

KİAŞ-DENİZBANK İŞBİRLİĞİ İLE KUYUMCUKENTLİLERE UCUZ ALTIN KREDİSİ

Kiloda
1,75gr



İstanbul Kuyumcular Odası Başkan
Adayı Ahmet Karbeyaz;

SEKTÖRDE BİRLEŞTİRİCİ ROL OYNAYACAĞIZ





WEDDING WORLD

KUYUMCUKENT

Gelin birlikte büyüyelim!

Yenilenen yüzü ve ışıltılı atmosferi ile Türkiye'nin tek evlilik ve altın alışverişi merkezi Wedding World Kuyumcukent AVM olarak her geçen gün marka portföyümüzü genişletiyor ve gelin - damat adaylarının vazgeçilmez adresi oluyoruz.

Bu büyük atmosferde sizinle birlikte büyümek ve birlikte büyük başarılar imza atmak için sizi de aramıza bekliyoruz!



WEDDING WORLD
KUYUMCUKENT

Wedding World AVM
şimdi daha canlı, daha ışıltılı!

Evlilik ve altın alışverişinin vazgeçilmez adresi Wedding World AVM, şimdi değişen yüzü ile herkese rengarenk bir alışveriş dünyası vadediyor. Gelin ve damat adaylarına oldukça geniş bir ürün yelpazesi sunan Wedding World AVM, avantajlı fiyatları ve sürpriz kampanyaları ile Türkiye'nin ilk ve tek evlilik alışveriş merkezi olmaya devam ediyor.

Şimdi siz de Wedding World AVM'ye gelin;
evlilik alışverişinizi en avantajlı fırsatlar ile tamamlayın!



EVLİLİK VE ALTIN ALIŞVERİŞ MERKEZİ

Özer Bilezikten Özel Ebat



Farklılık arayanlara...

ÖZER



kartal

Fabrika

Kuyumcukent Atölye Bloğu
3. Kat 1.Sk. No:6 - 7
Çobançeşme - Bahçelievler /İST.
Tel:(0212) 603 11 28 - 29 - 30
Fax:(0212) 603 11 31

Mağaza

1(Kapalıçarşı/Mega)

Kılıççılar Kapısı,
Muhafazacılar Sok. No:48
Kapalıçarşı - Eminönü / İST.
Tel: 0212 527 74 67
Fax: 0212 511 11 58

Mağaza 2 (Kapalıçarşı)

Mollafenari Mahallesi
Çuhacıhan Sokak. No:2 Kılıççılar
Kapısı Kapalıçarşı
Fatih / İST
Tel:0212 528 64 21

Mağaza 3 (Kuyumcukent)

Kuyumcukent Atölye Bloğu
1. Kat 3.Sk. No:18
Çobançeşme - Bahçelievler /İST.
Tel: (0212) 603 11 34
(0212) 603 11 38

www.ozerkuyumculuk.com.tr - ozer@ozerkuyumculuk.com.tr

*Gelenekselden moderne
Her zaman KAYA GOLD*



KAYA GOLD®

www.kayagold.com



Nuruosmanlıye Cad. Orient Bazaar Ticaret Merkezi No:77 / 309 Cağaloğlu - İstanbul

Tel:0212 519 03 31 - 511 36 24 Fax: 0212 527 96 42



MERRILY®

WEDDING RINGS



GLR162 / GLR161



GLR368 / GLR367



GLR428-1 / GLR427-1



GLR436 / GLR435

GLORY®

COLLECTION

...ve sonsuza dek mutlu yaşadılar.

www.merrily.com.tr



MERRILY®

WEDDING RINGS



NT106 / NT105



NT108 / NT107



NT112 / NT111



NT118 / NT117



NATTY SWAN
COLLECTION

İlk Görüşte Aşk...

www.merrily.com.tr





İBRAHİM SAYIN

KUYUMCULUK





Hayallerin Ötesinde...



TOPTAN MAĞAZA, Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu Zemin Kat 5. Sk. No:5 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: +90 (212) 603 16 70 Fax: +90 (212) 603 16 69

AVM MAĞAZA, Kuyumcukent Kompleksi Wedding World AVM Zemin Kat No: 47 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: +90 (212) 603 16 68

ATÖLYE, Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu 5. Kat 1. Sk. No: 5 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: +90 (212) 603 16 66 - 67 Fax: +90 (212) 603 16 69

OFİS, Peykhane Sk. B. Birol İşhanı No: 101 Çemberlitaş / İSTANBUL

Tel & Fax: +90 (212) 638 54 54

PARLESOS

Aşkın ilk isiti...

PARLESOS®

JEWELLERY



1902 1 603 03 74

PARLESOS | JEWELLERY

İstanbul Vizyon Park (ivp) C2 Blok 5. Kat No: 159 Yenibosna - İSTANBUL

Tel: (0212) 603 01 90 - 92 pbx | www.parlesos.com



Goldbox



8 - 14 - 18 - 21 AYAR ÇOCUK GRUBU ÜRÜNLERİMİZ

Yenibosna Merkez Mah. Kuyumcular Sk. No:4 İstanbul Vizyon Park C-1 Blok Kat:4 No:418
Yenibosna / Bahçelievler / İST. Tel. 0212 603 10 89 - Fax. 0212 603 10 90
nailakyuz@gmail.com



Goldbox





kuyumcukent

www.kuyumcukent.com.tr

kuyumcukent

OCAK 2014

KİAŞ-DENİZBANK İŞBİRLİĞİ İLE
KUYUMCUKENTLİLERE UCUZ ALTIN KREDİSİ



İstanbul Kuyumcular Odası Başkan
Adayı Ahmet Karbeyaz;

SEKTÖRDE
BİRLEŞTİRİCİ
ROL OYNAYACAĞIZ



Yıl: 2 • OCAK 2014

İMTİYAZ SAHİBİ
KUYUMCUKENT İŞLETME
A.Ş. ADINA
NEVZAT SUDAŞ

Yönetim Yeri:

Yenibosna Merkez Mah.

Ladin Sk. No: 4

1005 Bahçelievler / İstanbul

Tel: 0212 603 00 00 (Santral)

Faks: 0212 603 00 14

SORUMLU MÜDÜR

Hande ERK GÜLAYDIN

YAYIN KURULU

Nevzat SUDAŞ

Selami TÜTÜNCÜOĞLU

Av. Arzu HANCI

Hande ERK GÜLAYDIN

Mali Müşavir BEYHAN BAY

Kübra TİRYAKİ

Kuyumcukent Dergisi yerel süreli bir yayındır.

Kuyumcukent Dergisi 'nde yayınlanan haber, yazı, resim ve fotoğrafların FSEK ve Basın Kanunu'ndan kaynaklanan her türlü hakları Kuyumcukent İşletme A.Ş.'ne aittir. İzin alınmaksızın kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez. Kuyumcukent Dergisi Basın Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

REKLAM REZERVASYON:

Kübra Tiryaki 0212 603 00 00 /163

GSM: 05308206767

ktiryaki@kias.com.tr

Baskı: ÖZLEM Matbaacılık ve Reklamcılık Limited Şirketi

Litros Yolu 2.Matbaacılar Sitesi

B Blok 2BB4 Topkapı / İstanbul

Tel:0212 612 06 62



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ A.Ş.
Türkiye'nin İlk Resmi Altın Rafinerisi

DÖKÜM-YARI MAMÜL

*Zengin model çeşitlerimizle
hizmetinizdeyiz.*

*Döküm, astar, tel, kaynak,
kilit, rodaj, alyans ürünleri bulunur.*



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ A.Ş.

Kuyumcukent Atölyeler Bloğu Zemin Kat:6. Sokak No:6 Yenibosna Bahçelievler – İstanbul
Tel: 0212 603 01 01 (2156) Faks: 0212 603 01 10
info@iar.com.tr

www.iar.com.tr

444 7 427



Baş Yazı



KİAŞ'ın olumsuz koşullardaki mali durumu her geçen gün düzeliyor; kar eden profesyonel bir şirket haline dönüşürken Kuyumcukent de artık hak ettiği yere ulaşıyor.

Mart 2013 ayı itibarı ile devralmış olduğumuz KİAŞ'ın, ciddi mali ve teknik sıkıntıları olan, çizgi altı bir firma olduğu gerçeği ile karşılaştık. İlk aylardaki tespit ve bu sıkıntıları aşacak çıkış yollarının ardından faaliyet atağına geçerek KİAŞ'ın kalkınması, Kuyumcukent'in tanıtılması ve Wedding World AVM'nin hareketlenmesi için oluşturduğumuz profesyonel projeleri ihtiyaçlar doğrultusunda teker teker hayata geçirdik. 9 ayı aşkın süredir yürüttüğümüz çalışmalar neticesinde şirket raporları ve Kuyumcukent esnafının olumlu tepkilerinden çok ciddi mesafeler kat ettiğimizi görüyoruz.

Başlangıçta karşılaştığımız son derece olumsuz mali tablonun düzelmesi adına aldığımız tasarruf tedbirleri, tahsil edilemeyen alacakların toplanması ve yeni gelir kaynakları yaratılması konusuna ağırlık vererek kar eden bir şirket olma yönünde ilerledik. Nitekim son olarak Yeminli Mali Müşavirimizden aldığımız raporda kara geçtiğimizi ve her geçen gün düzelen bir mali tablo ile karşılaştığımızı büyük bir memnuniyetle gördük.

Ortadoğu'nun en büyük entegre altın, gümüş ve mücevher üretim-ticaret merkezi olan Kuyumcukent'in

hak ettiği yere ulaşması ve kuyum sektörünün kalbi haline gelmesi adına çeşitli firmalarla “sektöre destek” anlamında anlaşmalar yaptık. Dergimizin bu yeni sayısında detaylarını bulacağınız üzere; sektörümüzün gelişmesine çok büyük katkı sağlayacak olan önemli bir projeyi, uluslararası lojistik sektöründen bir firmayla anlaşarak güvenli kıymetli para ve mal taşıma projemizi sonuçlandırdık. Kıymetli mal ve paranın sigortalı biçimde güvenle taşınması konusunda yaptığımız bir anlaşma ile kuyumcuların üzerinden büyük bir yükü aldık, artık kuyumcuların kıymetli mal uygun fiyatlarla Türkiye’nin her yerine taşınabilecektir.

Kuyum sektöründe teorik bilgilerin yanı sıra sektörel eğitimlerin gerekliliğine inanıyoruz, bu anlamda Kuyumcukent Kompleksi’nin gerekli eğitimleri alması adına yapmakta olduğumuz anlaşmalar kapsamında mücevher taşları konusundaki profesyonel eğitimler için HRD ve Harmony Akademi ile sözleşmeler imzaladık ve eğitimlerle sektörün gelişmesine imkan sağlıyoruz.

Diğer önemli bir projemiz ile; Kuyumcukent firmalarının yararlanabilmesi için ucuz altın kredisi konusunda DenizBank ile yapılan anlaşma sonucunda KİAŞ kuyumculara bu zamana kadar hiç görmedikleri rakamlarla, 1 kilogram altın için 1.75 gram geri ödemeli finansman desteği sağlamış oldu.

Sektörün bilgilenmesi, bilinçlenmesi ve kazanç artırımı elde etmesi adına imkânlarımızı kullanarak; MÜTSİAD ile birlikte Aralık ayında Sektör Geliştirme Toplantısı düzenledik, ünlü TV Yorumcusu-Ekonomist Ateşan Aybars gibi sektörde önem taşıyan kişilerin katılımıyla “Altın Sohbetleri” düzenledik. Gelen öneri ve şikâyetleri değerlendirerek adımlar attık; sitemizdeki su ve Kapalıçarşı ring seferi hizmetlerini gözden geçirdik, ihalelere çıktık. Kuyumcukent için daha modern ve kaliteli hizmet sunan firmalarla yeni anlaşmalar yaptık. Taşere ettiğimiz teknik, güvenlik ve temizlik birimlerinin denetimlerini sıkılaştırarak nitelikli personel konusunda ısrarcı olduk. Yaptığımız son denetimlerde, verimli ve kaliteli hizmeti yakaladığımızı gördük.

En başından beri üzerinde durduğumuz profesyonel ve şeffaf yönetim tarzı Kuyumcukent ve KİAŞ’ın kurumsal bir yapıya dönüşmesine büyük katkı sağladı. Dünya standartlarında bir yönetim anlayışının gerektirdiği kurumsallığı KİAŞ’a entegre ettik. Atıl vaziyette olan web sayfalarımızı güncelledik, geliştirdik ve yabancı sektör mensuplarının da faydalanabilmesi için İngilizce kullanıma açtık.

Tanıtım ve sektörel büyümenin en büyük adımlarından biri olan sektör fuarlarına önem verdik. Kuyumcukent standı açarak katıldığımız Ekim 2013 İstanbul Fuarı’nın ardından Mart ayında gerçekleşecek İstanbul Mücevher Fuarında Kuyumcukent Pavilyonu’nu kuracağız. Bu proje ile orta çaplı üreticilerimizin de artık fuarlara katılımına imkân sağladık, kısa süre önce başlayan satışlar neredeyse tamamlandı.

Yaptığımız profesyonel çalışmaların sonuçlarını çok hızlı bir biçimde alıyoruz. Kanayan yaramız olarak bunca zaman yeterli doluluk oranını yakalayamamış olan Wedding World Kuyumcukent AVM’de psikolojik sınır olan % 50’nin üzerine çıktık, % 51 doluluk oranıyla AVM girişlerimizde yaşanan artışa tanık olduk. Uzman firmalarla planladığımız Yılbaşı ve Sevgililer Günü’nü kapsayan kampanyamızın günlük raporlarında geçmişe kıyasla ciddi farklar gördük. Diğer taraftan Şubat ayı itibarıyla artık AVM’miz bir Beyaz Eşya İşyerine de kavuşmuş olacak.

9 ay içerisinde Kuyumcukent Kompleksi’nde yaşanan satış ve kiralama fiyatlarındaki artış bizi oldukça mutlu etti, verilen emeklerin karşılığını artık görmeye başladığımızı gözler önüne serdi. Değirmiş olduğum bu önemli konuların ayrıntıları ve daha birçok sektör gelişmelerini bulabileceğiniz dergimizin 4. sayısını sizlerle buluşturmak bizler için büyük bir mutluluk oldu.

Sektörün ve Kompleksin nabzını tutmak amacıyla sizlerin desteğiyle çıkartmaya başladığımız Kuyumcukent Dergisi, Kuyumcukent’in sesi olmaya devam edecek, sizleri yaptığımız işler hakkında bilgilendirmeye devam ederken, Kuyumcukent’in sektörün öncüsü olması için çabalarımız sürecektir. Dergimizin hazırlanmasında emeği geçen ve bize destek veren herkese teşekkür ederim.

Selami Tütüncüoğlu

Kuyumcukent İşletme A.Ş. (KİAŞ) Yönetim Kurulu Başkan Vekili & Genel Müdürü

DenizBank'tan yatırımcılara büyük fırsatlar

2013 yılı boyunca Altın Bankacılığı alanında oldukça başarılı bir grafik izleyen DenizBank, kuyumculuk sektörüne yönelik ürünleriyle de başarısını katlayarak ilerledi. Hizmetlerini hız kesmeden artıran DenizBank'ın önümüzdeki dönem projelerini DenizBank Altın Bankacılığı Grup Müdürü Cem Turgut Gelgör anlattı.



Altın bankacılığı müşterileriniz için sunduğunuz özel hizmetleriniz var mı? Altın bankacılığı konusunda ne gibi farklılıklar yaratıyorsunuz ve önümüzdeki dönem için projeleriniz nedir?

DenizBank Altın Bankacılığı olarak bizim rakiplerimizden en büyük farkımız imalatçıdan toptancıya, küçük üreticiden perakendeciye kadar altın ticari ile uğraşan tüm sektör müşterilerine, sektör dinamikleri göz önüne alınarak yapılandırılan özel kredi değerlendirme süreci ile finansal hizmet sunuyor olmamızdır.

Altın bankacılığı konusunda işimizi yürütürken özellikle müşterilerimizin talep ve beklentilerine yönelik ürün geliştiriyoruz. Burada tabi müşteriyi altın sektöründeki imalat ve kuyumculuk ile ilgilenen kişiler ve bireysel yatırımcılar olarak ikiye ayırmak gerekiyor. Kuyumculuk sektörü açısından baktığımızda kuyumcularımıza özel, altın kredilerimiz mevcut. Ancak biz bu altın kredilerimizle, biraz daha onların ihtiyacına yönelik farklılaşmaya gittik. Mesela, kuyumcular genelde altın kredilerini bir yıl vade ile alıyorlardı ve vade sonunda bütün altınlarını getirip altınlarını kapatmak zorunda kalıyorlardı. Bu da kuyumcuların işini zorlaştıran bir sorun. Biz bu noktada onlara daha kolay ödeme şartları sunmak için taksitli kredileri geliştirdik. Müşteriler, istedikleri ödeme planına bağlı kalarak, istedikleri vadede, istedikleri kadar taksitlerle veya 3 ayda bir ödemelerle kredilerini ödeyebiliyorlar. Bu da onların üretim yapmış oldukları mallarını vadesi geldiğinde bozmadan veya herhangi bir yerden altın bulup getirip kapatmadan, dönem dönem ödeyerek kapatmalarını sağlıyor. Kuyumculuk sektörünün ihtiyacına yönelik bu ürünü 2012 hayata geçirdik ve oldukça olumlu tepkiler aldık.

Mevduat tarafına baktığımızda ise müşterilerimize çok farklı bir ürün yelpazesi sunduk. Genelde klasik müşteri tipi, farklı ürünler kullanmak yerine, altını alıp evinde saklayarak yatırım yapıyordu. Bu hem lojistik hem emniyet anlamında biraz sıkıntılı bir yöntemdi. Şimdi müşterilerimiz istedikleri şekilde TL'den, dövizden altın alabiliyorlar. İsterlerse kendilerine her ay düzenli "Altın Biriken Hesap" açabiliyorlar. Arzu ederlerse bunu dâhili mevduata aktarabiliyorlar ve burada altına altın olarak yatırımlarını değerlendirebiliyorlar. Ayrıca DenizBank kredi kartlarından birine verilecek tek bir talimat ile geleceğe altın cinsinden yatırım yapmak veya altın biriktirmek isteyen müşterilerimiz için uygun bir yatırım aracı.

Kuyumculara yönelik hizmetleriniz var mı?

Kuyumculuk sektörü ciddi sipariş üzerine çalışan bir sektör. İmalatçıları göz önüne aldığımızda son dönemde yine Türkiye'de bir ilk olan İmalatçıya Altın Destek Kredisi'ni onların kullanımına sunduk. Buradaki ana amacımız şuydu; dediğim gibi kuyumcular sipariş üzerine çalışıyorlar. Siparişin alınması, işlenmesi, müşteriye ulaştırılması, son kullanıcıya gitmesi ve oradan tekrar nakit akışının alınarak imalatçıya ulaşması belli bir süre alıyor. Bu süre zarfında da firmalar açıkçası kendi sermayeleriyle bu siparişleri fonlamak zorunda kalıyorlar. Tabi son dönemde altın ons fiyatının da çok yükseldiğini düşündüğümüzde ciddi bir sermaye büyüklüğünden bahsediyoruz. Biz de DenizBank olarak kuyumculara 3 ay ödemesiz dönemli, daha sonra ise eşit taksitlerle ödeyebilecekleri bir ürün sunduk. Böylelikle siparişlerini yapıp, müşteriye ulaştırıp, müşteriden son kullanıcıya gidip, oradan tahsilâtı alıp, imalatçıdan bize geri dönmesi arasındaki, kalan fonlama ihtiyacını biz karşılamış oluyoruz. Böylelikle onlar da çok daha rahat bir şekilde siparişlerini istedikleri şekilde kabul edip, sermayelerini siparişlerde kullanmak yerine, bizden aldıkları altın kredisi ile bunu fonlayabiliyorlar. Daha sonra da tahsilatları dönmeye başladığı zaman, taksitli bir şekilde bize ödeyebiliyorlar. Bu ürünümüz piyasada ciddi talep görmeye başladı. Çünkü gerçekten onların çok ihtiyacını karşılayan bir ürün. Şimdi fuar dönemiyle de birlikte zaten hareketleneceğini düşünüyorum. Onun dışında bir de tabi özellikle ihracatçılarımızın dönem dönem yurtdışına yaptıkları ihracatlarda, finansal destek ihtiyacı, sigortalama ihtiyacı veya bilgi ihtiyacı oluyor. Biz yine faktoring şirketimizle birlikte onlara yönelik bir ihracat faktoring ürünü geliştirmeye çalışıyoruz. Onların ihracat yaptıkları ülkelere yönelik gerekli şartları sağlayarak ve sigorta enstrümanını da kullanarak ihracatlarını daha güvenilir ve rahat yapmalarını sağlayan bu yeni ürünü de sektörümüzün hizmetine sunuyoruz.



İSTANBUL KIYMETLİ MADENLER A.Ş.

**İKM, İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ
KALİTE VE GÜVENCESİYLE ÜRETİLEN
KIYMETLİ MADENLERİ İLE
GÜMÜŞ SEKTÖRÜNÜN
HİZMETİNDE.**



Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş

Kuyumcukent Güçlenerek Büyümeye Devam Ediyor

Yalnızca Türkiye'nin değil dünyanın en önemli altın ve pırlanta üretim ve pazarlama merkezi olan Kuyumcukent'in özellikle son aylarda ortaya koyduğu büyüme ve gelişme performansının Türk Kuyumculuk ve Mücevherat Sektörü için son derece önemli olduğunun altını çizen KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş, Kuyumcukent'in gelişiminin her geçen gün artarak devam edeceğini belirtti.



Kuyumcukent tarihinin en parlak günlerini yaşıyor. Kurulduğu günden bu yana pek çok sıkıntı yaşayan ve dolayısıyla malikleri ve sektör mensuplarının da sıkıntı yaşamasına sebep olan Kuyumcukent'teki gelişim sektörün yüzünü güldürdü. Kuyumcukent'in genelindeki doluluk oranlarının artmasının bunun önemli bir göstergesi olduğunu belirten KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş bu konuda şunları söyledi; "Göreve geldiğimiz günden bu yana çok önemli projeler geliştirdik ve bunları adım adım uygulamaya koyduk. Görevi devraldığımızda mevcut olan 3.800.000 TL tutarındaki kasa açığını da önemli derecede azalttığımız gibi, bu açığın büyümesine sebep olan aylık kronik ve sürekli zararı da ortadan kaldırdık. Kuyumcukent'i sektörün cazibe merkezi haline getirdik. Atölye Bloğundaki doluluk oranları artık %100 seviyelerine ulaştı. Artık neredeyse sektörümüzde faaliyet gösteren ve Kuyumcukent'e taşınmak isteyen üreticilerimizin işyeri taleplerini karşılayamayacak durumdayız. Bu sebeptendir ki daha önceki yıllarda aidat bedeli ile kiralaran işyerleri artık hava paraları karşılığında devredilir duruma geldi. Benzer gelişme ivmesi AVM Bloğunda da yaşanmaya başladı. Burada da tohumlar filizlenmeye başladı. Geçtiğimiz ay bizlere ulaştırılan raporlarda AVM Bloğundaki doluluk oranlarının dapsikolojik sınır olan %50'nin üzerine çıkmış olduğunu büyük bir sevinç ile öğrenmiş olduk. Bütün bu gelişmeler ışığında, Kuyumcukent çatısı altında faaliyet gösteren işletme sahipleri ve çalışanların memnuniyeti arttığı gibi bununla birlikte yatırımcılarımızın da yaşadığı sıkıntılar azalmaya başladı. Gerek atölye ve gerekse AVM Bloğundaki işyerlerine talebin artması ile birlikte yatırımcılarımız kira geliri elde etmeye başladılar. Ayrıca kompleksin emlak piyasasında da kaydedeğer gelişmeler yaşanmaya başladı. Bütün bu kaydedilen gelişmeler Kuyumcukent'e olan güvenin arttığının göstergesidir. Elbette bu güvenin tesisi ve gelişmesi için bütün çalışma arkadaşlarımız büyük özveri ile yoğun bir çalışma temposunun içerisindeyiz. Kuyumcukent'in gelişiminin önünde duran sorunların çözümü için son derece büyük bir gayret sarfediyoruz. Bundan sonra da bu şekilde aynı özveri ile çalışmaya sizlerin de desteği ile devam edeceğiz."

Kuyumcukent'in bu başarı çizgisini yakalamasındaki en önemli faktörlerden birisinin birlik ve beraberlik duygusunun gelişmesi olduğunu belirten Nevzat Sudaş sözlerine şöyle devam etti.; "Sektörümüzün önündeki en büyük problem ne ÖTV'dir ne de taklitçiliktir. Bizim karşı karşıya kaldığımız en büyük problem sektörel ayrışmadır. Bazı kesimler tarafından bilinçli olarak yaratılan sektörel kutuplaşma neticesinde sektörümüz zarar görmüştür. Bu ayrışmadan en büyü zararı gören de Kuyumcukent olmuştur. Bu ayrışma neticesinde yaratılan olumsuz hava neticesinde Kuyumcukent uzun süre "kapalı hapsedane" olarak anılmıştır. Ancak ne var ki bizim görevi almamız ile başlayan süreçte bu algı yıkılmış ve Kuyumcukent sektörde hakettiği değeri bulmaya başlamıştır. Bundan sonraki süreçte Kuyumcukent'in büyümesi ve gelişmesi devam edecektir. Önümüzdeki günlerde yapılacak olan İstanbul Kuyumcular Odası Başkanlık seçimleri, sektörel birlik ve beraberliğin yeniden tesisi için çok önemli bir fırsattır. Bu seçimlerden sonra başkanlık görevini devralacak kişinin gerek sektör içi kutuplaşmayı önlemek ve gerekse sektör kurumlarının aralarındaki iletişimi güçlendirmek adına önemli çalışmalar yapması gerekecektir. Başkan adaylarından birisi olan Ahmet Karbeyaz'ın bu görevi yerine getirmede son derece yetkin olduğunu düşünüyorum. Kendisinin başkan seçilmesi durumunda sektörel birlik ve beraberliğin sağlanması adına son derece birleştirici bir unsur olacağından en küçük bir şüphemiz yoktur. Seçimde adaylığını açıklayan her biri birbirinden değerli adaylara da başarılar diliyorum. Bu seçimler neticesindeki tek temennimiz, sektör için en hayırlı kararın sandıktan çıkmasıdır."

Kuyumcukent'te yaşanan gelişimin en önemli unsurunun, Kuyumcukentlilerin verdiği destek olduğunun altını çizen Nevzat Sudaş, "Elbette bütün yönetim olarak var gücümüzle çalışıyoruz. Kuyumcukent'in gelişimi için yeni projeler geliştiriyor, özveri ile çalışarak bu projeleri birer birer hayata geçiriyoruz. Bizim bu şekilde azimle çalışmamızdaki en önemli itici güç bizlere duyulan inançtır. Kuyumcukentliler bizi bu şekilde desteklediği sürece Kuyumcukent'i daha da ileriye taşıyacağımıza olan inancım tamdır. Şu gök kubbede hoş bir seda bırakma adına ortaya koyduğumuz çalışmaları destekleyen ve bize inanan bütün dostlarımıza teşekkür ederim."

BAŞKAN GİTTİ ÖTV KALKTI

Cebinden çıkardığı bir avuç pırlantayı dönemin maliye bakanına göstererek “Bakin biz bunları yurtdışından böyle cebimizde kaçak getiriyoruz. ÖTV alınmaya devam ederse buna devam edeceğiz” demeciyle olay yaratan, sektörün ÖTV’nin kaldırılması ile ilgili verdiği mücadelenin en yaratıcı(?) ve tartışılan çalışmasına imza atan Kameroğlu’nun İKO’daki başkanlık görevinin sona erdiği günlerde ÖTV’nin kaldırılması ile ilgili müjdeli haber Maliye Bakanı Mehmet Şimşek’ten geldi.

Stanbul Kuyumcular Odası’nda başkanlık yaptığı dönem boyunca, sektörün en önemli sorunlarından birisi olan değerli taş ithalatında uygulanan Özel Tüketim Vergisi’nin kaldırılması ile ilgili ortaya koyduğu tüm çalışmalarda net bir başarı elde edemeyen A.K.’nin akılda kalan tek eylemi de sektörde pek çok kişi tarafından “ihbarcılık” olarak yorumlanmıştı. Kameroğlu’nun Başkanlık görevinin sürpriz bir şekilde sona ermesi ile Özel Tüketim Vergisinin kaldırılması konusunda Maliye Bakanı Mehmet Şimşek’in müjdeli haberi vermesi aynı döneme denk geldi. Sektörün tüm kurumlarının Özel Tüketim Vergisi’nin kaldırılması ile ilgili çok ciddi ve yoğun çalışmalar yaptığı dönemde, cebinden çıkardığı bir avuç pırlantayı basın mensuplarının önünde dönemin bakanına göstererek “Bakin biz bunları yurtdışından böyle cebimizde kaçak getiriyoruz. ÖTV alınmaya devam ederse buna devam edeceğiz ” demeciyle sektörü ihbar eden konumuna düşerek kamuoyunda yankı uyandıran Kameroğlu, sektörde de büyük tepki görmüş ve önemli tartışmalara neden olmuştu. Sektörün bir kısmı kamuoyunda dikkat çekmesi açısından bu demeci olumlu bulurken, sektörün büyük bir kısmı ise kuyumculuk ve mücevherat sektörünün itibarında erezyona sebebiyet verdiği ve sektörün küçük bir kısmı tarafından gerçekleştirilen bu işlemin, kamuoyunda tüm sektöre mal edilmesi sebebiyle son derece olumsuz karşılamıştı.



Haksız bir şekilde kuyumculuk sektörünün geneline yönelik olarak oluşan “vergi vermeyen sektör” algısı, hükümetlerin ve ekonomi yönetimlerinin ÖTV’nin kaldırılması konusunda adım atmalarını uzun süre engelleyen en önemli engellerden birisi olmuştu. Sektör, oluşan bu haksız algı sebebiyle özel tüketim vergisinin kaldırılması ile ilgili adımların gecikmesinden büyük zarar gördü ve görmeye de devam ediyor. Sektörde “Eğer kuyumcularla ilgili kamuoyunda vergi vermeyen sektör algısı oluşmamış olsaydı, ekonomi yönetimi ÖTV’yi kaldırıp yerine %18’lik KDV’yi getirmek zorunda kalmazdı. Ekonomi yönetimi kamuoyunun verebileceği muhtemel tepki sebebi ile %18’lik KDV’yi uygulamak zorunda kaldı” şeklinde yorumlar halen yapılıyor.

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada, değerli taş ithalatında alınan %20’lik Özel Tüketim Vergisi’ni kaldırmayı planladıklarını, bu sayede kuyumculuk ve mücevherat sektörünün uluslararası piyasalarda önünü açmayı hedeflediklerini belirtmişti. Tasarının Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde ele alınarak Ocak ayında oylanacak torba yasa tasarısı ile yasalaşması ve Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmesi bekleniyor.

Biz Mutlu Etmeyi Seviyoruz...

Pırlanta Takılara Özel
%30 İNDİRİM



250 TL ve Üzeri Alışverişlerinize

**KOL SAATİ
HEDİYE**



GAYRET KUYUMCULUK

Kuyumcukent AVM Bloğu Pırlanta Sok.

No: 185 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: +90 212 603 23 04

FAVORİ

www.favori.com.tr

KİAŞ-DENİZBANK İŞBİRLİĞİ İLE KUYUMCUKENTLİLERE UCUZ ALTIN KREDİSİ

Kiloda
1,75gr

Kuyumcukent İşletme A.Ş. (KİAŞ) ve DenizBank arasında iş birliği protokolü imzalandı. Kuyumcukent'in DenizBank ile imzaladığı protokolle, Kuyumcukent'teki kuyumcular, Denizbank'ın sunduğu çok özel avantajlardan kolaylıkla faydalanabilecek. DenizBank, sadece Kuyumcukent'teki müşterilerine özel, 1 kilogram altın için 1.75 gr geri ödemeli finansman desteği sunacak.







DenizBank, niş sektörlerden biri olarak belirlediği altın sektörüne desteğini artırmaya devam ediyor. DenizBank Altın Bankacılığı ve Kuyumcukent Yönetimi arasında 06 Aralık 2013'te iş birliği protokolü imzalandı. İstanbul'da düzenlenen protokol imza törenine DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sun ve Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç katıldı. Protokol çerçevesinde DenizBank Altın Bankacılığı, sadece Kuyumcukent'te yerleşik sektör müşterilerine özel finansman desteği sunuyor. DenizBank, tüm altın kredi paketlerinde olduğu gibi bu üründe de sektör dinamiklerini göz önüne alarak özel kredi değerlendirmesi yapıyor.

“Yenilikçi çözüm önerilerimizi sunmaya devam edeceğiz”

DenizBank Altın Bankacılığı Grup Müdürü Cem Turgut Gelgör, yapılan protokolle ilgili açıklamasında, “Altın bankacılığı konusunda sektörde birçok ilke imza attık. Daha önce geliştirdiğimiz taksitli altın kredisi ile müşterilerimiz kredi geri ödemelerini 24 aya varan vadeler ile aylık eşit taksitli olarak gram cinsinden yapabiliyorlar. Bir diğer ilk olarak hayata geçirdiğimiz İmalatçıya Altın Destek Kredisi ile de kuyumcuların nakit akışına uygun bir şekilde has altın alım imkânı sağlıyoruz. 3 aya varan ödemesiz dönemin de bulunduğu İmalatçıya Altın Destek Kredisi'nde öteleme süresi sonrasında 9 ay veya 12 ay vade üzerinden taksitlendirme seçeneği de bulunuyor. Şimdi de Kuyumcukent Yönetimi ile yaptığımız protokol ile Kuyumcukent'teki girişimcilere birçok önemli fırsat sunuyoruz. Bu çalışmanın başka bankalarda benzeri yok. DenizBank Altın Bankacılığı olarak sektörün tüm hassasiyetlerini dikkate alıp yenilikçi çözüm önerilerimizi sunmaya devam edeceğiz.” dedi.

Kuyumcukent'e özel uzman ekip hizmet veriyor

DenizBank, Kuyumcukent'te altın sektörüne özel uzman ekip ile hizmet sunuyor. DenizBank Şube Müdürü Vildan Yüksel, Portföy Yöneticileri Deniz Özcan ve Olga Özlük; Kuyumcukent'teki esnafın bankacılık hizmetlerine cevap veriyor. DenizBank ve Kuyumcukent Yönetimi arasında yapılan protokolle Kuyumcukent'te yerleşik ihracatçı müşterilere özel 1 yıl vade ve 1 kilograma aylık 1,75 gr geri ödeme ile finansman desteği sunuluyor. Kredi, 1 yıl taksitli veya spot seçenekleri ile sunuluyor.









BDDK, kuyumculuk alışverişlerinde taksidi tamamen kaldırdı

Eski başkanın istediği oldu kredi kartına taksit kalktı **KUYUMCU KARA KARA DÜŞÜNÜYOR**

Sektörde satışlarda ciddi düşüş tehlikesi kapıda. Kredi kartıyla alışverişlerde taksit sayısına ilişkin yönetmelik değişikliği Resmi Gazete’de yayımlandı.

BDDK, kuyumcu mağazalarında yapılan alışverişlerde taksidi tamamen kaldırdı. İKO Eski Başkanı Alattin Kameroğlu CNBC-E’de yaptığı açıklamada taksit sayısının azaltılmasından yana görüş bildirmişti.

Kameroğlu; “Altında 6 taksit de çok, 3 olsun”

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu’nun kredi kartı ile alışverişlerde taksit sayısına sınır getiren düzenlemesi Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Düzenleme ile kredi kartı ile yapılan kuyumculuk alışverişlerinde taksit kaldırıldı. Kredi kartı ile çok uzun taksitlerle sarrafiye satışı yapılmış gibi gösterilerek, haksız komisyon kazancı elde edilmesinin başka bir deyişle kredi kartı tefeciliğinin önüne geçilmesi amacıyla BDDK’nın yaptığı düzenleme neticesinde, yalnızca sarrafiyede değil bütün kuyum alışverişlerinde taksit kaldırıldı. Çok küçük bir kesim olan komisyon tefecilerini engellemek amacıyla atılan adım neticesinde gerçekten altın takı, pırlanta, tektaş, alyans ya da ziynet satan “gerçek kuyumcu esnafı” da mağdur oldu. Eski Oda Başkanı, iki uygulama arasındaki farkı BDDK’ya ve kamuoyuna gerektiği şekilde anlatamadı. Bütün kuyum alışverişlerine taksit ya-

sağı geldi. Yeni düzenleme ile işi-

ni hakkı ile yapan pek çok

esnaf da mağdur oldu.

Bu düzenleme neticesinde kuyumculuk

sektöründe ciroların

ciddi oranlarda düş-

mesi tahmin ediliyor.

Satışlarda yaşanan

düşüşün dolaylı

olarak kapasite

kullanımı ve istih-

damı düşüreceği

hatta pek çok es-

nafın iflasına dahi

sebeep olabileceği

değerlendirmeleri

yapılıyor.

“Yapılması gereken yapılmıştır”

İstanbul Kuyumcular Odası Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu, oda başkanı olmadığı halde oda başkanıymış gibi telefonla bağlandığı programda, canlı yayında yaptığı açıklamada, kuyum alışverişlerinde taksit sayısının azaltılmasının hatta kaldırılmasının doğru olacağı yönünde açıklamalar yapmıştı. BDDK’nın kuyum alışverişlerinde kredi kartı ile taksitli satışların kaldırılmasına ilişkin aldığı kararı uygun gördüğünü ve yapılması gerekenin yapıldığını belirten eski başkan Alaattin Kameroğlu, kuyumculuk sektöründe genellikle peşin ya da kredi kartına tek çekim şeklinde ödeme yapıldığını belirtti.

“Kuyumcu riski müşteriye yüklemek zorundadır. Kuyumcu ile pazarlık yapın, peşin alın!”

