

PEN CE RE

35

Kiho Lee
"KOBİ'LERİ EKONOMİYE
KAZANDIRDIK"

*Okyanusun Ortasında
Başka Bir Dünya*
MALDİVLER

YETKİN DİKİNCİLER

*Çocuğun Kendisi
Bir Oyun*



HÖROZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2018
YIL: 8 SAYI: 35



1998'den bugüne...
"Hayatımız Çocuklarımız"



Daha da Renkleniyor

turuncu

İYİLİĞİN

YARATICILIĞIN

sarı

yeşil

ÜRETMENİN

KARDEŞLİĞİN

turkuaz

mavi

GÜVENİN

KARARLILIĞIN

kırmızı

renği...

20 yıl önce bir masa ve bir sandalye ile
başladığımız bu yolculukta bizi yücelten
gerçek kahramanlarımıza minnettarız



**HAKAN YAMAN**PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

KARGO KÜLTÜ

G

ecenlerde okuduğum bir kitaptan aldığım esinle, bu sayıda kargo kültürünü yazmaya karar verdim. Önce okuduğum kitaptan bahsedeyim. Geç okuduğum için hayıflandığım, herkese tavsiye edeceğim eşsiz bir anlatı: Erich Scheurmann'dan Göğü Delen Adam.

Scheurmann, I. Dünya Savaşı yıllarında bir süre yaşadığı Polinezya adalarından Samoa'daki bir kabile reisinin gözünden bizi, yani modern insanı anlatıyor. Modern sözcüğünü özellikle seçtim. Kitabı okuduğunuzda bu sözcüğün tırnak içinde kaldığını göreceksiniz. Anlatı boyunca, Samoa yerlilerinin Papaliga (Göğü Delen Adam) adını verdikleri, modern kentlerde yaşayan bizlerin hastalıklı hasletlerini, hırslarını, gereksiz çekişmelerini, değersiz şeylere fazladan yüklediğimiz anlamları, bazen insanın küçük şeyler için bile ne kadar alçalabildiğini okuyorsunuz. Ergenlik çağında aynada kendisiyle yüzleşen gencin yaşadığı travma etkisinde bir anlatı.

Samoa'ya ilk gelen beyaz adam bir misyoner. Ada halkı, ufuktan aniden belirip kendilerine doğru beyaz yelkenlisiyle gelen adamı gördüklerinde, onun göğü delerek başka bir âlemden çıkageldiğini düşünüyorlar. Bu yüzden kendi dillerinde "göğü delen adam" anlamına gelen Papaliga adını veriyorlar ona. Şayet okumadıysanız mutlaka okumanızı öneririm.

Şimdi gelelim yazımızın asıl konusu, kargo kültürüne. Kargo kültürünü ilk incelediğim dönemlerde çok etkilmişim, çünkü kargo kültürü, umut demektir; kaybolduğunu düşündüğümüz an, bizi hızla tükenişe sürükleyen umudu en yalın haliyle ifade ediyordu.

Kargo kültürü, II. Dünya Savaşı sırasında, Japon ve ABD askerlerinin yakıt ikmali için kullandıkları Güney Pasifik'te yer alan Melanezya ve Polinezya takımadalarında görülen, sıra dışı bir sosyokültürel olgu. Savaş sırasında bu küçük adalara kargo uçakları inip kalkarken, ada yerlileri daha önce hiç görmedikleri yiyecekler, içecekler, giysiler ve eşyalarla tanışıyorlar. Askerler kendileri için getirdikleri yiyeceklerin bir kısmını yerlilere dağıtıyorlar. Bu tuhaf ama gösterişli nimetlerin bir kısmı da yukarıdan paraşütlerle atılıyor. Hayatlarında ilk kez konserve içinde yiyecek ve içecekler gören, daha önce hiç bilmedikleri tatlarla tanışan yerliler, bu yeniliğe hemen alışıyorlar. Ancak bu refah ve bolluk günleri uzun sürmüyor. Savaş biter bitmez askerler adayı terk edince, yerlilere bir hüznün çöküyor. Bir süre gelen giden olmadığını görünce, atalarının o güzel uçakları, içlerinde bolluk ve bereketle cennetten yeniden adalarına göndereceklerine inandıkları için gördükleri uçakların bambudan, çalı çırpıdan maketlerini yapıyorlar; ağaç dallarından, otlardan kontrol kuleleri dikeyiyorlar, hatta gelecek uçakların inmesi için toprak uçak pistleri açıyorlar, bunları ateşler yakarak aydınlatıyorlar.

İşte bundan sonra sabırlı ve uzun bir bekleyiş başlıyor. Umutlarını hiç kaybetmeden, gözlerini gökyüzüne dikip, adalarına dönecek uçakları ve o güzel uçakların getirecekleri harikulade kargoları bekliyorlar. Uzun bir bekleyiş oluyor bu, sabırlı ve uzun... Ancak sonunda mükâfatlarını alıyorlar. Bugün, her yıl bu adalara yüzlerce uçak iniyor. Gelirken turist ve para getiriyorlar. Renkli giysiler, envai çeşitli yiyecek, içecek ve lüks tüketim ürünleriyle geliyor uçaklar.

İnsan, en zor şartlarda bile hayatta kalabilir, direnebilir ama umudunu tükettiği an biter. En ümitsiz anınızda aklınıza, sedef renkli gözleriyle Güney Pasifik ufuklarının mavi gökyüzüne bakan ve bitmek bilemeyen bir sabırla, o ufuklardan çıkıp gelecek uçakları bekleyen Melanezya yerlileri gelsin. Asla karamsarlığa kapılmayın, umudunuz hiç sönmesin.

Okuma Önerisi:

Göğü Delen Adam, Erich Scheurmann, çev. Levent Tayla, Ayrıntı Yayınları, 2018.



24

KIHO LEE

"KOBİ'LERİ EKONOMİYE
KAZANDIRDIK"



52

SEYAHAT ROTASI
OKYANUSUN ORTASINDA
BAŞKA BİR DÜNYA
MALDİVLER



32

İÇİMİZDEN BİRİ
SAVAŞ YAŞAR:
HEDEFİMİZ,
İŞ HACMİNDE
YÜZDE 40 BÜYÜME



48

BİR KİTAP & BİR YAZAR
BAŞAR BAŞARIR:
YAZMAK DUYGULARI
DIŞA VURMAKTIR



44

YILDIZLARIN ALTINDA
YETKİN DİKİNCİLER:
ÇOCUĞUN KENDİSİ
BİR OYUN



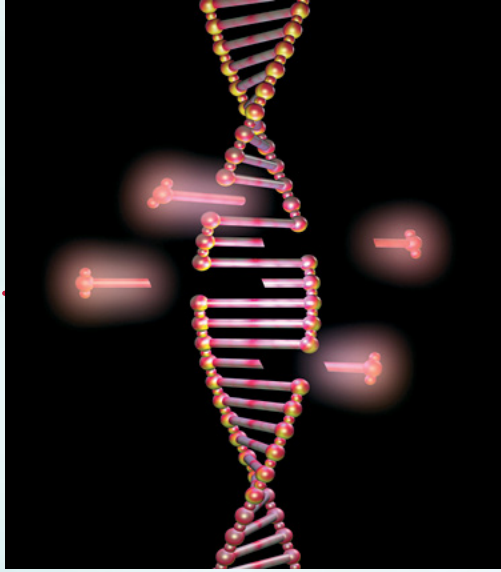


38

ÜLKE ROTASI
KÖRFEZİN EN
ZENGİNİ KATAR

58

SIRA DIŞI GÜNDEM
YÜZYILIN GENETİK
DEVİRİMİ: CRISPR



06

HABERLER

12

HOREV

16

BİZDEN

22

LOJİSTİK SOHBETLER
LODER BAŞKANI
MEHMET TANYAŞ:
LOJİSTİK FAALİYETLERİ
TEK BİRİMDE TOPLANMALI

28

SEKTÖREL BAKIŞ
KİMYANIN DOLAŞIMI...

36

VİZYON
STOKLARINIZDA NE VAR
NE YOK?

62

DEĞİŞİM
DÜNYA ELEKTRİKLİ
ARAÇLARA HAZIR MI?



İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan Yaman

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan Yaman

EDİTÖR
Duygu Şafak

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla Yıldıztekin, Aytüm Engerek,
Ecem Uçar, Hacı Ali Eroğlu

ADRES
Mahmutbey Mah., Taşocağı Yolu, Özlem Sk., Kısık Plaza,
No: 6, Kat: 1, Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 456 14 55
www.horoz.com.tr
pencere@horoz.com.tr

YAYINA HAZIRLAYAN



GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTaş

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN
Fatih HANÇER

EDİTÖR
Peri ERBUL

MUHABİR
Elif Nur BİLGİÇ

İLETİŞİM
Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.
No: 40 Kat: 3
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
Tel: 0 (212) 236 00 50
www.viyamedya.com
viya@viyamedya.com

BASKI
Karakış Basım
Litros Yolu 2. Matbaacılar Şitesi No: 1BF1
Topkapı - Zeytinburnu / İSTANBUL

HOROZ LOJİSTİK'TE YAZ COŞKUSU

H

oroz Lojistik'in hem çalışanlarına motivasyon sağlamak hem de yazı coşku-
lu bir merhaba demek için
düzenlediği 80'ler-90'lar

Partisi'nde eğlenceli anlar yaşandı.

Horoz Lojistik'in Bağcılar'da bulunan Merkez Ofisi'nde 14 Mayıs'ta düzenlediği partide, 80'li ve 90'lı yıllara ait oyuncağlar sergilendi. Yine aynı dönemde çocukluğunu yaşayanların aşına olduğu şekerlemeler çalışanlara dağıtıldı. Ajda Pekkan'dan Queen'e, Cem Karaca'dan Barış Manço'ya kadar, döneme damgasını vuran seslerin, en unutulmaz eserleri eşliğinde yazı karşılayan Horoz Lojistik çalışanları, eğlenceyi doyuya yaşadı.







SINIRLARI AŞAN LOJİSTİK ÖDÜLÜ HORUZ BOLLORÉ LOGISTICS'İN!



Dijital Dönüşüm, Ekonomide Yeni Fırsatlar ve Lojistik Sektörü başlığı altında, bu yıl üçüncüsü düzenlenen Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 14 Mayıs Pazartesi, Hilton İstanbul Bomonti Hotel'de gerçekleşti.

Lojistik sektörünün lider firmalarının ve temsilcilerinin adaylar arasında bulunduğu lojistik ödülleri, düzenlenen gala gecesi ve ödül töreniyle sahiplerini buldu. Oylama sonuçlarına göre verilen "Yılın Lojistikte Başarı Ödülleri" lojistik sektörünün önemli isimlerini bir araya getirdi. Zirvede, "Sınırları Aşan Lojistik Ödülü" Horoz Bolloré Logistics'in oldu. Ödülü, Horoz Bolloré Logistics Genel Müdürü Hakan Yaman, UTİKAD Başkanı Emre Eldener'in elinden aldı.



HORUZ LOJİSTİK, KARAYOLU TAŞIMACILIĞINDA 2018 HEDEFLERİNİ MASAYA YATIRDI

Horoz Lojistik Uluslararası Karayolu Taşımacılığı satış ekibi, 2018 yılının ilk çeyrek değerlendirme toplantısını, Clarion Hotel'de gerçekleştirdi. Horoz Lojistik üst yönetiminin de katıldığı toplantıda 2017 yılı değerlendirmesi yapıldı, 2018 yılı hedefleri ve projeleri görüşüldü.



HEDEF MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

2018 yılının ilk çeyreğinin değerlendirildiği Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık Operasyon toplantısı, Clarion Hotel İstanbul'da gerçekleştirildi. Yurt içi taşımacılık üst yönetimi ve tüm Türkiye operasyon yöneticilerinin katılım gösterdiği yılın ilk çeyrek toplantısında, dağıtım ve teslimat performansları masaya yatırıldı. Katılımcılar, müşteri memnuniyetini yükseltmek ve verimliliği artırmak hedefiyle, operasyonel süreçleri değerlendirdi. Toplantı, hizmet kalitesini artıracak önerilerin görüşülmesi ile son buldu.



HOROZ BOLLORÉ MÜŞTERİ ÇÖZÜMLERİ'NE ULUSLARARASI ÖDÜL

Bolloré Logistics Uluslararası Müşteri Çözümleri Semineri'nin yedincisi, bu yıl Paris'te düzenlendi. Dört gün süren ve "Dijital Platformların Yükselişi" teması ile gerçekleştirilen seminerde, dijital dönüşüm ile birlikte ortaya çıkan bazı platformların ve lojistik servis sağlayıcılarının, sert rekabet şartlarında iyice azalan kâr marjları konusunda ciddi bir tehdit oluşturmaları konuları masaya yatırıldı, bu konuda çalışmalar yapıldı.

Programın son gününde ise dört takımın katılımıyla, "3. Hackathon" yarışması düzenlendi. Yarışmanın amacı, 10 saatlik süre içerisinde, dijital platformların tehdidine karşı hem müşterilerin hem de

servis sağlayıcıların faydalanabileceği bir ürün geliştirmekti. Her takımda yazılım ve sistem uzmanları, kod yazarları, dijital tasarımcılar, Solex adı verilen çözüm uzmanları ve dört ülkeden Müşteri Çözümleri Yöneticileri yer aldı. Türkiye, ABD, Japonya ve Kenya'dan kurulu "Turuncu Takım" yarışmada "En İyi Müşteri Deneyimi" ve "En Başarılı Proje" kategorilerinde iki ödül birden alarak birinciliği kazandı.

"ÜRÜN MÜŞTERİLERE KATMA DEĞER SAĞLAYACAK"

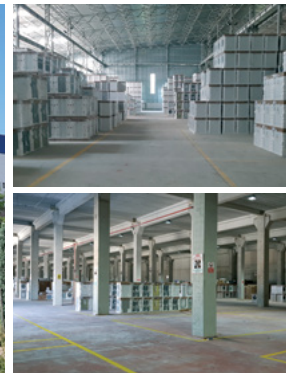
Türkiye'yi temsilen etkinliklere katılan Horoz Bolloré Logistics Müşteri Çözümleri ve Operasyonlar Direktörü Ufuk Özturgut, kısa süre içinde yüksek teknoloji ve iyi bir ürün elde ettiklerini belirtti ve

ekledi: "Biz ekip olarak müşterilerimize katma değer sağlayacak, tüm seçenekler arasında kendilerine en uygun olan yükleme şekli, yerini, tarihini seçebilecekleri bir platform tasarladık. Müşterilerimiz bu online platform üzerinden hem yüklemelerine dair tüm işlemleri basitçe ve hızlıca yürütebiliyorlar, kargolarını rahatça takip edebiliyorlar, hem de çeşitli promosyonlar sayesinde indirimler kazanıyorlar. Servis sağlayıcı tarafında ise ürün ve alan/hacim optimizasyonları, fayda/fiyat analizleri ve gemi/uçak planlamalarının otomasyonu gibi kolaylaştırıcı unsurlar, yapay zekadan da faydalanılarak bir araya getiriliyor. Müşteri alışkanlıklarına göre özel çözümler ve hizmetler sunma imkanı sağlanıyor."