Kuyumcuların, hammadde olan 24 ayar altını peşin aldığını, kredi kartı ya da taksitle hammadde almalarının mümkün olmadığını, bu yüzden taksitli satmasına da gerek olmadığını altını çizen Kameroğlu, aynı zamanda taksitli takı alan bir nihai tüketicinin, bu ürünü gerçekten yüksek fiyata aldığını kabul ettiği anlamının çıkarılması gerektiğini de sözlerine ekledi. Programda nihai tüketicilere çağrıda bulunan Kameroğlu, altın fiyatlarının bu kadar değişken olduğu bir ortamda kuyumcunun risk almak istemeyeceğini bu yüzden riski müşteriye yüklemek durumunda olduğunu, bu gerçekten hareketle müşterilerin mutlaka kuyumcu ile pazarlık yapmasının, taksitten kaçınmasının ve peşin alışveriş yapmasının gerektiğini belirtti.

Sevgililer Günü, Anneler Günü ve Yılbaşı Ciroları Tehlikede!

Eski Başkan A.K.’nın canlı yayında yaptığı bu değerlendirme sektörde tepki ile karşılandı. Yılbaşı, Anneler Günü ve Sevgililer Günü gibi özel günler başta olmak üzere, kuyumculuk sektörünün yüksek satış rakamlarına ulaştığı dönem-



lerde gerçekleştirilen cironun önemli bir kısmının kredi kartı ile satışlardan kaynaklandığını belirten kuyumcu esnafı, bu gerçeğin karar mercilerine gerektiği gibi anlatılamadığı için sektörün önemli satış kaybı yaşayacağını belirtti. Bankalararası Kredi Kartları Merkezi verilerine göre, Yılbaşı, Anneler Günü, Sevgililer Günü gibi özel günlerde kredi kartı ile gerçekleştirilen altın ve mücevher satışı en üst seviyeye çıkıyor.

Kuyumcular kredi kartından yana

Çok sayıda kuyumcu esnafı gibi oda ve dernek başkanları da kredi kartına taksitin kalkmasından şikayetçi. Çanak-kale Kuyumcular ve Sarraflar Derneği Başkanı Sedat Algönül, Anadolu Ajansı'na yaptığı açıklamada işlerinin azalacağından endişe ettikleri için kredi kartıyla alışverişlerin sınırlandırılmasını istemediklerini söyledi ve konu ile ilgili şu değerlendirmede bulundu; "Kuyumculukta satışların yüzde 70-80'i, kredi kartıyla yapılan satışlara dayanıyor. Kredi kartıyla satışlar kalkar ya da sistemde değişiklik olursa işlerimize büyük ket vurur. Bu sektörde kredi kartıyla satışların devamından yanayız. Kredi kartıyla alışverişlerde çalışanlar da emekliler de müşterimiz ancak kartta şöyle bir şey var; borcunuzu en az bir ay ötelemiş oluyorsunuz." Algönül, kartla satışlarda bankanın, esnaf ile müşterileri arasında noter gibi işlev gördüğünü bildirdi. Kartla satışlarda 3, 6, 12 ay taksit yapabildiklerine işaret eden Algönül, "Kartla satışlar sona ererse kimseye taksit yapamayız. Çünkü karttan parayı çektikten bir gün sonra paramızı bankadan alabiliyoruz. Bu, kaç taksit olursa olsun böyle. Kartsız satış dönemi başlarsa satışlarımız en az yüzde 50 azalır" diye konuştu.

Benzer durum bankalara sarrafiye satış izninin verilmesinde de yaşanmıştı

İstanbul Kuyumcular Odası gibi sektörün en önemli kurumlarından birisinden bu şekilde bir açıklama yapılması sektörde tepki ile karşılandı. Son derece talihsiz olarak değerlendirilen bu açıklama sonrasında eski başkanın konu ile ilgili doğru bilgi sahibi olmadığı için bu şekilde bir açıklama yapmış olabileceğini belirten kuyumcu esnafları şunları söyledi. "Bir oda başkanının sektörü ve perakendecileri yakından takip etmesinin ne kadar gerekli olduğu bu olayda bir kez daha anlaşılmış oldu. Eğer başkan ara sıra da olsa semtlerdeki kuyumcu esnafını ziyaret edip, onların problemleri-

ni dinlese ve çalışmaları hakkında bilgi sahibi olsaydı, böylesine talihsiz bir açıklama yapmazdı. Yalnızca ayar kontrolü yapmak için mağazaları ziyaret etmek olmaz. BDDK bankalara altın satış izni verdiğinde de İKO ortalarında yoktu. İzin çıktı, İKO eski başkanı ekranlarda şikayet etmeye başladı. İKO başkanlığı, şikayet değil, icraat makamıdır." Eski başkanı sektörü ilgilendiren konularla ilgili yeterli bilgiye sahip olması ve sektöre ilgili önemli kararların alınması aşamasında değil de iş işten geçtikten sonra değerlendirme yapması sebebiyle eleştiren kuyumcu esnafı durumdan son derece rahatsız. Benzer durum bankaların altın satmasının önünün açılması ile ilgili konuda da yaşanmış, eski başkan ancak ilgili konu onaylandıktan, başka bir deyişle iş işten geçtikten sonra basındaki açıklamalarını yoğunlaştırmıştı.

Kart tefecisi hedeflendi, olan gerçek kuyumcuya oldu

Kredi kartı ile yapılan tefeciliğin önüne geçilmesi amacıyla mutlaka adım atılması gerektiğini ve BDDK'nın haklı olduğunu düşünen kuyumcu esnafı, İKO tarafından BDDK ve kamuoyunun doğru bir şekilde bilgilendirilmemesi sebebiyle 35 bine yakın kuyumcu esnafının mağdur duruma düştüğünü belirtti. Vitrininde bilezik dahi olmayan ve kuyumcu adı altında çalışıp kredi kartı ile para satan bir kesimin oluştuğunu belirten kuyumcu esnafı, bu durumdan son derece rahatsız olduğunu ama bu kesime yönelik olarak çıkarılan yasağın sektörün tümünü olumsuz etkileyeceğini düşünüyor.

BKM'ye göre ciro 10 Milyar TL'nin üzerinde

Bankalar arası Kart Merkezi Genel Müdürü Soner Can-ko yaptığı bir açıklamada özellikle özel günlerde kredi kartı ile altın alışverişinin arttığını, 2012 yılının ilk 6 aylık verilerine göre kuyumcularda gerçekleştirilen kredi kartlı alışveriş cirosunun 5 milyar TL'nin üzerinde olduğunu ifade etmişti. BKM verilerine göre son yıllarda kuyum harcamalarının ortalama artış hızı %26 olarak gerçekleşti. Kredi kartı ile kuyumcu mağazalarında yapılan toplam cironun 10 milyar TL'nin üzerinde olduğu tahmin ediliyor. BDDK'nın, kredi kartına taksit uygulamasını yasaklaması ile birlikte sektörde milyarlarca TL'lik ciro kaybı yaşanacağı öngörülüyor. Türkiye'de 90 milyonun üzerinde kart kullanılıyor.



Programda nihai tüketicilere çağrıda bulunan Kameroğlu, altın fiyatlarının bu kadar değişken olduğu bir ortamda kuyumcunun risk almak istemeyeceğini bu yüzden riski müşteriye yüklemek durumunda olduğunu, bu gerçekten hareketle müşterilerin mutlaka kuyumcu ile pazarlık yapmasının, taksitten kaçınması gerektiğini belirtti.

Rizeli Yazıcı ailesinden Rize'ye örnek bağış

Kuyumculuk sektörünün yanı sıra pek çok sektörde hizmet veren Yazıcı Grup, Rize'de, Mustafa - İlhami Yazıcı Kız Öğrenci Yurdu'nun açılışını Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı'nın katılımıyla gerçekleştirdi.



Yazıcı Grup; yaklaşık 8 ayda inşaatını tamamladığı "Mustafa - İlhami Yazıcı Kız Öğrenci Yurdu"nu Marmara Eğitim Vakfı'na bağışladı. Rize'nin Çayeli ilçesinde yeni açılan "Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi"nde eğitim görececek olan kız öğrencilerin barınma ihtiyacını giderecek olan öğrenci yurdu, Çayeli ilçesinde ve yaklaşık 150 öğrenci kapasiteli. Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı'nın katıldığı törenle hizmete giren "Mustafa - İlhami Yazıcı Kız Öğrenci Yurdu" bölgede çok büyük bir ihtiyacı giderecek.

Her bir odada 4 öğrenci konaklayacak

Her bir odasında 4 öğrencinin konaklayabileceği yurtda; sabah öğlen ve akşam yemeği, her odada televizyon, kütüphane gibi tüm olanaklar mevcut. Yazıcı Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Yazıcı; 3200 m2 toplam inşaat alanı üzerine kurulan yurdun bölgede öğrencilerin en önemli sorunu olan barınma ihtiyacını gidereceğini vurgulayarak, bu kalıcı eseri bağışlamasına vesile olan Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı'ya, Rize Valisi Nurullah Çakır'a, Rize ve Çayeli Belediye Başkanlarına, Çayeli Kaymakamına, hemşerilerine, projede emeği geçen herkese teşekkür etti.





A portrait of Ahmet Karbeyaz, a middle-aged man with a mustache and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and blue patterned tie. He is standing with his right hand resting on a dark, ornate metal railing. The background is a plain, light gray.

AHMET KARBAYAZ:

**SEKTÖRDE
BİRLEŞTİRİCİ
ROL OYNAYACAĞIZ**

İstanbul Kuyumcular Odası geçmişteki yönetim anlayışıyla, kuyumculuk sektörünü birleştirici bir rol oynayacağına, sektörü bölmüştür. Samimi duyguların yok olduğu bir sektör ortaya çıkmış, çok başlılık oluşmuştur. Grupçuluk gelenek haline gelmiştir. İşte bunun için odaya aday olup, bu ayrışmayı ve bölünmeyi ortadan kaldırmak, sevgi ve saygının hüküm süreceği bir yönetim anlayışını getirmek için çalışacağım.

1967 yılından bu yana kuyumculuk ve mücevherat sektörüne imalatçı, perakendeci, toptancı olarak hizmet eden ve 1990 – 2005 yılları arasında İstanbul Kuyumcular Odası yönetiminde başkan yardımcılığı ve başkanlık görevlerini de yürütmüş olan Ahmet Karbeyaz, İstanbul Kuyumcular Odası'nın 16 Ocak 2014 tarihinde yapılacak olan seçimli genel kurulunda başkan adayı olduğunu açıkladı. Sektörün deneyimli ismi Ahmet Karbeyaz yaklaşan seçimlerle ilgili şunları söyledi; "İstanbul Kuyumcular Odası, Türk Kuyumculuk ve Mücevherat Sektörü'nün en önemli kurumlarından birisidir. Ancak ne yazık ki perakendecilikten anlamayan, imalatı bilmeyen, hayatında kaynak dahi yapmamış kişilerin yönetimde görev almış olması son derece üzüntü vericidir. Ortada şöyle bir tablo vardır; küçük bir işletme açılarak İKO'ya kayıt ediliyor. Bu işletme üzerinden İKO'yu kullanma adına aday olunuyor. Yönetim süresince maaş alınmıyor denilerek duygu sömürüsü yapılıyor ama bu süre zarfında dolaylı olarak yapılan reklamın milyarlarla ölçülebilmesi mümkün değil. İşletme yapısı İKO'ya uygun olmayan kişilerin İTO, İDMMİB, İSO gibi kurumlarda görev almaları gerekir. İKO, imalatçının, perakendecinin, toptancının, başka bir deyişle İKO üyelerinin derdinden anlayan, olaylara ve sorunlara onların penceresinden bakan bu işi bilen, deneyimli kişiler tarafından yönetilmelidir. Bu saydığımız kişiler diğer sektörel kurumlarda görev alsınlar biz de kendilerine destek olalım." İstanbul Kuyumcular Odası'nın geçmişteki yönetim anlayışıyla, kuyumculuk sektörünü birleştirici bir rol oynayacağına, sektörü böldüğünü söyleyen Ahmet Karbeyaz, Samimi duyguların yok olduğu bir sektör ortaya çıktığını ve çok başlılık oluştuğunun altını çizdi. Grupçuluğun gelenek haline geldiği üzerinde duran Karbeyaz; "İşte bunun için odaya aday olup, bu ayrışmayı ve bölünmeyi ortadan kaldırmak, sevgi ve saygının hüküm süreceği bir yönetim anlayışını getirmek için çalışacağım. Özellikle son 10 yılda İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Alaattin Kameroğlu sergilediği yönetim anlayışı ile tüm sektörü kucaklamak yerine sektörde gruplaşma oluşmasına sebep olmuştur. Bu süre zarfında İKO'nun açılımı İstanbul Kameroğlu Odası haline dönüşmüştür. Sektörde yaşanan bu gruplaşmanın artık sona erdirilmesi gerekir. Seçim sonrasındaki ilk çalışmamız, sektörel birlik ve beraberliğin yeniden tesis edilmesi adına İTO, İSO, İDMMİB, Kuyumcukent yönetimleri ile ortak adım atmak olacaktır. Ancak tüm kurumların ortaklaşa hareket etmesi halinde sektörel sorunlar sağlıklı ve ivedi bir şekilde çözülebilecektir." dedi.

Kuyumculuk sektöründe çözülmesi gereken pek çok sorunun olduğunu belirten Ahmet Karbeyaz bu sorunlarla ilgil yaptığı değerlendirmede şu konuların altını çizdi; "Perakendecilerimizin en önemli sorunlarından birisi fiyat rekabetidir. Bazı yerlerde maliyetine hatta maliyet fiyatının dahi altında fiyatlardan satışlar yapılıyor. Bu son derece yanlış bir uygulama. Bunun önüne gidilmesi gerekiyor. Şimdiye kadar yapılan çalışmaların sağlıklı sonuçlar vermediği ortada. Sen eğer maliyet fiyatının altında satış yapıyorsan ben buna dur derim. İlçelerde uygulanan satış fiyatları düzenlenmeli, taban fiyatı altında satış yapılmamalı. Mutlaka bir taban fiyat uygulaması olması gerekiyor. Perakendecilerin yaşadığı fiyat sorunu mutlaka sağlıklı bir şekilde çözüme kavuşturulmalı. Ayrıca imalatçı atölyelerin de taban fiyat uygulamasına ihtiyaç duydukları ortadadır. Herkes zararına çalışıyor. Diğer bir konu da ilçelerde oda ile irtiba-

tı kuracak temsilcilerin belirlenmesi gerekmektedir. İlçe temsilcileri her ay ya da iki ayda bir Oda'da bir araya gelmeli ve yaşanan sıkıntılar hep birlikte masaya yatırılmalıdır. Bununla birlikte kuyumculuk mesleğini yapacaklar ile ilgili kriterlerin yasal olarak belirlenmesi gerekiyor. Biraz sermaye birikimine sahip olan kişiler ben kuyumcuyum diye biliyorlar. Bu haksız rekabet ortamı yarattığı gibi, bu mesleği yıllardır hakkı ile yapanların da hakkının yenmesine sebep olabiliyor. Örneğin, yaldızlı bakırı altın diye alan kişiler kuyumculuk yapıyor. Bu sektörümüz için büyük tehlikedir. Bu gibi sebeplerden dolayı kuyumcuların sahip olduğu prestij her geçen gün azalıyor. Bunun önüne geçmeliyiz. Bizim yönetimde olduğumuz zaman Türkiye'de 35.000'in üzerinde kuyumcu olduğunu tespit ettik. Tüm belde, ilçe ve kazalara yazı yazarak sayı is-

tedik. Türkiye'de bir kuyumcu enflasyonu var. Amerika'nın nüfusu 300 milyon, 25 bin kuyumcu var, Türkiye nüfusu 70 milyon, 35 bin kuyumcu var. Bunu şunlara bağlıyorum: Milli Eğitim Bakanlığı'nın 3308 sayılı yasayla çıkardığı ustalık belgesi var. Doktor ve mühendisler gibi bizlerde de ustalık belgesi var ama o belge sadece duvarda kalıyor. Arkadaşlarımız alınmasınlar ama her meslekten insan kuyumcu açabiliyor. Bunu bir önleyici yok. Küçük esnaf ustalık belgesi göstermeden belediyeden açılış almakta zorlanıyor, ama Ticaret Odası'na kayıtlı oldukları zaman bir belgeye gerek duyulmuyor. İstedikleri her şeyi açabiliyorlar. Bazı meslektaşlarımız yaldızlı bakırı altın diye alıyorlar, ayırt edemeyenler var. M.E.B Bakanlığı ustalık belgesi olmadan belediyelerin açılış veremeyeceğine dair kanun yayınıyor ama Maliye Bakanlığı "bu beni bağlamaz, özel taksii bile yolcu alırken görsem vergilendiririm" diyor. Bu yüzden Maliye Bakanlığı'nı mahkemeye vermeyi düşündüm. İki bakanlık arasında anlaşmazlık var. Yönetici bunu mahkemeye vererek çözebilir ama şu andaki yönetici arkadaşlarımız mahkemeye vermeye değil, itiraz etmeye bile çekiniyor. Yönetici esnafının hakkını aramalıdır. Şu an Türkiye'de 81 vilayet var. Hepsinde de şöförler, eczacılar ve bakkallardan sonra en örgütlü meslek grubu kuyumcular. Hem ekonomiye yön veren, hem Türkiye'yi Dünyada temsil eden, turistlerin gezerken imrenerek baktığı yerlerdir. Çünkü bütün servetimiz vitrinlerde. Hem de mesleği icra ederken kimsenin sağlığına zarar vermeyen, canına kastetmeyen öyle bir meslek grubuna mensubuz ki, aramızda bilinçsiz olan çok kişi vardır ki onları da aramızda barındırıyoruz. Böyle bir kutsal meslek yapıyoruz. Her partiye mensup meslektaşım var ama mecliste kuyumculuğu temsil edecek bir tane esnaf yok. Meslektaşlarıma ve oda arkadaşlarıma söylediğim gibi bu sefer partilerle pazarlık ederek konuşalım, bizden en az 5 kişi almak mecburiyetindeler. Alan partiye biz yakın, siyasi olarak bakmıyoruz. İKO sadece bir kaç büyük firmanın değil, Sultanbeyli ya da Büyükçekmece'deki küçük esnafın da odasıdır. Her kesime eşit hizmet vermek sorundadır. Ancak bunun da ötesinde İKO, İstanbul'un ülkenin ekonomik merkezi olması sebebiyle Türkiye'deki tüm oda ve dernekler ile de farklı bir ilişki düzeyine sahip olduğu gibi onları yönlendirme gücüne de sahiptir. Ben ve çalışma arkadaşlarım bu bilinçle hareket edecek, öncelikle İstanbul Kuyumcular Odası'nı gerektiği gibi hizmet edebilecek bir yapıya kavulturacak sonrasında da sektörün kalbi olan İstanbul'un Tüm Türkiye'deki sektör mensupları ile birlikte hareket edebilecek bir şekilde çalışmasının temellerini atacaktır. "

KUYUMCUKENT SEKTÖREL BİRLİK İSTİYOR



Yıllar boyunca haksız ve bilinçli bir şekilde yaratılan sektörel kutuplaşmadan en büyük zararı Kuyumcukent'in gördüğünü belirten Kuyumcukent esnafı, bu ayrışmanın ortadan kaldırılması ve sektörel birlik ve beraberliğin yeniden sağlanması için 16 Ocak 2014 tarihinde yapılacak olan İstanbul Kuyumcular Odası Başkanlık Seçimi'nin son derece önemli olduğunu belirtti. Sektörel birlik ve beraberliği yeniden tesis etmenin ilk ve en önemli görevi olduğunu belirten İKO Başkan adayı Ahmet Karbeyaz'ın görüşleri hem Kuyumcukent hem Kapalıçarşı ve çevresindeki hem de ilçelerdeki esnaflardan büyük destek gördü.



Önceki yıllarda yürütülen çalışmalar neticesinde bilinçli olarak yaratılan sektörel kutuplaşmanın sona ermesi için sektör önemli bir fırsat ile karşı karşıya. İstanbul Kuyumcular Odası'nın yeni başkanı 16 Ocak 2014 tarihinde yapılacak olan seçimde belirlenecek. Daha önceki dönemde görev yapmış olan eski başkanın Kuyumcukent aleyhine yürüttüğü çalışmalar neticesinden haksız ve gereksiz bir ayrışma yaşayan kuyumculuk ve mücevherat sektörü bu problemi aşmak için önemli bir şansa sahip. Seçim sonucunda görevi devralacak olan yeni başkanın ajandasındaki en önemli madde sektörel birlik ve beraberliğin sağlanması olacak.

Kuyumcukent çatısı altında faaliyet gösteren 1000'eyakın firmanın da isteği bu yönde. Yıllarca yürütülen aleyhte çalışmalar neticesinde yaratılan sektörel kutuplaşmadan dolayı en büyük zararı gören Kuyumcukent esnafı artık bunun sona ermesini istiyor. Özellikle son aylarda ortaya konan çalışmalar neticesinde Kuyumcukent'in rüştünü ispatladığını söyleyen Kuyumcukent esnafı, Kuyumcukent'in sektörel kurumlarda hakettiği oranda temsil edilmesinin de önemli olduğunu belirtiyor. Sektörel birlik ve beraberliğin tesisinde ise Ahmet Karbeyaz ismi öne çıkıyor. Çok uzun yıllar boyunca kuyumculuk ve mücevherat sektörüne üretici, perakendeci,

toptancı olarak hizmet etmiş olan ve aynı zamanda İstanbul Kuyumcular Odası'nda Yönetim Kurulu Üyesi, Başkan Yardımcısı ve Başkan olarak görev yapmış olan Ahmet Karbeyaz'ın sektörel birlik ve beraberliğin sağlanması adına önemli çalışmalar yapabileceği biliniyor. Kuyumcukent, Kapalıçarşı ve İstanbul'un semtlerindeki her esnafa eşit uzaklıkta bulunan ve her birinin sorunları ile ilgili detaylı bilgiye sahip olan Karbeyaz'ın konu ile ilgili düşünceleri ise şöyle; "Şüphesiz ki sektörümüzde pek çok problem mevcut. Ancak bunların en önemlilerinden biri de sektörel birlik ve beraberliğin sağlanamamış olmasıdır. Eski oda başkanının tutumu sektörel ayrışmaya sebep olmuştur. Yeni başkanın en önemli görevi bu ayrışmayı ortadan kaldırmak olmalıdır. Bu yüzden yeni görev alacak kişi Kapalıçarşı ve çevresindeki esnafa da, Kuyumcukent'teki esnafa da, semtlerdeki esnafa da eşit mesafede durmalı, birleştirici rol oynamalıdır. Bununla birlikte pek çok sektörel kurum ile kavgalı algısı oluşmuş olan İstanbul Kuyumcular Odası bu algıdan kurtulmalıdır. İKO'nun ne İTO ne ISO ne de diğer kurumlar ile problem yaşaması kadar anlamsız bir şey olamaz. Sektör mensuplarımızın takdiri ile bize görev verilmesi durumunda ilk olarak sektörel birlik ve beraberliğin tesisi için çalışmalara başlayacağız. Bütün esnafları ve bütün kurumları kucaklayan bir yönetim anlayışına sahip olacağız."



**İKO BAŞKAN ADAYI AHMET KARBAYAZ;
İKO'nun ne İTO ne ISO ne de diğer kurumlar ile problem yaşaması kadar anlamsız bir şey olamaz. Sektör mensuplarımızın takdiri ile bize görev verilmesi durumunda ilk olarak sektörel birlik ve beraberliğin tesisi için çalışmalara başlayacağız. Bütün esnafları ve bütün kurumları kucaklayan bir yönetim anlayışına sahip olacağız.**

Yazıcı Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Yazıcı:

Sektörel birliğin sağlanmasında Ahmet Karbeyaz'ın büyük katkısı olacaktır

Sektörün ileri gelen isimlerinden Yazıcı Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Komitesi Üyesi İlhami Yazıcı, 16 Ocak 2014 tarihinde yapılacak olan İstanbul Kuyumcular Odası seçimlerinin sektörel birlik ve beraberliğin sağlanması adına son derece önemli olduğunu belirtti ve başkan adayı Ahmet Karbeyaz'ın sektörel birliğin sağlanmasında önemli katkıları olacağını söyledi.



*S*ektörün en önemli kurumlarından birisi olan İstanbul Kuyumcular Odası'nın başkanlık seçimlerine sayılı günler kala sektörün ileri gelenleri sektörel birlik ve beraberliğinin tesis edilmesinin, sektöre verilecek en büyük hizmet olduğu noktasında birleşti. Bu görüşü savunan kişilerden birisi de Yazıcı Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Komitesi Üyesi İlhami Yazıcı. Yazıcı, Kuyumcukent Dergisi'ne verdiği röportajda şu önemli noktaların altını çizdi; "Şu ana kadat adaylığını açıklayan kişiler sektörümüzde değerli olan insanlardır. Hepsine başarılar diliyorum. Ancak sektörel birlik ve beraberliğin her zamankinden daha önemli olduğu günümüzde, sektörel birlik ve beraberlik adına Ahmet Karbeyaz'ın çok önemli çalışmalar yapabileceğine inanıyorum. Ahmet Bey, üretimden perakendeciğe kadar pek çok faaliyette bulunmuş uzun yıllarını bu sektöre vermiş bir insandır. Dolayısıyla en küçük esnafın da en büyük sanayicinin de karşı karşıya kaldığı ve kalacağı problemler ile ilgili deneyim sahibidir. Kaldı ki kendisi daha önce İKO Yönetim Kurulu Üyesi, başkan yardımcısı ve başkan olarak bu sektöre hizmet etmiş birisidir. Bu konuda da son derece geniş bir tecrübeye sahiptir. Bu tecrübe temelinde sektöre önemli çalışmalar yapabilecek olduğunu düşünüyorum. Bütün bunlardan da önemlisi Ahmet Karbeyaz, sektörel birlik ve beraberliğin oluşturulmasında etkin rol oynayabilecek, herkese eşit mesafede olan bir yöneticidir. Ahmet Karbeyaz'ın sahip olduğu bu özelliğe sektörümüz ihtiyaç duymaktadır. Bütün bu sebeplerden dolayı Ahmet Karbeyaz'ın önümüzdeki seçimler neticesinde başkan olarak seçilmesi halinde sektöre önemli hizmetler verebileceğini düşünüyorum."

Kuyumcukent'e zel Altın Kredisi!

Kuyumcukent sakinlerine özel, uygun koşullarda finansman desteği için siz de Deniz'e girin.

Çünkü hayat Deniz'de güzel.



Kaya Gold Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kaya:

Küçük esnafın sorunlarına kulak verecek kişi Ahmet Karbeyaz'dır

İstanbul Kuyumcular Odası'nın yeni başkanının belirleneceği genel kurul toplantısına sayılı günler kala sektörün önemli isimleri seçimlerle ilgili görüş ve temennilerini dile getiriyor. Bu isimlerden birisi olan Kaya Gold Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kaya, İKO başkanı olacak kişinin mutlaka küçük esnafın sorunlarını çözebilecek birisi olması gerektiğini belirtti ve bu görevi yerine getirebilecek olan kişinin Ahmet Karbeyaz olduğunun altını çizdi.



Kuyumculuk ve mücevherat sektörünün en önemli kurumlarından birisi olan İstanbul Kuyumcular Odası'nın seçimli genel kurulu 16 Ocak 2014 tarihinde İstanbul Çemberlitaş Fırat Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Genel kurulda yapılacak seçim sonrasında önümüzdeki dönem İstanbul Kuyumcular Odası'nın başkanı ve yeni yönetim kurulu belirlenecek. İstanbul Kuyumcular Odası'nın sektör için son derece büyük bir öneme sahip olduğunu belirten Ahmet Kaya, İKO başkanının mutlaka küçük esnafın sorunlarına kulak verecek, bu sorunları çözebilecek bir kişi olması gerektiğini ve adaylardan Ahmet Karbeyaz'ın bu konuda başarılı olacağına inandığını belirtti.

Sektörün diğer önemli gündem maddeleri ile ilgili de açıklamalarda bulunan Ahmet Kaya şunları söyledi; "Kredi kartına taksit uygulamasının kaldırılmasının uzun dönemde sektörümüz için çok da büyük bir problem yaratmayacağı kanaatindeyim. Bu sektörümüzün çok uzun yıllardır kullandığı bir sistem değil. Firmalarımız daha önce de kart kullanmıyorlardı. Belli bir süre sonra bu uygulamanın olumsuz etkilerinin ortadan kalkacağını düşünüyorum." Değerli taş ithalatında alınan Özel Tüketim Vergisi'nin kaldırılması ile ilgili de değerlendirme yapan Ahmet Kaya, ÖTV'nin kaldırılmasının etkilerinin özellikle kısa dönemde iç piyasaya yansımaları beklemediğini, üretici kesimin bu düzenlemeden sağlayacağı faydaların orta ve uzun vadede ortaya çıkacağını tahmin ettiğini dile getirdi. Engelli işgücünün istihdamına yönelik olarak JTR'nin geliştirdiği Taşların Tılsımını Duymak Projesi'ni son derece olumlu karşıladığını ifade eden Kaya, bu projenin hayata geçmesinde emeği olan herkesi yüretten kutladığını belirterek, bu ve benzeri projelerin sayısının artmasını temenni ettiğini söyledi.



KUYUMCULUK

22 Ayar Toptan



TOPTAN SATIŞ

Kuyumcukent Atölye Bloğu Yan Hizmet Zemin Kat 8.Sk.No.12 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: 0212 603 07 40 - 41 Fax: 0212 603 07 42

İMALAT

Kuyumcukent Atölye Bloğu 5.Kat 11. Sk. No:7 Yenibosna / İSTANBUL

e-mail: info@gayretgold.com

www.gayretgold.com

Celil Demirsoy: “Ahmet Karbeyaz’ı destekliyoruz”



İnşaat sektörünün öncü markalarından CD Mimarlık’ın Yönetim Kurulu Başkanı Celil Demirsoy, İKO başkanlık seçimlerinde Ahmet Karbeyaz’ı desteklediklerini açıkladı.

*T*ürk inşaat sektörünün önemli markası CD Mimarlık’ın Yönetim Kurulu Başkanı Celil Demirsoy; “İKO başkanlık seçiminde Ahmet Karbeyaz’ı destekliyoruz. Ahmet Bey, 45 yılını sektöre hizmetlerle geçirmiş 15 yıl İKO’da görev yapmış, çok deneyimli, tecrübeli, çalışkan ve saygın bir kişiliğe sahiptir. İKO seçimini kazandığı takdirde sektör kazanacaktır. Kendisinin yanındayız ve destekliyoruz” dedi.



Loomis Kuyumcukent Şubesi açıldı!



Yeni açılan Loomis Kuyumcukent Şubemiz Değerli Kargolarınızı %100 Sigortalı olarak taşıyor.

Loomis Kuyumcukent Şube Hizmetlerimiz

- Kuyumcukent-Kapalıçarşı Gün İçi Kargo Teslim Hizmeti
- Yurt İçi Kargo-Sürat Kargo ve Aras Kargo Gönderilerinize Sigorta Hizmeti
- İstanbul Geneline Gün İçi Sigortalı Motokurye Hizmeti
- Şehir İçi Zırlı Taşıma Hizmetleri
- Yurt İçi Zırlı Taşıma Hizmetleri

Çubukçuoğlu ailesinin acı günü

Sektörümüz mensuplarından Hakan Çubukçuoğlu'nun babası hayatını kaybetti. Karacaahmet Mezarlığı'nda kılınan cenaze namazına kuyumculuk ve mücevherat sektöründen de çok sayıda kişi katıldı.





Önder Gold

Kalitede Önder!



Fabrika: Kuyumcukent Atölye Bloğu 2. Kat 1. Sk. No:15/16
Yenibosna/İstanbul Tel: +90 212 603 10 50 +90 212 520 93 37
Fax: +90 212 603 10 51 info@ondergold.com

www.ondergold.com

Kuyumcukent “Yazıcı” kalitesiyle tanışmaya hazırlanıyor

Kuyum sektörünün köklü altın alım satım ve döviz firması YSK (Yazıcı Sarraf ve Kuyumculuk) yeni şubesini Kuyumcukent'te açmaya hazırlanıyor. Yeni yılın ilk gününde açılması planlanan “YSK Kuyumcukent”; markanın Kapalıçarşı'daki iki şubesinden sonra üçüncü şubesi olacak.



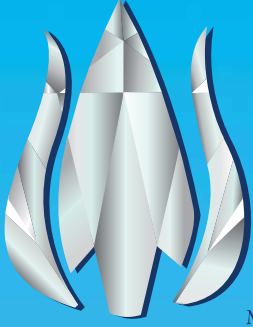
30 yılı aşkın bir süredir kuyum camiasına yüksek kaliteli hizmet anlayışıyla altın alım satım ve döviz işlemleri sunan Yazıcı Grup; son yılların yükselen merkezi Kuyumcukent'te müşterileriyle buluşacak. Yazıcı Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Yazıcı; Kuyumcukent'e biraz rötarlı bir giriş yaptıklarını, bu gecikmenin en önemli sebebinin markaları için “en doğru yerde konumlanma kaygısı” olduğunu ifade etti. Kuyumcukent'e özellikle Trakya ve İstanbul'un batı bölgelerindeki kuyumcuların yoğun ilgi gösterdiğini, yeni açılacak şubeleriyle müşterilerine daha yakın olmayı amaçladıklarını kaydeden İlhami Yazıcı; “1 Ocak 2014 tarihi itibarıyla şubemiz hizmete girmiş olacak. Geç kalmış olmamızı hızla telafi edeceğimize inanıyorum. Kuyumcukent Atölye Bloğunda 1. Kat'ın merkezinde 3'üncü şubemiz yerini alacak” dedi.

Yeni açılacak YSK Kuyumcukent şubesinin, Kapalıçarşı'da yer alan YSK şubeleriyle koordineli bir şekilde çalışacağını ve İstanbul'un tüm ilçelerindeki kuyumculara aktif hizmet sunmayı hedeflediklerini belirten Yazıcı; “2014 yılı başında, değerli iş ortağımız İAR ile birlikte koordineli bir şekilde çalışarak, İAR'ın fabrikasında üretilecek ilk YSK logosu gram altınlarımızı piyasaya sunacağız. Markamız gram altın konusunda, üst düzey ilişkide olduğu İAR'la birlikte hareket etmeye büyük özen göstermektedir” diye konuştu.

2013 yılında darphane piyasayı sıkıntıya soktu...

2013 yılının firmaları ve kuyum camiası için çok verimli geçmediğini, özellikle yazın ortasında yaklaşık 5 ay boyunca Darphanede oluşan krizin sarrafiye ve yatırım altın piyasasını çok kötü etkilediğini vurgulayan İlhami Yazıcı, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Bu yıl Darphanede yaşanan grev sıkıntısıyla birlik-

te, piyasaya zamanında altın servis edilmemesi büyük sıkıntı yarattı. Ardından Avrupa'da ki ekonomik kriz ve Ortadoğu bölgesindeki çalkantı yine yılın piyasa hareketliliğini olumsuz etkileyen faktörler oldu. Tüm bunlar bir araya gelince 2013 verileri 2012 yılının altında kaldı. Ben 2014 yılından daha çok ümitliyim. Yerel seçimle birlikte piyasalarda bir canlanma olacağını tahmin ediyorum. Altın fiyatları da belli bir istikrara oturursa 2014 yılında kuyum camiamızın yüzü gülecektir.”



ISTANBUL JEWELRY SHOW

MART

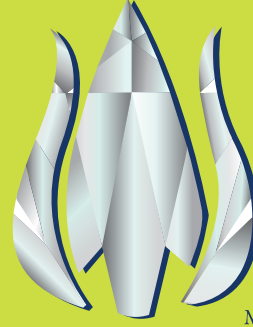
38. İstanbul Uluslararası
Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

20 - 23 MART 2014

BÖLGENİN EN PRESTİJLİ*

Uluslararası Mücevher Fuarı

*Orta ve Yakın Doğu, Rusya,
Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri, A.B.,
Doğu Avrupa, Kuzey Afrika



ISTANBUL JEWELRY SHOW

EKİM

39. İstanbul Uluslararası
Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

16 - 19 EKİM 2014

Avrupa ve Orta Doğu'yu
birleştiren

BİR NUMARALI

kuyumculuk fuarı

Online Kayıt İçin
www.istanbuljewelryshow.com

FUAR ALANI
İSTANBUL FUAR MERKEZİ (CNR EXPO)
HALL 2 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8

FUAR ALANI
İSTANBUL FUAR MERKEZİ (CNR EXPO)
HALL 1 - 2 - 3

İşbirliği ile



Resmi Uluslararası
Medya Ortağı



Resmi Online
Medya Ortağı



Üyesidir



Destekleyen Kurumlar



MÜCEVHER
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



Organizatör



rotaforte

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

İstanbul Kuyumcular Odası Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu Çark Etti!

ESKİ BAŞKAN KENDİNİ KURTARMAYA ÇALIŞIYOR

İstanbul Kuyumcular Odası Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu'nun görevinden ayrılmış olduğu halde, "Başkan" sıfatı ile katıldığı canlı yayın programında "BDDK kredi kartına yapılan taksit sayısını azaltmalı, vatandaş peşin alışveriş yapmalı" şeklinde verdiği demecin ardından, BDDK'nın kuyumcu mağazalarında kredi kartına yapılan taksitli satışları yasaklamasının sektörteki yankıları sürüyor. 8 Ocak 2014 tarihinde bu konu ile ilgili "Yönetim Kurulu Adına" sektöre gönderilen SMS sonrasında eski başkanın kendini kurtarmaya çalıştığı şeklinde yorumlar yapılıyor.

Eski başkan çark etti! İstanbul Kuyumcular Odası'ndaki başkanlık görevinden, ardında pek çok soru işareti bırakarak ayrılmış olmasına rağmen, "Oda Başkanı" sıfatıyla basında demeçler vermekte hiç bir sakınca görmeyen ve sektörün bu konudaki tepkisini hiçe sayan eski başkan Alaattin Kameroğlu'nun, katıldığı bir canlı yayın programında verdiği "BDDK kredi kartına yapılan taksit sayısını azaltmalı, vatandaş peşin alışveriş yapmalı" şeklinde demecin ardından BDDK'nın kuyumcu mağazalarında yapılan kredi kartlı alışverişlerde taksit yapılmasını yasaklayan kararının açıklanması sektörde şok etkisi yarattı. On binlerce kuyumcu esnafını ve dolayısıyla da sektörün genelini son derece olumsuz etkileyecek bu karar sektörde büyük yankı uyandırdı. Sektör kulislerinde yapılan değerlendirmelerde bu kararın sektör için son derece olumsuz sonuçlar doğuracağı ile ilgili yorumlar yapılırken, diğer taraftan da eski başkan Alaattin Kameroğlu'nun canlı yayında yaptığı açıklamanın BDDK'nın verdiği bu kararda etkili olduğu dile getirildi. BDDK'nın açıklaması sonrasında kredi kartına taksitli satışların kaldırılması konusu sektörün en önemli gündem maddesi haline geldi.