HOROZ LOJİSTİK DEPOLARINI BÜYÜKLERİ İLE DEĞİŞTİRİYOR

Horoz Lojistik, artan iş hacmi sonrasında, müşteri memnuniyeti, kaliteli hizmet anlayışı ve operasyonel kaliteden ödün vermemek adına Gaziantep ve Adana'da faaliyet gösteren depolarını yeni yerlerine taşıdı.

Gaziantep'te, üç bin metrekare alanda hizmet veren Aktarma Merkezi'ni beş bin metrekarelik hizmet binası ile değiştiren Horoz Lojistik, Adana'da ise bin 800 m²'lik BSH- Eve Teslim Deposu'nu dört bin metrekarelik yeni yerine taşıdı.



HOROZ GRUP, SALESFORCE 2018 İSTANBUL KAMPI'NDAYDI

Dünyanın lider kurumsal bulut bilişim firması Salesforce.com'un farklı kıtalarda ve farklı şehirlerde her sene düzenlediği Salesforce Basecamp, bu sene 20 Haziran'da Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleştirildi. İnovasyon, eğitim ve teknoloji içerikli etkinlik, vizyoner liderlerin açılış konuşmalarından sonra farklı sektörlerden uzmanların oturumları ile devam etti. "Öğrenim deneyimi" mottosuyla düzenlenen etkinliğe Horoz Bolloré Logistics Müşteri Çözümleri ve Operasyonlar Direktörü Ufuk Özturgut konuşmacı olarak katıldı.

Ufuk Özturgut, yaptığı konuşmada "Satış ekiplerimizin iyi koordine olması, etkin yönetimi, farklı iş birimlerinin müşterileri deneyimlerini ortak bir platformda paylaşması, mobilite gibi ihtiyaçlarımızı Salesforce karşıladı. 75 yıllık süreçte büyüyen müşteri verimizin, bütünlüğü, doğruluğu ve ulaşılabilirliği noktasında, Salesforce ve Cloudteam ekibi ile bize en uygun modeli tasarladık



ve müşteri memnuniyeti çitasını yükselttik" diyerek, bu senenin başında çalışmaya başladıkları bilişim firmasının Horoz Grup'a katkılarına değindi. Müşteri memnuniyetinin kendileri için önemine de vurgu yapan Özturgut, "Müşterilerimizin başarısına odaklanmış, yenilikçi yapımızla gelecek 10 yıla hızlı ve güvenli bir biçimde hazırlanmaya

devam ediyoruz" dedi.

Satış, pazarlama ve servis çözümleri tanıtımlarının yaptığı, satış verimliliğini artırmaya yönelik çözümlerin paylaştığı Salesforce Basecamp, iş dünyası profesyonelleri ve meslektaşları arasında gerçekleşen network buluşmaları ile sona erdi. Organizasyona 650'den fazla kişi katıldı.



HOROZ LOJİSTİK AKDENİZ BÖLGE ULUSLARARASI KARAYOLU TAŞIMACILIĞI OFİSİNİ AÇTI

Horoz Lojistik Uluslararası Karayolu Taşımacılığı (UKT) birimi, şirketin coğrafi yayılımını genişletmek, Avrupa hattında ticaret hacmini büyütmek ve Akdeniz'den Orta Doğu'ya akan transit ticaretin aktif aktörlerinden biri olmak adına Akdeniz Bölgesi'nde çalışmalarına yoğunluk kazandırdı.

Bu doğrultuda Akdeniz Bölge Şubesi'ni faaliyete geçiren Horoz Lo-

jistik, yurt içi taşımacılık ve depolama alanlarında yakaladığı güveni, marka bilinirliğini ve sürdürülebilir büyümeyi UKT alanına da taşımak istiyor. Şirket, geçtiğimiz Nisan ayında Adana ofiste başlayan çalışmalar neticesinde, öncelikli olarak Adana, Mersin, Hatay, İskenderun, Kahramanmaraş, Gaziantep, Konya, Kayseri'de yeni müşteri kazanımları ve büyüme öngörüyor.

İTALYA'DA STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ

Horoz Lojistik Uluslararası Karayolu Taşımacılığı'nda global lojistik sektörünün önde gelen firmalarından İtalyan Bianchi Group ile ön anlaşma imzaladı. Anlaşma ile Bianchi'nin Como ve Padova depoları toplama ve dağıtım ayağında Türkiye hattı için düzenli ithalat / ihracat seferlerinde kullanılacak. Horoz Lojistik İtalya içinde hızlı toplama ve dağıtım kapasitesine ve önemli Türkiye hattı tecrübesine sahip olan yeni ortağı sayesinde hem Türkiye hattında iş hacmini büyütecek hem de Avrupa içindeki bir çok noktaya 24 saatten daha kısa sürede teslimat sunabilecek.



HOREV EĞİTİM VE SEMİNERLERİ

Kendisi de Mehmet Emin Horoz Mesleki Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) mezunu olan Bursa Teknik Üniversitesi Lojistik Topluluğu Başkanı Ozan Durak, Mehmet Emin Horoz MTAL öğrencilerine, "lojistikte kariyer ve üniversite tercihi neden lojistikten yana kullanılmalı" konulu seminer verdi.



PEN
CE
RE



10 Nisan tarihinde, İlkumut Gümrük Müşavirliği'nden Gümrük Müşaviri Ersin Demirsoy tarafından, Mehmet Emin Horoz MTAL öğrencilerine, gümrük uygulamaları, gümrükte hatlar ve GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) konulu eğitim verildi. Eğitim sonunda öğrencilere sertifika verildi.



11 Mayıs tarihinde, Seçkin Gümrükleme Gümrük Müşaviri Ersin Madenoğlu tarafından Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine, "gümrük uygulamalarında taraflar" konulu sertifika eğitimi verildi.





Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, bu yıl 15.'si düzenlenen Lojistik Zirvesi etkinliği kapsamında, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi'ni ziyaret etti. Zirve sonrası, bu yıl üçüncü kez üniversiteyi ziyaret eden öğrencilere sertifika verildi.



Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin 25 Nisan tarihinde, Ambarlı Limanı'na düzenlediği teknik geziye 35 öğrenci katıldı. Liman operasyonlarını yakından izleme imkanı bulan öğrenciler, elleçleme tecrübesi de edinerek, okulda aldıkları eğitimi pratiğe dökmüş oldular.



İLKLERİN OKULUNDAN GELECEĞE ATILAN İLK ADIM

PEN
CE
RE

Gaziantep Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde STEM Fuarı düzenlendi. 14 Mayıs tarihinde gerçekleştirilen fuara, İl Milli Eğitim Müdürlüğü yetkilileri, okul müdürleri, öğretmenler ve öğrenciler katılım gösterdi. Teknoloji ve mühendislik alanında hazırlanan projelerin sergilendiği fuar, eğitim camiasının ve katılımcıların büyük beğenisini topladı.

Fuarda açılış konuşması yapan isimlerden biri olan Okul Müdürü Alper Tanrıöver, STEM alanında yapmış oldukları bu fuarın Gaziantep'te bir ilk olduğunu belirterek, öğretmenler Eyüp Esmek ve Hüseyin Toprak'ın robotik ve kodlama alanındaki çalışmalarını yakından takip ettiğini söyledi. Tanrıöver konuşmasının devamında, "Milli Eğitim Bakanlığı, yaptığımız çalışmaları yakından inceleyip, bu çalışmaları genel müfredata adapte etmeye çalışacak. Böylece, Gaziantep'i STEM robotik ve kodlama eğitiminde bakanlığın en etkin parçası haline getireceğiz. Bu alan-



daki çalışmalarımıza gelecek yıl da devam edeceğiz" dedi.

Okulda açtıkları STEM, Robotik ve Kodlama Kulübü ile Matematik ve Fen Teknolojileri öğretmenleriyle yapılan iş birliği sayesinde, öğrencilerde STEM farkındalığı yarattıklarını ve öğrencilere kazandırılmak istenen yeterliliklere daha hızlı ulaştıklarını belirten Elektrik Elektronik Alanı Şefi Eyüp Esmek, planlama kap-

samında gelecek yıl Gaziantep'te bir ilki gerçekleştirip okul bünyesinde bir STEM, Robotik ve Kodlama Atölyesi kuracağını bilgisini verdi. Elektrik Elektronik Alanı Öğretmeni Hüseyin Toprak ise, bu eğitimin çocuklarda analitik düşünce, eleştirel yaklaşım, sanatsal bakış ve algoritmik düşünme gibi yetenekleri geliştirdiği için tüm dünyanın yakından takip edip uyguladığı bir eğitim yaklaşımı olduğunu dile getirdi.

HOREV OKULLARI, BİLİM YUVASI OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

Horoz Lojistik'in Gaziantep ve İstanbul'da eğitim veren iki okulu da geçtiğimiz Mayıs ayında TÜBİTAK Bilim Fuarı düzenlendi. Yoğun ilgi gören fuarlara okul yönetimi ve öğrencilerinin yanı sıra, il kurumları düzeyinde de katılımlar oldu.

Gaziantep Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde gerçekleşen TÜBİTAK Fuarı'na İl Milli Eğitim Müdür Yardımcıları, Şube Müdürleri, Ar-Ge ekibi, okul yöneticileri, okul personeli ve öğrenciler katıldı. İl Milli Eğitim ekibi, böylesi bir çalışmayı Gaziantep'te ilk kez hayata geçiren okul yönetimine ve okul personeline teşekkürlerini sundu.

Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Okul Müdürü Alper Tanrıöver, TÜBİTAK'ın gençlere verdikleri bu destek ile başarılı işlere imza attıklarını, bu nedenle TÜBİTAK'a teşekkürlerini sunduğunu söyledi. Tanrıöver konuşmasının devamında, "Öğrencilerimiz bu fuarı danışman öğretmenleri öncülüğünde, kendi öğretim programları çerçevesinde ve kendi ilgi alanları doğrultusunda belirledikleri konular üzerine araştırma yapıp araştırmalarının sonuçlarını sergileyebilecekleri ve eğlenerek öğrenebilecekleri bir ortam olarak hazırladılar. Ayrıca Elektrik Elektronik alanı öğretmenlerimiz Eyüp Esmek, Hüseyin Toprak ve M. Emin Şimşek'in büyük katkıları ile fuarda sergilediğimiz iki projemiz, Bakanlığımız tarafından düzenlenen 4. Ulusal Özgün Öğretim Materyalleri Geliştirme Yarışması finaline davet edildi" dedi.

BİLİM HER YERDE!

Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen TÜBİTAK 4006 Bilim Fuarı'na ise, Avcılar Kaymakamı Hulusi Doğan, Horoz Lojistik Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yönetmeni Duygu Şafak, Uluslararası Nakliyeciler Derneği Eğitim Müdürü Muammer Ünlü, İlkumut Gümrük Şirketi Gümrük Müşaviri Ersin Demirsoy, Yedi Kıta Dergisi yazarı Harun Tuncel, çevre okulların müdür ve öğrencileri katıldı.

Fuarda, 14 farklı alanda eğitim veren 19 öğretmenin rehberliğinde, 95 öğrenci ile bilimin her yerde olduğu gerçeği bir kez daha vurgulandı.



İstanbul Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi



Gaziantep Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

HORUZ AKADEMİ'DEN HABERLER



**HORUZ AKADEMİ
KURULDUĞU YILDAN
İTİBAREN KİŞİSEL
GELİŞİM EĞİTİMLERİ
KATEGORİSİNDE
EĞİTİMLER VERMEYE
DEVAM EDİYOR.**



"DEĞERLERİMİZ" EĞİTİMİ

Kişisel gelişim kategorisinde verdiğimiz eğitimlerle "Birlikte Başaralım" stratejisini hayata geçirmek, girişimci, vizyoner, yeniliğe açık, iletişim becerisi yüksek, büyük resmi gören, müşteri odaklı, çalışanına ve müşterilerine değer veren ve bunu gösteren Horoz stili liderler ve çalışanlar geliştirmeyi hedefliyoruz. Amacımız doğrultusunda, yönetici kadrolarımız ile bu programları 2017 yılında tamamladık.

2018 yılı itibariyle geleceğe yatırım yapmanın önemini farkında olarak, bütünselliği yakalamak ve kurum içerisinde ortak değerler ve ortak dil oluşturabilmek için orta ve alt kademedeki çalışanlarımızı da

Kişisel Gelişim Eğitimleri programlarına dahil etmeye başladık. Kendi çalışanlarımıza yönelik başlattığımız eğitim maratonumuz devam ederken, tedarikçilerimiz üzerinden bize destek sağlayan çalışanlarımızı da eğitim programlarımızın parçası haline getirmeye başladık.

Kişisel Gelişim Eğitimleri kapsamında Nisan ve Mayıs ayları içerisinde, iki ayrı grup olmak üzere, 200 taşeron çalışanımıza "Değerlerimiz" eğitimini verdik. Değerlerimiz eğitimi ile amacımız, ayrışan dünyada ortak değerler üzerinde buluşabilmeyi sağlamak, kurumsal bakış açımızı ve kurumsal değerlerimizi tüm çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza aktarmak.

Eğitime hazırlık aşamasında, bü-

yük bir ekip bir arada çalıştı. Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Departmanı öncülüğünde, Horoz Akademi'nin eğitim partnerlerinden İstasyon Eğitim ve Danışmanlık firması ile şirketimizin iç eğitimleri bu projede yoğun emek sarf etti. Tasarım aşamasında şirket değerlerimizden yola çıkarak, vurgu yapmak istediğimiz dört önemli değerimiz üzerinde yoğunlaştık. Müşteri iletişimde bir bütünün dört unsuru olarak kurguladığımız; "Anla", "Dinle", "Güven" ve "Özen" öncelikle işlediğimiz değerlerimiz oldu.

İlk turunu tamamladığımız "Değerlerimiz" eğitimini önümüzdeki dönemde, etkileşim halinde olduğumuz tüm çalışanlarımıza ulaştırmak hedefiyle, eğitimlerimize devam edeceğiz.



**AYTÜM ENGEREK
HORUZ LOJİSTİK
İNSAN KAYNAKLARI YÖNETMENİ**



İŞLETME OKULU'NDA "BÜTÜNSEL İŞLETME YÖNETİMİ" EĞİTİMLERİ BAŞLADI

Horoz Akademi - İşletme Okulu bünyesinde "Bütünsel İşletme Yönetimi" eğitimlerine başladık. Programı, Sabancı Üniversitesi iş ortaklığı ile gerçekleştiriyoruz.