Eski başkan kendini kurtarmaya çalışıyor

Bu durum sonrasında sektörden büyük tepki gören Kameroğlu'nun, İstanbul Kuyumcular Odası Yönetim Kurulu adına sektöre gönderdiği SMS sonrasında ise esnafın tepkisi daha da arttı. Bu SMS sonrasında sektörde bazı esnafın şu şekilde tepki gösterdi; "Başkanken yaptığı açıklamalarla sektöre zarar veriyordu. İstifa etti ama sektöre zarar vermeye devam ediyor. Canlı yayınlara çıkıp, "kredi kartına taksit azaltılmalı" diye açıklama yapılması yerine iş işten geçmeden BDDK Başkanı ile görüşülmesi gerekiyordu. Pişmanlığın ve yaptığı hatanın kabulü anlamına gelen bu SMS, sektörün tepkisini arttırmaktan başka bir işe yaramaz. Eski başkan kendini kurtarmaya çalışıyor. Hatasını telafi etmeye çalışıyor ama nafile. Başkan bu karar alınmadan önce neredeydi? Olan kuyumcu esnafına oluyor."

Açıklamalarıyla sektöre zarar vermeye devam ediyor

İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı iken, ÖTV'nin kaldırılmasının gerektiği ile ilgili bir değerlendirme yaptığı sırada dönemin maliye bakanına dönüp cebinden çıkardığı pırlantaları göstererek "Bakın biz bunları cebimizde işte böyle kaçak olarak ülkeye sokuyoruz" gibi talihsiz açıklamalar yaparak kendisini sektörü ihbar eden konumuna düşürdüğü gibi sektöre de zarar veren Kameroğlu, başkanlık görevinin sona ermesinden sonra da yaptığı açıklamalarla sektöre zarar vermeye devam ediyor. Eski başkan şimdi de canlı yayında yaptığı "son derece talihsiz" açıklama ile BDDK'nın kuyumcu mağazalarında kredi kartı kullanımında taksit sayısını azaltmasına sebep oldu.

*Sihirli bir dokunuşa ihtiyaç duyduğunuz
o özel anlarda...*



GAYRET KUYUMCULUK

Kuyumcukent AVM Bloğu Pırlanta Sok.

No: 185 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: +90 212 603 23 04

FAVORİ

www.favori.com.tr

Kafalarda soru işaretleri bırakan ayrılığın gerçek sebebi hala belli değil SEKTÖR HALA CEVAP BEKLİYOR

İstanbul Kuyumcular Odası Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu'nun sürpriz ayrılığındaki sır perdesi hala aralanamadı. Sektöre bu ayrılığın gerçek nedeninin ne olduğu hakkında hala tatminkar bir açıklama yapılmaması sebebiyle kafalardaki soru işaretleri giderilebilmiş değil. "Esnaf Sicil Kaydının kapanması" gibi bir gerekçe öne süren Kameroğlu'nun, böyle bir gerekçeden dolayı görevden ayrılması yetmezmiş gibi, bununla birlikte ayrılığını sektörden gizlemesi esnafın kafasındaki soru işaretlerini arttırmıştı. Hala konu ile ilgili tatminkar bir açıklama yapılmamış olması kuyumcu esnafının tepkisine yol açtı. Bütün bunlar yetmezmiş gibi eski başkanın basında başkan sıfatıyla, kuyumculuk sektörü adına demeçler vermeye devam etmesi tepkilerin daha da artmasına sebep oluyor. Sektör hala tatminkar bir cevap alabilmiş değil. Eski başkan sektöre karşı suskunluğunu korurken, basına demeçler vermeye devam ediyor.

Kuyumculuk sektöründeki başkanlık kaosu sürüyor. İstanbul Kuyumcular Odası Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu'nun, başkanlık görevinden ayrılması ve bunu sektörden gizlemeye çalışması ile ilgili tartışmalar artarak devam ediyor. Konu ile ilgili uzun süre geçmiş olmasına karşın Kameroğlu'nun sektöre hala tatminkar bir açıklama yapmaması ve görevden ayrılmasını "Esnaf sicil kaydının kapanması" gibi hiç tatminkar olmayan bir sebebe bağlaması esnafın tepkisine yol açıyor. Bütün bunlar yetmezmiş gibi, görevden ayrıldığı ve başkan olmadığı halde, hiç bir yetkisi yokken, sektör adına hatta ve hatta "İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı" sıfatıyla basında demeçler vermeye devam etmesi kuyumcu esnafının tepkisinin büyümesine ve farklı yorumların yapılmasına sebep oluyor. Sektörde yapılan farklı yorumlar, İstanbul Kuyumcular Odası gibi son derece önemli bir kurumun kimliğinin yıpranması sonucunu doğuruyor. Ancak bütün bu eleştirilere kulağını kapatan eski başkan bildiğini okumaya, televizyonlarda başkan sıfatı ile yaptığı açıklamalarla sektöre zarar vermeye devam ediyor. Binlerce esnaf bu ayrılığın ardında yatan "gerçek sebebin" ne olduğunu hala merak ediyor. Esnafın yanıt aradığı sorular bununla sınırlı değil. Kuyumcu esnafı, Kuyumcukent Dergisi'nin geçtiğimiz sayısında yayımlandığı halde cevap bulamadığı şu sorulara yanıt bekliyor.

Sektörde konunun hukuki boyutuyla ilgili de yorumlar yapılıyor. Yapılan yorumları şu şekilde özetlemek mümkün; "İKO tarafından üyelere gönderilen davet mektubunda Alaattin Kameroğlu "Yönetim Kurulu Adına" ibaresi mevcuttur. Alaattin Kameroğlu'nun Başkanlık görevinden ayrıldığı açıktır. Bu durumda Genel Kurul tarafından seçilen ve görevi Kuyumculuk sektörünü temsil etmek olan yönetim kurulu bu yetkisini neye dayanarak ve neden dolayı Alaattin Kameroğlu'na devretmiştir? Alaattin Kameroğlu kimdir ve nasıl tüm yönetim kurulu adına konuşabilmektedir? Sıfatı nedir? Başkan bile olmadığı halde Başkan tarafından yapılan tüm iş ve işlemleri yapmaya nasıl devam etmektedir. Yönetim Kurulu nasıl bir yetkilendirme yaptı ki adına başkan olmayan tek bir kişi konuşabilmektedir? Yetki devrinin yasal dayanağı var mıdır? Var ise Yönetim Kurulu neden vardır? Yok ise yasal olmayan yetki devri suç teşkil etmekte midir? Tüm bu soruların izaha ve cevaba ihtiyacı vardır. Halihazırda Kuyumcular Odasının yetkilerini tamamen alakasız bir kişi kullanmaktadır. Oda ve Yönetim Kurulunun yok sayıldığı bir durumla karşı karşıyayız."



SEKTÖRÜN YANIT ARADIĞI SORULAR

1. Başkan neden ayrıldı?
2. Görevden ayrılık neden gizlendi?
3. Konu gazetelere yansımaya gizlenmeye devam edecek miydi?
4. Neden hiç bir şey olmamış gibi demeçler verilmeye devam ediliyor?
5. Kameroğlu bu demeçleri hangi sıfat ile veriyor?
6. Sektöre neden sağlıklı bir açıklama yapılmıyor?
7. Ayrılığın gizlenmesine sebep olan gerçek gerekçe ne?
8. Bu şekilde sektörden gizlenen başka konular olabilir mi?
9. Bu durum yaklaşan oda seçimlerine yönelik bir strateji mi?
10. İKO bu tartışmalar alet olacak bir kurum mu?



www.cdmimarlik.com

CD
M
i
M
A
R
L
I
K

“Mimarlık ; maddelere duygusal ilişkiler yükleme sanatıdır.”

Mimar CELİL Demirsoy

Ofis: 0 (212) 515 24 24



YORUMSUZ





**Almina Kuyumculuk'a altın sektöründe çantada
çalışacak satışselemanı alıncaktır.**

**EGE / İÇ ANADOLU / MARMARA BÖLGELERİNDE
TECRÜBELİ VE MÜŞTERİSİ OLAN**

**Özgüveni yüksek diksiyonu düzgün konuşma ve
ikna kabiliyeti olanlar tercihimizdir.**

MAAŞ + YILLIK PRİM + SSK + YEMEK

**Kuyumcukent 4. Kat 5. Sok. No:21
0212 603 0 239 - 0212 603 0 238
info@alminagold.com**

Wedding World Kuyumcukent AVM yeni yılda tanıtım atağında!

Uzun süredir üzerinde çalışmalar yapılan hem Yılbaşı hem de Sevgililer Günü'nü kapsayan sürpriz hediye ve etkinliklerle dolu uzun bir kampanya Wedding World Kuyumcukent AVM ziyaretçilerini bekliyor...

"Wedding World Kuyumcukent AVM Yeni Yılda Ayağınızı Yerden Kesecek" sloganıyla başlatılan kampanyada 28 Aralık 2013-16 Şubat 2014 tarihleri arasında 250 TL ve üzeri alışveriş yapan tüm Wedding World AVM müşterileri Hyundai araç ve sürpriz beyaz eşya çekilişlerine hak kazanıyor.

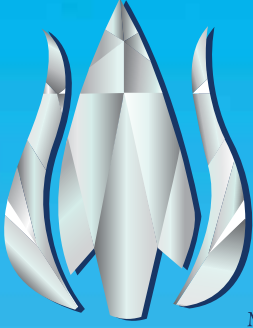
Kampanya çalışmalarına uzun süre önce başlayan Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu konu ile ilgili bir araya gelerek Kuyumcukent'in ve özellikle Wedding World AVM'nin gelişmesi, duyulması ve canlanması adına bir bütçe belirleyerek reklam/tanıtım planlamalarına başladı. Yapılan profesyonel AVM süslemesinin ardından alınan Hyundai araç ve beyaz eşyalar AVM meydanında sergilendi.



Wedding World AVM önünden geçen ve içeri giren müşterilerin mevcut kampanyadan haberdar olmaları adına AVM dış cepheye kampanya vinilleri asılarak katılımcı mağazalar için ise özel stickerlar tasarlandı. Kuyumcukent bilinirliğini arttırmak adına ise çeşitli ölçümlerin ardından medya planlama şirketinin önerileri doğrultusunda radyo spotları hem de reklamlarımız için gerekli satın almalar yapıldı. Yılbaşı süresince (28-31 Aralık) Best FM, Radyo D, İstanbul FM, Radyo Trafik, Moral FM, Radyo 7, Burç FM ve Radyo Alaturka gibi önde gelen radyolarda Wedding World AVM'nin Yılbaşı spotları yayınlandı. İçerisinde Wedding World AVM firmalarının logolarının bulunduğu 50.000 adet basılan 2 sayfalık tanıtım broşürleri yakın semtlerde dağıtılmak üzere gerekli planlama

ve bölge seçimleri yapılarak dağıtımlar tamamlandı.

Kampanyanın başlaması ile birlikte AVM giriş sayımlarında artışlar raporlanırken, AVM esnafları ise yaşanan bu yoğunluk ve ilgiden dolayı oldukça memnun olduklarını ifade ederek Kuyumcukent İşletme A.Ş. yönetimine ayırmış oldukları bütçe ve profesyonel tanıtım çalışmalarının çok olumlu sonuçlara vesile olduğunu da dile getirdiler.



**ISTANBUL
JEWELRY
SHOW**

MART

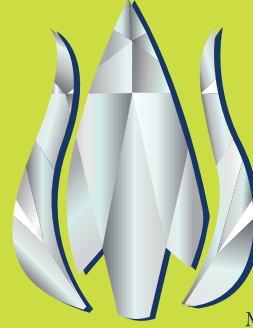
38. İstanbul Uluslararası
Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

20 - 23 MART 2014

**BÖLGENİN EN
PRESTİJLİ***

Uluslararası Mücevher Fuarı

*Orta ve Yakın Doğu, Rusya,
Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri, A.B.,
Doğu Avrupa, Kuzey Afrika



**ISTANBUL
JEWELRY
SHOW**

EKİM

39. İstanbul Uluslararası
Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

16 - 19 EKİM 2014

Avrupa ve Orta Doğu'yu
birleştiren

BİR NUMARALI
kuyumculuk fuarı

Online Kayıt İçin
www.istanbuljewelryshow.com

FUAR ALANI
İSTANBUL FUAR MERKEZİ (CNR EXPO)
HALL 2 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8

FUAR ALANI
İSTANBUL FUAR MERKEZİ (CNR EXPO)
HALL 1 - 2 - 3

İşbirliği ile



Resmi Uluslararası
Medya Ortağı



Resmi Online
Medya Ortağı



Üyesidir



Destekleyen Kurumlar



MÜCEVHER
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



Organizatör



rotaforte

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

İAR'dan Şanlıurfa Kuyumcular Odası'na destek

Sektörün lider kuruluşu İstanbul Altın Rafinerisi, Şanlıurfa Kuyumcular Odası'na makam arabası hediye etti.



Kuyumculuk ve mücevherat sektöründe yeniliklerin öncüsü İstanbul Altın Rafinerisi, çözüm odaklı anlayışı ile faaliyetlerini sürdürüyor. Sektörün nabzını tutmak ve gelişimine katkılarda bulunmak adına sektör mensuplarıyla sık sık bir araya gelen İstanbul Altın Rafinerisi Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç, Şanlıurfa Kuyumcular Odası ziyaretinde gözlemlediği büyük bir eksiği giderdi. Kuyumcular Odası'na ait bir makam aracının olmadığını tespit eden Halaç, esnafın daha kaliteli ve iyi bir hizmet alabilmesi adına Oda'ya bir makam aracı hediye etti.

Yaşanan bu gelişmenin Oda ve esnaf adına oldukça büyük bir jest olduğunu ifade eden Şanlıurfa Kuyumcular Odası Başkanı İbrahim Halil Demirkol, yeni makam aracıyla esnafa daha hızlı, kaliteli ve iyi bir hizmet vereceklerini dile getirdi. Av. Özcan Halaç'ın ziyaretleriyle kendilerini onurlandığını söyleyen Demirkol, yönetim kurulu ve esnaf adına Halaç'a teşekkürlerini iletti.



Kurulduğu ilk günden itibaren sürekli büyüme hedefleyen **Alya Mimarlık - Mühendislik** birçok projeye imza atmış ve bitirdiği projelerle sektör içinde kendine sağlam bir yer edinmiştir.



Alya Mimarlık-Mühendislik

karşılıklı güvene dayalı bir işbirliği anlayışı ile sürekli gelişim ilkesinin devamlılığından vazgeçmeden 8 yıldır çözüm üretmeyi temel prensip olarak benimsemiştir.

Faaliyet alanlarımız içerisinde:

- Mimari proje tasarım ve uygulama
- Elektrik proje ve uygulama
- Mekanik proje ve uygulama
- Doğalgaz proje ve uygulama
- (İgdaş onaylı yetkili firma)



ALYA

MİMARLIK - MÜHENDİSLİK

Alya Mimarlık - Mühendislik kendi bünyesinde hazırladığı mimari, mekanik ve elektrik projelerini anahtar teslimi olarak müşterisine sunmaktadır.

Deneyimli ve her biri kendi alanında uzman mimar mühendis ve teknik kadrosu ile her bir müşterisinin rojesini **(ofis-mağaza-atölye-ev-fabrika)**

kaliteden ödün vermeden hayata geçirmektedir.

3D Dizayn

İnşaat Hali

Son Hali



Çobançeşme Mahallesi 29 Ekim Cad.
Kuyumcukent Atölye Bloğu 1.Kat 3.SK.No: 14
Yenibosna - İSTANBUL

www.alyamimarlik.com.tr

info@alyamimarlik.com.tr

Ücretsiz keşif için lütfen iletişime geçin

Tel: +90 212 603 05 07-09

Fax: +90 212 603 05 08

Wedding World Kuyumcukent AVM Atağa Geçti;

Doluluk oranları hızla yükseliyor, % 51!

Değişen Yönetim ile beraber profesyonel yönetim anlayışını benimseyen Kuyumcukent İşletme A.Ş. sırasıyla kronikleşen problemleri çözmeye başlayarak, 9 ayın sonunda çalışmaların sonuçlarını almaya başladı. Kuyumcukent sakinleri tarafından da yakından takip edilen çalışmalar sonucunda Wedding World Kuyumcukent AVM'de de fark edilen gelişmeler yaşandı.

%51





luşturulan yeni AVM İşletme Birimi tarafından işyeri sahipleri ile sıcak ilişkilerle yapılan tespitler ve oluşturulan projelerin ardından Kuyumcukent İşletme A.Ş. Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu'nun önderliğinde hızlanan çalışmalarla öncelikle mağaza sahiplerinin memnuniyet seviyesi artırıldı. AVM sakinlerinin öneri ve fikirleri alınarak geliştirilen planlamalar

teker teker hayata geçirildi.

Yılbaşı'nın yaklaşması ile birlikte kampanya çalışmalarına başlayan KİAŞ, en çok talep gören araç ve beyaz eşya çekilişi için profesyonel firmalarla anlaşarak mağaza sahiplerinin ve müşterilerin memnuniyetini sağlamak için planlanan kampanyayı hayata geçirdi. Oluşturulan bütçenin en verimli şekilde kullanılması için ise kampanyayı Aralık ayından Şubat ayına kadar uzatarak Sevgililer Günü'nü de dahil etti.

Yapılan AVM işletim ve tanıtım çalışmalarının olumlu etkisi çok kısa sürede AVM giriş sayımlarında ve doluluk oranlarında görüldü. Geçen yıllarda uzun süredir % 30 doluluk oranına sahip olan Wedding World Kuyumcukent AVM'nin % 51'e çıkan doluluğu beraberinde ticari hareketlilik ve mağaza satış ve kiralama fiyatlarında ciddi bir artışa sebep oldu, işyeri sahiplerinin ve maliklerin yüzünü güldürdü.



Kuyumcukent sektör ihracatının lokomotifidir

Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu Bloomberg HT’de katıldığı İş Dünyası programında kuyumculuk sektörü ve Kuyumcukent’in gelişim süreci ile ilgili soruları yanıtladı.



Ekonomi ve iş dünyası kanalı Bloomberg HT’de yayınlanan İş Dünyası programının konuğu Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu oldu. Hande Berktaş’ın sunduğu ve reel sektörlerin nabzının tutulduğu programda soruları yanıtlayan Selami Tütüncüoğlu, 1000’e yakın üreticiyi aynı çatıda toplayan Kuyumcukent’in bu yapısı ile Türk Kuyumculuk ve Mücevherat Sektörü’nde son derece önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. Bünyesindeki üreticilerin pek çoğunun ihracat yaptığını da altını çizen Selami Tütüncüoğlu bu yönü ile Kuyumcukent’in yalnızca kuyumculuk sektörü için değil Türkiye ekonomisinin ihracat potansiyeli için de son derece önemli olduğunu ifade etti. Tütüncüoğlu açıklamalarına şu şekilde devam etti; “Türk kuyumculuk ve mücevherat sektörünün en önemli değerlerinden birisi olan Kuyumcukent, 1000’den fazla firmayı tek çatı altında toplayan yapısı ile yalnızca Türkiye’nin değil dünyanın en önemli altın ve mücevher üretim ve pazarlama merkezlerinden birisi durumunda. Kurulduğu ilk yıllarda doluluk oranları başta olmak üzere pek çok konuda sıkıntı yaşayan bu kompleks özellikle yeni yönetimin görevi devraldığı son 6 aylık süreçte önemli bir gelişme süreci yaşıyor durumda. Atölye bloklarımızdaki doluluk oranları %100’e yaklaşmışken, perakende mücevher mağazalarının yer aldığı AVM Bloğu da psikolojik sınır olan %50 doluluk oranını aşmış durumda. Üreticilerin yer aldığı Atölye bloğunda boş işyeri bulmak son derece zorlaştı. Çünkü Kuyumcukent sektörün üretim merkezi haline geldi. AVM bloğundaki mağaza açılışları da her geçen gün hızlanıyor. Mağaza sayısı arttıkça ziyaretçi sayısı da artıyor. Bu da yeni mağazaların açılmasını tetikliyor. Bu pozitif gelişmelerin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini tahmin ediyoruz.”

Wedding World Kuyumcukent’in evlilik alışverişi yapan çiftlerin mutlaka ziyaret ettiği bir yer olmaya başladığını belirten Selami Tütüncüoğlu bu konu ile ilgili değerlendirmelerine şu şekilde devam etti; “Kuyumcukent çok sayıda mücevherciyi tek çatı altında bulabileceğiniz bir yer. Burada doğrudan üretici firmalardan satın alma yapma şansına sahip olduğunuz için oldukça uygun fiyatlarla mücevher alışverişi yapabilirsiniz. Fiyat avantajının yanı sıra çok sayıda mağaza olduğu için binlerce çeşit alternatifte de sahip olabiliyorsunuz. Mağazalar tek çatı altında yer aldığı için semt semt dolaşmak zorunda da değilsiniz. Bununla birlikte Wedding World’e ulaşmak son derece kolay. Bu faktörlerden dolayı evlilik hazırlığı yapan çiftlerin ilk ziyaret ettiği yerlerden birisi haline geldik.”



KUYUMCULUK

22 Ayar Toptan



TOPTAN SATIŞ

Kuyumcukent Atölye Bloğu Yan Hizmet Zemin Kat 8.Sk.No.12 Yenibosna / İSTANBUL

Tel: 0212 603 07 40 - 41 Fax: 0212 603 07 42

İMALAT

Kuyumcukent Atölye Bloğu 5.Kat 11. Sk. No:7 Yenibosna / İSTANBUL

e-mail: info@gayretgold.com

www.gayretgold.com

ATÖLYE BLOĞUNDA YER BULMAK ZORLAŞTI

Özellikle son 6 ayda yaşanan gelişmeler Kuyumcukent emlak piyasasının da hareketlenmesine sebep oldu. Daha önceki dönemlerde gerek satış gerekse kiralama açısından son derece durgun olan Kuyumcukent emlak piyasası ile ilgili Kuyum Emlak'tan Eli Debbah'ın görüşlerini aldık.



Yeni yönetimin göreve başlaması ile birlikte özellikle son 6 ayda yaşanan gelişmeler Kuyumcukent'te emlak piyasasının da hareketlenmesine sebep oldu. Bu değişimi ve gelişimi en yakından gözlemleyenlerden birisi de uzun zamandır Kuyumcukent'teki iş yerlerinin kiralanması ve satışı ile ilgili hizmet veren Kuyum Emlak'tan Eli Debbah. Satış ve kiralama açısından durağan olan Kuyumcukent emlak piyasasının son zamanlarda hareketlenme eğiliminde olduğunu söyleyen Eli Debbah şunları söyledi; "Uzun süredir Kuyumcukent kompleksinde emlak alım satımı ve kiralanması konularında hizmet veren bir firmayız. Son bir kaç aya kadar oldukça durağan olan piyasanın özellikle son zamanlarda Kuyumcukent'te yaşanan olumlu gelişmeler ile birlikte hareketlendiğini gözlemliyoruz. Bu durum elbette bizim de çalışmalarımızı olumlu etkiliyor. Özellikle son aylarda kiralama sayılarında artış gözlenmekte. Bununla birlikte kira fiyatları da yükseliş eğiliminde. Son aylara kadar özellikle AVM Bloğunda yalnızca aidat karşılığı dahi kiralamalar olurken günümüzde bu uygulamadan uzaklaşıldığını görüyoruz. Atölye bloğunda kiralamalarda sıkıntı yaşıyoruz. Burada doluluk oranı %100'e yaklaştı. Boş yer bulmak zor. Yeni gelecek olan atölyecilerden de yüksek hava paraları talep ediliyor. Bu yüzden bu bölümde aşırı sirkülasyon olmadığından dolayı emlakçılık açısından pek verim olduğunu söyleyemeyiz. Burada yer alan üreticiler kolay kolay işyerlerinden çıkmıyorlar. Bazen yerini büyültüp Vizyon Park'a geçenler olmadıkça boş yer bulmak pek mümkün değil. AVM Bloğunda ise hareketlilik başladı. Burasının doluluk oranı da psikolojik sınır olan %51'in üzerinde çıktı. Ziyaretçi sayısının da artması ile birlikte AVM Bloğuna olan talep de artış eğiliminde. AVM Bloğundaki satış fiyatları da her geçen gün yükseliyor."

HER GRAMINDA...

Avantaj Var

Alırken de satarken de avantajlıdır.

Kalite Var

24 Ayardır.

Güven Var

İstanbul Altın Rafinerisi güvencesiyle üretilir.

Dünya Var

Uluslararası piyasalarda geçerlidir.



GRAMALTIN

Gram gram yatırım, İAR Gramaltın

gramaltin.com.tr

iar.com.tr

444 7 427

Kuyumcukent, bilgilendirme kahvaltısında bir araya geldi

Özellikle son aylarda Kuyumcukent'te yaşanan değişim hız kesmeden devam ediyor. Profesyonel ve şeffaf yönetim ilkesi ile başarılı çalışmalar ortaya koyan ve faaliyetleri ile ilgili paydaşlarını sürekli bilgilendiren KİAŞ üyelerini bilgilendirme toplantısı Kuyumcukent'te düzenledi. Toplantıda yapılan çalışmalar ile ilgili sunum yapılırken aynı zamanda karşılıklı fikir alışverişinde de bulunuldu.



Kuyumcukent'teki değişim hızla devam ediyor. Yapılan çalışmalar ile bir yandan Kuyumcukent sakinlerinin memnuniyeti artarken diğer taraftan doluluk oranlarında yaşanan artış sebebiyle kat maliklerinin memnuniyet düzeyi de yükseliyor. Göreve geldiği ilk günden itibaren profesyonel ve şeffaf bir yönetim anlayışı ile hizmet veren Yönetim Kurulu, dönemsel olarak organize ettiği toplantılarda, bir yandan ortaya koyduğu çalışmalar ile ilgili malikleri bilgilendirirken, diğer taraftan da bundan sonraki süreçte planlanan çalışmaların hazırlıkları ile ilgili maliklerin fikirlerini almaya devam ediyor. Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu'nun yaptığı sunum ile başlayan toplantı, KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş'ın maliklere hitaben yaptığı konuşma ile devam etti. Toplantının son bölümünde yönetim kurulu maliklerin sorularını yanıtladı ve ayrıca karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu. Yaptığı sunumda bugüne kadar yapılan çalışmalar ile ilgili detaylı bilgi veren KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanvekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu, pek çok alanda ilerlemeler kaydedildiğinin altını çizdi. Kuyumcukent'in profesyonel, şeffaf ve katılımcı yönetim anlayışı ile idare edilmesi netice-

sinde önemli oranda ilerlemenin ortaya konulduğunu belirten Tütüncüoğlu, kısa sürede, yıllar boyunca Kuyumcukent için kronik hale gelmiş olan pek çok sorunu çözdüklerini, bunun neticesinde Kuyumcukent'teki firmaların memnuniyet düzeylerinin arttığını ve şirket bilançosunda çok önemli iyileşmelerin kaydedildiğini belirtti. Aldıkları mali tedbirler neticesinde her ay zarar eden bir yapı olan Kuyumcukent'in artık kar eden ve sağlıklı bir bilançoya sahip bir kurumsal şirket haline geldiğini söyledi. Yönetimi devraldıkları dönemde ki borçları da hızla ödediklerini belirten Tütüncüoğlu diğer taraftan da teknik altyapıda ve yönetimde yapılan değişikliklerle Kuyumcukent'e olan talebin gün geçtikçe artmaya başladığını işaret etti. Atölye bloğu doluluk oranlarının %100'e yaklaştığını belirten Tütüncüoğlu, kısa bir süre önce %36 ile devraldıkları AVM'deki doluluk oranlarının da %48'e ulaştığını söyledi. Tütüncüoğlu sunum sonrasında maliklerin sorularını da yanıtladı.

KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş kat maliklerine hitaben bir konuşma gerçekleştirdi. Sudaş yaptığı konuşmada Kuyumcukent'te yaşanan bu gelişimin tüm sektör için önemli sonuçlar doğurduğunu, birlik ve beraberlik ile hareket edilmesi ve profesyonel bir anlayışla çalışmaların devam



etmesi neticesinde kısa zamanda önemli adımlar attıklarını belirtti. Yıllar boyunca kaderine terkedilmiş bir bina olarak algılanan Kuyumcukent'in artık sektörde hakettiği konuma hızla geldiğini ifade eden Sudaş, şimdiye kadar yapılan çalışmaların bir başlangıç olduğunu, bundan sonraki süreçte daha önemli gelişmelerin kaydedileceğini söyledi. Kuyumcukent'in hedeflenen yere gelebilmesi için Yönetim Kurulunun çalışmaları ile birlikte Kuyumcukentlilerin desteklerinin de son derece önemli olduğunu belirten Sudaş, herkesin desteğinin sektörün ve Kuyumcukent'in gelişmesi açısından önemli olduğunu belirtti.

Toplantının son bölümünde Av. Özcan Halaç başkanlığındaki Yönetim Kurulu katılımcıların sorularını yanıtladı. Soru – cevap bölümünde söz alan Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç önemli noktalarla ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Birlik ve beraberliğe ihtiyacımız var

Sektörün önemli bir bölümünü çatısı altında bulundurmasına karşın, uzun yıllar boyunca sektörde hakettiği değeri göremeyen Kuyumcukent'in, ortaya koydukları çalışmalarla hakettiği ilgiyi görmeye başladığını belirten Av. Özcan Halaç, ortadaki bu gelişme ivmesinin aynı hızla devam edebilmesi için yönetimin çalışmalarından ziyade Kuyumcukentlilerin desteğine bağlı olduğunu belirtti. Kuyumcukent'teki en önemli sorunun birlik ve beraberlik içinde hareket edilememesinden kaynaklandığını belirten Halaç; "1000'den fazla üreticinin tek çatı altında toplandığı Kuyumcukent, sektörün en önemli üretim merkezi. İhracatımızın çok önemli bir kısmı bu çatı altındaki üretim ile gerçekleşiyor. Ülkemizde satı-



lan ürünlerin çok önemli bir kısmı bu çatı altında hayat buluyor. Kuyumcukent çok önemli. Bugüne kadar biz önemimizi anlayamadığımız gibi bunu sektöre anlatmayı da başaramamış durumdayız. Bu yüzden sektörel kurumlarda gerektiği gibi temsil edilemeyen Kuyumcukent, hakettiği değeri ve saygıyı görmekten uzak kalmış. Ancak bu durumun de-



ğişmesi gerekiyor. Biz Kuyumcukentliler olarak buraya sahip çıkmalı, gerek Kuyumcular Odası ve gerekse İhracatçılar Birliği yönetiminde etkin rol almalıyız. Kuyumcukent'in gelişmesinin önünü açacak kararların alındığı masalarda söz sahibi olmalıyız" diye konuştu. Bu konuda yaptığı değerlendirmelerin çarpıtıldığını belirten Halaç; "Kuyumcukent'in içinde kalan firmalar bir taraf, Kuyumcukent'in dışında kalan firmalar ayrı bir taraf olarak değerlendirilmesi son derece yanlış. Bu aynı zamanda akla ve mantığa da aykırı. Sektöre baktığınızda

Kapalıçarşı'da işyeri olan pek çok firmanın Kuyumcukent'te de yeri olduğunu görürsünüz. Hatta Anadolu'daki pek çok mağaza dahi Kuyumcukent'in malikleri arasında değil mi? Böyle bir ayırım yapmak mümkün mü? Bizim dikkat çekmek istediğimiz nokta şu: Şimdiye kadar Kuyumcukentliler ve Kuyumcukentli olmayanlar diye bir ayırım yapıldı. Bu ayırmadan en çok Kuyumcukent zarar gördü. Bu anlayışın artık ortadan kalkması gerekiyor. Sektörel birlik ve beraberlik gerekli. Biz Kuyumcukentliler olarak, birlik ve beraberliğin tesisi için ne gerekiyorsa yapacak diğer taraftan da kompleksin menfaatlerini ikinci planda bırakmayacağız."

Katılımcı yönetim başarıyı getirir

Kısa süre içerisinde önemli aşama kaydettiklerini belirten Halaç, başarılarındaki önemli unsurlardan birisinin de katılımcı yönetim anlayışı olduğunu belirtti. Dönem dönem düzenledikleri bu gibi organizasyonlar ile Kuyumcukentlilerin görüşlerini alarak çalışmalar ortaya koyduklarını belirten Halaç; "Herşeyin en iyisini biz bileceğiz, biz yapacağız diye bir şey yok. Biz herkesin fikirlerine ve yapıcı olması şartı ile eleştirilerine açığız. En doğru kararı beraber verebilir ve uygula-

yabiliriz. Bugün burada bir araya gelme sebebimiz de bu. Bundan sonraki süreçte de bu toplantılara ve fikirlerinizi almaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Genel kurula katılım önemli

Uyguladıkları profesyonel, şeffaf ve katılımcı yönetim anlayışı çerçevesinde kat maliklerini genel kurula davet ettiklerini belirten Av. Özcan Halaç, "Yaptığımız çalışmalar ile ilgili kat maliklerinin onayını almamız gereken bir takım konular ortaya çıktı. Bu konuların ivedilikle karara bağlanması ve neticelendirilmesi için bir sonraki genel kurulu beklemek yerine olağanüstü genel kurul tertip ettik. Bütün maliklerimizi bilgilendirdik. Önümüzdeki günlerde yapılacak olağanüstü genel kurul ile projelerimizi onayınıza sunacağız. Katılımınızın son derece önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak isterim" diye konuştu.

Görev ve sorumluluklar belirlenmeli

Kuyumcukent'teki en önemli sorunlardan birinin kimin, hangi konulardan sorumlu olduğu ile ilgili Kuyumcukentlilerin yeterli bilgiye sahip olmamaları olduğunu belirten Halaç; "Biz elbette her konuda maliklerimizin sorunlarını çözmek isteriz. Ancak riayet etmemiz gereken kat mülkiyeti kanunu sözkonusu. Örneğin; KİAŞ olarak AVM Bloğun-
daki bir mağazanın, kuyumculuk dışında bir mağazaya kiraya verilmesi konusunda bizim kanunen yapabileceğimiz bir şey yok. Bunun bilinmesi gerekiyor. KİAŞ emlakçı değildir. KİAŞ bir işletme şirketidir. Elbette iyi niyetle her ko-

Kuyumcukent yönetim Kurulu Başkanı Av.Özcan Halaç:

"Sektörel kurumlarda gerektiği gibi temsil edilemeyen Kuyumcukent, hak ettiği değeri ve saygıyı görmekten uzak kalmıştır. Ancak bu durumun değişmesi gerekiyor. Biz Kuyumcukentliler olarak buraya sahip çıkmalı, gerek Kuyumcular Odası ve gerekse İhracatçılar Birliği yönetiminde etkin rol almalıyız. Kuyumcukent'in gelişmesinin önünü açacak kararların alındığı masalarda söz sahibi olmalıyız."





nuda yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ancak, kanunen görevimiz olmayan konularda bizden çalışma beklenmemesi, bunları yapamamamız durumunda da ilgisizlikle suçlanmamız doğru değil. Maliklerin ve kiracıların KİAŞ'ın hukuki yetki ve sorumluluklarını bilmesi gerekiyor. Mesela; 29 Ekim'de tüm AVM'ler açıldı. Biz kanunen AVM statüsünde olmadığımız için Kaymakamlık'a yazılı başvuruda bulunmamıza karşılık açma izni alamadık. İzin çıkmayınca bunun sorumlusu olarak gösterildik. Hepimiz, tüzel kişiliğimiz, yetki ve sorumluluklarımız ile ilgili azami bilgiye sahip olmalıyız ki hep beraber yapıcı eleştiriler ile Kuyumcukent'i geleceğe taşıyacak değerlendirmeleri sağlıklı bir şekilde yapıyor olabilelim."



Yılların tecrübesi Orobella'da hayat buldu

Uzun yıllardır kuyumculuk ve mücevherat sektörüne yönelik profesyonel ve farklı çalışmalara imza atan Mehmet Akyürek ve çalışma arkadaşları OROBELLA markası ile yeni bir oluşum başlattı. Kuruluşundan çalışma sistemine kadar oldukça farklı bir anlayış ve kültüre sahip olan OROBELLA'nın kuruluş sürecini Mehmet Akyürek'ten dinledik



Bugünlerde özellikle Kuyumcukent ve Vizyon Park çevresinde sürpriz bir oluşumdan sıkça bahsediliyor. Bu oluşumun marka ismi Orobella... Şirket ise en az marka kadar ilginç ve unvanı "Altın Fabrikası A.Ş." Orobella ve Altın Fabrikası şimdilik sadece bir alyans markası olarak duruyor karşımızda. Marka ve oluşumu biraz araştırdığımızda karşımıza alyans sektöründe son yıllarda adını sıkça duyduğumuz Mehmet Akyürek çıktı. Biz de kendisini yakalamışken biraz bilgi alalım dedik ve en az marka ve şirket ismi kadar ilginç bir doğuş hikayesini ve vaat ettiği ciddi farklılıkları dinleme fırsatımız oldu.

Mehmet Bey, siz alyans imalatı ve pazarlamasında uzun süredir beğenilen bir servis veriyordunuz, peki Orobella oldukça yüksek kapasitesine rağmen hiç ses vermeden ve aniden nasıl ortaya çıktı?

Orobella aslında hem acı bir ayrılığın hem de güzel bir birliğin ürünü olarak şekillendi. 2011-2012 yıllarında başka bir marka altında yıldız gibi parlayan ama 2013 ortalarında yöneticilik kitaplarında yer bulacak kadar inanılmaz ve basit bir yönetim hatası yüzünden dağılan bir ekibin, tekrar bir araya gelip, teknolojinin en son ürettiği makine ve ekipmanlarla donatılmış bir Altın Fabrikasında yeniden imalata başlaması ile ortaya çıkmış bir marka Orobella.

Eski çalışma arkadaşlarımız ve uzun süre birlikte çalışma

şansı bulduğumuz müşterilerimiz bu çok beğenilen satış ve hizmet politikasının devam ettirilebilmesi için bana cesaret vererek sevgi ve hizmet temeline oturtulmuş bir fabrika kurmamı istediler. Ben de bu güzel ekibi ve sevgili müşterilerimizi tekrar bir araya getirip Altın Fabrikamızı kurdum, daha doğrusu çalışma arkadaşlarımız ve müşterilerimizle birlikte bunu oluşturduk. 3 aylık yoğun bir fizibilite, maliyet çalışması, üretim simülasyonu, yepyeni bir ERP yazılımı ile birlikte çok güzel bir alyans fabrikası kasım ayı itibarı ile faaliyete başladı. Kuyumcukent'teki fabrikamızın kuruluş aşamalarını görmeyi isterdim. Su tesisatından, döşemelere kadar her şeyi çalışma arkadaşlarımızla birlikte gerek geceleri gerekse hafta sonları çalışarak yaptık. Müşterilerimizin sık sık arayarak ne zaman faaliyete geçiyorsunuz acele edin siparişlerimizi istiyoruz sözleri bize müthiş bir heyecan aşıladı. 42 yaşındayım ve öğretmenlik dâhil birçok iş yaptım, TÜBİTAK için projeler hazırladım ama hayatımda bu dönemdeki gibi bir takım çalışmasını hiç görmedim. O kadar istekli ve hevesliyiz ki bize adeta iş dayanmıyor diyebilirim.

Orobella'nın alyansa getireceği bir fark var mı?

Orobella'da her şey farklı. Bırakın modelleri, kullandığımız taşlar bile özel kesim. Türkiye'de hiçbir alyansta bulamayacağınız özel kesimli taşlar kullanıyoruz. Bunları özel siparişle yaptırıyoruz. Bu taşları yaptırmak için uzun yurtdışı seyahatleri yaptım. Müşterilerimize normal taşı ve bunları ayrı ayrı gösterince farkı görüp bildik taşları artık istemediklerini söylüyorlar. Özel kesim taş oldukça pahalı ama bunu fiyata yansıtmıyoruz, yansıyan sadece daha fazla ışık yani bizim taşlarımız daha güzel parlıyor! Bu sadece ürünlerdeki en basit farkımız, kullandığımız özel İtalyan katkılar, nikelsiz anti-alerjik ürünler ve her zamanki çevreci politikamız Orobella'yı benzersiz hale getiriyor. Bunun dışında Orobella'yı farklı kılacak en önemli özellik hizmet politikasıdır. Benim ve ekibimin müşteri hizmetleri noktasındaki farkımızı müşterilerimiz çok iyi bilir. Orobella'da hizmet politikamız geçmişe göre çok daha iyi olacaktır. Herkes bu konuda bizi takip etmek isteyecek ama başaramayacak zira hizmetin iyi yapılabilmesi bir kültürdür. Hizmet anlayışı bakılarak taklit edilemez ve kopyalanamaz.

Farklı dediğiniz hizmeti açabilir misiniz?

Farklarımız saymakla bitmez. Ama esas farklı olan bizim insanı ve insanı özellikleri ürünümüze katmamızdır. Alyans Mutluluktur. Mutluluğu da ancak mutlu çalışanlar üretebilir. Hizmet ise ancak işinin ehli egolarını yenmiş, bildiğini bilen, bilmediğini ise medenice kabul edebilen insanların çalışmaları ile yapılabilir. Fabrika çalışanlarımız konularında hep uzman, en ufak şahsi ego taşımayan arkadaşlarımızdır. Orobella, ucuz sigortasız çocuk işçinin çalıştığı bir yer değil, bilakis yaşını tecrübesini edinerek büyümüş yetişkin ustaların çalıştığı bir altın fabrikasıdır. Orobella'da işinin ehli insanlar yerine boşta gezen akrabalar, hemşeriler çalıştırılmaz. İlgili noktada bilgisi ve tecrübesi ile ön plana çıkmış kişiler çalışır. Orobella'da her daim huzur vardır. Madeni eriten Ocak ustamızdan, cila bölümünde son dokunuşları yapan cila ustamıza kadar tüm arkadaşlar en az 25 senelik tecrübeye sahiptir. Pazarlamadaki arkadaşlarımız imalattan gelme, tüm üretim süreçlerini ve madeni çok iyi tanıyan kişiler. Lider konu-

munda ise Üniversite öğrencilerine hocalık yapmış, 8 senesi dünyanın en büyük altın fabrikalarından birinde olmak üzere 15 sene altın sektöründe yöneticilik tecrübesi bulunan ben varım. İnsanlarla doğru iletişim kurabilme, bu iletişimi ustaların elinde şekillenen ürünleri dükkânlarına sunarak fiziksel boyuta taşıma anlamında bizim birlikte oluşturduğumuz bu yapı hem kuruluş süreci hem de oluşumuna sebep olan etkenler anlamında bu sektörde daha önce yaşanmamışları bir araya getirdi. Bu felsefi farklılık, imalat ve satışta, ürün kalitesinde ve hizmette kendini ortaya koymaya başladı bile. Örneğin 2014 Mart ayından itibaren müşterilerimiz siparişlerinin hangi aşamada olduğunu internetten resimleri ile takip edebilecekler, atölyemize 3G ile android ve IOS tablet veya fibernet üzerinden bağlanıp hem imaları görececek hem de ustalarımızla direkt görüşebilecekler, isteklerini tarif edip kendilerine özel yeni modeller yaptırabilecekler. Yani açıkça bildiriyoruz ki, perakende kuyumcu dükkânlarının sahiplerinin birçoğunun hayalinde olan "bir atölyeye sahip olma" duygusunu tüm müşterilerimize yaşatmak istiyoruz ve Altın Fabrikamızı onların atölyesi konumuna getireceğiz diyoruz.

Ama daha bitmedi...

Orobella'da Altın sektöründe ilk defa yapılan bir uygulama ile sürekli olarak bağımsız ayar evi kontrolü vardır. Efe ayar evi laboratuvarı ile yapılan anlaşma ile, ilgili kimya mühendisi arkadaşlarımız habersizce Altın Fabrikamıza gelip istedikleri noktadan numune alır ve haftalık yurtiçi ekspertiz raporu düzenlerler. Sonuç ne çıkarsa çıksın müşterilerimize her zaman açık olan bu raporlarla hem kendi iç denetimimizi yapıp hem de müşterilerimizin haklarını korumuş oluyoruz. Anlaşmamız gereği laboratuvar yetkililerinin yaptığı denetimlere ben dâhil hiçbir çalışanımızın müdahale yetkisi yoktur.

Mehmet Bey yukarıda anlattıklarınız gerçekten

Orobella'nın farkları konusunda değerli bilgiler sundu.

Peki, kısaca vizyonunuzu ya da gelecekte Orobella ve Altın Fabrikasını konumlandığınız yeri alabilir miyiz?

Orobella ve Altın Fabrikası bir temel. Tecrübelerimizin zirvesinde çıktığımız bir yolun başlangıcı. Bu yolun sonu geniş bir meydana çıkıyor. Bu meydan Türkiye'mizin sürpriz bir noktasında, belki bir ormanın içi, bir deniz ya da göl kenarında, içinde kimya ile uğraşıldığı dışarıdan asla belli olmayacak kadar çevreci, dünyaya örnek derecede doğa ile dost, çalışanlarına yüksek kalitede bir hayat, müşterilerine yüksek kalite-

de ürünler sunan her tür Altın ürünün imal edildiği büyük bir Altın imalat kompleksidir. Bu kompleks imalattan direkt perakende dükkanlara ürün sunan bir yapı olacaktır. Yani herkesin atölyesi: "Altın Fabrikası..."



KU-DER faaliyetlerine başladı

Kuyumculuk ve mücevherat sanatı ile uğraşan sanatkarların sanatlarını bugün ve gelecekte de heyecanla icra edecekleri ortamları sağlama misyonu ile ortaya çıkan Kuyumculuk Mücevherat Sanatını Ve Sanatkârını Geliştirme Derneği (KU-DER), misyonunu gerçekleştirmek için faaliyetlerine başladı.



KU-DER fikri nasıl doğdu ve nasıl kuruldu?

Kuyumculuk Mücevherat Sanatını ve Sanatkârını Geliştirme Derneği mesleğin tabanından gelen Cemil Özer'in sektörün tüm dertlerini yüreğinde soluması sonucu tasarlayarak düşündüğü ve bu düşüncesini dostları ve çevresi ile paylaşmasından dolayı ortaya çıkan önemli bir sosyal sorumluluk projesi.

Kuyumculuk ve mücevherat sektöründeki hızlı endüstrileş-

me nedeniyle sanatkâr olarak çalışan zanaatkarlar, sanatlarını icra edemez duruma geldiler. Bu zanaatkarların yeniden sanatını icra eder duruma gelmeleri, toplumumuzun kaybolmaya yüz tutmuş değerlerini yeniden aktif hale getirilmesi anlamına gelmektedir. Bu değerlerin ülkemizin menfaatine olacak şekilde yeniden sanatlarını icra eder duruma gelmeleri ve ortaya konan sanat eserlerinin tüm dünyada karşılığını

bulması önemlidir. İşte böyle bir değeri yeniden ortaya koymak amacıyla KU-DER kurulmuştur.

KU-DER'in kuruluşunda sanatkârlıktan gelen Cemil Özer'in rehberliği kadar, böyle bir oluşumun başlaması konusunda liderlik gösteren Abdullah Ekinci'nin de rolü büyük olmuştur. Derneğin kurulması ve tüm kurumsal altyapısının oluşturulması faaliyetlerini planlamış ve uygulamıştır. Sektörde önemli bir değer olan Nevzat Sudaş'ın, sanatkârlığının verdiği geçmiş ve özgüvenle kendisine KU-DER ve hedefleri anlatıldığında çok büyük bir heyecan duymuştur. Kendisinin vermiş olduğu pozitif enerji ile önemli bir eşik aşılmıştır. Kuyumculuk mesleği ile uğraşan, bilahare belediye-cilik hizmetleri ile uğraştıktan sonra tekrar sektöre dönen Abdullah Deniz kurucular arasına katılmıştır.

Mesut Tuncay'ın yıllardır sektör içerisinde vermiş olduğu emeğin bir sonucu olarak böyle bir oluşumun içinde olması ve sanatkârlık konusunda halen önemli projelere imza atan Bekir Ağlamaz Derneğe önemli katkılar sağlamışlardır. Son olarak sektöre makine yapan Mehmet Yıldız'ın katılımı ile dernek kuruluşu için gerekli olan kurucular kurulu sayısına ulaşmıştır.

Ku-Der Faaliyetlere Başladı

KU-DER bundan böyle kuyumculuk sektöründeki sanatkârların yegâne başvurdıkları merkez olmayı hedefliyor. Kuyumcukent Atölye Bloğu Yan Hizmetler Biriminde organize edilecek olan atölyeyle birlikte sanatkârlara hem takım – taklavat hem de malzeme sağlayarak sanatlarını icra etmeleri için önemli bir ihtiyaç karşılanmış olacak. Dernekten yapılan açıklamada faaliyetlerle ilgili şu bilgiler verildi; "Ortaya çıkan sanatların Türk Patent Enstitüsü ve KOSGEB işbirliği ile koruma altına almamızın ardından bu sanat eserleri sergilerde yerini alacak ve sanatkârlarımız ticari bir değere dönüşen sanat eserlerinden gerekli paylarını alacaklardır. Ku-Der sakin ama kararlı bir şekilde kuyumculuk ve mücevherat sanatının icra edilmesine hizmet etmeye devam edecek, bu alanda uğraşanların yegane uğrak yeri ve sanatlarını ifade ettikleri merkez olacaktır. Samimi niyetler ve özverili çalışmalarla ortaya konan hiçbir işin ortada kalmadığı gibi, bu alanda da yapılan faaliyetlerin ortada kalmayacağına ve sanatkârlarımıza verilecek asıl değer, onların eserlerine verilecek değerle ortaya konacağının inancıyla, eserlerin koruma altına alınması ve değerinde müzayedede yerini alması özenle sağla-



nacaktır. Atölyemizin hizmete girmesi ile birlikte, usta sanatkârlarımız sanat ruhu olan gençlerimize kuyumculuk ve mücevherat sanatının icrasının inceliklerini anlatacak, yeni sanatkârların yetişmesine gayret edeceklerdir. Böylelikle yetişmiş bir sanatkâr kendinden sonrasına sanatının icra edilmesini sağlayacaktır. Bir sanatçı bin sanat projesi kapsamında da sanatkârlarımızın eserlerinin müzelerde, sergilerde, müzayedelerde yer alması sağlanacak ve kurul tarafından onaylanan sanat eserlerinin hem patenti alınacak hem de kamuya mal olması için gerekli çalışmalar icra edilecektir. Kaybolmaya yüz tutan önemli bir sanat dalını ülkemizde tüm insanlık için yaşatır duruma getirmekten hep beraber mutluluk duyacağız."

Kuyumcukent'te Olağanüstü Genel Kurul toplandı

Kuyumcukent Olağanüstü Blok Kat Malikleri Genel Kurulu Toplantısı 1 Kasım 2013 tarihinde Kuyumcukent'te gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu, yapılan çalışmalarla ilgili blok kat maliklerini bilgilendirirken, yeni yapılacak çalışmalar ile ilgili Genel Kurul'un onayını aldı. Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç, profesyonel, şeffaf ve katılımcı yönetim anlayışları gereği genel kurul kararı aldıklarını ve kat maliklerinin görüşlerinin ve katkılarının kendileri için çok önemli olduğunu belirtti.



Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı 1 Kasım 2013 tarihinde Kuyumcukent'te gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu bugüne kadar yapılan çalışmalarla ilgili kat maliklerini bilgilendirirken, önümüzdeki dönemde ortaya koyulacak çalışmalarla ilgili kat maliklerinin düşüncesini, katkısını ve onayını aldı. Genel Kurul'da söz alan Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç; "Profesyonel, şeffaf ve katılımcı yönetim anlayışımız gereği bu olağanüstü genel kurulu tertip ettik. Bu genel kurulda bugüne kadar yaptığımız çalışmalar ile ilgili sizi bilgilendirmenin yanı sıra, önümüzdeki dönemde neticelendireceğimiz işlerle ilgili sizlerin görüşlerini ve yapıcı eleştirilerini almayı doğru bulduk. Kuyumcukent'i hedeflediğimiz noktaya ulaştırmak sizlerin destekleri ile mümkün

olacaktır. Yönetim Kurulu olarak sizin görüş ve önerileriniz bizim için son derece önemli. Bu anlamda bugünkü genel kurula göstermiş olduğunuz katılımdan dolayı hepinize teşekkür ederim." dedi. Toplantı gündeminde yer alan her madde ile ilgili kat maliklerini bilgilendiren Özcan Halaç, ilgili konulardaki sorulara da bizzat yanıt verdi.

Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç, Blok Kat Maliklerine hitaben yaptığı konuşmada şunları da söyledi; "Elbette genel kurulda onaylanan çalışmaların başarılı bir şekilde tamamlanması son derece önemlidir. Ancak asıl önemli olan, Kuyumcukent'in hedeflenen noktaya gelebilmesi için birlik ve beraberlik anlayışının tüm Kuyumcukentliler tarafından özümsemiş olmasıdır. Bizler için önemli olan birlik ve beraberlik ruhu ile hareket etmektir.



Bu konunun önemini her platformda özellikle vurgulamaya özen gösteriyorum. Ancak bazı çevreler tarafından benim bu konuda vurguladığım sözlerin çarpıtıldığına üzülerek tanık oluyorum. Sektörü Kuyumcukentliler ve diğerleri olarak ayrıştırmak son derece yanlıştır. Birçoğumuzun hem Kapalıçarşı'da hem de Kuyumcukent'te işletmeleri var. Bu ayrımı yapmak hangi akla ve mantığa sığar? Ben her zaman şunu vurguluyorum; Kuyumcukent sektörel kurumlarda hakettiği ölçüde temsil edilmiyor. Kuyumcukentliler tek vücut halinde hareket etmeli ve sektörel kurumlarda Kuyumcukent etkin bir rol üstlenmeli."

dolayı kat maliklerine teşekkür etti. Yönetimi devraldıkları tarihten bu yana gerek teknik ve gerekse finansal açıdan son derece önemli çalışmalara imza attıklarının altını çizen Selami Tütüncüoğlu şunları söyledi; "Kuyumcukent, bir kaç ay içinde yaptığımız çalışmalarla pek çok konuda önemli mesafe almış durumda. Kat maliklerimizin ve üreticilerimizin karşı karşıya kaldığı sorunların büyük bir kısmı çözümlendi. Güvenlikten temizliğe, artırmadan tanıtıma kadar pek çok konuda önemli çalışmalar yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz. Bununla birlikte KİAŞ'ın finansal yapısı da eskisine nazaran son derece önemli bir iyileşme göstermiş durumda. Her ay kronik zararın söz konusu olduğunu Kuyumcukent, yaptığımız çalışmalar ve aldığımız tasarruf tedbirleri neticesinde bu durumdan kurtuldu. Artık borçlanarak hizmet veren değil, borçlarını hızla ödeyen ve katma değer yaratan bir Kuyumcukent ile karşı karşıyayız. Elbette daha yapacağımız çok iş var. Sizlerin de desteği ve yapıcı eleştirileri ile Kuyumcukent'i hedeflenen noktaya getireceğimizden kimsenin şüphesi olmasın."



Toplantıda yaptığı sunumda kat maliklerine bugüne kadar yapılan çalışmalarla ilgili detaylı bilgi veren KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu, bundan sonra yapılması planlanan çalışmalarla ilgili detayları da aktardı. Blok kat maliklerinin yapılan çalışmalarla ilgili yönlendirdiği soruları son derece detaylı ve aydınlatıcı şekilde yanıtlayan Tütüncüoğlu, katılımlarından ve ilgilerinden





KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu;

“ Her ay kronik zararın söz konusu olduğu KİAŞ, yaptığımız çalışmalar ve aldığımız tasarruf tedbirleri neticesinde bu durumdan kurtuldu. Artık borçlanarak hizmet veren değil, borçlarını hızla ödeyen ve katma değer yaratan bir Kuyumcukent ile karşı karşıyayız. Elbette daha yapacağımız çok iş var. Sizlerin de desteği ve yapıcı eleştirileri ile KİAŞ'ı hedeflenen noktaya getireceğimizden kimsenin şüphesi olmasın.”

Genel Kurul'da ele alınan gündem maddelerinden bazıları ise şöyle;

- Kuyumcukent 1542 ada, 13 parsel ile ilgili ecir misil konusu görüşüldü. Kooperatif zamanında Milli Emlak'ın arazi üzerine inşaa edilen sınır duvarları konusunda Milli Emlak tarafından tahakkuk ettirilen ceza ve aylık olarak talep edilen kira sorununun çözümü için yönetim kurulu yetkilendirildi.
- Bahçelievler Belediye Başkanlığı tarafından ruhsatı verilen işletmeler bundan sonraki dönemde 1 adet araç için otopark hizmetinden ücretsiz olarak faydalanabilmesi için Yönetim Kuruluna yetki tanındı. Yönetim Kurulu, seçimler öncesinde de işyerlerinin 1 adet araç için otopark hizmetinden ücretsiz faydalanmaları gerektiği dile getirilmişti. Genel Kurul bu konuda yönetime onay verdi.

- Kuyumcukent'te otopark alanı olarak tanımlanan ancak hali hazırda kullanılamayan atıl durumdaki alanların depo vb. şekilde ekonomik olarak değerlendirilebilmesi ile ilgili yönetim kurulu yetkilendirildi. Böylece bu alanların gelir yaratan yerler olarak kullanılabilmesinin önü açılmış oldu.
- Kuyumcukent'in en önemli gider kalemi olarak elektrik tüketimi ön plana çıkıyor. Yönetim Kurulu alternatif enerji sağlama kaynakları ile ilgili projelerini genel kurul ile paylaştı. Yönetim, bu projelerden en fizibil olanı ile ilgili harekete geçme konusunda yetkilendirildi. Seçilen proje tamamlandığında elektrik maliyetinin yarı yarıya düşürülmesi hedefleniyor. Bu konuda en önemli nokta, yatırım proje finansmanının maliklerden toplanacak katılım payları ile değil de kendi kendini ödeyecek yapıda banka kredi finansmanı ile sağlanacak olması. Bu konuda kat maliklerine ek külfet yaratılmayacak.
- Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulunun taahhüt etmiş olduğu yatırım bütçesi onaylandı. Yönetim Kurulu





lununa bütçelerde değişiklik yapma yetkisi verildi.

- Toplantının en önemli gündem maddelerinden birisi de mevcut ve kronik hale gelmiş aidat borçlarının tahsil edilmesi ile ilgili yapılan hazırlıklardı. Buna göre yönetim borcunu ödeyecek borçlulara önemli faiz indirimi fırsatı sunuyor. Gecikme fazileri aşağıya çekiliyor. Borcunu ödeyenler bu fırsattan yararlanabilecek. Buna rağmen borcunu ödemeyenler ile ilgili KİAŞ avukatları kanuni takibe başlayacaklar. Bu şekilde KİAŞ nakit akışı anlamında önemli yol katetmiş olacak. Önceki dönemde aidatlar toplanamadığından, gerekli hizmetlerin yapılabilmesi için gereken finansman banka kredisi yolu ile karşılanıyordu. Çok büyük miktarda alacağı olan bir kurumun, banka kredi fazilerine önemli miktarlarda ödeme yapıyor olması da ayrı bir eleştirisi konusuydu. Yönetim, faiz indirimi ile şirket kasasına sıcak para girişi sağlamayı ve banka kredi finansman maliyetlerini ortadan kaldırmayı hedefliyor. Konunun bir diğer katkısı da, gecikme borçlarından alınan %4 gecikme fazisinin yönetim tarafından adil bulunmaması. Toplantıda vurgulanan en önemli konulardan birisi de şu oldu; “Kuyumcukent, Kuyumcukentlilerin sırtından faiz geliri elde eden bir kurum olmamalı.”

- Toplantıda alınan bir diğer önemli karar da AVM Bloğu’nda yer alan mağazalardan alınan reklam katkı paylarının kaldırılması oldu. Yönetim, toplanan paranın, sağlıklı bir şekilde reklam kampanyası yapılabilmesi için yeterli olmadığını, bununla birlikte %70 psikolojik doluluk sınırına ulaşmamış bir AVM’nin reklam yapmasının doğru olmadığını altını çizdi.



Özkan Group Merrily Center ile yeni bir dönem başlattı

Sektörün lider firması Merrily, Kuyumcukent'te açtığı dev Merrily Center ile sektörde yeni bir anlayışın öncüsü oldu. Özkan Grup çatısı altında bulunan tüm markaların binlerce model hazır ürününün sergilendiği, en yeni alyans modellerinin en yeni tekniklerle üretildiği Merrily Center, sektörde yeni bir dönemin başlangıcı oldu.



Gerek yurtiçi ve gerekse ihraç pazarlarına yönelik ortaya koyduğu çalışmalar ile alyans kategorisinin lider firmaları arasında yer alan Merrily Alyans, Kuyumcukent'te açtığı dev Merrily Center ile sektörde yeni bir dönemin başlangıcına imza attı. Özkan Grup çatısı altında bulunan markaların binlerce model hazır ürününün sergilendiği Merrily Center, firmanın iş ortaklarına çok geniş bir ürün yelpazesinden çok sayıda alternatif arasından sipariş verme imkanı sunuyor. Merrily Center tüm alyans koleksiyonlarını tek çatı altında topladığı, binlerce modelin sergilendiği Showroom'unda açılışa özel alyans modelleri ile perakende ve toptancı müşterilerini ağırlamaktan mutluluk duyuyor.

350 metrekarelik bir alanda, tüm markaların binlerce model ürününün sergilendiği sistemde reyon sistemi uygulanıyor. Markaların koleksiyonları ayrı reyonlarda sergileniyor. Her reyondaki ürünler gerek koleksiyon, gerek marka, gerek üretim teknolojisi gibi özellikleri ile birbirinden ayrılıyor. Merrily Center'ı ziyaret eden mağaza sahibi, son derece geniş ürün çeşidinden, istediği kriterlere göre kolaylıkla seçim yapıp sipariş verebiliyor. Reyon yetkilileri tarafından sınıflandırılan siparişler çok kısa bir sürede hazırlanarak teslim edilebiliyor.

Konu ile ilgili açıklama yapan Özkan Grup Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Özkan; "Uzun yıllardır hizmet verdiğimiz alyans kategorisine





yaptığımız çalışmalarla değer katmaya çalışıyoruz. Gerek üretim teknolojimiz ve gerekse tasarım çalışmalarımız ile sektörümüzün gelişmesine katkıda bulunuyoruz. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak hizmet ve sunum anlayışında da



değişimler yaşıyor. Gerek yurtiçi ve gerekse yurtdışındaki iş ortaklarımız için oldukça geniş bir ürün çeşidini görerek sipariş vermenin gerekli olduğu malumunuz. Bu ihtiyaçtan hareketle Özkan Grup çatısı altında bulunan tüm markalarımızın, binlerce modelini aynı anda inceleyebileceğiniz bir market düzeni oluşturmaya karar verdik. Bu yatırım için de sektörün en önemli üretim merkezi olan ve sektörün pazarlama merkezi olma yolunda da adımlar atan Kuyumcukent'in doğru yer olacağına karar verdik. Burada oldukça geniş bir alanda, iş ortağı olarak gördüğümüz müşterilerimize son derece



profesyonel bir şekilde hizmet verebiliyoruz. Bununla birlikte yönetim ofislerimizi de bir üst katımızda konumlandırdık. Tek çatı altında toplanarak, hizmet kalitemizi artırdık. Gerek yurtiçi ve gerekse yurtdışındaki iş ortaklarımız Merrily Alyans ve Pirlanta Merkezi'ne gelerek son derece geniş ürün



koleksiyonları arasından seçim yaparak Merrily ayrıcalığını yaşayabilirler" dedi.

Özkan Grup iş ortaklarından Cız Alyans Yönetim Kurulu Başkanı Zahir Cız, Alyans Market'e yaptığı ziyaret esnasında sorularımızı yanıtladı. Alyans kategorisinde ürün kalitesi ve çeşit zenginliğinin çok önemli olduğunu belirten Zahir Cız, "Uzun yıllardır sağlıklı bir iş ilişkimizin olduğu Özkan Grup'un böylesine muazzam bir yatırım ile bu kadar güzel bir projeyi hayata geçirmesi çok önemli. Burada, her markanın, her modelini, çok kolay bir şekilde rahatlıkla inceleyip sipariş verebiliyoruz. Burada uluslararası standartlarda hizmet almanın ayrıcalığını yaşıyoruz. Böyle bir projeyi hayata geçiren Özkan Grup'u tebrik ediyorum" diye konuştu.

Vakıflar Bölge Müdürü'nün Kuyumcukent ziyareti

Kuyumcukent İşletme A.Ş.'nin Mart ayında yaşanan yönetim değişikliğinin ardından birçok kurum ve kişiler tarafından yapılan ziyaretler hala devam ediyor, Kuyumcukent tüm gelenlere teker teker tanıtılıyor.



Geçtiğimiz haftalarda Vakıflar Bölge Müdürü İbrahim Özekinci tarafından gerçekleştirilen tebrik ziyaretinde KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş yemek eşliğinde Kuyumcukent'in geçmişten bugüne tarihini anlatarak mevcut yönetimin proje ve çalışmalarından bahsetti. Özekinci'nin konularla ilgili fikirlerini dinleyerek bazı konularda destek isteyen Nevzat Sudaş, yemeğin ardından Özekinci'ye ufak bir Kuyumcukent turu yaptırarak sorunları yerinde göstererek kompleksin detaylarından da bahsetti.

Kuyumcukent'te “Altın Sohbetleri” başladı

KİAŞ sektörün gelişimine katkı sağlamak için Kuyumcukent'te “Altın Sohbetleri” toplantılarını başlattı! Bloomberg HT TV yorumcusu Ateşan Aybars'ın katılımıyla 07 Kasım Perşembe günü gerçekleşen toplantı, katılımcılar için oldukça faydalı geçti.



KİAŞ ve Saxo Bank'ın Türkiye İştiraki Saxo Capital Markets Menkul Değerler A.Ş. ile yapılan işbirliğiyle gerçekleştirilen “Altın Sohbetleri” belirli aralıklarla gerçekleşmeye devam edecek. Kuyum sektörünü yakından ilgilendiren konular arasında yer alan “altın fiyatları nereye gidiyor?”, “küresel yatırımcıların altına bakışı”, “altının hem iniş hem çıkış yönlü hareketlerinde kazanmanın yolları” gibi konulara değinilen konferansın başkanlığını, Bloomberg HT TV Yorumcusu Ekonomist Ateşan Aybars üstlendi.

Toplantılar belirli periyotlar halinde devam edecek

Saxo Capital Markets Menkul Değerler A.Ş. Satış Müdürü Bahar Gürel'in anlatımıyla başlayan konferansın sonunda karşılıklı soru-cevap bölümü gerçekleşti. Kuyumcukent üyelerinin sorularını tek tek yanıtlayan Ateşan Aybars, belirli periyotlarla gerçekleştirilecek toplantıların önemine ve sektörün bilinçlendirilmesi adına KİAŞ'ın vermiş olduğu desteğin Kuyumcukent için son derece önem taşıdığına da değindi.

KİAŞ LOOMİS İŞ BİRLİĞİ İLE ARTIK KUYUMCULAR SİGORTALI VE GÜVENLİ BİR BİÇİMDE KIYMETLİ METALLERİNİ UYGUN FİYATLARA TÜRKİYE’NİN HER YERİNE ULAŞTIRABİLECEKLER

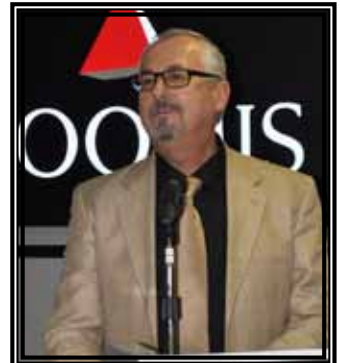
Sektörün önde gelen lojistik firması Loomis’in Kuyumcukent’te bir ofisi daha hizmete açıldı. Aynı zamanda Kuyumcukent İşletme A.Ş. ve Loomis arasında imzalanan değerli eşya taşıma işbirliği projesi de hayata geçirildi. Şubenin açılış kurdelesini KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu ve Loomis Türkiye Genel Müdürü Sarp Tarhanacı kesti.



Değerli kargo taşımacılığı dendiğinde akla gelen ilk firma olan Loomis hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Loomis, Kuyumcukent’e açtığı yeni ofisi ile sektöre verdiği hizmetin çitasını yükseltmeye devam ediyor. Kuyumcukent İşletme A.Ş. işbirliği ile gerçekleştiren proje ile Kuyumcukent ile Kapalıçarşı ve diğer lokasyonlardaki firmaların kendi aralarındaki değerli kargo taşımacılığındaki riskler sıfırlanmış olacak. Önceki dönemde profesyonel olmayan formatta gerçekleştirilen değerli eşya gönderimleri uluslararası

standartlarda gerçekleştirilmeye başlanacak..

Kuyumcukent’teki Loomis ofisine teslim edilecek değerli eşyalar belirtilen adreslere son derece güvenli ve sigortalı bir şekilde ulaştırılacak. Bu sayede sektör için önemli problemlerden birisi olan değerli eşya taşımacılığındaki problemler önemli ölçüde azalmış olacak. Kuyumcukent’te yaşanan doluluk oranının artması ile birlikte Kuyumcukent ve Kapalıçarşı arasındaki ürün, para, hurda vb. değerli eşya taşıma trafiği son derece artmıştı. Bundan sonra değerli eşya taşımacılığı son derece güvenli ve son derece uygun fiyatlarla profesyonelce gerçekleştirilecek.





AIFA SOFT'un sektörel yazılım kullanımı hızla artıyor

AIFA SOFT, geliştirdiği sektörel yazılım paketi ile sektörde çok daha geniş kitlelerin yüksek standartlarda yazılım sahibi olmasına imkan verecek. Bir firmanın kullandığı programın stokları tutmaktan çok daha fazla şey ifade ettiğini söyleyen AIFA SOFT kurucusu Fatih Şahin proje detaylarını paylaştı.



Uzun yıllara dayanan bir sektör tecrübesi temelinde kurulan AIFA SOFT firmalara özel geliştirdiği yazılımlar ile butik programlama hizmeti veren bir şirket niteliğinde. İstanbul Altın Rafinerisi, Innova, İstor gibi sektör devlerinin yanı sıra PTT'ye de yazılım hizmeti veren firma yalnızca kuyumculuk ve mücevherat sektörüne yönelik programlama alanına odaklanmış durumda. AIFA SOFT'u kısaca sizden dinleyebilir miyiz?

Belirttiğiniz gibi bu konuda uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahibiz. 15 yılı aşkın bir süredir kuyumculuk ve mücevherat sektöründe faaliyet gösteren, perakendeci, toptancı, dövizci, rafineri, taşçı, montörcü vb. her iş kolundaki firmaya hizmet vermiş durumdayız. En büyüğünden en küçüğüne kadar çok sayıda firmanın iş süreçleri ile ilgili son derece detaylı bir bilgiye sahibiz. Uzun yıllardır bu alanda faaliyet göstermemiz sebebiyle hemen hemen her kategorideki firmanın çalışmaları konusunda uzmanlaştık. AIFA SOFT'u kurma amacımı, belirli bir profilin üstünde olan ve mevcut yazılımların ihtiyaçlarını karşılayamadığı firmalara butik yazılım hizmeti vermek olarak tanımlayabiliriz. Uzun zamandır çalışmalarımıza bu şekilde devam ediyoruz. İstanbul Altın Rafinerisi, Innova, İstor gibi sektör devlerinin de aralarında bulunduğu pek çok firmaya hizmet veriyoruz.

Butik yazılım hizmeti vermenize karşın son dönemlerde pek çok firmanın AIFA SOFT'u kullanmaya başladığını gözlemliyoruz. Bunu biraz açabilir misiniz?

Elbette. Firmanın faaliyet alanlarının çeşitliliği, büyüklüğü ve kullanıcı sayısının fazlalığı gibi faktörler o firmanın ihtiyaç

duyduğu yazılımın özelliklerini belirler. Biz uzun yıllardır, kuyumculuk sektöründe olan ama farklı faaliyet alanlarında çalışan büyük firmalara hizmet veriyoruz. Bu boyuttaki firmalar özel yazılımlara gereksinim duyuyorlar. Ancak orta ve küçük ölçekli firmaların yazılım ihtiyacı dev firmalar kadar kompleks değil. Ama mevcut pazar, değişen teknoloji ve şirket yapılarına göre sağlıklı bir yazılıma ihtiyaç duydukları da ortada. Biz bu yapıdaki firmaların, dev firmaların aldığı standartlardaki yazılıma sahip olabilmeleri için yazılım paket sistemi geliştirdik. Artık pek çok firma yazılımın yalnızca bir stok tutma programı olmadığının farkında. Bu yüzden kısa süre önce sektöre sunduğumuz özel yazılım paketlerimiz hızla yaygınlaşıyor.

Yazılımın yalnızca bir stok tutma programı olmadığından bahsettiniz. Bunu biraz daha detaylandırabilir miyiz?

Bakınız, benim sektöre hizmet vermeye başladığım dönemde yılda 1 defa tartı yapıp stok tutan, yıllık karını veya zararını bu şekilde hesaplayan firmalar vardı. O dönemde günlük olarak stok kaydı tutabilen bir program devrim niteliğindedi. Bu sayede sektörel yazılım kullanımı son derece hızla arttı. Ancak günümüze gelindiğinde firmaların yazılım ihtiyaçlarının değiştiğini görüyoruz. Artık firmalar kullandıkları yazılımlardan stok tutmanın ötesinde, karar süreçlerinde ihtiyaç duydukları veri setlerine ulaşmayı ve bu veri setlerinden hareketle sağlıklı analizler yapabilmeyi bekliyorlar. Hatırlarsanız bu yüzden pek çok dev firma, piyasada mevcut sektörel yazılımlar ihtiyaçlarını karşılayamadığı için SAP, Microsoft gibi firmalara yönelmişti. Sektörde yazılımın önemini doğru kavrayan firmaların çoğalması bizim büyümemizin yolunu açan en önemli etken oldu. Bir işletmeyi yönetmek, belirli veriler ışığında karar vererek şirketin rotasını çizmek demektir. Bir yöneticinin böylesine önemli kararlar verirken ihtiyaç duyduğu şey stok takip verilerinden çok daha önemli veri setleridir. Biz geliştirdiğimiz yazılımda bunlar üzerine odaklandık.



Veri setlerinin oluşturulmasından ve bunların karar sürecinde kullanılmasından bahsediyorsunuz. Bu biraz karmaşık gelmiyor mu? Bunun için eğitim ihtiyacı ortaya çıkacaktır.

Yapı kesinlikle karmaşık değil. Herkesin kolaylıkla kullanılabileceği bir formatta. Cep telefonunuz ya da iPad'inizden bile kolaylıkla sistemi kullanabilirsiniz. Bu yüzden her geçen gün çok daha fazla kişi tarafından kullanılmaya başlandı. Elbette bu konuda eğitimlerimiz var. Ancak eğitimlerimizde, programın kullanımından çok elde edilen verilerin analiz edilmesinden ve işletme ile ilgili kararlar alınmasından bahsediyoruz. Önümüzdeki dönemde bu eğitimleri arttırmayı hedefliyoruz.

Harem Altın yılın en dikkat çeken markalarından biri oldu



Yaklaşık 30 yıldır kuyum sektöründe faaliyet gösteren Harem Altın ve Döviz, 2013 yılının her ayında yeni bir teknolojik hamle yaparak, hem bireylerin hem kuyumcuların ticari hayatlarına kolaylıklar kattı.

Harem Altın'ın 2. kuşak yöneticisi Ara Miraşoğlu; devraldığı markasını, etkin yenilikler ve son teknolojik uygulamalarla tüm Türkiye'de çok daha yakından tanınır hale getirdi. Bu yıl özellikle; I phone ve mobil cihazlara uyumlu sektör programı, ambalajındaki özel kodu sayesinde anlık fiyatını öğrenilebilen "konuşan altın" ürünü, tüketiciye en yakın güvenilir kuyumcuğu gösteren "kuyum navigasyonu", piyasa analizleri, en güncel sağlıklı değerli maden fiyatları gibi daha birçok yeni uygulamayı ticari bir kaygı gözetmeden uygulamaya sokan Harem Altın; piyasada saygınlığını ve prestijini en üst seviyeye getirdi.