Eğitimdeki amacımız, ticari zeka ve yönetsel becerilerin geliştirilmesine destek olmak, önemli kararlar alırken, çok boyutlu düşünebilmeyi ve işe bütünsel bakabilmeyi sağlayabilmek, lojistik sektörünün gündeminde olan dijitalizasyon konularında farkındalık kazandırmak.

Bütünsel İşletme Yönetimi Programı, üç ana modül, sekiz konu başlığı ve İş Yönetim Oyunu'ndan oluşmaktadır. Yaşayarak öğrenmenin en

E|D|U

SABANCI
ÜNİVERSİTESİ
**YÖNETİCİ
GELİŞTİRME
BİRİMİ**

etkili araçlarından olan iş simülasyonu uygulaması da programın sonunda gerçekleştirilecek.

Program çerçevesinde işlenecek konular; Belirsizlik Ortamında (Vuca) Bütünsel Yönetim, Müşteri- Rekabet Odaklılık, Yönetimsel Karar Verme, Yenilikçilik ve Şirket İçi Girişimcilik, İş Geliştirme Workshop'u, İş Yönetim Oyunu. Program, her modül sonunda farklı konuların işleneceği Liderlik Sohbetleri ile tamamlanacak.

Nisan ayında ilk modülünü tamamladığımız eğitim programımıza, Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Taner Horoz, Depo Operasyon Grup Başkanımız Sn. Aykut Aygüven, Yurtiçi Taşımacıları Grup Başkanımız Sn. Gürkan Gürbüz ve faaliyetlerin üst düzey yöneticileri katıldı. Programda "Belirsizlik Ortamında (Vuca) Bütünsel Yönetim" ve "Müşteri ve Rekabet Odaklılık" konuları işlendi.

Tüm öğrenme ortaklarına sistematik ve odaklı bir gelişim hizmetine, tek bir kanaldan ulaşabilme fırsatı sunan programın ikinci modülü; 29-30 Haziran tarihlerinde, üçüncü modülü ise 13-14 Eylül tarihlerinde gerçekleştirilecek.



İLETİŞİM EMPATİ EĞİTİMLERİNİN İKİNCİ AYAĞI TAMAMLANDI



İletişim ve empati özel hayatımızın, sosyal yaşamımızın ve iş hayatımızın önemli bir parçası. Karşımızdaki kişilerin hislerini ve düşüncelerini anlayarak daha hızlı ve etkili çözümler üretebilmemiz iletişim ve empati kabiliyetimizin gelişmesi ve etkin kullanılabilmesi ile ilgili.

Müşteri İlişkileri Uzmanlarımız ile başladığımız İletişim Empati Eğitimlerinin ikincisini Mayıs ayı içerisinde gerçekleştirdik.

Çalışanlarımızı İletişim ve Empati Eğitimi programlarına dahil ederek, kişisel gelişimlerine olumlu katkı sağlamayı amaçlıyoruz.



Eğitimler ile elde edilecek kazanımları sıralamak gerekirse;

- Çalışanlarımızın etkin iletişim kurabilme kabiliyetlerinin geliştirilmesi,
 - Kendilerini daha kolay ifade etmelerine katkı sağlamak,
 - İletişimde oldukları kişileri dinlemeye ve anlamaya yönelik katkı sağlamak,
 - Kişilerden çok, konulara yoğunlaşmayı sağlamayı başarmak, (konudan/olaydan/ duygudan uzaklaşmadan)
- Önümüzdeki dönemlerde de farklı gruplar ile eğitimlere devam edeceğiz.



VERİMLİ ÇALIŞMA VE ZAMAN YÖNETİMİ

Mayıs ayı içerisinde "Verimli Çalışma ve Zaman Yönetimi" eğitimlerine başladık. İlk olarak, müşteri ilişkileri şeflerimizi bu eğitimlere dahil ettik.

Verimli Çalışma ve Zaman Yönetimi eğitimleri ile amacımız, verimliliğimizi artırarak, stres ve karmaşadan uzak, sistemle yürüyen bir düzen kurabilmek.

Bu eğitimler ile elde edilecek kazanımlar, çalışanlarımızın zaman yönetimine ilişkin sorunlarını ortadan kaldıracaklarına yardımcı olmak, mevcut zamanlarını etkin ve verimli kullanabilmelerine katkı sağlayabilmek. Çalışanlar, bu eğitim ile birlikte, verimli çalışma ve zaman yönetimi konularında gerekli bilgileri almış olarak, iş disiplinlerini



oluşturabilecek, zamanı ve kaynakları etkin kullanabilecekler. Yönettikleri işler ile ilgili önceliklendirme yapabilecek, işe başlamadan önce hazırlık yapabilme kabiliyetlerini geliştirecekler. İş planlarını oluşturabilecek, işlerini takip etmek ve izlemek için gerekli bilgi ve beceriyi edinmiş olacaklar.

Zaman yönetimini sağlarken, kendi alışkanlıklarını gözden geçirebilecek, acil ve önemli faaliyetler arasındaki farkları daha kolay ayırt edebilecekler. Zamanlarını çalan etkenlerin farkında olarak, verimli yönetebilmek için gerekli araçların farkına varabilecekler.

Yıl içerisinde farklı gruplar ile aynı eğitimlerde bir araya geliyor olacağız.



KARİYER.NET İNSANA SAYGI ÖDÜLÜ BU SENE DE HOROZ LOJİSTİK'İN

Kariyer.net'in organizasyonunu üstlendiği İnsana Saygı Ödül Töreni'nin 17'ncisi, 09-10 Mayıs tarihlerinde Volkswagen Arena'da gerçekleştirildi. Törende, farklı kategorilerde firmalar ödülleri almak üzere hazır bulundu. Horoz Lojistik, Kariyer.net üyesi 90 bin firma arasından tüm kriterleri karşılayarak bu yıl da ödülü almayı başardı.

Ödüle hak kazanmak için istenen kriterlerden bazıları şunlardı;

- En az 20 bin başvuru almış olmak
- Adaya özel cevaplama oranının yüzde 99 ve üzeri olması
- Ortalama cevaplama süresinin 21 gün ve altı olması
- En az 75 kişiyi Kariyer.net üzerinden istihdam etmiş olmak

Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré Logistics olarak, 2018 yılı içerisinde 146 ilan yayınladık. Yayınladığımız ilanlara 50 bin 189 başvuru aldık. Gelen başvuruların tümünü ortalama iki iş günü içerisinde kişiye özel cevaplayarak, diğer kriterleri de tamamladığımız için yüzde 100 başarıya ulaştık. Yalnızca Kariyer.net üzerinden bir yıl içinde 204 işe alım gerçekleştirdik.

Horoz İnsan Kaynakları Departmanı

olarak, şirketimize yapılan her bir başvurunun önemini ve adaylar üzerindeki etkilerinin farkındayız. Departman olarak, şirketimizin farklı faaliyetlerindeki pozisyonlar için yoğun aday okumaları ve mülakat organizasyonları yaparak işe alım süreçlerini yürütmeye çalışıyoruz. Böyle bir yoğunluk içerisinde de olsak, şirketimize başvuru yapan adaylara bire bir dönüş yapmaya özen gösteriyor, sistem üzerinden otomatik yanıt göndermeyi uygun bulmuyoruz. Bu özen ve bilinçle her gün düzenli olarak tüm kaynaklardan gelen başvuruları okuyor, değerlendiriyor ve geri dönüş sağ-

lıyoruz. Başvuru yapan adaylara geri bildirimde bulunmak, iş başvurusunda bulunan kişilerde önemli bir memnuniyet yaratıyor. Böylece "İşveren Markası" için de önemli bir katkı sağlanmış olunuyor. Kariyer.net tarafından her yıl verilen İnsana Saygı Ödülü'nü geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da kazanmamızın en önemli nedeni, işimize ve şirketimize başvuru yapan adaylara gösterdiğimiz özen ve saygıdır, ödül ise bu yaklaşımımızın güzel bir karşılığıdır. Ödülü bu yıl da almaya hak kazanmamızda emeği geçen İnsan Kaynakları Departmanı'nın değerli çalışanlarına teşekkür ediyoruz.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



MURATHAN AKAR (16.04.2018)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık A.Ş. şirketimizin Ankara lokasyonunda "İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Murathan Akar; 04.1999-09.2017 tarihleri arasında Expeditors International' da Bölge Satış Müdürü, 10.2017-02.2018 tarihleri arasında Kln Lojistik San ve Tic. A.Ş.' de İş Geliştirme Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



UĞUR İSMAİL KAYA (24.04.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı Kocaeli "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Uğur İsmail Kaya; 09.1995- 11.1997 tarihleri arasında Kanal 54'te Teknik Müdür, 09.2001-08.2004 tarihleri arasında Aras Kargo Yurtiçi Yurtdışı Taş. A.Ş.'de Şube Müdürü, 09.2004-11.2016 tarihleri arasında MNG Kargo Yurtiçi Yurtdışı Taş. A.Ş.'de Bölge Müdürü, 11.2016-11.2017 tarihleri arasında Sürat Kargo'da Bursa Bölge Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



AYLİN YİĞİT (07.05.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Operasyon Direktörlüğü'ne bağlı "Adana Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Aylin Yiğit; 10.2008- 05.2018 tarihleri arasında Borusan Lojistik Dağdepolama Taşımacılık ve Tic. A.Ş.'de Operasyon Uzmanı görevinde bulunmuştur.



AYŞEGÜL DELİKTAŞ (07.05.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde Uluslararası Karayolu Taşımacılığı İstanbul Anadolu Yakası Satış Direktörlüğü'ne bağlı "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Ayşegül Deliktaş; 2005-2015 yılları arasında Troyka Uluslararası Nakliyat ve Tic. A.Ş.'de Pazarlama Yönetmeni, 2015-04.2018 tarihleri arasında Arkas Lojistik'te Satış Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



ANIL AY (14.05.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı Kocaeli "Depo Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Anıl Ay; 06.2009-11.2014 tarihleri arasında Tezel Lojistik'te İş Geliştirme Proje Müdürü, 11.2014-01.2016 tarihleri arasında TLS Lojistik'te Kara Nakliye Müdürü, 02.2016-05.2018 tarihleri arasında Tezel Lojistik'te Depo ve Lojistik Yöneticisi görevinde bulunmuştur.



METEHAN ÇATAK (29.05.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Şirketimizde Uluslararası Karayolu Taşımacılığı İstanbul Avrupa Yakası Satış Direktörlüğü'ne bağlı «Satış Yönetmeni» pozisyonunda aramıza katılan Metehan Çatak; 06.2008 - 08.2010 tarihleri arasında HG Gümrük Müşavirliği'nde Operasyon ve Gümrük Hizmetleri (Vestel Manisa Şube Sorumlusu) , 2008 - 2009 yılları arasında Mars Uluslararası Lojistik'de Kara İthalat Müşteri İlişkileri Sorumlusu, 2009 - 2014 tarihleri arasında Haarhaus HLC Lojistik' de Karayolu Forwarder Hat Sorumlusu, 2014 - 2015 tarihleri arasında Asset Grup Lojistik' te Karayolu Sorumlusu, 2016 - 01.2018 tarihleri arasında Batu Lojistik' te Satış & Pazarlama ve Araç Tedarik Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



AYŞEGÜL AYDINLI (04.06.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde Uluslararası Karayolu Taşımacılığı İstanbul Avrupa Yakası Satış Direktörlüğü'ne bağlı «Satış Yönetmeni» pozisyonunda aramıza katılan Ayşegül Aydınli; 02.2008-12.2014 tarihleri arasında Sem Plastik San. ve Tic A.Ş.'de Dış Ticaret Operasyon Yetkilisi, 01.2015-05.2016 tarihleri arasında Netlog Lojistik'te Sales Specialist, 06.2016-06.2017 tarihleri arasında Transorient International Forwarding Inc'de Business Development Team Leader, 10.2017- 05.2018 tarihleri arasında Sertrans Logistics'de Bölge Satış Yöneticisi görevlerinde bulunmuştur.

2018

Her yeni yaşımda 1 yaş daha gençleşiyoruz.

Türkiye'nin lider petrokimya üreticisi olarak hedefimiz, her gün teknolojiyi yakından takip etmek ve iş süreçlerimizi geliştirmektir. Bu sayede Türkiye'nin geleceği için üreten, emek harcayan herkesin hayallerini gerçekleştirmesine katkıda bulunuyoruz. Ekonomimizi sağlam temeller üstünde yükselterek, Türkiye'yi hep daha ileriye taşıyacak ve bunu hep genç kalarak başaracağız. Tam 53 yıldır yaptığımız gibi...

Türkiye Aşkının Kimyası



1965





LODER BAŞKANI
MEHMET TANYAŞ

PEN
CERE

LOJİSTİK FAALİYETLERİ TEK BİRİMDE TOPLANMALI

Lojistik sektörünün büyümesinin sanayi ve ticaret sektörlerindeki büyümeyle paralel hareket ettiğini ifade eden LODER Başkanı Mehmet Tanyaş, sektörün son birkaç yıldır sadece ayakta durmaya çalıştığını ve büyüme kaydedemediğini, bunun telafi edilebilmesi için de, lojistik faaliyetlerin tek çatı yönetimi altında toplanması, kalitenin artırılması, eğitim ve meslek standartlarının oluşturulması ve serbest piyasa ekonomisi kurallarının tüm lokasyonlara entegre edilmesi gerektiğini söylüyor.

Lojistik sektöründe uzmanlaşmış bir akademisyenin gözüyle, Türk lojistik sektörü denildiğinde çeçeğiniz resimle başlamak istiyoruz...

Lojistik, taşımacılığın yanı sıra depolama, gümrükleme, sigortalama, paketleme ve katma değerli hizmetler, sipariş ve stok yönetimi, muayene/gözetim faaliyetlerinin eşgüdümlü yapılmasını gerektiren entegre faaliyetler kümesidir. Türkiye İstatistik Kurumu'na baz alınan NACE Rev.2'ye göre Lojistik Sektörü, H grubu altında "Ulaştırma ve Depolama" olarak tanımlanmakta-

MALTEPE ÜNİVERSİTESİ
ULUSLARARASI TİCARET
VE LOJİSTİK YÖNETİMİ
BÖLÜM BAŞKANI VE LODER
DERNEĞİ BAŞKANI MEHMET
TANYAŞ, TÜRKİYE LOJİSTİK
SEKTÖRÜNÜ VE GELECEĞİNİ
DERGİMİZ PENCERE'YE
DEĞERLENDİRDİ.

dır. "H" Grubu; 49 (karayolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı, boru hattı taşımacılığı), 50 (su yolu taşımacılığı), 51 (havayolu taşımacılığı), 52 (taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler) ve 53 (posta ve kurye faaliyetleri) alt gruplarını kapsamaktadır. Yolcu taşımacılığı faaliyetleri de bu alt gruplar altında yer almaktadır.