Harem Altın'ın bu yılki önemli hamlelerinde imzası olan Ara Miraşoğlu; dünyanın çok hızlı gelişim gösterdiğini, kuyumculuk sektörünün bir parça bu hızlı değişime ayak uydurmada geciktüğünü belirterek; "Bu yıl gerçekten seri birçok yeniliğe imza attık. Herhangi bir maddi beklenti içinde olmadan yaptığımız bu çağdaş uygulamalar ve destek programlarının ciddi katkısı olduğunu duyuyor ve çok mutlu oluyoruz. Biz sektörü büyük bir aile gibi görüyor ve bu ailenin içindeki tüm fertlerin kendilerini geliştirmesinin önemine inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yine birçok yeniliği sektörümüzün kullanımına sunmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Bu yıl yatırım altının çok daha geniş kitleler tarafından kullanıldığını, birçok kişinin sarrafiye altının yanında gram altının da varlığını ve avantajlarını keşfettiğini belirten Miraşoğlu; "Bu yıl Harem Altın olarak işlem hacmimizi ciddi oranda geliştirdik. Bizim için son derece verimli bir yıl oldu. Bu yıl kendi markamızla birçok yatırım altını piyasaya sunduk. Önümüzdeki yıl "Harem Altın" imzalı yatırım altınlarımızın sayısını artırmayı planlıyoruz" dedi.

Kuyumculara bir kolaylık daha...

www.haremaltin.com sitesiyle adeta kuyumcuların ve bireysel yatırımcıların klavuzu olan Harem Altın; şimdi yeni bir uygulamayla kuyumcu esnafının hayatına kolaylık katmaya devam ediyor. Artık özel bayi koduyla www.haremaltin.com adresine giren kuyumcular, sarrafiye altınının ülke çapında işçilik fiyatını anlık öğrenebilecekler. Daha önce sürekli telefon trafiğiyle öğrenilen bu değerli bilgi, şimdi kuyumcuların her an gözlerinin önünde, parmaklarının ucunda...





Kuyumcukentin sektörün ilgi ve cazibe merkezi olmasını istiyoruz. Üreticiden halka satış yapabilen, hem imalathanelerin bulunduğu hem perakende satış mağazalarının bulunduğu bir merkez olmamız sebebiyle, cazibe merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

2013 yılı kuyumculuk sektörü değerlendirmesi

Yastık altındaki altının ekonomiye katkısı ve 2013 yılının kuyumculuk sektörü açısından değerlendirmesini Kuyumcukent İşletme A.Ş. (KİAŞ) Yönetim Kurulu Başkan Vekili & Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu yaptı.

2013 yılının sektör değerlendirmesini yapmak için elbette 2012 yılına göz atmamız gerekmektedir. 2012 yılındaki altın fiyatlarına bakacak olursak, malumunuz altının onsu 1.600 dolar civarında, gramı 96 TL olan fiyatlar, bu yıl içinde bir gerilemeyle karşı karşıya kaldı. Şu andaki tabloya bakacak olursak, onsu 1.200 dolar civarında seyreden rakamlarla 2010 yılının rakamlarına dönmüş olduk. Bu durum altın ve mücevher sektörünün gelişmesine, üretimin artmasına, satışların artmasına ve talebin karşılanmasına neden oldu. Yaşanan gelişme ile aynı zamanda temel maliyetler olarak nitelendirebileceğimiz üretim maliyetlerini artıran elektrikteki % 11 artış, doğalgazdaki % 20 artışının da sektöre etkisini düşünecek olursak, esasen ciddi bir sektörel başarının elde edildiğini söyleyebiliriz.

Yaşanan olumlu gelişmelerin yanı sıra bir yandan da olumsuz bir durum ile karşılaşıldı. Dış ticaret açığının büyümesine neden olan ithalatın, geçen seneki rakamlara kıyasla 5.4 milyar dolar civarında bir artış göstererek 12 milyar dolara yükseldiğini gördük. İhracatın ise 7.6 milyardan 3.1 milyar dolara bir düşüş yaşandığını görüyoruz. Bu tabii ki olumsuz bir gelişmedir. Olumsuz gelişme olarak nitelendirdiğimiz iniş-çıkış oranlarının elbette birçok nedeni mevcuttur. Nedenlerden belki de en önemlisi; bankaların ihracat kapaması olarak yaptıkları işlev konusunda gerekli kolaylığın sağlanamamış olmasından ötürü ihracat rakamları düşük kalmaktadır.

Diğer taraftan yıl boyunca piyasadaki 24 ayar altının artık değer saklama aracı olarak veya finansal bir ödeme aracı olarak her geçen gün daha fazla kullanılmış olması çok önemli bir gelişmedir. Diğer taraftan altının kuyumculuk sektöründe kullanımı azalmaktadır.

2013 yılı içerisinde yaşanan olumlu gelişme olarak kaydedilebilecek diğer bir gelişme ise yurtdışından gelen hurda altından alınan %18 KDV'nin kaldırılması olmuştur. Yapılan değişiklikle ithalat rakamlarının artmasına neden olmuştur. Diğer taraftan artan altın kredi kullanma miktarını da göz ardı etmek mümkün değildir. Kullanılan kredi miktarı 1.600.000 TL'ye ulaşmıştır. Kuyum üreticilerimiz artık altın kredisi kullanarak daha fazla üretim gerçekleştirebiliyorlar.

Ülke ekonomilerinin en önemli göstergelerinin bir tanesi, Merkez Bankalarının kasalarında tutmuş oldukları altın rezervidir. Merkez Bankasının münzam karşılıklarını % 30'a çıkarmasıyla beraber Merkez Bankası'nın altın rezervi bu yıl 370 tona ulaşmıştır. Diğer yandan yastık altındaki altının ekonomiye kazandırılması projesi kapsamında, diğer bankalarda yaklaşık 220 ton altın rezervine sahip olmuştur.

Türkiye'deki yastık altı altın rakamlarının yaklaşık 5.000 ton civarında olduğunu değerlendirmekteyiz. Hükümetin yastık altı altının ekonomiye kazandırılması konusuna verdiği destek politikası neticesinde, bu yıl gözle görülür bir hareketlenme sağlanmış oldu. Toplam olarak 30 ton civarında altın bankalar aracılığıyla yastık altından çıkartılarak ekonomiye kazandırılmıştır. Yastık altındaki altının hiçbir anlamı olmayan, ekonomiye hiçbir getirisi olmayan bir yatırım olduğu tartışılmazdır. Dolayısıyla dizayn edilen politika ile birlikte ekonomiye ciddi bir katkı sağlandığı önemli bir gerçektir. Bu çalışmalar sonucunda; bankaların



karlılığı artmış, karlılık artınca daha düşük maliyetle kredi kullanım imkanı sağlanmış ve reel sektör de bundan olumlu şekilde etkilenmiştir.

Halk arasında son dönemlerde yoğun bir şekilde konuşulan altın fiyatları incek mi, yoksa düşecek mi tartışmalarında spekülasyonlara girmenin doğru olmadığı kanaatindeyim. Çünkü halkımızın yanlış anlaması ve yanlış yere yatırım yapması sıkıntı yaratacaktır. Ancak hepimizin bildiği gibi altın değerli bir metaldir ve bugün dünyanın her tarafında ABD Dolarından ya da Euro'dan çok daha çabuk ve istediğiniz anda paraya çevirebileceğiniz finansal bir araçtır. Ekonomik girdilerin belirsizleşmeye başladığı an, altının değerli hale gelmesi söz konusu olur. Bunu böyle değerlendirmek çok daha mantıklı ve akılcıdır. Son dönemde, özellikle son 5 yıl içerisinde altın fiyatlarının yükselişe geçmesi, 1 yıl içerisinde altın fiyatlarının 1.600 onstan 1.200 onsa düşmüş olması bile bu işlerde biraz malipilatif, spekülatif hareketlerin olduğunu gösterir. Dolayısıyla bu konuda gerçek ve sağlıklı bilgiler verebilmek mümkün değildir. Eğer ekonomi dünyada stabil bir hale geliyorsa- malumunuz global bir ekonomi ile karşı karşıyayız, artık salt ekonomi yok, spot piyasalar vasıtasıyla tüm dünyada aynı rakamlar konuşuluyor- altın fiyatları da stabil hale gelebilir. Eğer ekonomide belirsizlik varsa ve güven unsuru oluşmamışsa insanlar altın alımına yöneliyor ve fiyatların da yükselmesine neden oluyorlar.

Bu yıl içerisinde diğer bir önemli gelişme; mücevherdeki % 20 ÖTV'nin kaldırılması için Maliye Bakanının açıklama yapmasıdır. Bu uygulamanın sektöre ciddi bir faydası olacaktır. Ancak yerine getirilecek % 18 KDV'nin getirilmiş olmasının da gözden kaçırılmamış olması gerekir. Diğer taraftan kayıt dışılığı azaltacağı aşikardır.

Yıl içerisindeki kurdaki dalgalanmanın sektöre etkisini de şu şekilde değerlendirebilirim. Dalgalanma fiyatların düşmesiyle beraber insanları altın almaya yönlendiriyor. Fiyatlar yükseldiğinde de insanlar ya hareketsiz kalıyor ya da elindeki altınları bozdurmaya yöneliyor. Bu anlamda da sektörün belli kesimleri bu durumdan faydalanabiliyor. Fiyat değişiklikleri konusuna Kuyumcukent açısından bakacak olursak, düşen fiyatlar Kuyumcukent içerisindeki üretimin artmasına sebep oldu ve bu durum elbette olumlu bir gelişme olarak kaydedildi. Diğer yandan eğer ihracat yapıyorsanız daha stabil bir kur'un olması, ticaret açısından daha olumlu bir durumdur.

Son dönemde gündemi meşgul eden konularından bir diğeri de çıkartılan yeni mevzuat ile bankaların altın satış ve alım faaliyetlerine başlama yeteneğine kavuşmasıdır. Bildiğiniz gibi bu konuda bazı kuyumcularda çeşitli tepkileri oluştu. Bankalar altını değer saklama ya da finansal bir araç gördükleri için 24 ayar altın üzerinde çalışıyorlar. Cumhuriyet ya da ziynet altını olarak bahsedilen altın 22 ayardır. Çıkan yeni mevzuatla ilgili bankalar altın satış işine girmediler, esasen giremezler de. Çünkü kuyum işi uzmanlık işidir. Bankalar hangi ayarda olduğunu bilemeyecekleri için, kendi uzmanlıklarını oluşturmaları gerekecektir. Bu da hem risk hem de kuyum sektörüne soyunmak demektir. Bu sebepten dolayı bankalar bu işe sıcak bakmadılar ve girmediler. Diğer yandan, kuyumculuk sektöründe sahtekarlığın mevcudiyeti malumunuzdur. Bazı insanlar içine bakır koyup, üzerini altınla kaplayıp bir nevi kalpazanlık yapıyorlar. Bunun önlenmesine yönelik maalesef yeterli yasal düzenleme yok ve bu eksiklik sektörü oldukça rahatsız ediyor. Bankalar da bunu bildiği için, bu işe giremediler. Bankaların altın toplamasındaki temel düşünce; yastık altında bulunan 5.000 ton altının ekonomiye kazandırılmasıdır. Malum Türk halkı altını bir takı aracı olarak kullanıyor, evlenirken insanlar alıyor, bir garanti olarak düşünüyor ve evlerinde saklıyorlar ki, biz buna “yastık altı altını” diyoruz. Kişilerin evlerinde sakladığı altının bir güvenirliliği kesinlikle yoktur, her daim çalınma riski vardır. İkinci bir konu olarak ise; bu altının ekonomiye katkısı yoktur. Dolayısıyla yastık altında saklanan altının ekonomiye kazandırılması ile ilgili şuanda Hükümetin de zaten politikası içerisinde olan çalışmanın çok anlamlı olduğu aşikardır. Altın piyasaya çıkıyor, bankalara geliyor, reel sektör bunu kredi olarak kullanıyor, ülke daha da zenginleşiyor ve bilinmeyen bir değer ortaya çıkmış oluyor. Bu anlamda kuyumcuların endişelerinin yersiz olduğu görülüyor, çünkü bankalar “kuyumculuk yapacağız” iddiasında değildir. Sadece kişilerin elindeki altını toplamak için sektöre yardımcı olduklarını düşünüyorum. Bu konu tam anlaşılmadığı, anlatılamadığı için böyle yanlış anlaşılmalara sebep oldu.

“Altın alırken nelere dikkat etmeliyim” sorusuna cevap olarak; kişilerin güvendiği, bildiği, uzman olan insanlardan yardım almaları çok önemlidir. Bilindiği gibi ülkemizde bir “kuyumculuk kanunu” olmadığı için, illerde ilçelerde yalnızca meslek odaları bulunmaktadır. Meslek odalarında ise çok fazla yapılanma ve yaptırım gücü olmadığı için bu noktada problemler ortaya çıkmıştır. Netice de herkes kuyumcu olabilmekte, kuyumcu olabilmek için önemli bir engel/kural yoktur. “Ben dükkan açıyorum” dediğinizde bir engelle karşılaşmadan açabiliyorsunuz. Diğer bir konu ise; malum değerli metalle uğraştığınız için alarm tedbirleri, güvenlik sistemleri, kameralar vs. bir takım tedbirler almanız gerekiyor, ancak bunlar alınmadan işyeri açılabilir. Diğer sorun kalpazanlık faaliyetleridir. Yaşanabilecek kalpazanlık faaliyetlerine karşı dikkatli olmak için elbette işin uzmanı olmak gerekiyor. Her şeyin bir uzmanı olduğu gibi sektörde de uzmanlık çabuk kazanılmıyor. Hele ki söz

konusu değerli metal taş/pırlanta ise ciddi ve uzun bir eğitim, çalışmak ve sertifikalar almak gerekiyor. Altın almak isteyen kişiler, sertifikalı altın üreten firmalara yönelmelidirler. London Bullion Market Association (LBMA, Londra Külçe Piyasası Birliği)'dan sertifika almış uluslar arası anlamda altın üretimi gerçekleştiren, üretmiş olduğu altınların üzerine basmış olduğu logoyla dünyanın bütün bankalarına rahatlıkla giriş çıkış yapabilen rafinerilerinin ürettiği altınları almak her zaman garantidir. Türkiye'de bu yetkinliğe sahip 3 rafinerimiz vardır. Darphanenin, bankaların kabul ettiği altınları alarak daha garantili hareket etmek önemli bir husustur.

Kuyum sektörünün kalbi, üretim noktası olan Kuyumcukent kuyumcu sanatkarlarının bir araya toplanıp kooperatif kurulmasıyla 1996 yılında başlayan inşaat sonrası 2004 yılında faaliyete geçmiş, yaklaşık 181 bin m2 arsa alanına sahip, 330 bin m2 kapalı alana sahip, 3.000'in üzerinde işyerinin bulunduğu ki bunun yaklaşık 1015 adedi imalathanelerden oluşan, 7 fabrika ve bir o kadar da üreticinin bulunduğu devasa bir tesistir. Kuruluş amacı "Ortadoğu'nun altın, gümüş ve mücevher üretim ve ticaret merkezi" olmaktır. Örnek olarak Dubai modeli esas alınmıştır. Ama bu anlamda serbest bölge kavramlarının, bir takım ticari mekanizmaların kurulamamış olması nedeni ve stratejik kararların alınamamış olması nedeniyle, zaman içinde bazı sıkıntılar yaşanmıştır. Bugün dünyanın hiçbir yerinde aynı sektöre mensup 3.000 civarında bir işyerinin aynı yerde faaliyet göstermesi örneğini bugüne kadar biz görmedik. Kuyumcukent'in 2013 yılında Yönetimi değişti, 6 ayı aşkın bir süredir yeni Yönetimle beraber doluluk oranlarının artmasına sebep olduk. Kuyumcukent 2 ayrı bloktan oluşur, bir tanesi perakende satış mağazalarının bulunduğu "Evlilik ve Altın Alışveriş Merkezi", diğer tarafta ise Atölye Bloğu dediğimiz 7 fabrikanın bulunduğu 1015 adet küçük ve orta ölçekli atölyenin bulunduğu dev bir tesistir. Atölye Bloğundaki doluluk oranları %100'e yaklaşmak üzeredir, tüm üreticiler bu bölgeye gerekli ilgiyi göstermişlerdir. Ancak perakende satış mağazalarında maalesef aynı durum sağlanamamıştır, % 50'ye yakın bir orana yaklaşmıştır, ama her geçen gün bu rakamı arttırmayı hedefliyoruz. İstanbul Altın Rafinerisi Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Halaç'ın Kuyumcukent'in hak ettiği yere gelmesi için yeni Yönetim ile beraber çok yoğun bir çaba içerisindeyiz. Bu dev tesisin sektörün ilgi ve cazibe merkezi olmasını istiyoruz. Üreticiden halka satış yapabilen, hem imalathanelerin bulunduğu hem perakende satış mağazalarının bulunduğu bir merkez olmamız sebebiyle, cazibe merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Tesis içerisinde evlilik konsepti esas alınarak kurulmuş olan Wedding World AVM, uluslararası bir evlilik merkezi olma yolunda ilerlemektedir. İnsanlar evlenmeye karar verdiğinde buraya gelip takılarını, gelinliğini, damatlığını, beyaz eşyalarını alacak, aynı zamanda AVM içerisinde bulunan Bahçelievler Belediyesinin Nikah Dairesini kullanma ayrıcalığına sahip olacak, düşününü de aynı yerde yapacaktır.



KİAŞ'ın başlattığı yaygın sorumluluk anlayışı parolası tuttu!

Kuyumcukent KİAŞ'a destek olanların gayretiyle her geçen gün hak ettiği yere ilerliyor. AVM doluluk oranı %51'e yükseldi.

Müşterinin sektöre bakış açısını ve ilgisini sürekli takip ederek değerlendiren KİAŞ, buna göre istatistikler tutarak analizler yapmakta ve stratejilerini belirlemektedir. Şu an itibarı ile günlük müşteri giriş sayısı geçen yıllara göre artış göstermiş olsa da, işletmeyi ve Kuyumcukentlileri tatmin etmemektedir. Bu bağlamda müşterilerimizi olumsuz etkileyen ve sürekli olarak şikâyet alınan hususların neler olduğunu, Wedding World Kuyumcukent AVM Sorumlusu Serdar Dönmez, Kuyumcukent Dergisi'ne anlattı.



"Sanırım herkesin bana hak vereceği ve herkesin duyarlı olması gereken konular; hemen her koridorda sigara içildiği, çöplerin gelişigüzel yerlere atıldığı, boş yemek tepsilerinin mağaza önlerine konulduğu görülmekte ve müşterilerimiz de bundan çok rahatsızlık duyduklarını dile getirmektedirler. Öncelikle müşteri kaybı yaşamamamız ve Alışveriş Merkezimize geldiğinde pişman olan ve bizlerin kötü reklamını yapan insanlar oluşmaması için AVM içerisinde bu tür durumlara dikkat etmemiz gerektiğini tüm sakinlerimizin bu konuda duyarlı davranacağı inancıyla tekrar paylaşmak isterim. Unutmayalım ki olumsuz izlenimler edinen bir müşteri birçok insanı olumsuz etkileyecektir. Olumlu izlenimler edinen her müşterinin ise en azından yakın çevresini kazanacağımız unutulmamalıdır.

Diğer yandan; Kuyumcukent'te olumlu gelişmeler olmakta ve her geçen gün yeni işyerleri açılmakta ve doluluk oranımız artmaktadır. Mekânlar için geçerli olan psikolojik sınır olarak da belirlenmiş olan yüzde bildiğiniz üzere %50'dir. KİAŞ tarafından yürütülen çalışmalar ve gelişim projelerinin neticesi olarak an itibarı ile AVM'mizin doluluk oranının %51'e çıkmış olduğunu da siz değerli iş yeri sahiplerimize bu vesile ile duyurmak isteriz. Son dönemde ağırlıklı olarak kuyum üzerine yerler açılmış ve bu kategorideki ürün çeşitliliği artmıştır. Ancak halen oluşturmamız gereken "Evlilik Hazırlıkları Konsepti" ile ilgili eksik sektörlerimiz mevcuttur. Önümüzdeki günlerde mevcut konseptte uygun müşteriyi yakalamak için yapacağımız çalışmalar bu eksik sektörlerin kazandırılması yönünde olacaktır. Yapılan anketlerde elde etmiş olduğumuz veriler neticesinde ve tespit etmiş olduğumuz ihtiyaçlar arasında yer alan, AVM'mizin olmazsa olmaz bir ihtiyacı haline gelen "beyaz eşya mağazası" ile ilgili görüşmelerimizin de sonlanmış olduğunu siz değerli üyelerimize bildirmekten büyük gurur duyuyoruz. AVM -1 katında yaklaşık 1.700 m2'lik bir showroom ile faaliyete geçerek olan yeni beyaz eşya firmamız, sektörün en büyük markaları olan Siemens, LG, Miele, Elektrolux ve İklimsa gibi bir çok Dünya markasını bünyesinde bulunduracak. Uzun zamandır beklenen açılış Gürbüz Grup tarafından Şubat ayı içerisinde yapılacaktır.

Müşterilerin AVM'de evlilik hazırlıkları üzerine her aradığını bulabilmesi olumlu anlamda imajın güçlenmesine ve gelen insanların hayal kırıklığına uğramadan mutlu bir şekilde ayrılmasını sağlayacaktır. Bunun yanı sıra sadık müşteriyi çekebilmemiz için Dünya'da ve Türkiye'de marka olmuş firmaların AVM'ye kazandırılması gerekmekte ve planlı bir şekilde marka karması oluşturma zorunluluğumuz görülmektedir. Bunun için çalışmalarımız devam etmektedir. Bunun yanında çocuk oyun alanları ve ailelere hitap edecek mağazaların açılması neticesinde AVM'de sadık müşteri kitlesi kendiliğinden oluşacak ve bu ziyaretçilerin yapılacak anketler sonucunda AVM'yi en az 15 günde bir kez ziyaret ettikleri görülecektir.

Herkes kendi üzerine düşeni en iyi şekilde yapmak için çalışır ve elinden gelen gayreti gösterirse, başaramayacak hiçbir görev yoktur. KİAŞ Genel Müdürümüz Selami Tütüncüoğlu'nun liderliğinde Kuyumcukent tesisimiz; tüm sakinlerimizin ve İşletmemiz çalışanlarının özverili emekleriyle her geçen gün büyümekte ve büyümeye devam edecektir."

“Taklitçiler geleceklerini bugünden kaybeden insanlardır”

Sektörümüzün yıllardır en önemli sorunlarından biri olarak kabul edilen “Taklitçilik” gittikçe azalmakla birlikte ne yazık ki hala belli firmalar ve kişiler tarafından yapılıyor. Bu haksız rekabete ve haksız kazanca yol açan, emek hırsızlığı olarak ta tabir edilen taklitçilikle ilgili İTO Kuyumculuk Komite Başkanı Erhan Hoşhanlı, önemli açıklamalarda bulundu.



“Son yıllarda taklitçiliğin azalan bir ivme gösterdiğini, geçmiş yıllarda bu sorunun çok daha büyük bir halde tüm sektörü kapladığını belirten Başkan Erhan Hoşhanlı, dünya çapında uluslararası bir sorun olarak kabul edilen taklitçiliğin tamamen ortadan kaldırılmasının çok zor olduğunu, fakat son dönemde bu konuyla ilgili yasal mevzuatın kuvvetlendirilmesinin taklitçiliğe ciddi bir darbe indirdiğini söyledi. Kendi markasını üretmek isteyen, özgün çalışmalar ortaya koymak isteyenlerin taklitçilik yaparak bu başarıları yakalamalarının imkansız olduğunu kaydeden Hoşhanlı; “Marka olmuş firmalara baktığımızda, kendi tarzlarını yansıttıklarını ve yıllar içinde müşteri kitlelerinin beklentilerini yönlendirdiklerini görüyoruz. Bu değerli markaların ürünlerinin kolay kolay eskimediğini ve yıllar içinde talepler azalsa dahi o modellerin varlığını sürdürdüğüne şahit oluyoruz. Taklit yapan firmalar bir hak gaspına yol açmalarının haricinde, belki bir şekilde günü kurtarıyorlar ama geleceklerini kaybediyorlar. Taklitten korunmak için üretilen ürünlerin patentinin alınması doğru bir yöntem. Fakat yasal fırsattan yararlanarak kültürel veya tarihsel bir objenin patentini alarak sektörün çok sayıda ürettiği bir üründe piyasayı kilitlemek de o derece yanlış.” diye konuştu. Özgün ürünler ortaya koyan ve böylelikle hem ulusal hem de uluslararası arenada Türk kuyumculuğunu başarıyla temsil eden firmaların ürünlerine patent almalarının çok önemli olduğuna dikkat çeken İTO Kuyumculuk Komite Başkanı Hoşhanlı; “Son yıllarda yasal mevzuatlarda önemli gelişmeler oldu. Artık taklit bir malın orijinal ürüne belli bir oranda benzermesi dahi taklit sıfatını almaya yetiyor. Ben tüm firmaları taklitçilikle mücadelede cesur ve kararlı davranmaya davet ediyorum” dedi. İKO’nun son dönemde taklitte ilgili ciddi hamleler yaptığına, taklitte mücadele komisyonu kurduğuna değinen Erhan Hoşhanlı, İTO Kuyumculuk Komitesinin, taklitte mücadele konusunda firmalara yol göstermeye ve hukuki mevzuatlarda ilgili bilgi paylaşmaya açık olduğunu da sözlerine ekledi.

Hoşhanlı Kameroğlu’nun sözlerine cevap verdi

İTO Kuyumculuk Komite Başkanı Erhan Hoşhanlı; geçtiğimiz ay İKO dergisinde yer alan İKO Eski Başkanı Alaattin Kameroğlu’nun “İTO Kuyumculuk Komitesi, sözünde durmamıştır” sözüne cevap verdi. Hoşhanlı, yaptığı açıklamada şunları ifade etti :

“İstanbul Kuyumcular Odası eski Başkanı Alaattin Kameroğlu, içindekileri saklamadan söyleyen bir kişi. Bazen de kırıcı olarak söyleyen bir üsluba sahip. Bir kurumun başında bulunan kişilerin söylemleri camiayı temsil niteliğinde olmalı, onun zararına sonuçlara vesile olmamalı, doğru yerde bulunup yanlış sonuçlara varmamalı. İKO, İhracatçılar Birliği ve İTO’nun bundan önceki komitesi ile Kuyumculuk Meslek Lisesi’nin makine, malzeme ihtiyaçlarının giderilmesi konusunda bir protokol yapıyorlar. İTO Komitesindeki arkadaşların İTO’daki etkinlikleri, yetkileri danışma konumunda olduğundan protokolün uygulanmaya girmesi için İTO yönetimi tarafından da onaylanması gerekirken bunlara ihtiyaç yokmuş gibi hareket edilmiş. İTO Yönetimi önce yok sayılmış sonra da bu protokole uymak zorundasınız denilmiş. Her şeye rağmen İTO seçimlerinden sonra sektörün bizleri görevlendirmesi ile bizler de bizden önceki komitede olan arkadaşların iyi niyetle başlatıkları gayretlerin İTO yönetiminden geçmesi için girişimde bulunduk. Şu anda da İTO kaynaklarının müsait olmamasından dolayı yönetim kurulu daha sonra olabilir diyerek olumlu yaklaştı. Fakat özellikle Alaattin Kameroğlu bir nevi emrivaki ve hakaret içeren üslubu ile ilişkileri olumsuz noktaya getirmiş oldu.”

Başkan Hoşhanlı açıklamasının son bölümünde bir hususa daha dikkat çekti:

“Kameroğlu, “İTO aldığı paralarla sektörümüze ne yaptı ? “ diye soruyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde eğitime başlayan Mücevherat Mühendisliği bölümü, mevzu edilen meslek lisesinin 10 katı daha fazla bütçe ile oluşturulmuştur. Sektöre ne kadar yararlı olduğunu, büyük bir maliyetle kurulduğunu, birçok öğrencinin burslu olarak eğitim aldığını galiba görmezden geliyor. Sektörün kurumlarının başında bulunan kişilerinin hırçın, kırıcı tavırlarının sektöre zarar verdiğinin bilincinde olmaları gerekir.”

Türk Hava Yolları Yönetimi “Transit Yolcu Projesi” İçin Kuyumcukent’te

Kuyumcukent İşletme A.Ş. tarafından geçtiğimiz aylarda THY transit yolcularının bekleme sürelerini Kuyumcukent’te geçirmeleri ile ilgili proje konusu ile ilgili Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu, İcra Komitesi Üyesi ve Genel Müdür Doç.Dr.Temel Kotil’e makamında yapılan ziyaretin ardından THY Yönetimi’nden bir ekip KİAŞ Yönetimi’ne iade-i ziyarete geldi.

*T*HY Pazarlama Müdürü Abdullah Yarmaz ve Pazarlama Uzmanı Yavuz Topuz önderliğinde Kuyumcukent’e gelen ekip Kuyumcukent Blok Kat Malikleri ve KİAŞ Yönetim Kurulu Üyeleri Cemil Özer, Habip Kocabaşoğlu, Nevzat Sudaş, Selami Tütüncüoğlu, Abdullah Deniz, Mustafa Ertekin ve Osman Karagüney ile bir araya geldi. Görüşme sırasında transfer için havaalanında bekleyen turistlerin alışveriş ve mola vermeleri için birkaç saatliğine Kuyumcukent’e getirilip daha sonra tekrar havaalanına bırakılmasını içeren KİAŞ projesi detaylandırılarak görüşüldü. Toplantının ardından bazı tavsiyelerde bulunan Türk Hava Yolları ekibi Kuyumcukent’i de gezerek getirmiş oldukları hediyeleri takdim ettiler. Transit yolcu transferi ile ilgili çalışmaların hızlandırılarak ortadaki engellerin aşılması ile ilgili çözüm yollarının araştırılması ve projenin en yakın zamanda hayata geçmesi adına karşılıklı anlaşarak görüşme sonlandı. Bu vesileyle, Kuyumcukent sakinlerini büyük gelişmelerin beklediği bir kez daha fark edilmiş oldu.



Kuyumcukentliler fuara hazırlanıyor

Kuyumcukent İşletme A.Ş. ve UBM Rotaforte işbirliği ile gerçekleştirilen proje çerçevesinde Kuyumcukent'teki küçük ve orta çaplı işletmeler de Mart ayında düzenlenecek olan İstanbul Jewelry Show için hazırlık yapmaya başladı. Projeden yararlanan çok sayıda firma daha şimdiden fuar hazırlıklarına başladı.

KİAŞ, dünyanın en büyük altın ve mücevher üretim merkezlerinden birisi olan Kuyumcukent'i aynı zamanda sektörün pazarlama merkezi konumuna taşımak adına önemli çalışmalar yapmaya devam ediyor. Bu amaçla yapılan çalışmalardan birisi de fuar projesi. Dünyanın önemli fuarcılık şirketlerinden birisi olan UBM Rotaforte ile imzalanan protokol çerçevesinde 20 – 23 Mart 2014 tarihleri arasında İstanbul CNR Fuar Merkezi'nde düzenlenecek olan İstanbul Jewelry Show'da, 47 standtan oluşan toplam 300 m2'lik büyüklüğe sahip Kuyumcukent Pavilyonu'nda küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yer alacaklar. Standların full dekorasyonlu olarak teslim edileceği ve info standının da yer alacağı Kuyumcukent Pavilyonu'nda bilgisayar, internet, fax, tercüme, içecek ikramı gibi ek hizmetler de sunulacak.

Her türlü pırlantalı ve renkli taşlı takı, altın ve gümüş takı üretimi yapan, çıplak taş ve inci firmalarının katılabileceği Kuyumcukent Pavilyonu'nda özel paket fiyatlarla fuara katılım, bireysel katılıma oranla %38 daha ucuz. Küçük ve orta ölçekli firmalara büyük bir katılım avantajı sağlayan projenin ödeme seçenekleri de son derece cazip. Katılımcı atölye KOSGEB üyesi ise yine önemli bir oranda teşvik alabilecek.

Fuara talep yoğun

KİAŞ ve UBM Rotaforte'nin işbirliği ile gerçekleştirilen projeye yoğun ilgi gösterildi. Pek çok firma şimdiden fuarla ilgili rezervasyonlarını tamamlamış durumda. Bu firmalardan birisi olan Küçükler Kuyumculuk/ Celal Küçükler, Kuyumcukent Dergisi'ne şunları söyledi; "Biz üreticiler için son derece önemli avantajlar sağladığı için Kuyumcukent'i tercih ettik. Burada son derece sağlıklı ve modern şartlarda üretim faaliyetlerimize devam ediyoruz. Ancak, KİAŞ yönetimin ortaya koyduğu çalışmalar neticesinde Kuyumcukent artık sektörün yalnızca üretim merkezi olma kimliğinin ötesinde, sektörün pazarlama merkezi olma yolunda da önemli adımlar atmaya başladı. Bunlardan birisi de UBM Rotaforte ile gerçekleştirilen fuar projesi. Bu proje ile bizim gibi küçük ve orta büyüklükteki işletmeler de son derece uygun şartlarda fuara katılabilecekler. Bu bizim gibi firmar için önemli bir fırsat. Böylesine önemli bir projeye imza attıkları için emeği geçen herkese teşekkür ederim."





Dünya'nın en önemli sektörel ticaret merkezlerinden birisi olacak olan INTERNATIONAL GEM TOWER Mart ayında açılacak

INTERNATIONAL GEM TOWER MART AYINDA AÇILIYOR

Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Halaç, Gülaylar Group Kuyumculuk Grup Başkanı İlhan Gülay ve Extell Development Company Başkan Yardımcısı Raizy Haas, New York 47. Cadde’de Mart ayında açılması planlanan International Gem Towers projesi ile ilgili görüşmek üzere Kuyumcukent’te bir araya geldi.



Dünyanın en önemli sektörel ticaret komplekslerinden birisi olacak olan ve New York’ta inşaa edilen International Gem Tower projesinin

Mart 2014’te tamamlanması planlanıyor. Yalnızca mücevher sektörüne hizmet verecek olan International Gem Tower’da yalnızca ABD’li değil Hintli, Çinli ve İtalyan firmalar da yer alacak. Böylesine önemli bir projede dünyada sektörün önemli ülkelerinden birisi olan Türkiye’nin de yer alması gerektiği düşüncesi ile 100 milyon dolarlık bir yatırım gerçekleştirerek toplam 3 kat satın

alan Gülaylar Group IGT’nin açılmasına sayılı günler kala proje ile ilgili çalışmalarını tamamlama aşamasına geldi. Dünyanın önemli projelerinden birisi olan IGT ile ilgili detaylar Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç ile de masaya yatırıldı. Kuyumcukent’te gerçekleştirilen toplantıya Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç, Gülaylar Group Kuyumculuk Grup Başkanı İlhan Gülay ve Extell Development Başkan Yardımcısı Raizy Haaz katıldı. 50’den fazla firmanın yer alacağı ve Kapalıçarşı Konseptinde tasarlanan projenin toplam maliyeti 100 milyon dolara ulaşıyor. Projede 50’den fazla dünya markasının yer alması hedefleniyor.



Uzun soluklu çalışmaları meyvesini verdi

Pırlanta İthalatında ÖTV Kaldırılıyor

Sektör kurumları tarafından uzun yıllardır yürütülen çalışmalar meyvesini verdi. Kuyumculuk ve mücevherat sektörünün önündeki en önemli engellerden birisi olan ÖTV'nin kaldırılması ile ilgili müjdeyi Maliye Bakanı Mehmet Şimşek duyurdu.

Sektör uzun yıllardır ortaya koyduğu çalışmaların meyvesini almaya hazırlanıyor. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek pırlanta üreticileri ve kuyumcuların uzun yıllardır beklediği, pırlantanın ithalatını frenleyip ihracatını artıracak olan vergi düzenlemesini yaptıkları müjdesini verdi. Bakan Şimşek, elmas ve pırlantaya uygulanan yüzde 20'lik ÖTV'nin en geç 1 Ocak 2014 tarihine kadar kaldırılacağını duyurdu. Pırlanta başta olmak üzere, değerli taşların hammadde olarak ithalatına 2002 yılından bu yana uygulanan yüzde 20 Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) kaldırılıyor.

Maliye Bakanlığı elmas ve pırlanta ithalatını frenleyip ihracatı artırmak için bu ürünlerdeki ÖTV'yi kaldırıp KDV'yi yüzde 18'e çıkarıyor. Yasanın en geç 1 Ocak 2014'te yürürlüğe girmesi planlanıyor. Böylece pırlanta yur-

tiğinde satılırsa yüzde 18 vergi alınacak, ihraç edilirse vergi olmayacak. Kaçak ortadan kalkacak, borsa işlemeye başlayacak. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek pırlanta üreticileri ve kuyumcuların uzun yıllardır beklediği, pırlantanın ithalatını frenleyip ihracatını artıracak olan vergi düzenlemesini yaptıkları müjdesini verdi. Bakan Şimşek'in verdiği bilgiye göre elmas ve pırlantaya uygulanan yüzde 20'lik ÖTV kaldırılıyor. Bunun yerine şimdiye kadar oranı sıfır olan KDV yüzde 18'e çıkarılıyor. Çok yakında Meclis'e gelecek olan düzenlemeye göre elmas ve pırlantayı hammadde olarak alıp işleyen üreticiler artık yüzde 20'lik ÖTV'yi ödemeyecek, pırlanta yüzük ve ziynet eşyasını yüzde 20 daha ucuza mal edip ihraç edecek. İhracatta Türkiye büyük avantaj elde edecek. Pırlanta eğer yurtiçinde satılırsa bu kez yüzde 18 Katma Değer Vergisi alınacak. Böylece ithal edilip yurtiçinde satılmaya çalışılan altın, gümüş ve platinin üstünde bulunan pırlanta için de eskiden alınma-



Maliye Bakanı Mehmet Şimşek:

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, pırlanta ve diğer değerli taşların şimdiye kadar ülkeye bir şekilde kayıt dışı geldiğini şimdi bu kayıt dışılığın biteceğini ifade ederek "Türkiye'de kayıt dışında olan bir sektör daha kayıt içine alınacak" dedi. Şimşek yapılacak olan düzenlemenin en önemli etkilerinden birisinin Türkiye'nin net ihracat gelirini artırması olduğunu belirtti. Şimşek diğer yandan düzenlemenin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde yürürlüğe giren Kıymetli Madeni Taşlar Piyasası'nın işlemesine katkı sağlayacağını dile getirdi. Pırlanta ve değerli taşların KDV sistemi ile artık borsaya kayıt olacağı bilgisini veren Şimşek, "Borsanın da etkinliği artacak" şeklinde konuştu.

yan yüzde 18 vergi konulacak.

Mücevher üretiminde hammadde olarak kullanmak amacıyla ithal edilen pırlanta ve değerli taşlara yüzde ÖTV uygulanırken, bitmiş ürünü Türkiye'ye getirenlere ise ÖTV de uygulanmıyor. Yani altın, gümüş, platin gibi değerli madenler ile bu madenlerden yapılan ziynet eşyaları, üzerlerinde inci ve değerli taşlar bulunsada ÖTV kapsamına girmiyor. Bu vergilendirme sistemi, ithalatı teşvik ederken, yerli üreticilerin, yüksek hammadde maliyetleri nedeniyle rekabette geri kalmalarını sağlıyor. Pırlantaya KDV geldiğinde zaten ÖTV'sini ödeyen yerli üretici de, bitmiş ürünü ithal eden de KDV ödeyecek.

Peki bu noktaya nasıl gelindi?

Sektör kurumlarının son yıllardaki en önemli gündem maddelerinin başında ilk sıralarda her zaman ÖTV vardı. Cihan Kamer'in Mücevher İhracatçıları Birliği Başkanlığı döneminde başlayan mücadele İmam Altınbaş'ın başkanlığı döneminde artarak devam etti. Bu dönemde yönetim gerek Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve gerekse dönemin Maliye ve Ekonomi Bakanları ile defalarca konu ile ilgili çeşitli platformlarda görüştü. Bu görüşmelerde değerli taş ithalatında uygulanan %20'lik Özel Tüketim Vergisi'nin kaldırılması durumunda istihdam, vergi tahsilâtı ve ihracat konularında elde edilecek kazanımlarla ilgili detaylı bilgi verildi. Bu görüşmelerden en önemlisi 2009 yılında düzenlenen Dünya Mücevher Kongresi (CIBJO) idi. Kongrenin açılış konuşması bizzat Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından yapıldı. Başbakan Erdoğan'a bu kongre süresinde ÖTV konusu ile ilgili detaylı bilgi verilme fırsatı bulundu. Kongreye katılan bakanlar Ali Babacan ve Kemal Unakıtan ÖTV'nin kaldırılması durumunda elde edilecek kazanımlarla ilgili doğrudan sektör mensuplarından bilgi aldı. Bu sayede devlet üst yönetimi ikna edilerek konunun bürokratlar seviyesinde detaylı bir şekilde hazırlanması için yol kat edilmiş oldu. Bu dönemde CIBJO'nun dışında daha pek çok platformda hükümet ile görüşüldü. Başbakan ya da kabine üyelerinin katıldığı her organizasyonda gündem maddesi ÖTV idi. Söz konusu dönemde her ne kadar hükümet ikna edilmiş olsa da kamuoyunda oluşabilecek yanlış anlamalar neticesinde yaratılacak olumsuz algı gerek hükümet ve gerekse sektör için önemli bir sorundu. Sektör bu kez, yanlış anlaşılmalara gidermek için önemli bir tanıtım atağına geçti.



İstanbul Altın Rafinerisi Başkanı Özcan Halaç

Devletin vergi gelirleri artacak Sektör yıllardır bunu bekliyordu. Pırlanta kesim ve tasarım sektörünü hareketlendirecek ve istihdamı artıracak. Pırlanta ve diğer kıymetli taşlar ÖTV'den dolayı şimdiye kadar ülkeye kayıt dışı geliyordu. Piyasada resmi yolla ithalat yapanlar kayıt dışı yollarla gelen pırlanta ile rekabet edemiyordu. Kayıt dışı oluşuyordu. Vergi KDV olduğu zaman ithalatçı ve üretici vergiyi son tüketiciye yansıtacağı için rekabet edebilecek düzeye geliyor. Devletin de vergi gelirleri artacak.



Üretimde en yüksek standardın formülü: 999,9

Kuyumculuk ve mücevherat sektöründe, üretim aşamasında en önemli unsur hiç kuşkusuz üretim kalitesidir. Bütün üreticilerin en yüksek hassasiyeti gösterdiği bu konuda en yüksek kalite standardına ulaşılması son derece önemlidir. Üretimde en yüksek kalitede sonuç alınabilmesi için neden 999,9 saflıkta hammadde kullanılması gerektiği ile ilgili İstanbul Altın Rafinersi'nden Oktay Asker ile görüştük.

Üreticiler döküm aşamasında 995 ve 999,9 milyem hammadde tercih ediyorlar. Ancak son zamanlarda üreticilerin önemli bir bölümünün dört dokuz olarak tabir edilen 999,9 milyem hammadde kullandığını gözlemliyoruz. Bunun sebebi nedir?

Öncelikle şunu söylemeliyim binde 999,9 saflıktaki altının binde 995 saflıktaki altına göre safsızlık miktarının düşük olması sebebiyle kullanımda en yüksek verim elde edilebilmektedir. Saflık oranının en yüksek olduğu binde 999,9'un üretimde binde 995'e göre çok daha üstün olduğu muhakkaktır.

Binde 999,9 saflıktaki altının, binde 995 saflıktaki altına göre üretim aşamasındaki üstünlükleri nelerdir?

Yanlış anlaşılmalara giderek için bu konuda ilk olarak şunu söylemekte fayda var. İster binde 999,9 saflıkta, ister binde 995 saflıkta olsun, kullandığınız hammaddenin altın ayarı ile bir ilişkisi yoktur. Yalnızca döküm aşamasında kullanacağınız oranlarda farklılık söz konusudur. Ürün kalitesine önem veren üreticilerin binde 999,9 saflıktaki altını tercih etmelerinin sebebi üretim kalitesinde yaşanan iyileşmedir. Binde 999,9 saflıktaki altının safsızlık oranının sıfıra yakın olması üretim kalitesinin en üst seviyede olması sonucunu doğurmaktadır.

Binde 999,9 saflıktaki altın ile yapılan dökümün üretim kalitesinin yüksek olmasını etkileyen faktörler nedir?

Belirttiğim gibi safsızlık oranının sıfıra yakın olmasıdır. Bu durumu şu şekilde açıklayarak detaylandırabiliriz; piyasada has olarak tabir edilen saf altının sahip olduğu kimyasal kompozisyon ürün kalitesinde son derece etkilidir. Düşük miktarlarda dahi olsa bazı empüriteler, dökümde



renk bozuklukları, gevrekleşme ve fiske olarak tabir ettiğimiz döküm boşlukları oluşmasına sebep verebilmektedir. Örneğin yaygın olarak bulunan kurşun ve bizmut taneler arasında kimyasal bileşikler oluşturarak ürünlerde sertleşme ve gevrekleşmelere neden olmakta, bunun neticesinde ürün yüzeyinde çatlaklar gözlemlenebilmektedir. Bununla birlikte silisyum, iridyum ürün üzerinde bölgesel sert noktaların oluşabilmesine sebep olmaktadır. Magnezyum ve krom oksitli bileşikler ise tel çekme ve haddeme esnasında çatlaklar oluşması sonucunu doğurabilmektedir.

Bütün bunlar üretim kalitesinin düşmesinin yanı sıra, ürün iadesi, müşteri kaybı, yeniden üretim gibi son derece önemli sakıncalar da doğurabilir. Öyle değil mi?

Kesinlikle haklısınız. Binde 999,9 saflıkta altın kullanarak bu riskleri ortadan kaldırdığınız gibi fire miktarınızın azalması gibi pek çok konuda maliyet avantajı da sağlıyor. Bu yüzden özellikle son zamanlarda oldukça yüksek bir orandaki üretici binde 995 yerine binde 999,9 saflıktaki altın kullanmaya başladı. Biz de bu gruptaki oluşan talebi karşılayabilmek için binde 999,9 saflıktaki altın üretimimizi artırdık. Talebin artışı, bizim de önümüzdeki dönemde binde 999,9 saflıktaki altın üretimimizi daha da artıracığımızı gösteriyor.

Size en yakın kuyumcu Harem Altın referansıyla telefonunuzun ekranında

HAREMALTIN
"Türkiye'nin Altın ve Döviz Uzmanı"

Facebook'ta Paylaş Tweetle Arama kriterinizi girin...

Altın Fiyatları Döviz Fiyatları Kur Arşivi

	Alış	Satış
Altın 17:57:49	80.954	81.215
Gr. Altın 18:56:56	80.745	80.978
ONS 18:56:58	1267.71	1268.00
USD 17:56:53	1.9820	1.9850
Euro 17:56:55	2.6860	2.6900
Euro/USD 18:56:46	1.3560	1.3561
USD/Kg 17:57:49	40630	40720
Euro/Kg 17:57:49	29937	30037

Harem Altın canlı takip!
20'den fazla günlük kur, fiyat alarmı, ayrıntılı grafikler, günlük kur istatistikleri.
şimdi AppStore'da, üstelik ücretsiz!

Hemen Telefonunuza İndirin
PIYASALARDAN HABERDAR OLUN
Available on the App Store
Get it on Google play

444 4 995
BİZİ HEMEN ARAYIN

Araçlar, Hesaplayıcılar

18:57

I Phone ve android telefonlara uyumlu Harem Altın mobil uygulaması, şimdi yepyeni bir özellikle altın yatırımcısının hayatını daha da kolaylaştırıyor. Bundan böyle Harem Altın mobil uygulama programını telefonunuzda açtığınız anda, altınınızı güvenle alıp satabileceğiniz size en yakın kuyumcuyu Harem Altın referansı ile ekranınızda bulabileceksiniz.

Özellikle 2013 yılı içinde yapmış olduğu birçok teknolojik atılım ve özel mobil uygulamalar sayesinde altın yatırımcısının hayatına kolaylıklar katan Harem Altın; yepyeni bir uygulamaya geçti. Yakın zaman önce, gram altının ambalajına koyduğu özel bar kod sistemi ile altının anlık gram fiyatını bildiren "Konuşan Altın" uygulamasını hayata geçiren Harem Altın; şimdi size en yakın kuyumcuyu referansı ile gösteriyor. Aldığınız altını satmak veya mevcut paranızla altın almak istiyorsunuz. Yapmanız gereken şey çok kolay. Telefonunuzdaki Harem Altın mobil uygulamasını açıyorsunuz ve size en yakın kuyumcuyu özel navigasyon sistemiyle adresi ve telefonuyla görüyorsunuz. Harem Altın'ın ülkemizin birçok ilinde başlattığı bu uygulamada; kullanıcı bulunduğu bölgeye en yakın, bölgenin en prestijli ve güvenilir kuyumcularını ekranında görebiliyor. Harem Altın firma sahibi Ara Miraşoğlu; markalarının altın yatırımcısının referansı olma konusunda önemli mesafe kat ettiğini ve ortaya koydukları teknolojik uygulamalar ile hayatı kolaylaştıran hizmetler sunduklarını söyledi. Geçtiğimiz ay-

larda uygulamaya geçen ve büyük beğeni toplayan "Konuşan Altın" mobil hizmetinin ardından, vatandaşların kendilerine en yakın hastane, eczane aradıkları gibi yakınlarındaki güvenilir ve Harem Altın referansını almış kuyumcuyu elleriyle koymuş gibi bulabileceklerini ifade etti.

Harem Altın; bu uygulaması çerçevesinde kendisiyle çalışan veya çalışmayan kuyumcu ayırt etmeden bölgesinde saygın ve güvenilir kuyumcuları sisteme ücretsiz dahil ediyor.



Istanbul Jewelry Show Ekim'in güvenliği fuar boyunca Loomis'e emanet edildi

3-6 Ekim tarihleri arasında düzenlenen Istanbul Jewelry Show Ekim'in Resmi Kasalama Sponsoru olan Loomis, taşınabilir değerleri güvence altında tutarken, fuar süresi boyunca teşhir saatleri dışında değerli eşyaların kasalamasından da sorumlu oldu.



3-6 Ekim tarihleri arasında dünya mücevher sektörünü 37. kez bir araya getiren Istanbul Jewelry Show Ekim'in güvenliği geçen sene de olduğu gibi bu sene de Loomis ile sağlandı. Fuarın Resmi Kasalama Sponsoru olarak hizmet veren Loomis, dünya genelinde 400 şubesi ve 20.000 çalışanı ile para ve değerli eşya taşıma hizmeti veriyor.

Loomis, Istanbul Jewelry Show Ekim kapsamında giriş gümrükleme işlemlerinin yapılması, fuar başlangıcına kadar eşyanın depolanması, fuar alanına ve katılımcıların stant alanlarına istenilen eşyanın teslim edilmesi, fuar süresinde teşhir saatleri dışında eşyaların kasalanması, fuarda sergilenen eşyanın dönüş organizasyonunun yapılması konularında hizmet verdi.

Fuarlarda sık karşılaşılan hırsızlık sorunlarına karşı, deneyimli ve eğitilmiş personeli ile üst düzey güvenlik ön-

lemleri sunan Loomis, havayolu ile değerli kargo taşımacılığı ve değerli kargo fuar lojistiği alanlarında tecrübesini ileri teknoloji ve güçlü kontrol sistemleri ile destekleyerek risksiz, sorunsuz ve hızlı çözümler sunuyor. Loomis Türkiye Ülke Müdürü Sarp Tarhanacı, "Fuar taşımacılığı konusundaki tecrübemiz ile her yıl düzenlenen mücevher fuarına katılım gösteren tüm müşterilere her zaman olduğu gibi kusursuz hizmet sunduk" dedi.

Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu A.B.D., İngiltere, İsveç, İsviçre, Arjantin gibi ülkelerinde yer aldığı toplam 16 ülkede faaliyet gösteren Loomis, Türkiye'de de çizgisini koruyarak faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Türkiye'nin lider değerli kargo taşıma firması olan Loomis Güvenlik Hizmetleri A.Ş. devamlı olarak genişleyen şube ağı ile yurt genelinde 70 bölgede Değerli Kargo Taşıma, Kasalama, ATM İkmal, Banka Grup Nakli ve Merkezi Vezne hizmetleri veriyor.

KİAŞ sektörün gelişimine katkı sağlayacak olan eğitim girişimlerine devam ediyor!

KİAŞ ve Harmony Akademi işbirliğiyle Kuyumcukent'te Renkli Mücevher Taşları Eğitimi başlıyor...

Tüm Türkiye'de, yaklaşık 60 şehir ve ilçedeki kuyumcu oda ve dernekleriyle birlikte, 3000'den fazla kişiye pırlanta ve renkli mücevher taşları eğitimleri veren Harmony Akademi ile KİAŞ'ın yaptığı işbirliğinin ardından, Kuyumcukent'te eğitimler başlıyor. Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu ve Harmony Yönetim Kurulu Başkanı Fazıl Özen arasında imzalanan protokol sonucunda mücevher taşları konusundaki eğitimlerin Kuyumcukent'te yapılması konusunda anlaşmaya varıldı. Kuyum sektöründe teorik bilgilerin yanı sıra sektörel eğitimlerin gerekliliğine inanan ve bu anlamda Kuyumcukent Kompleksi'nin gerekli eğitimleri alması adına çeşitli anlaşmalar yapan KİAŞ, Fazıl Özen'in mesleki tecrübelerini sektörle buluşturuyor.



Teorik ve Pratik Bilgi Sadece Kuyumcukent Harmony'de...

Teorik bilginin yanında, her kuyumcunun bilmesi gereken pratik bilgilerin de verildiği eğitimler ile Harmony Akademi, katılımcı anketlerinde % 98'e varan memnuniyet cevapları ile yoğun ilgi kaynağı oluyor. Harmony eğitimlerini böylesine farklı kılan özelliklerin en başında geleni ise, pırlantaya özellikleri açısından en fazla benzeyen mozanit taşı test etmek. Sadece 8 saniye süren ve hiç bir gemolojik aletin kullanılmadığı bu test, % 100 oranında da güvenilir bir yöntem.

Kuyumcukent'te Seminerler Başlıyor...

Önümüzdeki günlerde KİAŞ'ın desteğiyle Kuyumcukent'te Harmony Yönetim Kurulu Başkanı Fazıl Özen'in sunumuyla, "Dünyada ve Türkiye'de Elmas ve Pırlanta" konulu bir seminer düzenlenecek. Daha önce Türkiye'nin hemen tamamında düzenlenmiş olan ve kuyumcuların büyük ilgi ve katılım gösterdiği bu ücretsiz seminerde mücevher taşları konusunda pek çok pratik ve teorik bilgiler verilmekte, yanlış bilinenlerin düzeltilmesi hedefleniyor.

Pırlantanın çok kısa bir dönemde çok hızlı bir yükselişle piyasada yaygınlaşması, onun yeterince tanınmadan piyasaya girmesine yol açtığını belirten Fazıl Özen, bu konuda yaşanan veya yaşanabilecek olan problemlerin ancak eğitimle giderilebileceği konusunun önemine değiniyor.

Mücevher taşları tanıma eğitimlerinin sadece satış için değil, geri alınan mücevherlerin üzerindeki taşların da anlaşılması ve değerlendirilmesi açısından da çok önemli olduğunu bir örnekle anlatan Fazıl Özen, bir ay içerisinde üzerindeki pırlantaları fark etmeden alınan bir adet yüzüğün üzerinde olabilecek 10 adet küçük pırlantaların sayısı bir yılla hesaplandığında toplamın 120 adedi bulabileceği söylemekte. Bu zarar 10 – 20 yılla çarpılarak hesaplandığında ise konuyu öğrenmenin bir kuyumcu açısından ne kadar büyük bir ihtiyaç olduğu çok açık bir şekilde ortaya çıkıyor.

Harmony Akademi eğitimleri sonunda alınan sertifikaların çeşitli firmaların yapmış olduğu pırlanta bilgilendirme toplantıları sonucunda alınan "katılım belgeleri" ile hiç bir ilgisi olmadığını belirten Harmony Yönetim Kurulu Başkanı Fazıl Özen katılımcılara KİAŞ ve Harmony işbirliğinde verilecek diplomaların önemini de belirtti.

Kuyumcukent'te düzenlenecek bu özel eğitimlere katılmak veya ön bilgi almak için 0212 - 527 76 46'dan Harmony'e ulaşılabilir.

KİAŞ Kuyumcukent'in tanıtım çalışmalarına hız verdi

İstanbul Jewelry Show Ekim'e 50'şer m²'lik iki stand ile katılan KİAŞ, Kuyumcukent'in tanıtımı için oldukça verimli bir fuar dönemi geçirdi.



03-06 Ekim 2013 tarihleri arasında yapılan İstanbul Jewelry Show'da iki hol arasında yaklaşık 50'şer m²'lik iki stand ile fuara katılan KİAŞ, Kuyumcukent'in tanıtımı konusunda oldukça olumlu tepkiler aldı, gösterilen ilgiden oldukça memnun kaldı. Her gün yaklaşık 20.000 kişinin ziyaret ettiği, Ortadoğu'nun en büyük entegre altın ve mücevher üretim ve ticaret merkezi olan Kuyumcukent, özellikle yabancı ziyaretçilerin de dikkatini çekti. Kompleks ve kiralama koşulları hakkında detaylı bilgiler alan ziyaretçiler Türkiye pazarlarını Kuyumcukent içerisinde yürütmenin kendileri için çok avantajlı olacağı görüşünü paylaştılar. Kuyumcukent standı aynı zamanda kuyumculuk sektörünün önde gelenleri tarafından da ziyaret edildi.

KİAŞ bu doğrultuda sürdürdüğü çalışmalara hız vermek için UBM Rotaforde ile tasarladığı, Kuyumcukent'in tanıtımı için çok büyük



bir adım olacak ve ilk defa uygulanacak projenin çalışmalarını da sonuçlandırdı. 20-23 Mart 2014 tarihleri arasında gerçekleşecek olan İstanbul Jewelry Show'da toplam 300 metrekarelik bir Kuyumcukent Pavilyonu kurulacak. Orta ölçekli firmalara büyük avantajlar sunacak olan Kuyumcukent Pavilyonu 6 metrekarelik 47 adet standtan oluşacak, ayrıca bünyesinde KİAŞ'a ait bir alan bulunacak. Hem Kuyumcukent'in gücünden hem de yapılan anlaşmadaki büyük indirim oranlarından faydalanacak olan Kuyumcukent firmaları Ekim ayında gerçekleştirilen fuar da ön rezervasyonlara başladılar. Talepler her geçen gün artıyor, imalatçı firmalar bu gelişmeden çok memnunar.



Kuyumcukent, sektör gelişim toplantılarına devam ediyor



KİAŞ, Mücevher Üretim Tasarım İhracat ve Sanayicileri (MÜTİSAD) Derneği ile ortak sektörel faaliyeti, sektörden önemli isimlerin de katılımı eşliğinde gerçekleştirdi.



Açılış konuşmasını yapan KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu sözlerinin başında geçmişte sektöre büyük katkı sağlayan ve ebediyete intikal etmiş insanları yâd edip, sektörün gelişimi ve desteklenmesi adına yapılan bu tür akademik çalışmalara son derece önem verildiği değinerek sözlerine şu şekilde devam etti:

“Kuyum sektörünün dünyadaki en büyük tesisi olan Kuyumcukent’in gelişerek hak ettiği yere gelmesi amacıyla 6 ay önce yönetime gelişimizle beraber ciddi adımlar atarak gözle görülür ilerlemeler kaydettik. 1000’in üzerinde üretim yapan kuyum firmasının aynı çatı altında bulunduğu Kuyumcukent tesisi Ortadoğu’nun en büyük entegre altın, gümüş ve mücevher üretim ve ticaret merkezidir. Sektör adına bu denli önem taşıyan dev kompleksin sektöre değer katarak, yön vermesi gerektiği inancındayız. Bu düşünceler kapsamında, Yönetim olarak sektör gelişim toplantılarının önemine ve ihtiyacına son derece inanıyor, elimizden gelen tüm desteği sağlıyoruz.”

Kuyumculukta markalaşmanın önemi, mücevher üretiminde Ar-Ge ve inovasyonun önemi, Kobi & Kümelenme çalışmaları, Ekonomi Bakanlığı’nın ihracat destekleri ve Altın Bankacılığı gibi konuların görüşüldüğü toplantıya konuşmacı olarak Turizm ve Sağlık Eski Bakanı ve TÜDEP YİK Başkanı Bülent Akarcalı, TÜDEP Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yetişgin, Vezir Danışmanlıktan Prof.Dr. Murat Kasımoğlu, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında Mesut Uğur, Ekonomi Bakanlığında Emrah Sazak, İTİCÜ’den Prof. Dr. Zeki Çizmecioğlu KOSGEB İstanbul Haliç Hizmet Merkezi Müdürü Dr. Adem Tuncer KOBİ Uzmanı Musa Volkan Akdeniz ve Denizbank Altın bankacılığı Grup Müdürü Cem Turgut Gellör gibi önemli isimler katıldı. Konuları ile ilgili bilgilendirmeler yaparak gelen soruları yanıtlayan konuşmacılar, KİAŞ’a sektöre verdiği destekler için takdir ve teşekkürlerini iletiler.

Kuyumcukent İşletme A.Ş.’nin sektörün gelişmesi adına yürüttüğü çalışmalar kapsamında MÜTİSAD ile beraber organize ettiği bu son toplantıda, sektör sorunlarının çözülmesi, ihracatların artırılması yönünde sektör mensupları ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mücevher Mühendisliği öğrencilerinin görüşleri de değerlendirilerek sektör için gerekli yol haritaları çıkarıldı.



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ KAHRAMANMARAŞ ŞUBESİ AÇILDI

Sektörün öncü kuruluşu İstanbul Altın Rafinerisi Türkiye'nin dört bir yanındaki hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Firmanın son şubesi geçtiğimiz günlerde Kahramanmaraş'ta hizmet vermeye başladı.

*İ*stanbul Altın Rafinerisi'nin şubeleşme çalışmaları her geçen gün hızlanarak devam ediyor. Sektörün lider kuruluşu son şubesini sektörün önemli üretim merkezlerinden biriri olan Kahramanmaraş'ta hizmete açtı. Açılış ile ilgili bilgi veren İstanbul Altın Rafinerisi Anadolu Mağazalar Yöneticisi Ercan Döner şunları söyledi; "İstanbul Altın Rafinerisi ailesi olarak 2013 yılı içerisinde yurtiçindeki şubeleşme çalışmalarımıza öncelikle Ankara Gramaltın, Doğu Döviz, Samsun Gramaltın'dan sonra Kahramanmaraş Gramaltın şubesinde



açılışını yaparak devam ettik. Amacımız İstanbul'da sağladığımız imkanları tüm ülke genelinde tüm noktalara ulaştırarak, aynı kaliteli hizmeti sağlayarak, müşterilerimizi ve esnafımızı memnun etmek. Bu senenin son açılışını Kahra-

manmaraş Mağazamızı açarak gerçekleştirdik. Kahramanmaraş uzun süredir altyapı çalışmalarını yaptığımız bir şehirdi. Bu bölgedeki üretici sayısının oldukça fazla olması sebebiyle, şube açmamız için son derece yüksek bir talep ile karşı karşıya kaldık. Biz de bu talebi değerlendirerek buaradaki müşterilerimize daha sağlıklı hizmet verebilmek için şubemizi hizmete soktuk. Kahramanmaraş üretim bakımından yüksek bir potansiyele sahip ve önemli atölyeleri bünyesinde bulunduran bir şehir. Buradan bütün Güneydoğu Anadolu Bölgesi başta olmak üzere, tüm yurda hizmet sağlanmakta. Biz de buradaki esnafımızın doğru zamanda gerekli ihtiyaçlarını karşılayabilmek için Kahramanmaraş iline yakışır bir şekilde hizmet vermeye başladık. Gramaltın şubeleri olarak sadece gramaltın değil, ayarevi, takoz değişimi, darphane



altını ve İAR takı serisi satışı da yapılmaktadır. Ayrıca zengin yarı mamül çeşitlerimiz ile de atölyeci ve dökümcü esnafımıza da kolaylıklar sağlamaktayız.

Bulunduğumuz şehirler dışında çevre il ve ilçelere de sürekli hizmet vermekteyiz. Gerek şubeleşme açısından, gerek bayilik konusunda hızlı ve sağlam adımlarla ilerlemekteyiz ve çalışmalarımız sürmektedir. Yakın zamanda İzmir şubemizle de İzmir halkına hizmet vermeye devam edeceğiz."



Ediz Hun Kuyumcukent'te

Her geçen gün adından çok daha sıkça bahsettiren Wedding World Kuyumcukent AVM ve Kuyumcukent, devlet büyüklerinin yanı sıra ünlü sanatçılar tarafından da ziyaret ediliyor. Türk sinemasının ve Yeşilçam'ın unutulmaz aktörlerinin en başında gelen Ediz Hun, geçtiğimiz haftalarda Wedding World Kuyumcukent AVM'yi ziyaret etti.

Türkiye'nin tek evlilik ve altın alışveriş merkezi Wedding World Kuyumcukent AVM, içinde bulunan farklı mağaza karması ile her geçen gün daha çok ziyaretçi ağırlamaya devam ediyor. Evlilik temalı ilk alışveriş merkezi olarak diğer AVM'lere göre çok ayrı bir yeri olan bu merkez, evlilik ve nişan gibi hazırlıklar içerisinde olan ziyaretçilere hitap ediyor. Evlilik alışverişlerinin Türkiye'deki en önemli merkezi konumundaki "Evlilik ve Altın Alışveriş Merkezi", 200'den fazla farklı mağazası ve uygun fiyatları ile tüketicinin dikkatini çekiyor. Türkiye'nin en büyük altın üretim tesisi olan Kuyumcukent'in bünyesinde bulunmasının gücünden faydalanan Wedding World Kuyumcukent AVM, ucuz altın fiyatları ile de oldukça iddialı. AVM'de bulunan 100'ün üzerindeki kuyum mağazası, atölyelerinde



ürettikleri altın takı, mücevherleri %40'a varan indirimli fiyatlarla müşterilerine sunuyor.

Bahçelievler Belediye'sine bağlı geniş kapasiteli nikah salonu ve 3 adet farklı büyüklüklerdeki düğün salonları hem yakın hem de uzak çevreler tarafından oldukça rağbet görüyor. AVM içerisinde yer alan nikah salonunda gerçekleşen bir nikah töreni için Kuyumcukent'e gelen ünlü sanatçı Ediz Hun, ziyaretinde Kuyumcukent Yönetim Kurulu üyeleriyle de bir araya gelerek burada olmaktan dolayı yaşadığı memnuniyeti de dile getirdi.

İSTANBUL KIYMETLİ MADENLER ÇEMBERLİTAŞ'TA AÇILDI

İstanbul Altın Rafinerisi çatısı altında kurulan İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş.'nin İstanbul Çemberlitaş'taki mağazası faaliyete başladı. Özellikle gümüş üreticilerinin hammadde ve yarımamül ihtiyacını karşılayacak olan İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş. üreticilerin en önemli destekçisi olmayı hedefliyor.



Sektörün lider kuruluşu İstanbul Altın Rafinerisi'nin grup şirketlerine bir yenisi daha eklendi. İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş.'nin 11 Kasım 2013 tarihinde İstanbul Çemberlitaş'ta gerçekleştirilen mağaza açılışına çok sayıda sektör mensubu katıldı. İstanbul Altın Rafinerisi Yönetim Kurulu Başkanı Av. Özcan Halaç, İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş.'nin faaliyete başlaması ile ilgili şunları söyledi; "İstanbul Altın Rafinerisi olarak uzun yıllardır kuyumculuk ve mücevherat sektöründeki üreticilerimizin destekçisiyiz. Üreticilerimizin ihtiyaç duyduğu her türlü hammadde ve yarımamül ihtiyacını karşılıyoruz. Özellikle gümüş kategorisinde yaşanan gelişme ile birlikte, artan talebi karşılamak üzere çatımız altında İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş. adında yeni bir şirket ile hizmet vermeyi uygun bulduk. Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da her geçen gün daha da artan kalitemizle üreticilerin destekçisi olmaya devam edeceğiz."

Özellikle gümüş üreticisi firmalara hammadde tedariki konusunda İstanbul Altın Rafinerisi kalite ve güvencesi ile hizmet verecek olan İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş. üreticilerin en büyük destekçisi olacak. Üretim faaliyetinde bulunan firmalar, İstanbul Altın Rafinerisi kalite ve güvencesi ile üretilen 0.5, 1 ve 5 kg'lık külçe gümüş ile birlikte 2.5, 5, 10, 20, 50 ve 100 gramlık gümüşlerin yanı sıra gümüş granülleri İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş.'den temin edebilecek.

İstanbul Kıymetli Madenler A.Ş. aynı zamanda üreticilerin hurda gümüşlerinin değerlendirilmesi konusunda da hizmet verecek. Bugüne kadar ağırlıklı olarak 10 kg'lık paketlerde bulunan gümüş granül ürünlerine 1 ve 5 kg'lık mühürlü ambalajlar alternatif olacak. Gümüş üreticilerine yönelik olarak geliştirilen ürün ve hizmetler her geçen gün artacak.



KİAŞ, üyelerin menfaatlerine uygun olan hizmetleri sunmaya devam ediyor...

KİAŞ Destek Hizmetleri ve Atölye Bloğu İşletme Sorumlusu Mehmet Narlan, KİAŞ'ın üyelere sağladığı hizmetlerin kalitesini artırmak için yoğun şekilde çalıştıklarını söyledi. Narlan; "Dışarıdan tedarik edilen ürün ve hizmetlerimizi, olması gereken standartlara getirme çalışmalarımız devam etmektedir. Aldığımız hizmetleri sürekli takip ederek, gereken değişiklikler ve iyileştirme çalışmaları da yapmaktayız. Bu çalışmalar sonucunda avantajınıza olan durumları uygulamaya koyuyoruz."



Dışarıdan tedarik edilen ürün ve hizmetlerin performansını üyelerin doldurduğu anketler ve KİAŞ Denetim Ekibi ile gerçekleştirilen kontrol ve denetimler ile takip ettiklerini vurgulayan Mehmet Narlan; "Performans düzeyi düşen tedarikçilerimizi müşahedeye alarak incelemekte ve Yönetim Kurulumuza sunmaktayız. Yönetim Kurulumuzun aldığı kararlar doğrultusunda gerekli yaptırımları uygulamaktayız. Son zamanlarda Siteye hizmet veren su firması ile ilgili artan şikâyetler dikkate alınarak yapılan incelemeler sonucunda verilen hizmetin yetersiz olduğu anlaşılmıştır. Üyelerimize çok daha iyi hizmet verebilmek ve kalıcı memnuniyetler yaratmak adına öncelikle avantajımıza olacak şekilde bir teknik şartname hazırlanmıştır. Şartname hazırlanırken; T.C. Sağlık Bakanlığı'nca 17.02.2005 tarih 25730 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, "İnsani Tüketim Amaçlı Sular hakkındaki Yönetmelik" ve Türk Standartları Enstitüsü tarafından çıkarılan "TS 266 içme suları standartları" dikkate alınmış olup dağıtım yapacak firmanın organizasyon yapısı, referansları, kalite belgeleri, diğer su firmalarından üstün özellikleri ve iş tecrübesi gibi tüm konularla ilgili firmalar incelenmiştir. İhale neticesinde damacana su satışı için, Zemin Kat Platform girişindeki 200 metrekairelik depo alanımız, istenilen tüm kriterlere sahip Su Firmasına 2 yılına kiraya verilmiştir" dedi.

Yapılan bu doğru uygulama ile üyelerin bundan sonra hem daha ucuza, hem istedikleri markadan su temin edebilecekleri gibi aradıklarından kısa bir süre sonra suların işyerlerinde olması sağlandı.

KİAŞ Yönetimi ulaşım sıkıntısına da el attı, artık mesai çıkışında minibüsler 1 TL!

Karayolları ve Belediye'lerin İdareleriyle birebir yakın temaslar kurarak Kuyumcukent'in gelişmesi için bir çok çalışma ve projeler geliştirerek hayata geçiren Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu, gelen tüm şikayetleri tek tek değerlendirerek işleme alındığını belirtti.



Kuyumcukent çalışanlarının ulaşım konusundaki sıkıntılarını gidermek için harekete geçen KİAŞ Yönetimi detaylı projelerine devam ederken, yaşanan mağduriyet ve sorunları azaltmak amacıyla; Kuyumcukent-Şirinevler hattının Kuyumcukent sakinlerine özel uyguluyor olduğu indirimli hattı Kuyumcukent sakinlerine duyurdu. 1 TL karşılığında uygun fiyatlı ulaşım hizmetinden Kuyumcukent'te yaşayan herkes faydalanabiliyor.

Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetimi diğer taraftan ulaşım konusundaki sıkıntıların giderilmesi amacıyla Büyükşehir Belediyesi ile görüşmelerini sürdürüyor. Yönetim kısa sürede mağduriyetlerin giderilmeye çalışılacağını ve yeni hizmetlerin takip edilip Yönetime verilen desteğin devamını beklemektedir.



Mali durumu her geçen gün düzelen KİAŞ, kar eden şirket haline dönüşüyor



Mehmet YALÇIN
Yeminli Mali Müşavir

Kuyumcukent sitesi diğer benzeri toplu işyerleri yönetim yapılanmasına örnek teşkil edecek bir şekilde yönetilmektedir. Kat maliklerinin yönetim işlevini yine ortakları maliklerin olduğu Kuyumcukent İşletme A.Ş. (KİAŞ) tarafından yapılmaktadır.

KİAŞ Sermaye Piyasası Kanunu gereği çok ortaklı olması nedeniyle halka açık bir şirket hüviyetindedir. Buradan hareketle bağımsız denetime tabi olup iş ve işlemlerin kanunlara uygunluğu kamuya rapor edilmektedir.

KİAŞ kuruluş amacına uygun olarak yalnızca Kuyumcukent Sitesinin kat malikleri adına yönetimini ve işletilmesini yapmaktadır. Anonim Şirket olmasına rağmen gelirlerinin önemli bir kısmının aidat gelirlerinden hasıl olmaktadır. 2013 faaliyet yılında 30 Eylül tarihli mali bilgilerine göre şirketin dokuz aylık değerlendirmesi çeşitli oranlarla yapılabilir.

Likidite oranları:

Cari Oran = Dönen Varlıklar (3.042.637,62) / Kısa Vadeli Borçlar (7.251.750,05) = 0,42

Nakit Oran = Dönen Varlıklar (3.042.637,62) – (Stok (2.137.019,20) + Alacak (167.709,20) / Kısa Vadeli Borçlar (7.251.750,05) = 0,10

Faiz Karşılama Oranı = Vergi Öncesi Kar (993.071,18) + Faiz Gideri (185.912,84) / Faiz Gideri (185.912,84) = 6,34

Faaliyet verimliliği oranları:

Alacak Devir Hızı = Net Satışlar (18.290.647,09) / Ortalama Alacaklar (1.896.218,52) = 9,64

Ortalama Alacaklar = Dönem Başı Alacak (1.655.417,85)+ Dönem Sonu Alacak (2.137.019,20) / 2

Ortalama Tahsilat Süresi = 360 / Alacak Devir Hızı (9,64) = 37,34

Finansal durum oranları:

Kaldıraç Oranı = Toplam Yabancı Kaynaklar (7.554.228,77) / Aktif (Pasif) (13.167.017,97) = 0,57

Kaldıraç Oranının % 50'nin altında olması istenir. Kaynakların ne kadarının yabancı kaynaklardan oluştuğunu göstermektedir. İşletmenin Temel Finansman Politikası

Finansman Oranı = Özkaynak (5.612.789,20) / Toplam Borçlar (7.554.228,77) = 0,74

Finansman Oranının 1 olması istenir.

Karlılık oranları:

Brüt Satış Karlılığı = Brüt Satış Karı (1.761.931,70) / Net Satışlar(18.290.647,09) = 0,1

Satışların % kaçının brüt satış karı olduğunu gösterir.

Faaliyet Karlılığı = Faaliyet Karı (675.506,99) / Net Satışlar (18.290.647,09) = 0,04

YORUM

Cari Oran = 0,42 (Cari Oranın 1,5 – 2 olması önerilir.)

Nakit Oran = 0,10 (Nakit Oranının % 20 olması yeterli kabul edilir.)