Sizce Türk lojistik sektörünün güçlü ve zayıf yönleri neler? Eksikliklerini gidermede ne kadar başarılı?

Lojistik sektörünün büyümesi, tümüyle sanayi ve ticaret sektörlerinin büyümesine bağlıdır. Ulaştırma ve depolama sektörü diğer bir deyişle lojistik sektörü, son yılları sadece ayakta durmaya çalışarak geçirmiştir. Ancak ana sorunlar; Orta Doğu'daki karışıklıklar, iç ve dış ticaret hacminin yeterince artmaması, etkinlik ve verimsizlik kaynaklı maliyet artışları ve kârlılıkların son derece düşük olmasıdır. Uluslararası ve ulusal kombine taşımacılık altyapısı hâlâ daha kurulamamıştır. Verimsizlikteki ana nedenler; kayıt dışı ekonomi, altyapı yetersizlikleri ve şirketlerin küçük ölçekli olması ve kurumsal bir yapıda olmamalarıdır. Yetki belgesiz çalışma, standart dışı araç, yakıt tedariki vb. konularda haksız rekabet vardır. Denetimler artmasına rağmen, istenen düzeyde etkinlik sağlanamamaktadır.

Türkiye'de lojistik ve ulaşım alanında birbirinden kopuk çok sayıda master plan ve lojistik merkez fizibilite çalışmaları yapılmakta, çoğu yatırıma dönüşmemektedir. Öncelikle, Türkiye Lojistik ve Ulaşım Master Planlarının birbiriyle entegrasyon halinde tamamlanması, bundan sonra bölge ve il planlarına inilmesi gerekir.

Birçok sektörde olduğu gibi lojistiğin gündeminde de dijitalleşme var. Sektörün dijitalleşmedeki hızını ve yeterliliğini nasıl görüyorsunuz?

Dijitalleşme; ölçme, hız ve izlenebilirliği artırma yönünde ilerlemektedir. Peter Drucker'in belirttiği gibi "Ölçemediğiniz hiçbir şeyi kontrol edemez, kontrol edemediğiniz hiçbir şeyi yönetemezsiniz". Dijitalleşme, özellikle kontrol üzerinde odaklanmaktadır. Lojistik sektöründe barkod, RFID, hacim ve ağırlık ölçme, sanal ve artırılmış gerçeklik, nesnelerin interneti, büyük veri ve iş analitiği, bulut teknolojisi, siber güvenlik, eklemeli üretim, robotlar, sürücüsüz araçlar, konumlandırma vb. çok sayıda dijitalleşme aracı vardır. Sektörün, bunları kullanım seviyesi son derece düşüktür. Çoğu yerde barkod kullanımı bile yoktur.

Dijitalleşme lojistikte ne gibi değişimi ve yeni iş kavramlarını beraberinde getirecek?

Endüstri 4.0'ın amacı; kendi kendini yönetebilen, denetleyen ve optimize eden otonom sistemler geliştirmektir. Endüstri 4.0 teknolojileri, Lojistik 4.0 kavramına itici güç oluşturmaktadır. Bu çerçevede, lojistik sektöründe birçok şeyin değişeceği söylenebilir. Öncelikle büyük veri, veri analitiği, otomasyon ve insansız araç kullanımı sektörü daha fazla etkileyecektir.

Lojistik eğitiminde standartların oluşması için bir oluşuma öncülük ettiniz. Proje sektöre ne kazandıracak ve şu an hangi seviyede?

Lojistik program ve bölümler arasında asgari ortak noktaları ve buna bağlı temel meslek dersleri ve içeriklerini lojistik sektörünün gereksinimleri doğrultusunda belirlemek üzere Lojistik Derneği (LODER) tarafından çok sayıda üniversitenin öğretim elemanları ve sektör temsilcilerinin katılımı ile bir çalışma grubu (Lojistik Eğitim Standartları-LES) oluşturulmuş olup, ilki 9-10 Eylül 2017 tarihlerinde Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya'da, ikincisi 27-28 Ocak 2018 tarihlerinde Necmettin Erbakan Üniversitesi / Konya'da ve üçüncüsü 7-8 Nisan 2018 tarihlerinde Mersin Üniversitesi / Mersin'de gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışmalar sırasında, Mesleki Yeterlik Kurumu tarafından Resmi Gazete'de yayımlanan sektörümüz ile ilgili Ulusal Meslek Standartları da dikkate alınmakta, böylece sektör temsilcileri tarafından hazırlanan meslek standartları ile yükseköğretim arasında sağlıklı bir bağ kurulmaya çalışılmakta ve tüm çalışmaların dokümantasyonunda Yükseköğretim Kalite Güvencesi Yönetmeliği'ne uygun hareket edilmektedir.

Türk lojistik yöneticilerinin global şirketlerdeki kariyer başarısını nasıl görüyorsunuz? Dışa açılımları nasıl?

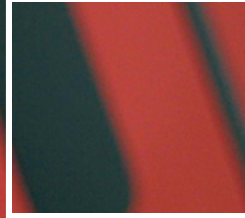
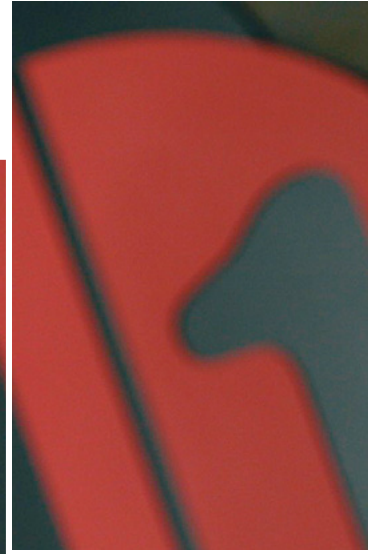
Ülkemizin bir lojistik kavşak noktasında bulunması, lojistik hizmet çeşitliliğini artırmaktadır. Bu durum Türk lojistik yöneticilerinin bilgi ve deneyimini yükseltmektedir. Ayrıca lojistik faaliyetler dünyanın her yerinde aynı kurallarla yapılmaktadır. Bu nedenle, gelecekte kendini geliştirmiş daha fazla lojistik profesyonelinin yurt dışında görev alacağını söyleyebiliriz.

Hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Her zaman hayata iyimser bakmak, hedef koymak ve bu hedef doğrultusunda çalışmak gerekir. Bu çerçevede en önemli kavramlar; uzlaşma, planlama ve denetimdir.

**ENDÜSTRİ 4.0
TEKNOLOJİLERİ, LOJİSTİK
4.0 KAVRAMINA İTİCİ GÜÇ
OLUŞTURMAKTADIR. BU
ÇERÇEVEDE, LOJİSTİK
SEKTÖRÜNDE BİRÇOK
ŞEYİN DEĞİŞECEĞİ
SÖYLENEBİLİR.**





n11.com
GELİRDEN
SORUMLU
GENEL MÜDÜR
YARDIMCISI
KIHO LEE



KOBİ'LERİ

**EKONOMİYE
KAZANDIRDIK"**

n

11.com'un Gelirden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kiho Lee, aynı zamanda yaklaşık beş senedir şirketin Satış Planlama ve Destek ekibinin satış operasyon stratejileri, yönetimi, iş ortakları eğitim ve yönetimi, lojistik süreçlerini de organize ediyor. Kurulduğu günden bu yana n11.com ailesinin bir parçası olduğunu ifade eden Lee, 15 yıllık e-ticaret deneyimine sahip.

n11.com olarak, müşteri memnuniyeti, kendilerine duyulan güveni garanti altına almak ve e-ticaret ekosistemine yenilikler katmak için çalışmalarını devam ettirdiklerini belirten Lee ile e-ticaret sektörünü ve bu sektörün içindeki hızlı yükselişini aralıksız sürdürülen n11.com'u konuştuk.

n11.com'u rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir?

Doğuş Grubu ile Güney Kore'nin SK Group'un teknoloji ve inovasyon konusundaki tecrübesini Doğuş Grubu'nun bilgi birikimi, bölgesel tecrübesi ve gücü ile birleştiren Doğuş Planet, bu güçlü ortaklık çerçevesinde, e-ticaret yatırımı olarak, binlerce marka ve mağazayı milyonlarca kullanıcıyla buluşturan açık pazar platformu "Alışverişin uğurlu adresi" n11.com'u açtı.

Sektörün şeffaflığı açısından önem taşıdığını düşündüğümüz politikamız gereği, her yıl rakamlarımızı açıklamaya özen gösteriyoruz. Bundan da önemlisi e-ticaret ekosistemini büyüttük, büyötmeye devam ediyoruz. İş ortağımız KOBİ'lerimizin e-ticaret sektörüne atılmasını destekliyoruz.

n11.com, kurulduğundan bu yana geçen dört buçuk yılda, 2 milyar dolarlık ticaret hacmi, 80 binden fazla kayıtlı mağaza, 11 milyon üye, açıldığı günden bu yana satılan 64 milyon ürün ve 2,14 milyar toplam ziyaret sayısına ulaştı. n11.com e-ticaret platformunun devlete sağladığı KDV geliri ise 281 milyon doları buldu. Dört buçuk senede yaratılan 2 milyar dolara yakın ticaret hacmi, ekonomiye kazandırdığımız, özellikle KOBİ ağırlıklı üreticilerin oluşturduğu ticaret hacmidir. Aynı zamanda KOBİ'leri e-ticarete taşıyarak, gerçekleşen ticari faaliyet sonucu, devlete 281 milyon dolar KDV geliri oluşmasında aracılık ettik ve bu işletmelerin gelişimi için e-perakendenin maliyet avantajlarını kullanmalarını sağladık.

n11.com olarak, özellikle ürün orijinalliği ve güven noktasında çok ciddi adımlar atıyoruz. Kullanıcılarımıza "11 Güvence" adını verdiğimiz bir taahhüdümüz söz konusu ve

bunu, sitenin ilk açıldığı günden bugüne bir politika olarak benimsemiş durumdayız.

'11 Güvence' altında, her zaman tüketicinin yanında olacağımızı belirtiyoruz, orijinal ürün garantisi veriyoruz, bu noktada farklı şekilde davranış içinde olan mağazaları kapatıyor ve bize marka olarak zarar verecek bir durum oluşmuşsa, hukuki yollara başvurabiliyoruz. Yine 11 Güvence politikasının altında ödeme koruma sistemi mevcut. Ürün elinize ulaşmadan ve süreci tamamlamadan ürün bedelini mağazaya aktarmıyoruz. Bu alt politikaların birçoğu Türkiye'de e-ticarete n11.com tarafından ilk defa dile getirildi.

KOBİ'lerin gelişimi için e-perakendenin maliyet avantajlarını kullanmalarını sağlarken, Türkiye'nin teknoloji geliştirme hedefine uygun olarak Ar-Ge alanında 150 kalifiye elemanla hem altyapı çözümleri geliştiriyoruz hem de birçok yeni yazılım projesi yürütüyoruz.

Bunun yanında neredeyse tüm Türkiye'yi dolaştık ve çeşitli e-ticaret konferansları ve eğitimleri düzenledik.

Açık pazar iş modelinde ilk defa alıcı öder ürünlerde kargo tahsilatını sistem üzerinden yapan firma olduk ve bununla ilgili çeşitli ödüller aldık. Bu sistem hem alıcı öder ürünlerde acaba kapıda kaç para ödeyeceğim soru işaretini ortadan kaldırdı hem de alıcı öder ürünlerin satışını artırdı. Her iki taraf için bir kazanç söz konusu. Yine açık pazar iş modelinde ilk olan satıcıların yararlanabilecekleri, sipariş bazında takip edebilecekleri ve direkt ödemelerini bize yani n11.com'a yapabilecekleri bir kargo altyapısı oluşturduk. Bu projeyle, satıcılarımız çok uygun fiyatlarla ürünlerini gönderebilir hale geldiler ve bunları, sipariş bazında takip edip hesaplayabiliyorlar. Bu sistemle platform içinde de bir fırsat eşitliği sağlamış olduk. Eskiden günde 100 sipariş alan, ona göre kargodan fiyat alıyordu, bu durumda sisteme yeni giren ve günde 2-3 siparişle başlayan mağaza daha başlangıçta 1-0 yenik başlıyordu. Şimdi az veya çok satmanız, İstanbul, Trabzon veya Hakkâri'de olmanız arasında kargo hizmeti ve kargo ücreti arasında bir fark yok; hepsi eşit şartlarda sistemden faydalaniyor.

Bugün itibarıyla, n11.com, kaç milyonluk bir alışveriş trafiğine sahip, kaç tane üyesi var?

n11.com, dört buçuk yılda 2 milyar dolarlık ticaret hacmi, 80 binden fazla kayıtlı mağaza, 11 milyon üye, açıldığı günden bu yana satılan 64 milyon ürün ve 2,14 milyar toplam ziyaret sayısına ulaştı. n11.com e-ticaret platformunun devlete sağladığı KDV geliri ise, 281 milyon doları buldu.

n11.com

**n11.com OLARAK, ÖZELLİKLE
ÜRÜN ORJİNALLİĞİ VE
GÜVEN NOKTASINDA ÇOK
CİDDİ ADIMLAR ATIYORUZ.
KULLANICILARIMIZA "11
GÜVENCE" ADINI VERDİĞİMİZ
BİR TAAHHÜDÜMÜZ SÖZ
KONUSU VE BUNU, SİTENİN
İLK AÇILDIĞI GÜNDEN
BUGÜNE BİR POLİTİKA
OLARAK BENİMSEMİŞ
DURUMDAYIZ.**



HORUZ LOJİSTİĞİN FAYDALARI

Kurumsal yapı ve lojistik alanında sahip oldukları tecrübe, iş süreçlerimizin her anında hissediliyor. Gelişime ve yeniliğe açık olmasıyla da sorunlu operasyonlarda dahi, güven ilişkisi zedelenmeden çözüme gidilebiliyor. Bu noktada n11.com olarak bizler de gerek Türkiye e-ticaret sektöründe gerekse e-ticaret lojistiğinde birçok ilke ve yeniliğe imza attık. Bu noktada bizimle aynı paralelde yürüyen bir iş ortağıyla çalışmak hem keyifli hem de karşılıklı fırsat ve avantajlar yaratıyor.

n11.com'un yapısında ve işleyişinde gerek alıcı gerekse satıcı tarafında, yakın zamanda, değişiklikler olacak mı?