Faiz Karşılama Oranı = 6,34 (Faiz Karşılama Oranı 1 olması şirketin karla kapandığını göstermektedir.)

Ortalama Tahsilat Süresi = 37,34

Kaldıraç Oranı = 0,57 (Kaldıraç Oranının % 50'nin altında olması istenir. Kaynakların ne kadarının yabancı kaynaklardan oluştuğunu göstermektedir.)

İşletmenin Temel Finansman Politikası

Finansman Oranı = 0,74 (Finansman Oranının 1 olması istenir.)

Brüt Satış Karlılığı = 0,1 (Satışların % kaçının brüt satış karı olduğunu gösterir.)

Faaliyet Karlılığı = 0,04

Yukarıdaki verilerin likidite oranlarının düşüklüğünün takip edilmesi gerekmektedir. Ancak şirketin kar ettiği gözlenmekte olduğu ve faiz karşılama oranını yüksek olması da çok önemli bir göstergedir.

Tahsilat oranının bir aylık (ortalama 37 gün) olması yönetim etkinliğinin ifadesidir.

Şirketin %50 yabancı kaynak kullanılması hususu dikkate alınmalıdır.

Son olarak faaliyet karlılığı oranlarının %4 olmasının şirketin özel yapısından geldiği düşünülmelidir. Yabancı kaynak oranının düşürülmesi halinde şirketin öz varlık artışının ve şirketin büyüme yönünde ivme kazanacağı söylenebilir.

Kuyumcukent çevre cezalarının tehdidi altında!

İstanbul Çevre İl Müdürlüğü tarafından Kuyumcukent Kompleksi'ne yapılan denetimler sonucunda elde edilen veriler, Kuyumcukent'in yeni uygulamaya konan çevre mevzuatına hala tam olarak uyum sağlayamadığını gösterdi.



İstanbul Çevre İl Müdürlüğü, Kuyumcukent'te gerçekleştirdiği denetimlerde atölyelerde kullanılan asit (zac yağı, tuz ruhu, kezzap, nişadır) ve patlatma (siyanür) gaz arıtma ünitelerinde, firmalarca kurulması gereken otomasyon sisteminin kurulmadığı ve bazılarında ise döküm filtresiz üretim yapıldığı tespit edildi. Çevre İl Müdürlüğü yapmış olduğu tespitlerin ardından KİAŞ yönetimi, Kuyumcukent'te faaliyet gösteren atölyeler için gaz arıtma ünitelerinin otomasyon şartnamesini hazırlamış ve firmaların cezai müeyyidelerle karşı karşıya kalmaması için defalarca yazılı ve sözlü bilgilendirmelerde bulundu.

Önümüzdeki günlerde yeniden yapılacak olan denetimlerde Kuyumcukent'e para cezaları verilebileceği, KİAŞ'ın da bu cezaları otomasyon sistemi ve döküm filtresi kurmadığı tespit edilen atölyelere rücu edeceği öğrenilmiştir. Bahsedilen koşulların oluşmaması sebebiyle ise Kuyumcukent Çevre İl Uygunluk Belgesi alamayacak olup baca emisyon ölçümü yaptırılmama tehlikesi ile karşı karşıya kalacaktır. İl Uygunluk Belgesinin alınamaması sonucunda KİAŞ, 01 Ocak 2014 tarihine kadar "Geçici Faaliyet Belgesi" başvurularında bulunamayacak ve Çevre Bakanlığı tarafından 40.000 TL ile 1.600.000 TL arasında belirlenecek olan tutarlardaki cezai müeyyidelerle maruz kalınacaktır.

Muhtemel olumsuz neticelerin gerçekleşmesi durumunda Kuyumcukent üyelerinin ciddi bir maddi ve manevi kayba uğramasının yanı sıra Kuyumcukent Kompleksinin kapatılmasına kadar varacak elim neticeler doğması söz konusu!

Üyelerimizin yeni çevre mevzuatının getirdiği tüm tedbirleri, hem kendi firmaları hem de içerisinde yaşıyor oldukları "Ortadoğu'nun En Büyük Entegre Altın-Gümüş-Mücevher Üretim ve Ticaret Merkezi" olarak ciddi bir yere sahip olan Kuyumcukent için bir an önce alarak ticari faaliyetlerinin sorunsuz bir şekilde devam etmesi hepimiz için önemlidir. Gerek çevre gerekse teknik konularda KİAŞ tüm üyelerine yardım ve desteğe hazırdır.

Sektörde düşük ayar çekili has tehidi



Sektörde düşük ayar çekili has tehlikesi devam ediyor. İridyum kullanılarak ayarı düşürülen külçe ve çekili has vakalarında artış meydana geldi. Son olay geçtiğimiz hafta Kuyumcukent'te yaşandı. Sahteciler sektörün büyük firmalarının damgasını taklit etmeye bile başladı.

Kuyumculuk ve mücevherat sektöründe en önemli faktörlerden birisi olan ayar garantisi tehdit altında. Özellikle son zamanlarda sahtecilikte kullanılmaya başlanan iridyum, tespitinin zor olması sebebiyle ayar konusunda ciddi problemler ortaya çıkabiliyor. Sektör profesyonellerinin dahi tespit etmekte zorlandığı iridyum ihtiva eden külçe ya da çekili haslar üreticiler için ciddi problem olmaya başladı. Sahtekarlar külçe dökerken içine iridyum ilave ediyor. Dökülen külçe çekilerek plaka haline getiriliyor. Plaka haline getirilen altın üzerine sektörün büyük firmalarının logoları taklit edikerek damga vuruluyor. Bu sahtekarlığın son örneği geçtiğimiz hafta Kuyumcukent'te yaşandı. Ayar kontrolü yapılan çekili plakanın ayarı 980 mil-yemin altında çıktı. Konu ile ilgili profesyonel teknik tespitin ardından Emniyet Ekipleri takibe başladı. Benzer konuda pek çok vakanın adli takibi yapılıyor.

Altına göre çok yüksek sıcaklık derecelerinde eriyebilen iridyum, cihaz kontrollerinde külçe altının içinde altın gibi tepki verdiğinden sahtecilikte yaygın olarak kullanılıyor. Standart cihazlarla tespiti son derece zor olan iridyum ayarı düşürdüğü gibi, ürün kalitesinde de önemli problemler yaşanmasına sebebiyet veriyor. Konu ile ilgili görüşüne başvurduğumuz uzmanlar, bu konuda yaşanan problemleri giderebilmek için 999,9 saflık derecesinde çekili kullanmanın daha doğru olacağı değerlendirilmesinde bulunuyorlar.



Kuyumcukent **Taksi Durağı** artık **AVM önünde yer alacak**

“Kuyumcukent taksi” tesisteki en uygun alanda ve yenilenmiş modern tesisinde Kuyumcukent sakinlerinin hizmetinde...



KİAŞ tarafından yapılan düzenlemeler ve Kuyumcukent'i geliştirme çalışmaları kapsamında mevcut Kuyumcukent Taksi Durağı ile ilgili çeşitli düzenlemelere de başvuruldu. Tüm alanlarda maksimum hizmet kalitesini yakalamak adına çalışmalarını bu yönde geliştiren KİAŞ, ihtiyaç-talep analizlerinin ardından Atölye Meydan bölgesinde bulunan taksi durağının AVM önüne taşınma kararını aldı.



AVM müşteri girişlerinin çoğalmasıyla birlikte AVM önünde her daim hazır vaziyette taksi bulunması gerekmesi sebebiyle taksi durağıyla anlaşma yapıldı ve taksi durağında sürekli boş taksi bulundurulmaya başlandı. Daha verimli hizmet verilmesi adına durak bölgesine yolcu bekleme alanı yaptırılarak memnuniyet bir kat daha üst seviyeye çıkartılmış olundu. Yeni durağın çıkış bölgesine çok daha yakın olması sebebiyle kompleks içerisinde oluşabilecek araç yoğunluğunun da atlatılması taksi müşterilerinden oldukça olumlu tepkiler olarak KİAŞ Yönetimi'nin bir kez daha memnuniyeti üst seviyeye çıkartmasına sebep oldu.

Değerli Kuyumcukent Sakinleri,

*S*ite Yönetimi tarafından güvenlik, temizlik, otopark, teknik vs. konularda alınan kararlar; işyeri sahiplerinden çalışanlarına, müşterilerden ziyaretçilere kadar herkesi memnun edecek ideal şartları sağlamak içindir. Bu yüzden, lütfen aşağıdaki ikaz ve uyarıları dikkate alalım, uymayan kişi veya kişileri nazikçe uyaralım. Unutmayalım ki, Kuyumcukent hepimizindir, bizler sahip çıktıkça çok daha iyi koşullarda sektörün gözdesi olmaya devam edecektir.

- Plazalar, AVM ve Atölye bloklarına girişte mutlaka kapı detektörlerinden geçiniz, üzerinizin aranması ve elinizdekilerin x-ray cihazından geçirilmesi konusunda Güvenlik Görevlilerine yardımcı olunuz.
- Tanımadığınız, ne maksatla geldiği belli olmayan ve hareketlerinden şüphe duyduğunuz kişileri Güvenlik Birimine bildiriniz.
- İşyerinizin güvenliği açısından kamera ve alarm bildirim sistemini kurdurunuz, tamamlandığını takibi açısından KİAŞ Güvenlik Müdürüne bildiriniz.
- Güvenliğiniz için kendinizin, ortaklarınızın ve çalışanlarınızın güncel iletişim ve kimlik bilgilerini KİAŞ güvenlik Müdürüne bildiriniz.
- İşyerinizi terk ederken; alarminizin kurulu, su vanasının kapalı, fan-coilin kapalı, rezistanslı ısıtıcı v.s. kullanıyorsanız fişten çekili ve kapınızın kilitli olduğuna emin olunuz.
- Site kapalı alanları içerisinde; gereksiz şakalaşmalar, yüksek sesle bağırarak konuşmalar, itişme ve kakışmalar yaparak müşteri ve diğer sakinlerin huzurunu bozmayınız.
- Tanıtım, reklam, bağış vs. nedenlerle işyerinize gelen kişileri derhal Güvenlik Birimine bildiriniz, işyerinize girmesine izin vermeyiniz.
- Tüm Kapalı alanlar ve tuvaletlerde sigara içilmemesine, çöplerin gelişigüzel ortalığa bırakılmamasına ve yemek tep-silerinin işi biter bitmez gönderilmesine özen gösteriniz.
- Aracınızı site içerisinde açık ve kapalı otopark alanlarında park edebilmeniz için ayrılmış yerler haricinde ve başka bir aracın çıkışını engelleyecek şekilde park etmeyiniz.
- Kapalı otopark mahalline girerken, Güvenlik Görevlisinin bagaj araması yapmasını anlayışla karşılayınız, aracınız LPG'li ise açık otopark yerlerine park ediniz.
- Otoparkta aracıyla veya araçsız olarak başkasına ait bir araca zarar vererek kaçan kişileri Güvenlik Birimine bildiriniz.
- Aracınızı park ettikten sonra değerli eşyalarınızı aracınızın içerisinde bırakmayınız, kaybolması durumunda bundan Site Yönetimi sorumlu değildir.
- Sitemizin ortak yeşil alanlarına dikilen bitkilere ve kapalı alanlardaki salon bitkilerine zarar verilmemesine özen gösteriniz.
- Ortak alanlardan by pass yaparak, kendi işyeri için elektrik ve su kullanımı yapan kişi veya kişileri derhal KİAŞ' a bildiriniz.

- Güvenlik Ofisi Telefon: 0 212 603 00 00 (dahili 172)
- Güvenlik Vardiya Amiri: 0 530 498 76 14 (24 saat)



Kuyumcukent Tehlikeli ve tehlikesiz atık toplama hizmetleri

Site bünyesinde açığa çıkan her türlü tehlikeli ve tehlikesiz atığın ayrıştırılması, toplanması ve bertaraf edilmesi işlemleri, Çevre Mevzuatına uygun olarak aşağıda tanımlanan şekilde gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bu konularda daha fazla bilgiyi KİAŞ Arıtma Tesisi ve Çevre Birimi Müdürlüğü'nden (0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan) alabilirsiniz.



Atık pil ve aküler: Atık pillerin atık pil kutularında toplanması, kullanılmış akülerin ise 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Tehlikeli maddeler içeren kirlenmiş sıvılar (Aseton, trikloretilen, toulon, yıkama sıvıları vb.): Bu atıkların atık su kanallarına dökülmemesi ve etiketli sızdırmaz kaplarda toplanması ve 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Atık Yağlar: Sızdırmaz kaplarda toplanarak 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Atık Floresan Lambalar: Kırılmayacak şekilde kutulara koyularak, çöp ve diğer atıklara karıştırılmadan 0 212 603 00 00/dahili 141 tele-

fondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Auçı atıklar: Diğer atıklardan ayrı toplanarak 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Elektronik atıklar: Evsel atıklara karıştırılmadan ayrı toplanması ve 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Tehlikeli maddelerle kontamine olmuş katı atıklar: Ayrı olarak sızdırmaz poşetlerle toplanması 0 212 603 00 00/dahili 141 telefondan çağrılacak görevlilere teslim edilmesi gerekiyor.

Tehlikeli maddelerle kontamine olmuş ambalaj atıkları: Ayrı toplanıp, tedarikçi firmaya teslim edilmesi gerekiyor.

Evsel atıklar: Diğer atıklar ile karıştırılmadan Sitedeki Temizlik görevlilerine teslim edilmesi gerekiyor.

Ambalaj atıkları: Diğer atıklar ile karıştırılmadan Sitedeki Temizlik görevlilerine teslim edilmesi gerekiyor.



Wedding World Kuyumcukent AVM ilk transit yolcusunu ağırladı

Günde 1.7 tonluk altın üretimi yapılan Yenibosna'daki Kuyumcukent; "Ortadoğu'nun En Büyük Entegre Altın, Gümüş ve Mücevher Üretim ve Ticaret Merkezi" olma misyonunu gerçekleştirmek için başlattığı sayısız projelere tüm hızıyla devam ediyor. Mart ayında yapılan seçimlerin ardından faaliyetlere başlayan yeni Kuyumcukent Yönetimi ilk olarak tanıtım planlamalarını yaptı, bu kapsamda geliştirilen projelerden biri, belki de en önemlisi olan transit yolcuların Kuyumcukent'e çekilmesi ile ilgili İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu ile yapılan toplantı da alınan destek idi.



Transit yolcuların uçuş öncesi bekledikleri süreyi, havaalanına çok yakın konumda olan Kuyumcukent'te geçirmeleri için aynı zamanda Türk Hava Yolları Yönetimi ile de görüşmelere başlandı. "Transfer için havaalanında bekleyen turistlerin alışveriş ve mola vermeleri için birkaç saatliğine Kuyumcukent'e getirilip daha sonra tekrar havaalanına bırakılmasını içeren proje için THY Yönetimi ile görüşmeye başladık. Bu konuda bir takım mevzuat sorunları var; vize, çıkış gibi. Bir yolcu havaalanından çıktığı anda ülkeden çıkmış gibi değerlendiriliyor. Dubai'deki modeli buraya getirmek istiyoruz." diye konuşan KİAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu atılacak bu adımın ardından Kuyumcukent'in önünde hiçbir engelin kalmayacağına da değindi.

Yürütülen çalışmalar kapsamında Kasım ayı içerisinde 5,5 saatlik uçuş aralığı olan bir yabancı turist bekleme süresini Wedding World Kuyumcukent AVM içerisinde geçirdi. ABD'den Türkiye'ye iş seyahati için gelen ve aynı zamanda KİAŞ Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu'nun Brüksel'den arkadaşı olan Amerikalı ziyaretçi Jon Huggins Türkiye'de olmaktan dolayı çok memnun olduğunu ve Kuyumcukent gibi dev bir altın üretim tesisinin kendisini büyülediğini dile getirdi. Kuyumcukent içerisinde üretimden halka satışın yapıldığı nokta olan Wedding World Kuyumcukent AVM'nin dünyada bir ilk olduğunu ve evlenecek çiftlerin yapacağı alışverişler için büyük bir rahatlık olduğunu belirtti. AVM içerisindeki mağazalardan hediyelik eşyalar alan Huggins, Türkiye'yi ziyaret edecek yakınlarına mutlaka Kuyumcukent'i görmeleri gerektiğini iletteceğini belirterek AVM'den ayrıldı.

Kuyumcukent Büyükşehir Belediyesi'nin önemli yetkililerini kabul etti

Kuyumcukent Yönetimi'nin değişmesiyle beraber Kuyumcukent'te yaşanan olumlu değişiklikler tüm hızıyla devam ediyor. Kuyumcukent sakinleri haricinde müşteriler ve önemli isimler tarafından da yakından takip edilen gelişmeler ve özel ilişkiler sayesinde Kuyumcukent'e önemli isimlerin ziyaretleri yoğun bir şekilde devam ediyor.



rtadoğu'nun En Büyük Entegre Altın, Gümüş ve Mücevher Üretim ve Ticaret Merkezi olan, kuyum sektörünün en önemli buluşma noktası olan Kuyumcukent'in hak ettiği yere gelmesi adına verilen hizmet ve çalışmaların karşılıksız kalmadığını görmek Kuyumcukent Yönetiminin daha fazla özveriyle ve kısa sürede çok daha büyük adımlar atmalarına sebep oluyor.

Yönetim değişikliğinin ardından Kuyumcukent'e yapılan önemli ziyaretlerin artması, önemli isimlerin Kuyumcukent'e destek vermesi ve sorunlarına çözüm bulmaya çalışması Kuyumcukentlileri onore ederek büyük gelişmelerin Yönetim tarafından çok kısa sürelerde yapılacağına inanmalarını sağladı. Yapılan önemli ziyaretlerin sonuncusu; İstanbul Büyükşehir Belediyesi Yatırım ve Projelerden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Mevlüt Vural, İdari İşlerden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Hüseyin Eren ve İmar-Şehircilik Daire Başkanı Ahmet Erhan Gökal tarafından yapıldı. Ziyarette, KIAŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu'ndan Kuyumcukent'in kronik sorunları yetkililere anlatılarak, çözüm yolları konusunda ellerinden gelen yardımı yapacakları sözü alındı. Önemli makamlarla yapılan görüşmeler ve işbirlikleri ile beraber Kuyumcukent'in gelişiminin devam edeceği konusundaki inanç günden güne artarak, komplekse gelen ticari talepleri direkt olarak arttırmakta olduğu ve mevcut mali değer hızla yükselmekte olduğu ve Yönetime olan güvenin her geçen gün arttığı konusundaki fikir birlikteliği her geçen gün yükselmektedir.

KİAŞ Yönetimi AVM'nin gelişmesi için çalışmalarına ara vermiyor!

AVM'nin gelişmesi için yeni kampanya ve etkinlik çalışmalarına başlayan Kuyumcukent İşletme A.Ş. oyuncu/manken/sunucu Şenol İpek organizatörlüğünde; bir takım projeleri hayata geçirmeyi planlıyor.



*S*anatçı Şenol İpek Kuyumcukent ve Wedding World AVM'nin gelişmesine ve doluluk oranının artırılmasına yönelik yaptığı çalışmaları 12 Kasım 2013 tarihinde Yönetim Kuruluna sundu.

Sunumda yapılan çalışmalardan Sosyal Sorumluluk Projesi ve Takı Tasarım Yarışmasının ilk etapta ele alınmasına, daha sonraki aşamada ise Altın Günleri, TV Programı, Moda Günleri ve Kuyumcukent Medya Ödülleri projelerinin ele alınmasına; bütçelendirme çalışmasının Şenol İpek tarafından yapılmasına ve projelerin realize edilmesi için Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Ahmet Rifat Kaya ve Cemil Özer ile Üye Habib Kocabaşoğlu ve Genel Müdür Selami Tütüncüoğlu'ndan oluşan Komisyonun oluşturulmasına karar verildi.

Bu kapsamda Yılbaşı döneminin yaklaşmasıyla beraber ilk olarak; sosyal sorumluluk projesi (Down sendromlu çocuklar, Böbrek Vakfı vs.) bünyesinde Özlem Yıldız, Ömür Gedik, Sıla gibi kimi sanatçı kimi de Cemiyet hayatından ünlü simanın Wedding World Kuyumcukent AVM'ye gelmeleri ve talep eden işyerlerine satış yapmaları sonucu, mağazaların satışını ve AVM'nin bilinirliğini arttırmak amacıyla bir organizasyonun yapılmasını planladı. Bu maksatla AVM İşyeri sahipleri ile bir toplantı düzenleyen KİAŞ Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu, 09 Aralık Pazartesi günü saat 11.00'de AVM Konferans Salonunda projeler hakkında bilgilendirme yaptı ve Şenol İpek tarafından yapılan sunumun ardından katılımcılara söz verilerek fikir ve öneriler alındı. Gelen oldukça olumlu tepkilere rağmen yeterli sayıda ön talep toplanamamış olması sebebiyle ise bahsedilen organizasyon için öneriler doğrultusunda ilerleyen tarihlerde tekrar bir çalışma yapılması ve yeniden bir toplantı düzenlenmesi kararı alındı.



Yapılan denetimlerle KİAŞ'ın hizmet kalitesi üst seviyeye ulaştı!

KİAŞ Yönetimi tarafından, tespit edilen ihtiyaçlar doğrultusunda oluşturulan yeni norm kadro ile beraber, KİAŞ'ın geçmişinde hiç mevcut olmayan "Güvenlik ve Destek Hizmetleri Müdürlüğü" departmanı oluşturuldu. Güvenlik-Otopark İşletme Birimi, AVM ve Plazalar İşletme Birimi, Destek Hizmetleri ve Atölye Bloğu İşletme Birimi, Satış ve Pazarlama Birimi, Satınalma ve Lojistik Birimleri'ni kapsayan Destek ve Güvenlik Hizmetleri Müdürlüğü'nü ise Ö. Cevat GÖĞEZ ifa etmeye başladı.

Yapılan kadro değişikliğinin ardından, özellikle temizlik ve güvenlik konularında sıkı çalışmalara başlayan yeni ekip; hizmet alımı yapılan firmalar yapılan sıkı denetim ve bizzat sahada yerinde tespit edilen ihtiyaç ve problemlerin kısa sürede giderilmesi sayesinde, hizmet kalitesinde önemli bir artış yakalamıştır. Konu ile ilgili Ö.Cevat GÖĞEZ ile yapılan görüşmede; "Müdürlüğüm kapsamında hizmet veren KİAŞ ve Taşeron Firma personeli, işini iyi bilen, profesyonel, çalışkan ve yetenekli kişilerdir. Benimsediğimiz düşünce; denetim ve kontrollerin soluksuz devam ettirilmesi, tüm sahalarda KİAŞ tarafından verilen hizmetlerin en üst seviyede olmasıdır." diyerek kısa sürede başarılan kalite artışının sırrını paylaşmış oldu.

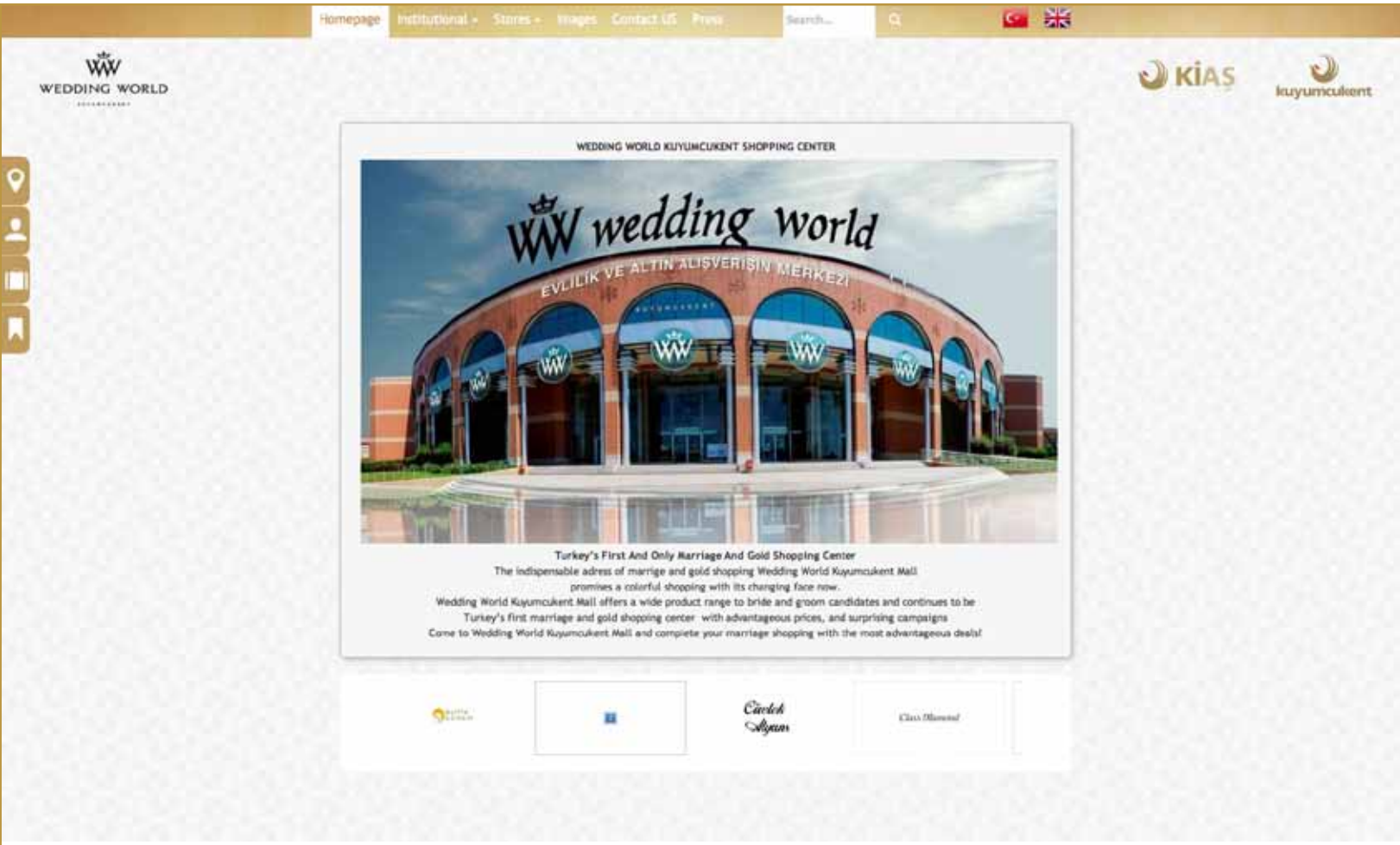


Kuyumcukent İşletme A.Ş.'nin tüm Birim ve Müdürlükleri olarak, İşyerlerindeki çalışanlar ile müşteri memnuniyetini öncelikli hedef olarak ilke edindiklerini belirten Göğez, konuşmasına çalışma prensipleri ve gelişmelerle ilgili özet bilgileri aktararak devam etti: "Bilindiği üzere; Güvenlik, Temizlik ve Peyzaj konularında, sektörün duayen firmaları ile yapılan karşılıklı sözleşmeler kapsamında hizmet alımı yapılmaktadır. Belirli maliyetler çerçevesinde alınan bu hizmetlerden, tüm Kuyumcukent sakinlerinin maksimum memnuniyetini sağlamak KİAŞ'ın ve dolayısıyla Güvenlik ve Destek Hizmetleri Müdürlüğü olarak bizlerin öncelikli görevidir. Taşeron firmaların verdiği hizmet kalitesinin ve personel niteliğinin üst seviyelerde olmasını ve kendilerine

ödenen her kuruşun Kuyumcukent'e katkı getirecek şekilde karşılığının alınmasını sağlamak maksadıyla, KİAŞ denetleme heyeti tarafından aralıksız denetlemeler yapılmakta, Firmaların dikkati çekilmektedir. Sonunda elde ettiğimiz veriler ile Kalite Yönetim Sistemimizi iyileştirmeyi ve geliştirmeyi arzu ediyoruz. Uluslararası benimsenmiş hizmet standartlarının kurum kültürümüze yerleşmesini sağlamak en büyük hedefimizdir. Belirlenmiş tarih aralıklarında, son derece profesyonel ve deneyimli denetçi ekibimiz tarafından güvenlik hizmetlerimiz, temizlik hizmetlerimiz ile ilgili tüm süreçlerimiz gözden geçirilerek etkinliği ve verimliliği ölçülmektedir. Denetimler sırasında tüm görevlilerinin genel ve kendi görev alanları ile ilgili işleyişi ve uygulamalardaki hâkimiyetleri gözden geçirilmektedir."

WEDDING WORLD KUYUMCUKENT AVM DÜNYA'YA AÇILIYOR!

Türkiye'de ilk ve tek Evlilik ve Altın Alışveriş Merkezi olan Wedding World Kuyumcukent AVM, yerli turistlerin yanı sıra yeni Yönetimin uygulamaya koyduğu tedbirler ile yabancı turistlerin de oldukça ilgisini çekmeye başladı. Böyle bir tematik AVM oluşumunun varlığını öğrenen yabancılar, KİAŞ'a e-mail yolu ile irtibata geçerek detaylı bilgiler alıyolar.



A

VM'nin yanı sıra Kuyumcukent kompleksi ile ilgili de sorular sorarak ilgilenen yabancı yatırımcılar, Türkiye ziyaretlerinde Kuyumcukent'i ziyaret ederek görmek istedikleri bir kompleks olduğunu da belirtiyorlar. Belirli dönemlerde turistlerin haricinde yabancı resmi ve ticari heyetler tarafından da ziyaret edilerek detaylı bilgileri sunulan Wedding World AVM ve Kuyumcukent eşi benzeri olmaması sebebiyle de oldukça dikkat çekiyor.

Aynı zamanda Yönetim tarafından takip edilen projelerin arasında yer alan Türk Hava Yolları ve çeşitli tur firmaları ile yapılacak olan anlaşmalar sonucunda ciddi turist ziyaretleri bekleniyor. Henüz görüşme ve çalışmaları devam eden projeler uygulamaya başlamadan önce KİAŞ yönetimi şimdiden gerekli hazırlıkları yapmaya başladı.

Bu olumlu gelişmelere katkı sağlamak düşüncesiyle KİAŞ, yalnızca Türkçe dil seçeneğiyle kullanılmakta olan web sayfasını yenilenerek daha kullanışlı ve yılın trendlerine uygun olarak tasarlamış ve İngilizce dil seçeneğine de yer verilmiştir. Şimdiden yabancı ziyaretçileri tarafından olumlu tepkiler almaya başlayan www.weddingworld.com.tr 'nin günlük ziyaretlerinde de fark edilir bir artış gözlemlendi.

Otopark şikâyetleri Kuyumcukentlileri zor durumda bırakacak

Son dönemlerde gündeme gelen “Otopark işletme bedeli” konusu ile ilgili detaylı bilgilerin KİAŞ tarafından üyelerle paylaşılmasına rağmen maalesef belediye gibi çeşitli resmi makamlara bazı kimseler “KİAŞ Otopark ücreti olarak para kazanıyor” şeklinde yapılan asılsız şikâyetler sonucunda üyelerden alınan bedellerle ceza ödemek zorunda kaldığı gibi, resmi makamların yasal mevzuatı gereği KİAŞ, otopark ruhsatı almak için zorlanıyor.



Bilindiği gibi KİAŞ otopark işletmemekte, “işletme hizmet bedeli” olarak üyelerinden günlük 1,5 TL gibi cüzi bir ücrete tekabül eden “aylık abonman bedeli” almaktadır. Diğer taraftan Kuyumcukent’teki ticareti artırmak ve AVM olmadığı halde yine de AVM işletme kurallarına uyum sağlamak için Yönetim Kurulunun aldığı bir kararla; perakende satış yapan mağazalara gelen müşterilere verilen “ücretsiz otopark fişi” uygulamasıyla da Kuyumcukent’te alışveriş yapan müşterilerden 3 saate kadar kalanlardan hiç ücret alınmamakta, 3 saati geçenlerden ise 5 TL yerine 3 TL ücret alınmaktadır. Bu bedeller KİAŞ gelirlerine ilave edilerek üyelerden toplanması gereken aidatların düşürülmesi için kullanılmaktadır. Eğer bu otopark işletme gelirleri elde edilemezse, üyelerden toplanan aidatların artırılmasından başka çare yoktur.

Diğer taraftan eğer KİAŞ otopark işletme ruhsatı alırsa; otopark işletmecisi olacak ve İstanbul gibi metropol bir şehirde 20 TL’ye varan otopark ücretleri dikkate alındığında gelirlerini ciddi biçimde artıracaktır. Ancak üyeler bundan zarar görecek, ayda 45 TL gibi cüzi rakamlarla Kuyumcukent’e girip çıkarken ayda 300 TL gibi ücret ödemek zorunda kalacaklardır. Yani şikâyet edenler esasen Kuyumcukent’te yaşayanların ayağına tabanca sıkılmaktadırlar.

Öbür taraftan hiçbir kimseden girişte otopark ücreti alınmaz ise de dışardan gelen insanlar daimi olarak araçlarını Kuyumcukent’e bırakacakları için, burada yaşayan üyelerin Kuyumcukent’te otopark alanı bulması da olanaksız hale gelecektir.

Tüm bu şartları değerlendirerek üyelerinin menfaatine karar veren KİAŞ Yönetimi, hali hazır uygulamanın isabetli olduğuna inanmakta, bu tür üyelere zarar verecek şikâyetleri yapanların engellenmesi konusunda Kuyumcukent’te yaşayan herkesten yardım ve destek talep etmektedir. Eğer bu başlanamazsa KİAŞ Otopark İşletmeciliğine soyunacak ve üyelerinin menfaatlerine aykırı biçimde çalışmak zorunda kalacaktır.

Kuyumcukent İşletme A.Ş. tarafından yeni yönetimle birlikte başlatılan proje ve faaliyetlerle ilgili Kuyumcukent sakinlerinden alınan oldukça olumlu yorum ve desteklerinin yanı sıra zaman zaman bu tür olumsuz davranışlarla da karşı karşıya kalmaması, Ortadoğu’nun en büyük altın ve mücevher üretim ve ticaret merkezi olan Kuyumcukent’in hak ettiği yere en kısa zamanda gelebilmesi için tüm üyelerin KİAŞ ile işbirliği yapması, birlik ve beraberlik içinde hareket etmesi herkes için büyük önem taşımaktadır.



Kuyumcukent'in adresi değişti!

Kuyumcukent'in adresi belediye tarafından yapılmış olan adres değişiklikleri çalışması kapsamında değiştirildi. Kuyumcukent'in yeni adres bilgisi "Yenibosna Merkez mh. Ladin sk. No:4 - 34197 Bahçelievler/İstanbul" oldu.



*S*on zamanlarda Kuyumcukent sakinleri tarafından postalarının kendilerine ulaşmadığı yönünde gelen yoğun şikâyetler doğrultusunda KİAş tarafından yapılan araştırmada tesis içi adreslerin yazılmadığı ve kimi zaman "29 Ekim Cd. No:1 Bahçelievler/İstanbul" olan eski adresin kullanılmakta olduğu tespit edildi.

Bu doğrultuda, belediye tarafından yapılmış olan adres değişiklikleri çalışması kapsamında, Ocak 2013 tarihinde Kuyumcukent'in adresi de "Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. No:4 34197 Bahçelievler/İstanbul" olarak değiştirildi. Bundan sonra postaların sağlıklı bir şekilde ulaşması için yeni adres bilgilerine ek olarak tesis içi adreslerin de belirtilmesi gerekiyor.

AVM Mağazalar, Plazalar ve Atölyeler için:

AVM Mağazalar

Yenibosna Mah. Ladin Sokak No:4 Wedding World Kuyumcukent AVM (Tesis içi adres, Kat. sk. No. vb...) 34197 Bahçelievler/İstanbul

Plazalar

Yenibosna Mah. Ladin Sokak No:4 Kuyumcukent Plaza (Tesis içi adres, Kat. sk. No. vb...) 34197 Bahçelievler/İstanbul

Atölyeler

Yenibosna Mah. Ladin Sokak No:4 Kuyumcukent Atölye Bloğu (Tesis içi adres, Kat. sk. No. vb...) Bahçelievler/İstanbul

KUYUMCUKENT
01 KASIM 2013 TARİHLİ
OLAĞANÜSTÜ BLOK KAT MALİKLERİ KURULU TOPLANTI TUTANAĞI

Gündem Madde 1: Açılış konuşması Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Halaç tarafından yapıldı.

Gündem Madde 2: Cemil Özer, Rahmi Gayret, Memduh Acar, Selahattin Uyanık, Ömer İbrahim Sayın, Ahmet Rifat Kaya tarafından verilen 01.11.2013 tarihli önerge ile Divan Heyeti Başkanlığı'na Mehmet Alacacı'nın, Divan Üyeliklerine Abdullah Deniz ve Nail Akyüz'ün getirilmesi teklif edildi. Teklif edilen Divan Heyeti'nin kabul edilip edilmediği ve Divan Heyeti'nin toplantı tutanağını imzalama yetkisi oya sunuldu.

Divan Heyeti ve Divan Heyeti'nin toplantı tutanağını imzalama yetkisi oy birliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 3: Kat Mülkiyeti Kanunu ve Kuyumcukent Toplu Yapı Yönetim Planı Madde 58 uyarınca " 1. Toplantıda çifte çoğunluk sağlanamaz ise 2. toplantı katılanlar ile toplanır" kuralı uyarınca katılanlar ile toplantı Divan Heyeti tarafından açılarak toplantı başlamıştır.

Gündem Madde 4: Gündemin 4. maddesinin görüşülmesine geçildi.

Kuyumcukent 1542 Ada, 13 parsel ile ilgili ecriden misil konusunda Kuyumcukent İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Selami Tütüncüoğlu tarafından sunum yapılarak Haziruna detaylı bilgi verildi. Özcan Halaç söz aldı, konuyla ilgili açıklama yaptı. Sait Erdal Metiner söz aldı geçmiş dönemlere ilişkin açıklama yaptı.

Gündem Madde 5: Gündemin 5. maddesinin görüşülmesine geçildi.

"Kuyumcukent Blok Kat Malik Yönetim Kurulu'na Kuyumcukent kompleksinde gerçek ve tüzel kişi tacir olarak faaliyet gösteren işyerine 1 adet ücretsiz otopark kullanım hakkı verilmesi ve otopark alanı tahsis konularında ve ayrıca otopark işletmeciliği ilgili kriterleri belirleme yetkisinin Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu'na verilmesi " hakkında Cemil Özer, Rahmi Gayret, Memduh Acar, Selahattin Uyanık, Ömer İbrahim Sayın, Ahmet Rifat Kaya tarafından önerge verildi.

Kemal Merim söz aldı, ücretsiz otopark hakkının verilmesini uygun görmediğini söyledi. Özcan Halaç konu ile ilgili açıklama yaptı. Zeki Elitaş söz aldı uygun gördüğünü açıkladı. İsmail Erdal Çetinkaya söz aldı otopark hakkı verilip verilmemesinin bir önemi olmadığını, mesaj iletişim zafiyetini belirtti. Can Özkök söz aldı, olması gerektiğini düşündüğü kriterleri söyledi. İdris Tan Kamer söz aldı, otopark tahsilat eksikliğini neyle kapatılacağını sordu. Süleyman Çağ söz aldı teşekkür etti. Özcan Halaç konunun Yönetim Kurulunda maliklerin talepleri doğrultusunda değerlendirilip karar alınacağını belirtti.

Verilen önerge görüşülerek oylandı. İki red oyuna karşı önerge oy çokluğu ile kabul edildi.

Gündem Madde 6: Gündemin 6. maddesi uyarınca *"teknik rapor alınarak otopark alanı olarak tescilli yerlerdeki kullanılamayan ve araç park edemeyecek özellikteki alanların makul olan şartlarda ekonomik olarak değerlendirilmesi için Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu'na yetki verilmesi"* hakkında Cemil Özer, Rahmi Gayret, Memduh Acar, Selahattin Uyanık, Ömer İbrahim Sayın, Ahmet Rifat Kaya önerge verdi.

İsmail Erdal Çetinkaya söz aldı, "depoları otoparka kiralarsanız araçlara yer bulacak mıyız" diye sordu. Özcan Halaç cevap verdi.

Verilen önerge görüşülerek oylandı. Önerge oybirliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 7: Gündemin 7. maddesi uyarınca Selami Tütüncüoğlu tarafından bir sunum yapılarak Kuyumcukent kompleksindeki elektrik tüketiminin her geçen gün artması sebebiyle konuyla ilgili alternatif yatırımların araştırılıp değerlendirilmesi ve trigenerasyon kurulması için çalışmalar yapıldığı konusunu açıklandı.

İsmail Erdal Çetinkaya söz aldı “trigenerasyon ne demek, maliyeti, profili belli değil” dedi. Muammer Zora söz aldı “doğalgaz fiyatları artıyor, doğalgaz üretim tesisi bize yük olarak kalabilir, rüzgâr ve güneş enerjisi daha iyi olur” dedi. Ali İhsan Delen söz aldı “bunun için bütçemiz var mı” diye sordu. Süleyman Çağ söz aldı “gayet güzel düşünülmüş, ama rüzgâr enerjisi olursa daha faydalı olacaktır” dedi.

Divan Başkanı bu konu ile ilgili Yönetim Kuruluna yetki verilmesini istedi.

Özcan Halaç sorulara cevap ve detaylı bilgi verdi ve konunun araştırılacağını ve ayrıca KİAŞ’ın ana sözleşmesinde bu konuda yetki olduğunu ifade etti. Kemal Merim söz aldı ve daha önceki dönemlerde alınan elektriğin fiyat bilgisini verdi. Divan Üyesi Nail Akyüz söz aldı.

Gündemin 7. Maddesi ve konuyla ilgili yetki verilmesi oylandı, oy birliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 8: Gündemin 8. maddesi uyarınca Selami Tütüncüoğlu tarafından sunum yapıldı. Revize yatırım bütçesi 04.06.2013 tarihli 18 numaralı Yönetim Kurulu Kararı ile kabul edilmiş olup iadeli taahhütlü Kat Maliklerine tebliğ edilmiştir ve ayrıca ilan panoları ile internet sitesinde yayınlanmıştır. Revize yatırım bütçesinin tebliğ ve ilan edilmiş olması sebebi ile Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Kurulu tarafından okunmadan onaylanması hakkında Cemil Özer, Rahmi Gayret, Memduh Acar, Selahattin Uyanık, Ömer İbrahim Sayın, Ahmet Rıfat Kaya önerge verdi.

Ali İhsan Delen söz aldı ve projede tamamlanan işleri, yapılan ve yapılacak olanları anlatılmasını, trigenerasyonu, güvenlik kameralarını, led aydınlatmaların tamamlanmasını sordu. Selami Tütüncüoğlu güvenlik sisteminin takviyesi ile ilgili fizibilite çalışmalarının devam ettiğini, led armatürlerle ilgili enerji tasarrufu kaleminin son sıraları yer aldığını ve trigenerasyonun detaylı bilgisini verdi. Mustafa Aycan söz aldı “yürüyen merdivenler yatırım bütçesinin içinde mi” diye sordu, Özcan Halaç “olmadığını” söyledi, “yatırım bütçesinden vazgeçmedik devam ediyoruz, devam etmek zorundayız ama daha acil ve önemlileri ile sıralamayı değiştirdik” dedi.

Can Özkök, “mal kabul alanı inşaatından önce elektrik işleri halledilmeliydi” dedi. Kemal Merim söz aldı “AVM’yi doldurabilmek için giriş kapısını çoğaltmak gerekir diye yatırım bütçesine dahil ettik” dedi. Özcan Halaç “kapının açılması imar tadil projesinde, yatırımda değildir” bilgisini verdi.

Revize yatırım bütçesi ekli önerge ve gündem maddesi, oy birliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 9: Gündemin 9. maddesi uyarınca “Borcu olmayan malik ve/veya kullanıcılara, işletme projesi (aidat) için bir yıl (oniki ay) ile sınırlı olmak üzere aidat için on iki aylık aidat tutarını peşin ödemesi ve/veya var olan yatırım bütçeleri için ödenmesi gereken tutarı peşin ödemeleri halinde % 10 indirim yapılması” hakkında Cemil Özer, Rahmi Gayret, Memduh Acar, Selahattin Uyanık, Ömer İbrahim Sayın, Ahmet Rıfat Kaya önerge verdi.

Önerge oybirliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 10: Gündemin 10. Maddesinin görüşülmesine geçildi.

Kat Mülkiyeti Kanunu Madde 20 delaleti ile gider, avans payı, işletme ve yatırım bütçeleri için kat maliklerine ödemede geciktiği günler için aylık % 4 olarak uygulanan gecikme tazminatının (mevcut gecikmiş olan borçlar hariç olmak üzere) gecikilen günler için aylık %3 olarak uygulanması şeklinde değiştirilmesi görüşüldü.

Ömer Hacıarıkaptanoğlu gecikme tazminatının %2 olmasını, ödeme başlangıç tarihi için ay sonu olması hakkında önerge verdi.

Süleyman Çağ söz aldı Ömer Hacıarıkaptanoğlu'na katıldığını söyledi. Seyit Balım "ilerde %2 olur dersiniz kimse ödemez" dedi. Yahya Ezgö "ödeyemeyenlerin parası yokta ondan ödeyemiyor" dedi.

Ömer Hacıarıkaptanoğlu'nun verdiği önerge oylandı oy çokluğu ile kabul edilmedi, madde gündemdeki şekli ile oy çokluğu ile kabul edildi.

Gündem Madde 11:

Gündemin 11. Maddesinin görüşülmesine geçildi.

Geçmiş aylar için kat maliklerine uygulanan gecikme tazminatının gider, avans payı, işletme ve yatırım bütçeleri ilişkin asıl alacağın 01.12.2013 tarihine kadar birikmiş borcun peşin ödenmesi kaydı ile gecikme tazminatında %30 oranında indirim yapılması konusu görüşüldü.

Ömer Hacıarıkaptanoğlu gecikme tazminatının indiriminin %60 olmasını önerge verdi.

Yahya Ezgö "2 ay içinde borcunu tamamen kapatanlardan hiç faiz almayalım" diye sözlü teklifte bulundu.

Ömer Hacıarıkaptanoğlu'nun önergesi ve Yahya Ezgö'nün önergesi oylandı, kabul edilmedi. Gündem maddesi oylandı hazırın tarafından oy çokluğu ile kabul edildi.

Gündem Madde 12:

Gündemin 12. maddesi oylamaya sunuldu. Kuyumcukent AVM Kat Maliklerinden, Kiracılarından ve/veya Kullanıcılarından toplanan AVM İşletme Katkı Payı'nın (reklam tanıtım payının) 01.03.2014 tarihi itibarı ile kaldırılması görüşüldü.

Yahya Ezgö söz aldı "yılbaşından itibaren kaldırılabilir" diye teklif etti. Ali Hacıhaliloğlu reklam tutarının 1 yıllık bedelini sordu. Ali İhsan Delen maddenin açıklanmasını istedi. Özcan Halaç bilgi verdi. Seyit Balım "reklamı arttırın, gereğini yapın" dedi.

Mustafa Aycan söz aldı "çalışmayan yerin reklamı yapılmaz" dedi. Osman Kamil Gökhan söz aldı, "AVM'den gelen gelir ile yapılan giderlerin arasındaki farkı sordu. Selami Tütüncüoğlu bilgi verdi.

İsa Helva söz aldı, "buranın dışarıdan Avm'ye benzemediğini" söyledi. Habib Kocabaşoğlu söz aldı. Ömer Hacıarıkaptanoğlu söz aldı, "AVM arka kısımların atölye ile birleşsin" dedi. Muammer Zora "Kuyumcukent yazısı arkaya konuldu, wedding world söylenmesi zor" dedi.

Gündem Maddesi uygulamaya başlanması 01.02.2014 tarihine geri çekilerek oylandı, madde bu şekli ile oy çokluğu ile kabul edildi.

Gündem Madde 13: Gündemin 13. maddesi uyarınca Kat Mülkiyeti Kanunu ve Kuyumcukent Toplu Yapı Yönetim Planı uyarınca ana yapıda veya ana taşınmazdaki boş kısımlarda imar mevzuatının imkânları çerçevesinde yeni bağımsız bölüm veya bölümler ile tesislerin yapılması için Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu'na yetki verilmesi görüşüldü.

Madde oybirliği ile kabul edildi.

Gündem Madde 14: Gündemin 14. maddesi uyarınca dilek ve temennilere geçildi. Söz alan olmadı Divan Heyeti Başkanı tarafından kapanış konuşması yapılarak, Blok Kat Malikleri Kurulu kapatıldı. (01.11.2013) **16:40**

DİVAN BAŞKANI
Mehmet Alacacı

DİVAN ÜYESİ
Abdullah Deniz

DİVAN ÜYESİ
Nail Akyüz

KUYUMCUKENT BLOK KAT MALİKLERİ YÖNETİM KURULU KARARI

Toplantı No : 29
Tarih : 28.10.2013 Pazartesi
Saat : 10:30
Yer : KİAŞ Büyük Toplantı Odası
Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. No.4, 1005 / BAHÇELİEVLER-İSTANBUL
BAHÇELİEVLER-İSTANBUL
Katılanlar : Yönetim Kurulu Başkanı; Özcan Halaç, Başkan Vekilleri; Ö. İbrahim Sayın, Ahmet Rıfat Kaya
Üyeler; Cemil Özer, Ara Miraşoğlu, Nevzat Sudaş, Rahmi Gayret, Habib Kocabaşoğlu
Blok Kat Malikleri Denetim Kurulu; Abdullah Deniz, Memduh Acar, Nail Akyüz

GÜNDEM :

1. Kuyumcukent Ceza Yönergesinin görüşülmesi.

Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulumuzun 29 no.lu toplantısında yukarıda belirtilen Gündem Maddesi görüşülmüş ve aşağıdaki karar alınmıştır:

KARAR :

1. Kuyumcukent Toplu Yapı Yönetim Planı 10. maddesi ve Kuyumcukent Ceza Uygulama Yönetmeliğine dayanılarak, Ceza Uygulama Yönetmeliğinin uygulanmasını sağlamak üzere hazırlanan aşağıda yer alan Kuyumcukent Ceza Yönergesi oybirliği ile karara bağlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

Amaç, Kapsam, Hukukî Dayanak, Uygulama Alanı

Amaç

MADDE 1.

Bu Yönetmeliğin amacı; ana gayrimenkulün (Kuyumcukent) Yönetim Planında, Yönetmelik ve Yönergeler vb. düzenlemeleri ile Kuyumcukent Yönetiminin belirlediği kurallara uymayanlara uygulanacak yaptırımlara ilişkin usul ve esasları, Kat Mülkiyeti Kanunu ile bu Kanunun uygulanmasına ilişkin Yönetmelik ve ilgili mevzuata uygun olarak belirlemektir.

Yasal Dayanak

MADDE 2.

Bu Yönerge, 02 Temmuz 1965 tarih ve 12038 sayılı Resmi Gazeteyle neşir ve ilan edilen, 634 Sayılı Kanun numaralı Kat Mülkiyeti Kanunu ile 27 kasım 2007 tarihinde Kat Mülkiyeti Kanununda değişiklik yapılmasına ilişkin Resmi Gazetede yayınlanan 5711 sayılı Kanuna ilişkin esas ve usullerin belirlenmesi dairesinde hazırlanmıştır.

Uygulama Alanı

MADDE 3.

- a. Ana gayrimenkul (Kuyumcukent) Atölye ve Yan Hizmet katları mal sahipleri, ortakları, kiracıları ve işletmecileri,

b. Ana gayrimenkul (Kuyumcukent) Ofis Blokları mal sahipleri, ortakları, kiracıları, işletmecileri ve çalışanları,

c. Ana gayrimenkul (Kuyumcukent) Mağaza (Alışveriş Merkezi-AVM) Bloğu mal sahipleri, ortakları, kiracıları, işletmecileri ve çalışanları,

d. Ana gayrimenkul (Kuyumcukent) Ortak Alanlar kiracıları, işletmecileri ve çalışanları,

e. Ana gayrimenkul (Kuyumcukent) Fabrikalar mal sahipleri, ortakları, kiracıları, işletmecileri ve çalışanları,

f. Ana gayrimenkulde (Kuyumcukent) faaliyet gösteren gerçek ve tüzel 3 ncü kişiler ile Kuyumcukent kompleksini günlük ve/veya sürekli kullananlar, Yönetim Planı ile Plan Ekleri ile ilgili düzenlemelere uymak zorundadırlar. Aksi halde işbu Yönergede yer alan cezalar, Yönetimin takdiriyle uygulamaya konulur. Olağan uygulama suç işleyenlerden cezai yaptırım uygulanmadan önce savunma almak olup, suçun niteliği ve tekrarlanması hallerinde savunma alınmadan da cezai yaptırım uygulanabilir. Kuyumcukent Kat Malikleri Yönetim Kurulu ile Yönetici/İşletmeci Şirket (KİAŞ) tarafından takdir edilecek cezalar; suçun niteliğine göre mümkün olduğunca aşağıdaki sıra ile uygulanır;

1) Sözlü uyarı

2) Yazılı uyarı

3) Kat Malikleri Yönetim Kurulu veya Yönetici/İşletmeci Şirket (KİAŞ) tarafından belirlenecek para cezası

4) Faaliyete ara verdirme ve/veya durdurma

Yaptırımlar

MADDE 4.

a. Kuyumcukent İşletme A.Ş.'ye 2 ay ve üzeri aidat ve kira borcu olanlar, borcunu kredi kartı ile taksitlendirilecek veya kredi kartı olmayanlar 2 ay içerisinde ödeyecektir. Borcun ödenmediği takdirde yasal gecikme faizi kira borcu olanlar için %1.15/ay, aidat borcu olanlar için % 3 uygulanacak olup borç ödenene kadar elektrik, su ve gaz için kontör verilmeyecektir.

b. Site içindeki tüm kapalı alanlarda kanuni olarak konulmuş olan sigara yasağına uyulmaması halinde ilgili kanun maddesinde belirlenmiş olan para cezası uygulanacaktır.

c. Kuyumcukent sitesi içindeki açık ve kapalı alanlar dahilinde; düzeni bozan, kavga çıkaran ve/veya kavgaya dahil olanlar ile hakaret, sövmeye ve kötü söz söyleme eylemlerinde bulunan kişiler veya bağlı bulundukları tüzel kişiler hakkında 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

d. Kuyumcukentte yer alan bütün bağımsız bölümlerin yangın ihbar sistemine bağlı olması zorunludur. Bu nedenle bütün kat maliklerinin **İşyerleri İçlerinde boş olsa dahi her odaya** en az bir adet olmak üzere her 50 m² de bir adet Yangın İhbar Detektörünün bulundurulması zorunludur. Tüm ikazlara rağmen ısrarla bulundurmayanlar hakkında 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

e. İşletmeler; işyeri yer değişikliğinde, sökme ve tadilat çalışmalarında, yangın ihbar/ gaz algılama sistemine ve doğalgaz tesisatına izinsiz müdahale etmeyeceklerdir. Tüm tesisat bağlantıları standartlara ve tekniğine uygun olarak tasarlanacak ve ehliyetli kişiler tarafından KİAŞ gözetiminde çekilecektir. Aksine davranarak Kuyumcukent' te tehdit oluşmasına neden olanlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

f. Kat malikleri; doğalgaz, su ve elektrik sayaçlarının çalışır durumda olmasını sağlamakla birlikte, arıza durumunda KİAŞ Teknik İşletim Müdürlüğüne bilgi vermekle yükümlüdür. Kasıtlı olarak bilgi vermeyerek sistemde aksaklığa yol açan kişilere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

g. Galvaniz hatta davlumbaz bağlantısı ile çalışma gerektiren; amonyaklı yıkama, rodaj, tavlama, indüksiyon gibi işlemlerin buharları ve yanma gazları dış ortama verilerek yapılmayacaktır. Tüm uyarılara rağmen aksini yapanlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

h. Atölye ve Mağaza Bloğundaki bağımsız bölümlerde faaliyet gösterecek olan tüm işletmelerin çalışma saatleri Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve üyelere duyurulur. Havalandırma, basınçlı hava, ventilasyon, soğutma ve ısıtma hizmetleri bu saatler arasında verilmektedir. Bu saat aralığının dışına taşan çalışmaların olması halinde; kat malikleri ve kiracılar, bu hizmetlerin maliyet bedellerini Yönetici/İşletmeci Şirkete (KİAŞ) ödemekle yükümlüdür. Ayrıca, söz konusu ek çalışma taleplerinin fazla çalışma yapılacak günün içerisinde saat 17:00'ye kadar Yönetici/İşletmeci Şirkete (KİAŞ) yazılı olarak iletilmesi zorunludur. Fazla çalışmalarla ilgili taleplerini zamanında bildirmeyen ve/veya söz konusu maliyet bedellerini ödemeyenlere yukarıdaki hizmetler verilmeyecek olup, izinsiz biçimde gece çalışma yapanlar tarafından oluşabilecek zararlarda KİAŞ için hiç bir sorumluluk atfedilemeyecektir. İzin almadan yapılan gece çalışmalarında dilekçe verilmemesi nedeniyle duman ve asit basmalarından kaynaklanan zararlara ilişkin 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

i. KİAŞ; elektrik, su ve doğalgazı ilgili kurumlardan temin edip, dağıtım tesislerinin gerekli yenileme ve genişleme yatırımları ile işletme ve bakımını yapmakta; verimli, kesintisiz ve güvenilir olarak kullanıcılara sunmaktadır. Kaynakları kaçak kullanmak nitelikli HIRSIZLIK suçu olup, kaçak kullananlara mahkemelerce HAPİS cezası gibi yaptırımlar uygulanmaktadır. Bu gibi durumların tespitinde KİAŞ ilgili makamlara SUÇ DUYURUSUNDA bulunacak, ayrıca uğradığı zararı hesap ederek suçludan tahakkuk ettirecektir.

j. Kat malikleri; doğalgaz, su ve elektrik sayaçlarının çalışır durumda olmasını sağlamakla birlikte, arıza durumunda KİAŞ Teknik İşletim Müdürlüğüne bilgi vermekle yükümlüdür. Sayaçlarını arızalı bir şekilde kullanmakta ısrar eden işletme sahiplerine 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

k. İş Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre Mevzuatı gereği; gaz arıtmasını uygun kullanmayan, gaz arıtma otomasyon sistemini kurmayan, döküm filtresi taktırmayan veya filtre taktırdığı halde döküm fırını – baca arası by-pass hattı çektiren işletmelerin insan ve çevre sağlığını tehdit etmesi nedeniyle, faaliyetleri durdurmakta dahil gereken her türlü tedbir (elektrik, su ve gazını kesmek vs.) KİAŞ tarafından alınacaktır.

l. Tadilata başlayacak işyerleri, KİAŞ Teknik İşletim Müdürlüğüne açacağı işyerinin nevisinin uygunluğu için başvuruda bulunmak zorundadır. İşyeri nevisi konusunda KİAŞ'tan onay alındıktan sonra Teknik Şartnameye uygun olarak; mimari, mekanik ve elektrik projeleri Teknik İşletim Müdürlüğüne sunulacak, onay alınmadan işleme başlanmayacaktır. Bu kurallara uymadan faaliyete başlayan işletmelerin faaliyeti derhal durdurulacaktır.

m. Şartname gereği yapılacak tadilat, onaylatılan projeye uygun olmalıdır. Aksi takdirde, yapılan uygulama hataları ortak sistemi ve komşu atölyeleri olumsuz yönde etkileyeceğinden işletmeye 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

n. Tesiste ortak kullanım alanlarını tahrip eden ve zarar veren çalışanları bünyesinde bulunduran, uyarılmasına rağmen personel hakkında yasal işlem başlatmayan firmaya ve uygulamayı yapan personele 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

o. Su baskınlarını önlemek amacı ile iş yeri sahipleri; tesisatlarına basınç düşürücü ilave edip, bağlantı flekslerini KİAŞ'ın tavsiye ettiği standartlarda taktırmak ve sürekli kontrolünü yapmak ve ıslak hacimlerdeki fayans ve yer seramiklerine ait derz dolgularının periyodik bakım ve kontrollerini zamanında yapmak zorundadırlar. Bu konuyu ihmal eden ve bir zarar oluşmasına neden olan işletmeler, hem komşularına hemde Ortak Alana verdikleri zararın dışında KİAŞ temizlik ve teknik personelini asli işlerinden alıkoydukları mesainin

karşılığını ödeyecekler ve kendilerine ihmalkarlıklarından dolayı 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

p. Sitede ısıtma ve soğutma işlemleri, merkezi olarak yönetilmektedir. İşletmelerin dışarıdan klima vb. uygulamaların montesi yasaktır. Yönetim tarafından klima takılabilmesi için özel izin verilen mahaller dışında klima takan ve dış ünitelerinin egzostlarını galvaniz emiş kanalına bağlayarak ortak sistemin bozulmasına neden olan mahallere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

q. Atölyeler ev gibi kullanılamaz, buralarda kontrolsüz gece ve gündüz uyumak tehlikeli ve yasaktır. Tüm uyarılara rağmen kurallara uymayan işletmelere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

r. İşyeri değişiklikleri izinsiz olarak yapılmamalıdır. Kullanılan atölyenin özelliği ile taşınılacak atölyenin özelliğinin aynı olduğu KİAŞ tarafından onaylanmalıdır. Aksi durumda, işyeri tahliye edilecek, faaliyete izin verilmeyecektir.

s. Ortak alanda uygun olmayan transpalet kullanımı yer kaleboduruna zarar vermektedir. Kullanılacak transpalet ve taşıma araçlarının tekerlekleri kauçuk olmalıdır. Aksi durumda oluşan hasar bedeli firmadan tahsil edilecek, uyarılara rağmen bu tür araçları kullananlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası kesilecektir.

t. Özel mahalde yüksek sesli müzik dinleyerek çevredeki diğer işletmeleri rahatsız eden ve tüm uyarılara aldırmazlık etmeyen kişilerin Siteye girişi engellenir ve uyarıları dikkate almayan kişilerin bağlı bulundukları işletmelere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

u. Mahal içinden geçen havalandırma egzost kanalına filtre takılması emiş değerlerini düşürerek mahal içerisinde ve sistemde farklı basınç oluşturmaktadır. Uygulamanın ısrarla yapılması durumunda sisteme müdahale edilecek, işletmeye 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

v. Basınçlı hava sisteminin lokal bakımının yapılması, açık bırakılmaması ve usulsüz kullanılmaması gerekmektedir. İhmal eden işletmelere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

w. Teknik personele müdahale etmek ve mahallin kontrolü sırasında zorluk çıkartarak uygulamanın yapılmasını engelleyen işletmelere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

x. Biriktirilen el yıkama sularını en kısa sürede işletmesinin dışına çıkarmayan, çevreye koku salarak rahatsız eden firmalara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

y. Tesis içerisindeki tüm mahallerin 3. Şahıs Mali Mesuliyet Sigortası yaptırması zorunludur. Bunu yaptırmayarak komşularına verdikleri zararı önemsemeyen ve arızasını gidermeyen işyerlerine 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

z. Geceleri kullanım dışı kalan; elektrik, su, basınçlı hava ve doğalgaz sayaç vanalarını kapatmadan emniyetsiz bir şekilde mahallerini bırakarak giden, sorun olduğunda çağrıldığı halde gelmeyen veya geç gelerek hasarın oluşmasına neden olan işletme sahiplerine hasarın tazmini ile birlikte 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

aa. Atölyelerde yapılan üretim sonrası oluşan alçı KİAŞ tarafından alınıp bertaraf edilmektedir. Alçı su hattına alçı dökerek tesisatlarda tıkanmalara yol açan atölyelere 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

bb. Atölyelerde alçı, asit, siyanür hatları ayrı olarak tanzim edilmiştir. Uygunsuz kullanımlarda kimyasallarda reaksiyon oluşması sonucu tıkanma ve deformalardan kaynaklı hasarların bedeli ve para cezası olarak belirlenen 500-10.000 TL hatalı uygulama yapan firmadan alınacaktır.

cc. Kuyumcukent Kompleksi içinde KİAŞ tarafından belirlenmiş reklam alanları haricindeki tüm alanlara reklam/tanıtım/ilan vs. asımı yasaktır. İş yeri sahipleri kendilerine ait reklam/tanıtıcı yazı ve işaretleri ancak kendilerine ait bağımsız bölümlerin içinde ve camlarına asabilirler. Bunun dışında hiç bir tanıtım/reklam türü şey KİAŞ'ın müsaadesi olmadan asılamaz. Bu tür taleplerde bulunanlar, KİAŞ'a müracaat edilerek belirlenmiş olan ücretler karşılığında mevcut reklam alanlarını kullanılabilir. Reklam alanı harici alanlara KİAŞ'dan izin almadan ilan asanlar tespit edildiğinde kendilerine 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

dd. Kuyumcukent Kompleksi iç ve dış alanlarda bulunan reklam pano kullanımlarında sözleşmede belirtilen ilan söküm tarihlerine riayet edilmemesi durumunda 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır. Her geçen gün ise ceza bedeli 1 kat oranında artacaktır.

ee. Kuyumcukent Kompleksi içerisinde dergi/broşür türü materyallerin dağıtımı yasaktır. Kompleks içi dağıtımlar ancak KİAŞ dağıtım personeli tarafından yapılabilir. Bu tür dağıtım talebinde bulunanlar, KİAŞ'a müracaat ederek belirlenmiş olan dağıtım ücreti karşılığında KİAŞ'ın desteğiyle dağıtım işlerini tamamlayabilirler. Kuyumcukent Kompleksi içerisinde dağıtım yapanlar tespit edildiğinde kendilerine 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

ff. Kuyumcukent Kompleksi iç ve dış alanlarında bulunan kamera, güvenlik kart okuyucuları ve elektronik güvenlik sistemlerine müdahalede bulunmak, zarar vermek, zarar vermeye teşebbüste bulunmak yasaktır. Bu sistemlerde meydana gelebilecek zararlar; zarar vermeye teşebbüs eden ya da zarar veren kişiden/kişilerden birebir ürünün/ürünlerin bedeli alınmak üzere tahsil edilecektir. Ayrıca bu güvenlik sistemlerine zarar verenlere veya müdahalede bulunanlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır. (Müdahalede bulunmak; kamera veya anons sistemlerine giriş yapmak, TV yayınlarını değiştirmek, kamera açılarıyla oynamak gibi zarar oluşturmayan ama izin de verilmeyen durumları kapsamaktadır)

gg. Kuyumcukent Kompleksinde duyuru maksatlı kullanılan Plazma televizyonlara ve anons hoparlörlerine ve bunlar yoluyla yapılan yayınlara müdahale etmek, zarar vermek, zarar vermeye teşebbüste bulunmak yasaktır. Bunlara ve sistemlerine verilecek zararlar; zarar vermeye teşebbüs eden ya da zarar veren kişiden/kişilerden birebir ürünün/ürünlerin bedeli alınmak üzere tahsil edilecektir. Ayrıca bu sistemlere zarar verenlere veya müdahalede bulunanlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır. (Müdahalede bulunmak; kamera veya anons sistemlerine giriş yapmak, TV yayınlarını değiştirmek, kamera açılarıyla oynamak gibi zarar oluşturmayan ama izin de verilmeyen durumları kapsamaktadır)

hh. Kuyumcukent sınırları içerisinde; kapalı ve açık otopark yerlerinde araçlarını park yasağı olan yerlere veya park etmiş diğer araçların çıkmalarını engelleyecek şekilde park edenlerin araçlarına iki kez uyarı yazısı bırakılacak, üçüncü uyarıda lastiklerine kapan takılacaktır. Kapanın açtırılması için araç sürücüsü KİAŞ' a 50 TL ödeyecektir.

ii. Firmaların uygunsuz tabela asmaları ve indirmemekte ısrar etmeleri durumunda işletmeye 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

jj. Komplekste boş tüm mağazaların, camlarından içerisi gözükecek şekilde giydirmesi/yapması/kapatması gerekmektedir. İsrarla kurallara uymayan ve görüntü kirliliği oluşturan boş veya dolu dükkanların yeterli önlemini almaması durumunda 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

kk. AVM'de işyerini Yönetim tarafından belirlenmiş saatlerde açmayan, sürekli erken kapayan ve bunu tüm ikazlara rağmen bunu alışkanlık haline getiren mağazalara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

II. İşyeri çöplerini ve sipariş ettiği yemek kaplarını Restorana teslim etmesi gerekirken Ortak Alanda uygunsuz bir yere terkeden işyerlerine 100-500 TL'ye kadar para cezası uygulanacak, söz konusu kaplar ise KİAŞ görevlilerince toplatılacaktır.

mm. İşyeri önüne makina, teçhizat, masa, sandalye, dolap vs. gibi malzemeleri koymak yasaktır. Tüm uyarılara rağmen kurallara uymayanlara 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

nn. Kuyumcukent Atık Yönetim Yönetmeliği ve Temizlik Bakım ve Servis Hizmetleri Yönetmelikleri ve Kuyumcukent Endüstriyel (Tehlikeli-Tehlikesiz) Atık Yönetim Planında belirtilen hususlara uyulmaması durumunda, Kuyumcukent Tesisinde Çevre Bakanlığı, İSKİ vb. kurum ve kuruluşlar tarafından Kuyumcukent İşletme A.Ş. 'ye ve/veya Kuyumcukent Yöneticiliğine yöneltilecek para cezaları dahil tüm müeyyidelerin tazmini, bu zararı meydana getiren firma ve/veya firmalara rücu ve/veya Yönetim Kurulu tarafından belirlenen 100-20.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

* Bu kapsamda her türlü atığın ayrıştırılması, toplanması ve bertarafı aşağıda tanımlanan şekilde gerçekleştirilecektir.

- Evsel atıklar (Çöp): Yiyecek, içecek atıklarından oluşan atıklardır, diğer atıklara karıştırılmadan görevlilere teslim edilecektir.

- Ambalaj atıkları: Kağıt, cam, metal, kompozit malzeme vb. atık diğer atıklar ile karıştırılmadan ayrı toplanacak ve görevlilere teslim edilecektir. Kimyasal malzemelere ait boş ambalajlar tedarikçi firmaya geri verilecek ve bu atıklara karıştırılmayacaktır.

- Alçı atıkları: Ayrı toplanacak ve görevlilere teslim edilecektir.

- Elektronik atıklar: Ömrünü tamamlamış ve hurdaya ayrılmış bilgisayar, yazıcı, TV, beyaz eşya, telefon vb. elektronik komponent içeren her türlü komponent ayrı toplanacak ve görevlilere teslim edilecektir. Bu özellikleri içeren atıklar, evsel atıklara asla karıştırılmayacaktır.

- Metal, plastik, ahşap içeren kullanılmış hurda malzemeler: Yapım, onarım, tadilat işlemleri sonucunda açığa çıkacak olan hurda malzemeler görevlilere teslim edilecek, evsel atıklar ile karıştırılmayacaktır.

- Tehlikeli maddeler ile kontamine olmuş atıklar (yağlı, kirli temizleme bezleri, kimyasal madde bulaşmış giysi vb.malzemeler- ambalaj hariç): Bu tür atıklar ayrı olarak toplanacak ve yetkililere teslim edilecektir.

- Tehlikeli maddeler içeren kirlenmiş sıvılar (aseton, trikloretilen, tolüen, yıkama sıvılarıvb.): Atık su kanallarına kesinlikle dökülmeyecek, üzerinde atık ismi belirtilmiş olan kaplarda biriktirilerek görevlilere teslim edilecektir.

- Atık yağlar: Sızdırmaz bidon veya kaplarda toplanacak ve görevlilere teslim edilecek.

- Atık floresan lambalar: Kırılmadan, kutular içerisine koyularak, çöp ve diğer atıklara karıştırılmadan görevlilere teslim edilecektir.

* Atölyeler tarafından kullanılan Asit Gaz Arıtma Üniteleri ile Patlatma Gaz Arıtma Ünitelerinin gaz arıtma otomasyon şartnamesine uygun olarak otomasyon sistemi kurdurulacaktır.

* Döküm filtreleri, döküm fırını bacasına bağlandıktan sonra mahal egzost kanalına bağlanması gerekmektedir. Bunun dışında bypass şeklinde yapılan ek bağlantılar iptal edilecektir.

oo. Malikler, mülklerinin el değiştirmesi durumunda bu gelişmeyi KİAŞ'a bildirmek zorundadır. Ayrıca Sitede bulunan işyerlerine ait irtibat bilgileri KİAŞ'a İşyeri Sahiplerince bildirilmek zorundadır. Maliklerin, şirket Ortaklarının ve İşyeri Sahiplerinin imza örnekleri KİAŞ tarafından elektronik olarak toplanır. Bu konuda kurallara uymayanlara Yönetim Kurulu tarafından belirlenen 100-10.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

pp. Yukarıda belirtilen yaptırımlardan, Sitedeki diğer işyeri sahiplerine veya işletmeci şirkete zarar veren fiillerin tekrarı halinde; hasar bedelleri sabit kalmak üzere; KİAŞ temizlik ve teknik personelini asli işlerinden alıkoydukları mesainin karşılığı ile daha önce uygulanan para cezaları 3 misli olarak uygulanacaktır yada Yönetim Kurulu/Yönetici/İşletmeci Şirketin (KİAŞ) bu para cezası yerine madde 3 (f) bendinde belirtilen seçimlik yaptırımlardan birini uygulanacaktır.

qq. (k), (l), (r) bentlerinde belirtilen fiillerin tekrarı halinde Yönetim Kurulu tarafından belirlenen 100-100.000 TL'ye kadar para cezası uygulanacaktır.

rr. Yukarıda belirtilen fiillerden (ii), (dd) ve (b) bentleri haricinde diğer bentlerde belirtilen fiillerin tekrarı halinde para cezaları 2 misli arttırılır.

ss. Yukarıda belirtilen suçları işleyip Yönetim tarafından cezalandırılanlardan Siteye girişide sakıncalı bulunanlar için (malikler hariç) Ynt.Krl. kararı ile Siteye girişi men edilebilir. Bu kişiler Komplekse alınmazlar.

Yürürlük

MADDE 5.

Bu yönerge 28./10/2013 tarihinde yürürlüğe girer. Yönetim Planı ve Kuyumcukent Ceza Uygulama Yönetmeliği'nin ayrılmaz bir parçasıdır.

Yürütme

MADDE 6.

Bu yönergenin hükümlerini; Kat Malikleri Yönetim Kurulu, Yönetici/İşletmeci Şirket (KİAŞ) ve onun sahadaki uygulayıcı gücü olan Güvenlik Müdürlüğü ile diğer Birimleri yürütür.

Özcan Halaç

Ömer İbrahim Sayın

Ahmet Rıfat Kaya

Cemil Özer

Şermin Cengiz

Ara Miraşoğlu

Nevzat Sudaş

Rahmi Gayret

Habib Kocabaşoğlu

HAREMALTIN



**Harem Altın Android Uygulaması
şimdi Google Play’de üstelik ücretsiz!**

**Hemen telefonunuza indirin!
Piyasalardan haberdar olun!**



Link için QR Kodu
okutun ya da
Google Play’de
“Harem Altın”
yazarak arama yapın!



Dilerseniz
Harem Külçe Altın
da alabilirsiniz!



Çağrı Merkezi

**444
4995**

www.haremaltin.com
www.e-haremaltin.com

Hemen telefonunuza indirin; anlık döviz kurlarını, altın ve değerli maden fiyatlarını
dilediğiniz yerde kolayca takip edin. İster herhangi bir fiyat için alarm kurun, isterseniz alışveriş yapın!

Kuyumcukent, Atölye Bloğu 1. Kat 3. Sokak No.20 Bahçelievler / İstanbul
T +90 (212) 603 06 18 - 603 06 19 - **(212) 444 4 995** F +90 (212) 603 06 20

Kapalıçarşı, Varaklılar Sokak, Kuyumcular Han No.19 İstanbul
T +90 (212) 511 85 28 F +90 (212) 519 15 82

Antalya, Elmalı Mahallesi, Kazım Özalp Caddesi No.27
T +90 (242) 247 72 27 F +90 (242) 242 50 53



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ A.Ş.
Türkiye'nin İlk Resmi Altın Rafinerisi

DÖKÜM-YARI MAMÜL

*Zengin model çeşitlerimizle
hizmetinizdeyiz.*

*Döküm, astar, tel, kaynak,
kilit, rodaj, alyans ürünleri bulunur.*



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ A.Ş.

Kuyumcukent Atölyeler Bloğu Zemin Kat 6. Sokak No:6 Yenibosna Bahçelievler – İstanbul
Tel: 0212 603 01 01 (2156) Faks: 0212 603 01 10
info@iar.com.tr

www.iar.com.tr

444 7 427