Biliyorsunuz, bugüne kadar açık pazar iş modelimizle bireysel müşterilere satış yaparak Türk KOBİ'lerini ekonomiye kazandırdık. Bundan sonra ise n11.com'a ek olarak "n11pro" adı altında hizmet verecek yeni toptan satış e-ticaret kanalımızla birlikte, müşteri ve tedarikçileri tek bir çatı altında toplayarak, maliyet ve operasyonel risklerin azalmasını sağlayacak, kurumsal müşterilere toplu satın alma imkanı sunacağız. Yılın ikinci yarısında n11pro'yu geliştirme ve büyütme çalışmalarımız devam edecek.

n11.com olarak, 52 ilde aynı gün teslimat hizmetini başlattık. Saat 12:00'ye kadar verilen siparişler aynı gün saat 18:00'e kadar alıcısıyla buluşurken, gün içerisinde çalışanların kargoyu teslim alma problemlerini azaltacak servisle, 15:00'e kadar verilen siparişleri ise akşam kargosuyla 18:00 ile 22:00 arası kapıya teslim ediyoruz. Hızlı teslimatın ötesinde konuma özel teslimat hizmeti de sunuyoruz ve konuma özel fiyatlı ürünleri doğrudan mağaza tarafından alıcı adresine iletiyoruz. Kargoya ödenecek bedel ise kullanıcıya indirim olarak yansıtılıyor.

Ayrıca mobilya, beyaz eşya ve televizyon gibi hacimli ürünlerde akıllı arama sonuçlarına göre "Konuma Özel Teslimat" logolu ürünlerden bulundukları lokasyondaki mağazalardan siparişlerini veren kullanıcılarımıza ürün teslimatı aynı ildeki mağaza tarafından yapılacak, kargoya ödenecek ücret ise, indirim olarak yansıtılacak. Hacimli ürünlerde yaşanan kata

teslimat, hasar ve kurulum gibi sorunların da önüne geçilmiş olacak. E-ticarette rekabetin, hizmette yaşanacağı bir döneme doğru ilerliyoruz. 52 şehirde 500 bini aşkın üründe, "Aynı Gün Teslimat" hizmetimiz, satın alınan ürünlerin kullanıcılarımıza aynı gün içinde ya da diletikleri bir saat diliminde veya ertesi gün teslim edilmesini sağlayacak. Türkiye'de ilk kez İstanbul, Ankara ve İzmir gibi şehirlerle beraber toplam 52 şehirde bu hizmeti veriyoruz. Özel Teslimat Hizmeti verilen şehirlerin sayısı ve ürün çeşitliliği artarak devam edecek, hedefimiz tüm Türkiye'ye bu hizmeti sunmak. Yalnızca ürün satarak bitmiyor, satış sonrası verilen hizmette farklılaşmak, günümüz e-ticaretinin en önemli etkeni. Pazarı geliştirmenin ve potansiyeli olan pastayı büyütmenin yolu, hizmet rekabetinden geçecek.

Dünyada hızla yükselen e-ticaret sektörünün Türkiye'deki payı yüzde 4.1'ler seviyesinde.

Bu da ülkeyi açık bir hedef, pazar haline getiriyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Önümüzdeki dönemde, bu alana yönelik başka yatırımlar da olacak mı?

Günlük hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline gelen dijital bağlantılar, önümüzdeki yılların, internet kullanımında önemli bir kilometre taşı oluşturacağını gösteriyor.

Türkiye'de nüfusun yüzde 60'lık bölümü yani 48 milyon kişi internete bağlanıyor ve bu trafiğin yüzde 61'i mobil üzerinden yapıyor.

Türkiye'nin bu konuda gidecek yolu var ancak Türkiye'de e-ticaret pastası her açıdan genişlemeye ve büyümeye çok açık. Tabii bu,



kendiliğinden gerçekleşecek bir potansiyel değil. Üstesinden gelinmesi gereken birçok konu var. Bunlardan biri de müşteriye anlamak. Müşteri deneyimini geliştirecek ve iyileştirecek teknoloji arayışı içerisinde olmanın ve bu alana yapılan yatırımların daha gelişmiş bir müşteri deneyimi getirdiğine/getireceğine inanıyoruz.

Bizim için en önemlisi, marka deneyimimizi sunduğumuz tekliften gösterdiğimiz video ya da reklama, sitedeki alışveriş deneyiminden alışveriş sonrası deneyime kadar en iyi seviyede yönetmek olacak. Alıcılarımız ve iş ortaklarımız için en mükemmel deneyimi sunmak, bizim sektörü genişletme hedefimizle birlikte gelecek.

n11.com trafiğinin yüzde 70'e yakını mobilden sağlıyoruz, dijital dünyada bu yüzdenin her geçen gün artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

e-ticareti başarılı kılan ayaklardan biri de doğru lojistik. Lojistiği bu alanda nasıl tanımlarsınız?

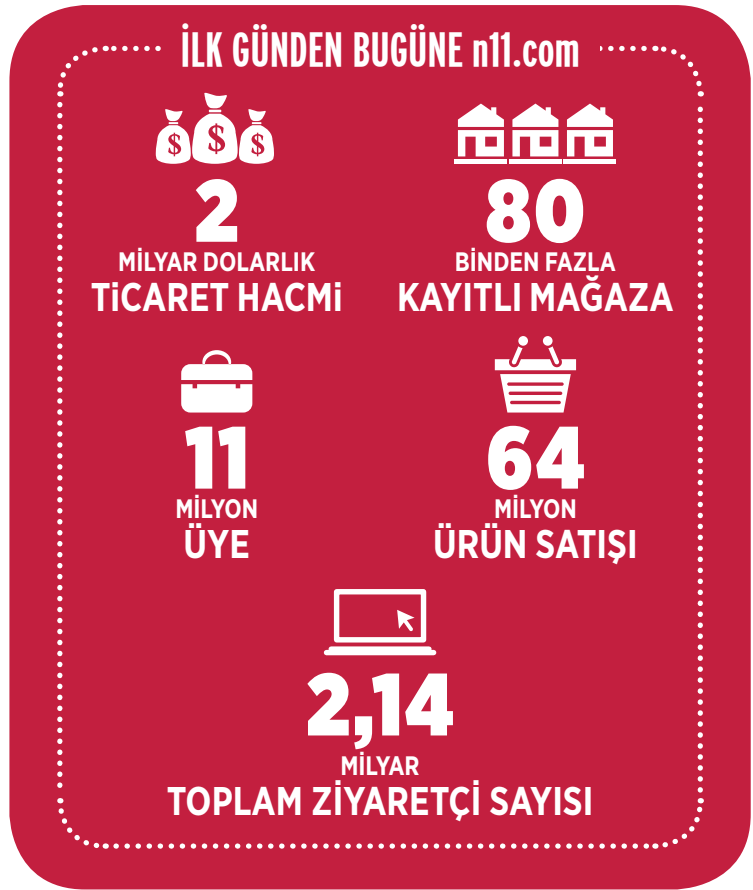
Açık pazar iş modelini benimseyen bir iş modeliyle çalışıyoruz. n11.com olarak kendi yönettiğimiz depolarımız yok ancak Türkiye'nin 81 ilinden sisteme giriş yapmış, 80 bini aşkın mağazamız mevcut. Aslında n11.com da gücünü buradan alıyor diyebiliriz.

Türkiye'nin dört bir yanına satış yapabiliyoruz. Karadeniz'deki bir müşterimiz Akdeniz'deki bir mağazamızdan, Marmara'daki bir müşterimiz Güney Doğu Anadolu'daki bir mağazadan alışveriş yapabiliyor. Biz de bu noktada Türkiye'nin dört bir yanında olan KOBİ'lere de sistem içinde satış yapma imkânı veriyoruz. Burada önemli olan mağazanın yani satış yapacak satıcının bir vergi mükellefi olması. Her şey kayıtlı, faturalı ve yasal olmak zorundadır.

n11.com olarak, "Anadolu'ya Uğur Getiriyor" sloganıyla bazen ticaret odalarıyla ortaklaşa bazen de direkt bizim koordine ettiğimiz eğitimler ve konferanslar yapıyoruz.

E-ticarette müşteriyle birebir fiziksel olarak kontak kuramadığımızdan, bizim adımıza ürünleri müşterilerimize ulaştıran kargo ve lojistik firmaları sizin bir yerde temsilciniz oluyor. Bu noktada oluşan müşteri memnuniyeti veya müşteri memnuniyetsizliği de aynı oranda bize yansıyor. Bu noktada kargo firmalarının süreçlerinde oldukça fazla iyileştirmeye ihtiyacı olduğunu söyleyebilirim, bunu geliştirmek için iş ortaklarımızla birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Müşteri memnuniyeti veya memnuniyetsizliği genel itibarıyla satın alım yapıldıktan sonraki süreçlerden oluşuyor. Ürünün doğru



şekilde toplanması, düzgün paketlenmesi, zamanında ve sorunsuz dağıtılması gibi... Bu durumda lojistik süreçlerinin müşteri memnuniyetini ve rekabet gücünü direkt etkilediğini söyleyebiliriz. Lojistik süreçlerini doğru yönetmeyen firmanın, müşteri memnuniyetini yakalaması mümkün değil, müşteri memnuniyetini yakalayamayan firmaların da varlığını sürdürebilmesi oldukça zor.

Horoz Lojistik ile ne zaman çalışmaya başladınız? Horoz Lojistik'i seçmenizdeki nedenler nelerdi?

Horoz Lojistik'le 2017 Ocak ayı itibarıyla çalışmaya başladık. E-ticaret sektöründe hem alıcılarımızı hem de iş ortaklarımızı zor durumda bırakan beyaz eşya operasyonunda inovatif bir yaklaşım göstererek, bu alandaki süreçlerini geliştirerek, sektör tecrübelerini de kullanarak B2C beyaz eşya taşımacılığına yatırım yaptı.

n11.com olarak, platformumuzu açtığımız 2013 yılından bugüne aşılması gereken en büyük konularımızdan biri beyaz eşya taşımacılığıydı ki, bu da taşımada oluşan hasarlar ve bu ürünlerin müşterilerin isteğiyle kata tesliminden oluşuyordu. Horoz Lojistik'in ilgili yatırımlarıyla yollarımızın keşilmesi kaçınılmaz oldu diyebiliriz.

KİMYANIN DOLAŞIMI...

KİMYA, SANAYİNİN HER İŞ ALANINA DOKUNDUĞU GİBİ HER İNSANIN DA GÜNLÜK YAŞAMINDA MUTLAKA YER BULUR. TİCARETİN EN ÇOK KATMA DEĞER ÜRETEEN SEKTÖRLERİNDEN BİRİ OLAN KİMYA, TÜRKİYE SANAYİSİNİN DE EN FAZLA DIŞA BAĞIMLI OLDUĞU HAM MADDELERİN BAŞINDA YER ALIYOR. BU NEDENLE SEKTÖRÜN GİRDİ MALİYETİNDE LOJİSTİK BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR.

PENCERE



Üresel kimya ticaret hacminin yaklaşık 4 trilyon dolar seviyesinde olduğu ve gelişen teknoloji sayesinde üretilen özel kimyasallarla pazarın büyümeye devam ettiği belirtiliyor. Pazarın en büyük üç oyuncusu ABD, Almanya ve Çin. Hollanda ve Belçika ile birlikte petrol rezervlerine sahip Suudi Arabistan ve Rusya'nın da ciddi payları bulunuyor. Türkiye kimya sanayisi ise dışa bağımlı bir sektör olmasına rağmen, Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren üçüncü sektörü konumunda. Toplam ülke ihracatının yüzde 10'unu gerçekleştiren sektör dış ticaret açığında yüzde 30 ile önemli bir yer tutuyor. Mineral yağlar ve akaryakıt hariç sektör ithalatı yaklaşık 40 milyar dolar, ihracat ise yaklaşık 16 milyar dolar. Sektörün büyüme hızı genel ortalaması yüzde 6 seviyesinde.

Hammadde ve ara malı verdiği sanayi sayısı 25 civarında olan kimya endüstrisi, yaklaşık 300 bin kişiye istihdam sağlıyor. Kimya sektörü milenyum çağı ile birlikte ciddi gelişim göstermeye başladı. Teknoloji, katma değerli üründe ve rakabette belirleyici unsur oldu ve 2000'li yıllarda 10'u bulmayan 8-9 sektördeki Ar-Ge Merkezi sayısı bugün 52'ye çıktı.

KİMYA SANAYİSİ DENİZE YAKIN OLMAK İSTİYOR

Kimya sektörünün en büyük hayalinin Chemport olarak adlandırılan 'Sektörel Endüstri Parkı ve Limanı' kurmak olduğunu söylüyor yarım asırdır kimya sektörünün içinde bulunan TKSD Onursal Başka-



40

MİLYAR DOLAR
KİMYA SEKTÖRÜNÜN
İTHALATI



16
MİLYAR DOLAR
KİMYA SEKTÖRÜNÜN
İHRACATI



nı ve TOBB Kimya Sanayi Meclisi Başkanı Timur Erk ve bu kümeleşmenin Türkiye'yi küresel oyuncu yapacağını altını çiziyor.

Dünyada söz sahibi ülkelerin kimya sanayileri incelendiğinde, benzer kümeleşmelerin denize kıyısı olan organize tesislerde olduğu görülüyor. Bunun nedeni de kimya taşımacılığında deniz yolunun en çok kullanılan taşıma modu olmasından kaynaklanıyor. Deniz yolu taşımacılığının özellikle uluslararası ulaştırmada ekonomik ve uzun mesafeli kitlesel taşıma yöntemi olması da kimyanın denizi sevmesinin bir diğer nedeni.

LOJİSTİK AVANTAJ, STRATEJİK ÖNEME SAHİP

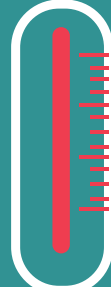
Türk kimya sanayisi, ağırlıklı olarak petrokimya, sabun, deterjan, gübre, ilaç, boya-vernük, sentetik elyaf, soda gibi çeşitli kimyasal hammadde ve tüketim ürünlerinin üretiminin gerçekleştirildiği tesislerden oluşuyor.

Kimya sanayisi deniz kıyısında kümeleşme de tesislerin büyük çoğunluğu denize kıyısı olan bölgelerde yer alıyor. Petrol ve petrol ürünleri, deterjan, sabun, ilaç kimyasalları, boya gibi ürünleri üreten kimya firmalarının çoğu Marmara Bölgesi ve Ege Bölgesi'nde konuşlanırken, gübre ve petrol ürünleri firmalarının çoğu Akdeniz Bölgesi'nde toplanmış durumda.

Kimya sektörü, üretim için kullandığı hammaddenin önemli bir kısmını ithalat ile karşılıyor. Kullanılan hammaddenin yaklaşık yüzde 70'i ithal edilirken, yüzde 30'u ise yerli üretimle karşılanıyor. Bu nedenle hammadde maliyetinin düşürülmesi ve ürünün pazara ulaştırılmasında lojistiğin sektör için stratejik önemi bulunuyor.

Deniz yolu kadar karayolu ve havayolu da kimya taşımacılığı yapıyor ve riskli bir madde olmasından dolayı taşımacılığın kuralları uluslararası standartlara göre belirleniyor.

KİMYA SEKTÖRÜ İHRACATI
2017 YILINDA 16 MİLYAR
115 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ.
2016 YILINA KİYASLA
SEKTÖR İHRACATI
DEĞER BAZINDA YÜZDE
15,2 ARTIŞ GÖSTERDİ.
SEKTÖRÜN 2018 YILI
HEDEFİ 18 MİLYAR DOLAR.



YÖNETMELİKLERLE TAŞIMALARIN KURALLARI BELİRLENİYOR

Tehlikeli maddelerin, insan sağlığına ve çevreye zarar vermeden, güvenli ve düzenli şekilde kamuya açık karayolu ile taşınmasını sağlayan bir yönerge olan ADR (Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması), ilk karayolunda uygulanmaya başlandı. 2014 yılında Türkiye’de yürürlüğe giren ADR’nin ardından, tehlikeli maddelerin diğer ulaşım modlarında da taşınmasına dair çeşitli yönetmelikler çıkarılarak, kurallar belirlendi. Denizyolu, demiryolu ve son olarak da bu yılın başında “Tehlikeli Maddelerin Hava yoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik” yayımlandı. Bu yönetmelik havayoluyla yapılacak tehlikeli madde taşımacılığı faaliyetlerinin ekonomik, seri, güvenli, kaliteli ve çevreye zarar vermeden emniyetli bir şekilde yürütülmesi için faaliyetlerde yer alan taraflara daha kapsamlı sorumluluk ve yükümlülükleri de beraberinde getirdi. Yönetmelikle birlikte firmalara, Tehlikeli Madde Sorumlusu İstihdamı zorunluluğu getirildi.



52

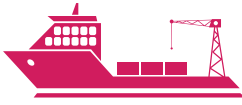
KİMYA
SEKTÖRÜNDEKİ
AR-GE MERKEZİ
SAYISI

KİMYA İHRACAT TRAFİĞİ

Avrupa Birliği ülkelerinin ekonomik performansındaki iyileşmenin Türk kimya sanayisine olumlu yansıtacağı düşünülüyor. Çünkü toplam kimya sektör ihracatının yaklaşık yarısını Avrupa ülkeleri oluşturuyor. Avrupa’yı yüzde 23 payla Yakın ve Orta Doğu, Asya ülkeleri ve yüzde 8 payla Kuzey Afrika ülkeleri takip ediyor. Kimyevi maddeler ve mamulleri sektör ihracatının ülkeler itibarıyla dağılımı incelendiğinde ise ilk üçte Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya ve Irak bulunuyor. Amerika Birleşik Devletleri, Mısır, İtalya, İran, İspanya, İngiltere ve Yunanistan da en çok kimyasal ürün ihracatının yapıldığı ülkeler arasında yer alıyor.



EGE BÖLGE YÖNETMENİ
EDA YALÇIN



“DENİZYOLU YÜKLERİNİN BEŞTE BİRİNİ KİMYASALLAR OLUŞTURUYOR”

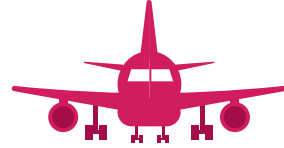
Denizyolu taşımacılığı, özellikle uluslararası ulaşımda ekonomik ve uzun mesafeli kitle-sel taşımada maksimum verim alı-nabilen bir taşıma yöntemidir. Kimya sektörün de ağırlıklı olarak denizyolu taşımacılığını tercih ettiğini söyleyen Ege Bölge Yönetmeni Eda Yalçın, Horoz Bolloré Logistics olarak kimya sektöründe hem ham-madde ithalatı hem de hammadde ve bitmiş ürün ihracatı yaptıklarını belirterek, “Denizyolunda 25 bin TEU’nun üzerinde yük elleçliyoruz ve bu hacmin yaklaşık yüzde 20’sini kimyasal taşımalarımız oluşturmaktadır. Denizyolunda ağırlıklı olarak petrokimyasal ürünler, ara hammaddeler, sodyum sulphat, monocalcium fospat gibi kimyasalların yanı sıra deterjan ve gıda ham-maddeleri, boya ve yapı kimyasalları taşıyoruz” bilgisini veriyor.

**300
BİN**

KİMYA SEKTÖRÜNÜN
YARATTIĞI İSTİHDAM



HAVA KARGO ÜRÜN GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ
LEYLA KOÇ



“HAVAYOLUNDA KİMYA TAŞIMALARININ PAYINI YÜZDE 8’E ÇIKARDIK”

Tüm kimyasal kargoların tehli-keli olduğuna dair bir algı oldu-ğunu söyleyen Hava Kargo Ürün Geliştirme Direktörü Leyla Koç, kim-yasal madde taşımacılığında yüklerin tehlikeli madde içeren ve içermeyenler olarak iki kategoriye ayrıldığını belirtiyor. Havayolunda ağırlıklı olarak hızlı hizmet ve güvenli taşıma gerektiren yüksek teknoloji, elektrik-elektronik, sağlık, gıda, kimya, otomo-tiv, havacılık sanayi ve tekstil sektörlerine yönelik kimyasal ürünlerin taşındığını ifade eden Koç, şu bilgi-leri veriyor: “Horoz Bolloré Logistics olarak havayolunda hem ihracat hem de ithalat kimyasal ürün taşıma hizmeti veriyoruz. 2017 yılını, 2 bin 450 ton ihracat, 3 bin 250 ton itha-lat işlemleri olmak üzere toplamda 5 bin 700 ton hava tonajı ile kapadık. 2017 yılında kimyasal ürün taşımalarının toplam tona-jımız içindeki payını yüzde 3’ten, yüzde 8’e çıkarttık” diye konuştu.

ULUSLARARASI KARAYOLU TAŞIMACILIK
GRUP BAŞKANI SAVAŞ YAŞAR

HEDEFİMİZ, İŞ HACMİNDE YÜZDE 40 BÜYÜME



2

2017 yılı sonu itibarıyla Horoz Lojistik ailesine, Uluslararası Karayolu Taşımacılık Grup Başkanı olarak katılan Savaş Yaşar, lojistik sektöründe büyümenin iyi bir ekip çalışması ve teknolojinin doğru kullanılması ile mümkün olacağını söylüyor. Sektörde 20 yılı aşkın deneyimiyle uluslararası taşımacılık alanında önemli çalışmalara imza atan Savaş Yaşar, Horoz Lojistik'teki ilk yılı için iş hacminde yüzde 40 büyüme hedefi koydu. Hedefe ulaşmak için sahadaki satış ekibini büyütmek gibi yeni yol haritaları hazırlayan Savaş Yaşar ile büyüme stratejilerini ve sektördeki gelişmeleri konuştuk.

Geçtiğimiz senenin sonunda Horoz Lojistik Ailesi'nin bir parçası oldunuz.

Bu süreçte neler yaptınız? Şirket nasıl bir döneme başladı sizinle?

Esasında çok kolay ve hızlı adapte olduğumu söyleyebilirim. Tüm şirket tarafından son derece sıcakkanlı karşılandım. Göreve başladığımda, önemli birimler ve yönetim ekipleri ile görüşüp şirketin mevcut yapısını, işleyişini, güçlü yönlerini analiz ettim. Ardından çalışma arkadaşlarımla beraber bir dizi planlamalara gittik. İş hacmimizi yüzde 40 artırmak gibi güçlü ve iddialı bir hedef ile yola çıktık. Bu doğrultuda pazar payımızı artırmak ve hedeflediğimiz büyüme rakamlarına ulaşabilmek için sahadaki satış gücümüzü iki katına çıkardık. Özellikle Anadolu yakasındaki müşterilerimize daha yakın olabilmek için bu yakaya özel bir satış birimi oluşturduk. FTL (Full Truck Load) ve parsiyel taşımacılık, iş planımızın ana yapı taşları oldu. Parsiyel servisi geliştirebilmek amacıyla hedeflediğimiz ülkelerde toplama/ dağıtım/ depolama/ gümrükleme hizmeti verebilecek büyük lojistik firmaları ile görüşmeler yaptık, bazılarıyla hızlı bir iş birliğine başladık. Bu bağlamda yeni partnerlerimizle beraber özellikle Almanya ve İtalya'da mevcut olan, düzenli olarak yaptığımız parsiyel araç sefer sayılarımızı artırmayı hedefliyoruz.

Son dönemde gelişen hizmet başlıklarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Son dönemde gelişen ve özellikle otomotiv sektöründen müşterilerimizin talep ettiği hızlı minivan taşımacılık servisimiz var. Bu araçlar, bin üç yüz kilogram taşıma kapasitesine ve çift şoför özelliğine sahip. Normal bir TIR ile Avrupa'nın çeşitli bölgelerine beş-altı günde ulaştırdığımız hizmeti, minivan ile ülke ve mesafeye göre 24-48 saatte ulaştırabiliyoruz. Gümrük kapısı farklı olduğu için minivan sıra beklemiyor. Bu yüzden karayolunda en hızlı araç olurken, havayolu taşımacılığına göre çok daha ucuz. Minivan ile birlikte, kapalı kasa frigo taşımacılık hizmetimiz de mevcut. Kapalı kasalardaki ısıtma ve soğutma sistemleri, sıfırın altındaki değerlerden +20 dereceye kadar ayarlanabiliyor. Bu sayede farklı sektörlere sıcaklığı hassas yük taşımacılığında avantaj kazanıyoruz.

İleriye yönelik olarak yapmayı planladığınız yatırımlar var mı?

Son zamanlarda gelişen çevre bilincine istinaden şirket olarak bizde bir dizi önlemler alıyoruz. Bu bağlamda önümüzdeki yıllar içerisinde demiryolu ve intermodal/multimodal taşımacılık modlarının üzerine yatırım yapacağız. Mevcut durumda çok küçük bir pay alan bu modlar, karbon salınımının düşürülmesine fayda sağladığı için gelecekte yeşil lojistik anlayışına bağlı olarak çok gelişecek. Bununla birlikte hayata geçen ama tam olarak işlemeyen Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı da çok yakın zamanda Çin ile Avrupa'yı birbirine bağlayacak durumda olacak. Biz, bu hattın tam geçiş noktasındayız. Dolayısıyla o hat ile ilgili yatırım yapmayı düşündüğümüz alanlar var.

Dış ticaretimizde denizyolundan sonra en fazla paya sahip karayolu taşımacılığını, diğer modlardan ayıran farklar sizce neler?

Her modun kendine göre özellikleri, avantajları ve dezavantajları bulunuyor. Ancak karayolu taşımacılığı, deniz taşımacılığına

ULUSLARARASI KARAYOLU
TAŞIMACILIK GRUP BAŞKANI
SAVAŞ YAŞAR, DOĞRU
EKİP VE TEKNOLOJİYİ
DOĞRU KULLANARAK,
BU YIL YÜZDE 40 BÜYÜMEYİ
HEDEFLERİNİ SÖYLÜYOR.



HOROZ OLARAK MERKEZ VE ORTA AVRUPA EN YOĞUN ÇALIŞTIĞIMIZ HATLAR. ÖZELLİKLE ALMANYA, İTALYA, HOLLANDA, BELÇİKA, POLONYA, SLOVAKYA VE ÇEK CUMHURİYETİ HATTINDA HEM İTHALATTA HEM İHRACATTA ÇOK GÜÇLÜYÜZ.

göre daha hızlı, hava taşımacılığına göre daha ekonomik ve kontrol edilebilir bir model. Müşterilerin ticaretlerine, üretim ve tedarik planlama süreçlerine karayolu taşımacılığının, çok büyük katkısı oluyor. Karayolu taşımacılığı ile, fabrikadan karşı alıcıya kadar, farklı elleçleme kanalları kullanılmadan direkt servis sağlanabiliyor. Bu sebeple bu mod, müşteriler tarafından çok sık tercih ediliyor. 2017 yılında Türkiye'den yapılan ihracat yüzde 10 oranında büyürken, bu hacmin yüzde 40 gibi büyük bir kısmı karayolu taşımacılığı ile gerçekleştirildi. Karayolu taşımaları ise kendi içinde yüzde yedi gibi bir büyümeye yakaladı.

Uluslararası karayolu taşımacılığı, Horoz Lojistik'in ne kadarlık bir işlem hacmini oluşturuyor?

Her bir iş birimizin işlemler hacmi farklı göstergeler ile ölçülüyor. Biz, yılda yakla-

şık 7 bin 500 araç ve sefer yönetiyoruz. Ciro yönünde bir oran vermek gerekirse, uluslararası karayolu taşımacılığı olarak tüm şirkete yüzde 15 gibi bir katkı sağlamaktayız.

Uluslararası Karayolu taşımacılığı en çok hangi bölgelerde yoğunluk gösteriyor? Horoz Lojistik'in yoğunlaştığı bir bölge var mı?

Türkiye'nin uluslararası karayolu taşımacılığının en yoğun olduğu bölge Ortadoğu. Suriye ve Irak'taki yoğunlukta son dönemde biraz azalma olsa da Türkiye'nin karayolu operasyonlarının yüzde elliye yakını hâlâ bu iki ülkeye yapılıyor. Ortadoğu'dan sonra ikinci sırayı Avrupa alıyor. Üçüncü sırada ise son dönemde gelişen, Rusya, Kazakistan gibi Türkiye Cumhuriyetleri kapsayan CIS ülkeleri geliyor. Horoz olarak merkez ve Orta Avrupa en yoğun çalıştığımız hatlar. Özellikle Almanya, İtalya, Hollanda, Belçika, Polonya, Slovakya ve Çek Cumhuriyeti hattında hem



ithalatta hem ihracatta çok güçlüyüz. Bu bölgelere her hafta komple ve parsiyel olmak üzere, düzenli servislerimiz var. Her sektörden önemli ve büyük müşterilere yıllardır kesintisiz ve başarılı bir şekilde hizmet veriyoruz. Bu bölgelere her türlü servisi en uygun fiyatlarla ve en iyi taşıma süreleri ile sağlamaktayız. Önümüzdeki günlerde Fransa, İspanya, Orta Doğu ve CIS ülkeleri için yatırımlarımız ve yeni servislerimiz olacak.

Ülkelerle yaşanan kota sorunu devam ediyor mu?

Kota, her ülkede farklı şekillerde uygulanıyor. Eskiden, özellikle Rusya krizi zamanında çok fazla sorun yaşadık. Rusya'dan geçmek mümkün değildi. Neyse ki bu sorun çözüldü. Ancak, Avrupa'da, İtalya ile hala yaşadığımız bir sorun. Gerek firmalar gerek dernekler gerek devletimiz, bu sorunları ortadan kaldırmak adına ilgili ülkelerle daima çalışma halinde.

Lojistik sektöründe yaygınlaşan akıllı teknolojiler, tedarik zinciri sürecine nasıl etki ediyor?

Yıllardır bu sektördeyim. Yaptığım gözlemler ve deneyimlerim bana, lojistik sektöründe büyümenin ve başarılı olmanın iki unsura bağlı olduğunu gösterdi. Bu unsurlardan birincisi; kaliteli ekip arkadaşlarımız, ikincisi ise yüksek teknoloji. Teknolojiyi nasıl ve ne kadar kullandığımız çok önemli. Biz, Horoz Lojistik olarak teknolojik uygulamalara son derece önem veriyoruz. Kendi şirketimiz bünyesinde oluşturduğumuz ekiplerimiz ile müşterilerimize, iş birimlerimize ve operasyonlarımıza özel, IT uygulamalarını kullanıyor ve hayata geçiriyoruz.

Türkiye'de son yıllarda hayata geçirilen üçüncü köprü, tünel, üçüncü havalimanı gibi yapılar karayolu taşımacılığına nasıl yansdı?

Üçüncü köprü, birinci ve ikinci köprüdeki normal araç trafiğini rahatlatmak, hava kirliliğini azaltmak gibi birtakım faydalar sağladı ama ticari anlamda bakıldığında, tüm lojistik sağlayıcılara fazladan yakıt ve zaman maliyeti gibi olumsuz yansımaları oldu. Sefer başına 100 Euro gibi bir maliyet artışıyla karşı karşıya kaldık ve bu ekstra maliyeti müşterilerimize yansıtamıyoruz.



Son olarak hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Hayatın her anında pozitif olmaya çalışan biriyim. Bardağın hep dolu tarafını görmeye çalışan bir bakış açım vardır. Anı yaşamanın önemli olduğunu düşünüyorum. Geçmişten gerekli dersleri alıp, günü en iyi şekilde yaşayıp, geleceğe daima umutla bakarım.

• En son okuduğunuz kitap nedir?

Son Ada-Zülfü Livaneli, Gazi Mustafa Kemal Atatürk-İlber Ortaylı

• En son ziyaret ettiğiniz şehir hangisi?

Türkiye'de Adana, Yurt dışında Paris

• Ziyaret etmeyi planladığınız yeni yerler neler?

Güney Amerika, Güney İtalya

• İlgi duyduğunuz sporlar neler?

Basketbol, tenis, kayak, esasında tüm sporlar... Spor hayatımın her anında daima oldu, olmaya da devam edecek.

• En çok nerenin mutfağını seviyorsunuz?

İtalyan, İspanyol

• En sevdiğiniz film nedir?

Son dönemde en sevdiğim film "Ayla" oldu

• En büyük keyifleriniz nedir?

Spor yapmak ve canlı olarak futbol, basketbol maçlarını izlemek, ailem ile beraber vakit geçirmek, seyahat etmek, bahçe ve doğa işleri ile uğraşmak

• En sevdiğiniz sanatçılar:

Sezen Aksu, İmany, Rihanna

• Şu an nerede olmak isterdiniz?

Güney sahillerinde bir teknede...

STOKLARINIZDA NE VAR NE YOK?

ÖLÇEĞİ, YAPTIĞI İŞ, SEKTÖRÜ NE OLURSA OLSUN, TÜM İŞLETMELERDE STOK DEDİĞİMİZ MALZEMELER BULUNMAKTADIR. TİCARİ TANIMINA "ENVANTER" DE DEDİĞİMİZ BU MALZEMELER, BELİRLİ BİR SÜRE İÇİNDE KULLANIMI BELLİ OLMAYAN, ANCAK GELECEKTE OLUŞABİLECEK BİR TALEBİ KARŞILAMAK AMACIYLA ELİMİZDE TUTTUĞUMUZ MALİ TANIMLAMAK İÇİN KULLANILIR. O AN İÇİN TALEP DOĞMAMIŞTIR ANCAK STOKU YARATAN, HER AN TALEBİN GELECEĞİ BEKLENTİSİDİR.



tok, tedarik zincirinde, "Tedarik zinciri içindeki tüm beklemler stok yaratır" şeklinde tanımlanırken, bu kelimenin akademik tanımı ise şu şekildedir: "Stok, hareketi sıfır olan malzemelerdir."

Stok, varlığı da yokluğu da sorun yaratan bir kaynak veya yüküdür. Kısa bir süre için bile olsa bekleyen, hareket etmeyen malzemeler işletmelere yüküdür. Finansman yükü dışında, stokları muhafaza etmek için kullandığımız depolarımız, ekipmanlarımız, çalışanlarımız, sigortalarımız ve güvenliklerimiz, bir yük olarak satılan malın maliyetini yükseltip, kârımızdan götürür. Buna karşılık, talep doğduğu an gereken stok karşılanamaz ise, satış ve müşteri kaybı yaratır, pazar payının düşmesine neden olur. Müşteri memnuniyetinin temeli, talebin karşılanması derecesidir. Bu derecenin yüksek olması için, malın bulundurulması şarttır.

İleride oluşacak ihtiyacı bugünden tahmin etmek en zor karardır. İhtiyacın cinsi, miktarı, teslim süresi bilinemez. Bundan dolayı da stoklarımıza malzeme koyabilmemiz için ne zaman sipariş verileceği ve kaç adet ismarlanacağı kararı da gerekir ki, bu da zor işlemlerdendir. Müşterinin talep beklentisine bağlı olarak stok taşımak gerekir. Taşınması gereken stokların bir de mevsimselliği söz konusudur. Üretim ve tüketim dengesi zaman içinde değişir bu nedenle arz talep farklılığı yaşanır. Stoklar bu mevsimsellik dönemlerinde, arz ve talebi dengelemek amacıyla kullanılır. Belirsizliklere hatta üretim ve

lojistik risklerine karşı da stok tutmak gereği vardır. Tedarik zincirindeki aksaklıkların etkisini azaltmak için stok taşımak zorunda kalıyoruz. Zaman zaman da sipariş ve taşıma maliyetlerini azaltmak için toplu sipariş verilmesi söz konusudur. Üretimin durmasını engellemek, miktar iskontolarından yararlanmak, olası fiyat artışından etkilenmemek de stok yükü yaratan faktörler arasındadır.

Her işletme kendi stokunu kendi koşullarına göre ayarlamak durumundadır. Stoksuz yaşanamaz. Önemli olan stoklar üzerinde kontrolümüzün olmasıdır. Kontrolsüz stok, ölü stoktur. Hem finansman yükü hem yer kaplar maliyet hem de zamanla hurdaya döner zarardır. Firmaların en büyük uğraşı, hareketi az olan, hatta hiç talebi olmayan stoklarla mücadele etmektir. Pareto kuralı, çok kalemli stok sistemlerindeki satışların yüzde 80'inin, stoklarda bulunan malzemelerin yüzde 20'sinden meydana gelmekte olduğunu göstermiştir. Yani kalem sayısı olarak elinizdeki stokun yüzde 80'i, sadece yüzde 20 ciro yaratacak bir iş potansiyeline sahiptir. Bu durum, işletmeleri batıran veya rakiplerinden öne çıkaran konuların başında gelmektedir. Stok iş yönetiminin en önemli konusudur. Bu sorunu, ortalama stok devir hızlarını ölçerek, kaç aylık stok taşındığını hesaplayarak veya kar marjlarını arttırarak çözmek mümkün değildir. Bütün bunlar, sadece sorunu ertelemek anlamına gelir. Sorunu ertelemek ise

PENCERE



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI





gelecekte daha büyük problemlerle karşılaşmaya razı olmak demektir.

Yazımızın başlığı önemlidir. Stoklarımızda bize yük getirecek nelerin olduğu veya satış kaybına yol açacak hangi malzemelerin stoklarımızda bulunmadığının çok net ölçülmesi, bilinmesi ve analiz edilmesi gerekir. Bu çalışma için de depolarımızdaki malzemelerin anlık mevcudiyetini veya yokluğunu takip etmemiz gerekir. Bunların, Bilgisayarlar çalışmadan, RF el terminalleri online bilgi aktarmadan, bekleyen siparişler bilinmeden, kısa ve uzun gelecekte olacak talepleri doğru tahmin etmeden yönetilmesi artık söz konusu değildir. Stok devir hızlarının ortalama alınarak hesaplanması hatadır. Her malzeme için stok devir hızı hesaplanmalı, stokların kaç ay elde kalacağı ölçülmeli, uzun süre stokta bekleyecek malzemeler, özel uygulama yapılarak elden çıkartılmalı, kısa süreli stoklar ise eksilmeden tamamlanmalı, tamamlanmaya kadar gerekirse fiyat artışı ile satışların

regüle edilmesi sağlanmalıdır.

Stok yönetimi, depo operasyon grubunun işi değildir. Onların sorumluluğuna verilmemelidir. Hayatı deponun içini yönetmek için kurgulanmış bir ekibin, şirket stoklarını yönetmesi mümkün değildir. Stok yönetimini üstlenen ekip, pazarı bilen, dışarıda yaşayan, geleceği hesaplayan, geçmişi analiz eden, satış grubu ile yakın çalışan, satın alma grubu ile birlikte karar verecek bir ekip olmalıdır. Depolarımızda neyin olup neyin olmadığının belirlenmesi, depo yönetiminin hatasız yapması gereken bir iştir. Raf doğruluğu, ürün sağlığı, hatasız işlemler depo yönetiminin işidir. Depo yöneticileri sadece stokların o an için değerlendirmesini, analizini yapar, ancak stok yönetim grubu, şirketin geleceğini planlayan gruptur. Bu grup, satın alma, satış, finansman ve pazarlama konusunda, stok yönetiminden alacağı varsayımlara, öngörülere göre karar verecektir.

Şirketlerinizde hala stok yönetimi işlemleri ayrı bir bölümce yapılmıyorsa, mevcut stoklarınızı ölçüyor, nelerinizin olduğunu da yılda bir yaptığınız sayımlarla güncelliyorsanız, satış grubu ne satacağını söylüyor, satın alma da buna göre alım yapıyorsa, yaptığınız işte geri kalıyorsunuz demektir. Babalarımızın, dedelerimizin çalıştığı sistemler artık geçerli değildir. Odasından ufak pencereyi açıp deposuna bakan patronların dönemi kapanmıştır. Güne göre karar vermek yerine, yarın için karar vermek günümüzün iş yapma şekli olmuştur. Kendinizi buna göre hazırlamanız gerekir. Geç kalmadan.



KÖRFEZİN EN ZENGİNİ

PEN
CE
RE

BUNDAN 10 YIL ÖNCESİNE KADAR, DÜNYANIN EN SIKKI YERLERİNDEN BİRİ OLARAK LANSE EDİLEN KATAR, BUGÜN DÜNYANIN EN İLGİ ÇEKEN BÖLGELERİNDEN BİRİ HALİNE GELDİ. MODERN VE GELENEKSEL ÇİZGİYİ BİRLİKTE İLERLETİP, KENDİNE HAS BİR EKOSİSTEM OLUŞTURAN ÜLKE HEM İŞ İMKANLARI HEM DE TURİSTİK CAZİBESİ İLE HER YIL BİNLERİ KENDİNE ÇEKİYOR.

K

atar, hızla büyüme sürecindeki bir ülke. Öyle ki, başkent Doha'nın kendini her ay yenilediğini söylemek mümkün. Ülkede; lüks oteller, SPA'lar, dünya standartlarında restoranlar, alışveriş merkezleri ve sıra dışı mimariye sahip binalar sürekli filizlenip, ülkenin görünümüne yenilik katıyor. Spor, kültürel olanaklar, boş vakti değerlendirmeye yönelik aktiviteler, eğlence mekanları hızla değişip geliyor. Ancak, geleceğe dönük bu değişimin ortasında geçmişle ve geleneklerle güçlü bir bağa sahip Katar. Komşusu Suudi Arabistan ve diğer Müslüman ülkelerde olduğu gibi pek çok İslami gelenek ve göreneklerini yaşatan ülke, eşsiz İslam Sanatı Müzesi, sokak pazarları, antik çağların peşine uzanan yapıları ve bölgeleri, sapsarı uzanan çölü ve develeriyle geçmişini ve geleneklerini gözden kaçırmadan geleceğini şekillendiriyor.



40 YILDA FAKİRLİKTEN DÜNYA ZENGİNLİĞİNE...

Bugün, dünya gündemini meşgul eden ülkelerden biri olan Katar, daha önce Osmanlı Devleti'nin bir ilçesi olarak varlığına devam ederken, 19. yüzyılın ilk yıllarından sonra Osmanlı'nın bölge üzerindeki hakimiyetini kaybetmeye başlaması ile bölgenin idaresi, bugünkü Emir Şeyh Tamim Bin Hamad Al Tani'nin büyük dedesi Muhammed Al Sani'ye geçti. Osmanlı'nın 1915'te ülkeden tamamıyla çekilmesi ile İngiltere hakimiyetine giren Katar, 1971 yılında resmen bağımsız bir devlet oldu.

Bundan 40 yıl öncesine kadar bölgedeki en fakir ülkelerden biri olan bu küçük körfez ülkesi bugün, kişi başına düşen geliriyle dünyanın en zengin ülkelerinden biri haline geldi. Petrol ve doğalgaz rezervleri sayesinde kendisine olan ilgiyi artırdı. Dünyanın en zengin üçüncü ülkesi konumundaki Katar, dünyanın en büyük üçüncü doğalgaz rezervlerine sahip ülkesi (25,7 trilyon metreküp) ve 70'lere kadar sömürgesi olduğu İngiltere'nin en büyük doğalgaz ihracatçısı konumunda.

Katar ekonomisinin yüzde 60'ını petrol ve doğalgaz yüklenmiş durumda. Ancak hükümet, bunu değiştirmek ve ekonomiye başka alanlar katmak için de çalışıyor. Petrolün sırtındaki yükü azaltmaya çalışan ülke, finans, sanayi ve turizm sektörlerinde de küresel oyuncular arasına girmek için çeşitli politikalar üretiyor, diğer ülkelere iş birliğine gidiyor. Büyümenin sürdürülebilir olması için altyapı ve üstyapı projelerine ağırlık kazandıran Katar'da müteahhlik hizmetleri önemli bir pazar haline geldi. Özellikle, 2022 FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapılacak olması, önümüzdeki senelerde de inşaat sektörünün yoğunluk ka-

zanacağını gösteriyor. Katar'da önümüzdeki yıllar için yaklaşık 200 milyar dolar düzeyinde 200 kadar proje yapılması planlanıyor.

İLİMLİ GÖÇMEN POLİTİKASI

2 milyon 700 bin civarında nüfusa sahip olan Katar'da göçmenlere oldukça ılımlı yaklaşıyor. Çünkü ülkenin, yakaladığı başarılı büyüme hızını devam ettirebilmesi için yabancı işçilere ihtiyacı var. Bu nedenle, nüfusu etnik olarak Araplar oluştursa da demografik yapının oluşumu göçmen politikası üzerinden ilerliyor. Çoğunluğu Asya ve Filipinler'den gelen göçmenlerin toplam nüfus içindeki payı yüzde 85. İşgücü için dışarıdan gelen göçmene bir nevi bağımlı olan Katar'da işsizlik oranı yüzde 0,1, yani neredeyse işsiz yok. Katar'da gelir vergisi de alınmıyor. Dışarıdan gelenlerin oldukça önemli olması, sosyal ve kültürel hayatı da şekillendiriyor. Hükümet, başkent Doha yakınlarında bir göçmen şehri oluşturdu ve 900 milyar dolara mal olan şehrin içine tiyatro, sinema, alışveriş merkezleri, parklar ve sosyal alanlar yapmayı da ihmal etmedi. Özgürlükçü imajına oldukça önem veren Katar, ülke reklamı için de çokça para harcıyor. Tabii, bu özgürlüğün içinde Emir'i eleştirmek ve bazı İslami olmayan davranışlar yer almıyor.

Ülke tanıtımı açısından önemli olan kuruluşlardan biri olan Qatar Airway, 190'dan fazla uçağı (200'den fazla da sipariş verilmiş durumda) ve Asya'dan Amerika'ya 150'den fazla uçuş ağıyla, başkent Doha'yı bir transit merkezi haline getirdi.

Katar, güçlü bir petrol ve doğal gaz ithalatçısı olmasına rağmen gıda, sağlık ve tekstil gibi diğer ihtiyaçlarını ihraç eden bir ülke. Katar, gıda ihtiyacının yüzde 90'ını ihracat-



KATAR ÜLKE PROFİLİ

Kaynak: IMF – 2017 verileri



GSYİH

183,8

MİLYON DOLAR



KİŞİ BAŞI GSYİH

128,7

BİN DOLAR



BÜYÜME ORANI

%2,6



NÜFUS

2.776.000



la karşılıyor. Geçtiğimiz seneye kadar ithal ürünlerin yüzde 40'ı Suudi Arabistan sınırından geçiyordu.

KATAR TURİZMİ GÜÇLENDİRİYOR

Petrol rezervlerinin keşfedildiği 1940'lara kadar, balıkçılık ve inci avcılığı ile geçinen ülkede bu tarihten sonra ekonomi, büyük bir değişime uğradı. Yükselen yaşam standartları beraberinde sosyal hizmetleri ve modern bir yapılanmayı getirdi. Lüks alışveriş merkezleri, 5 yıldızlı oteller, dev binalar çöl zeminini boyunca uzanmaya başladı. Ancak Katar, bu yeni yapılaşmanın ve modern çalışmaların yanında organik cazibesini de korumaya devam etti ve organikliğin üzerine inşa ettiği modern hayat, Katar'ı diğer ülke insanları için bir cazibe merkezi haline getirdi. Muhteşem sahilleri, yüksek tepeleri, sapsarı çölü, geleneksel bölgeleri ve tarihi yapıları her sene binlerce insanı, turistik açıdan kendine çekiyor. İkonik İslam Eserleri Müzesi, Kültür Köyü, Modern Sanat Müzesi, Barzan Kuleleri, German Design Müzesi, Oryantalistler Müzesi gibi tesisler, Katar'a, komşularına oranla kültürel bir avantaj kazandırıyor.

Katar, alışveriş konusunda da dikkat çeken bir ülke. Dev alışveriş merkezleri ülkenin cazibe merkezlerinden. Dünyaca ünlü her türlü marka bu ülkede konumlanmış. Bunun yanında geleneksel pazarlar ve çarşılar da aktif şekilde kullanılıyor ve yabancılarca tercih ediliyor.

Katar, turizm sektörünü geliştirmek ve daha fazla gezgini ülkeye çekmek için 2030 yılına kadar bu alana, 45 milyon dolarlık yatırım yapmayı planlıyor. Bu rakamın ülkeye senelik 7 milyon turist kazandırması bekleniyor. 2022 yılında Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak olan Katar, organizasyon için yeni bir uluslararası havalimanı, otoyol, demiryolu, metro ve yeni yerleşim bölgeleri gibi büyük çaplı yatırımlara da başlamış durumda.

07

• Dünyada "Q" harfi ile başlayan tek ülke. Ülkede hırsızlık sıfıra yakın. Ülke oldukça güvenli.

• Nüfusun azlığından dolayı eğitime son derece önem veriliyor. Anaokulundan üniversiteye kadar tüm Katar vatandaşları için eğitim ücretsiz.

• Tüm vatandaşlar için sağlık hizmetleri ücretsiz olarak veriliyor.

• Eski Osmanlı toprağı olan Katar'da Türkler oldukça fazla sevilir. Ülkede 2014 yılında düzenlenen Türk Festivali'ne her iki ülkenin de vatandaşları yoğun bir katılım göstermişti.

• 2022 FIFA Dünya Kupası Katar'da gerçekleştirilecek. Ülke, bu organizasyon ile küresel imajını daha da tazeleyecek. (Orta Doğu'da bu organizasyona ev sahipliği yapan ilk ülke olacak.)

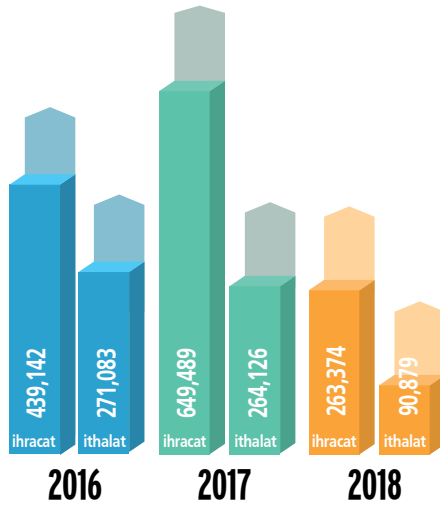
• Katar'da, genel olarak, alkol satışı yasak ancak golf sahalarında ve lüks otellerde satılıyor.



EXPO TURKEY BY QATAR

Önümüzdeki sene 16-18 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan Expo Turkey by Qatar, her iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin artırılması hedefiyle düzenlenen genel ticari bir fuar. Organizasyon yalnızca Türk ve Katar firmalarının katılımına açık.

Katar ile ihracat rakamını son 10 yılda, 25 milyon dolardan 700 milyon dolara çıkaran Türkiye Expo fuarı ile bu rakamı daha da artırmayı hedefliyor. İnşaat, gıda, sağlık turizmi, bilgi teknolojileri, gayrimenkul, makine ve ekipmanları, mobilya, dekorasyon ve yapı malzemeleri sektörlerinin yer aldığı bu seneki fuara 154 firma katılım gösterdi. 10 binden fazla ziyaretçinin katıldığı fuarı 3 bin profesyonel ziyaretçi takip etti. Pek çok önemli şirketin yer aldığı fuarda 150 milyon liraya yakın gayrimenkul satışı gerçekleşti.



KATAR TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

Türkiye ile Katar arasındaki ekonomik ilişkiler son yıllarda büyük bir ivme kazanmış durumda. Geçtiğimiz senenin Aralık ayında karşılıklı vizelerin kaldırılması, ikili ilişkilerin son başarılı hamlelerinden biri olmuştu. Özellikle geçen sene yaşanan "Körfez Krizi" bu iki ülkeyi birbirine daha da yakınlaştırdı. Öyle ki, Ekonomi Bakanlığı tarafından, 2018-2019 dönemi için hedef ülkelerden biri Katar seçildi.

Katar'da yabancı yatırımcı için en önemli potansiyeli inşaat sektörü oluşturuyor. Türkiye de bu alandaki başarısını buraya taşımak için girişimlerde bulunuyor. Bu alandaki en büyük rakiplerimizi ise Almanya, İtalya ve Çin oluşturuyor.

Katar, ülkemizde en fazla yatırım yapan ülkelerin başında geliyor. Suudi Arabistan

önderliğinde uygulanan ambargo, Katar'ı ihracat konusunda da Türkiye'ye yaklaştırdı. Eski bir Osmanlı toprağı olunmasından kaynaklı Türkiye'ye duyulan sempati, son olaylarla beraber daha artmış durumda. Katarlılar, ülkelerini ziyaret eden Türkleri büyük bir misafirperverlikle karşılıyor.

KOPAN İLİŞKİLERE RAĞMEN GÜÇLÜ

Arap Yarımadası'nın doğusunda bulunan Katar'ın tek kara komşusu Suudi Arabistan, diğer bölümleri ise Basra Körfezi ile çevrili. Ancak geçtiğimiz Aralık ayı itibarıyla Suudi Arabistan'ın bu sınırı kapatması, Katar'ı bir ada yapısına büründürdü.

Dünyanın refah seviyesi en yüksek ülkeleri arasında yer alan Katar, son dönemlerde Orta Doğu siyasetinin en fazla konuşulan isimlerinden biri. Geçtiğimiz sene itibarıyla, Suudi Arabistan, BAE ve Mısır'ın başını çektiği bir grup Arap ülkesi (5 Haziran 2017 itibarıyla) Katar ile ilişkilerini kesip ambargo uygulama kararı aldı. Ancak Katar, 335 milyar dolar varlığı yöneten Ulusal Varlık Fonu ve yaklaşık 44 milyar dolara ulaşan rezervleri sayesinde bu krizi önleyebilecek güçte bir ekonomiye sahip olduğunu herkese gösterdi.

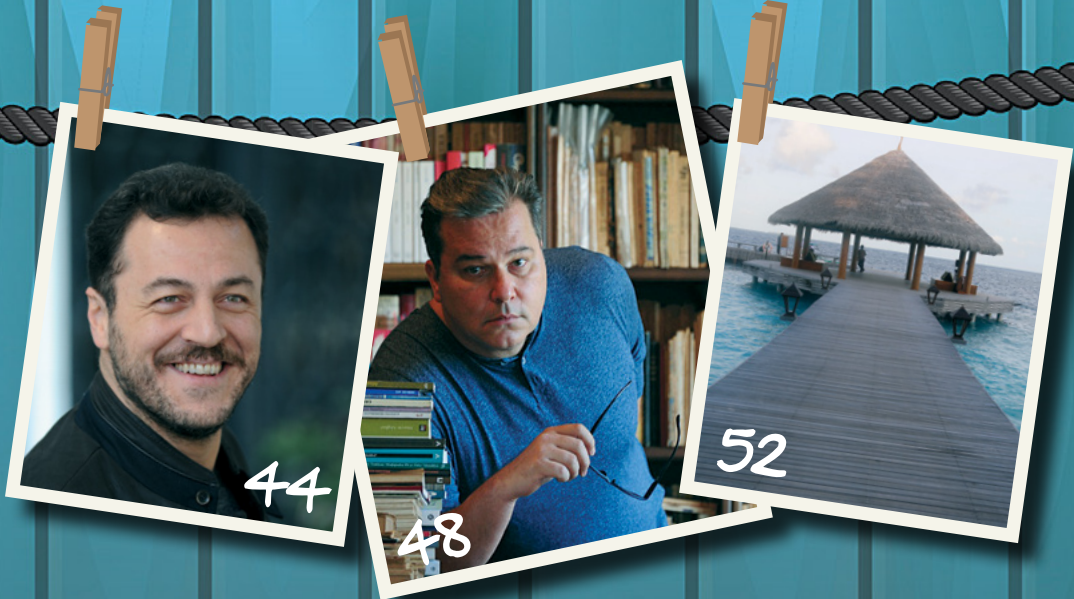
Başkent Doha, Mesaieed ve sanayi kenti Ras Laffan'da bulunan limanlar aracılığıyla LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) ve petrol ihracatına devam eden Katar, sağlam bir filoya sahip ve bugüne dek Arabistan üzerinden ithal ettiği ürünleri de deniz yoluyla temin edebilir.





PEN
CE
RE

KAHVE
MOLASI



BABALIK, OKUYARAK,
DUYULARAK, YAPILARAK
ÖĞRENİLEN BİR ŞEY DEĞİL.
BU KONUDA ÇOK KURAM,
TEORİ VAR AMA BİR DE
İÇTEN GELEN SES VE İÇGÜDÜLER
VAR. BU YÜZDEN DE HİÇBİR
ANNE-BABAYA BU İŞİN NASIL
YAPILACAĞINI SÖYLEMEYE GEREK
YOK. ÇOCUĞU İÇİN EN İYİSİNİ
KENDİSİ BİLİR ÇÜNKÜ...



YETKİN DİKİNCİLER

ÇOCUĞUN
KENDİSİ

BİR OYUN



iraz çocuktan, çocuksu taraflarımızdan konuşalım dediğinizde, "hayat boyu çocuktan ve çocuksu taraflarımızdan bahsedelim" diye cevap veriyor, Aktör Yetkin Dikinciler. Çocuksu tarafımızı kaybettiğimizde, hayatın yaşanmaz bir hal alacağını söyleyen Dikinciler, çocuğun bir oyun olduğunu, çocuğu ve çocukluğu baş ucumuza koyduğumuzda, her şeye kadir olabileceğimizi belirtiyor. Çünkü hayat bir çocuk oyunu ve bu oyundan öğrenerek çıarsak, olgunlaşır ve büyürüz.

Sanat camiasında kimseye benzetmediğimiz, kimseyle kıyaslamadığımız biri Yetkin Dikinciler. Kendi içinde parçalanıp toparlanan, yaptığı işlerle hep beğeni toplayan biri. Tamamıyla "kendi" ve bu kendi varoluşunda ailesinin ona sunduğu "çok sesli huzur ortamına" ve şefkate minnet duyuyor. Geçtiğimiz Mayıs ayında baba oldu Yetkin Dikinciler. Lâl ismini verdiği kızı için de aynı şeyi istiyor: Çok sesli bir huzur ortamında, kendi sesini duyan, kendi gibi olan bir çocuk olması...

Bayram öncesi, Cihangir'de bir kafede bir araya geldik Yetkin Dikinciler ile... Çocukluğu, çocukluğun şekillendirdiği hayatı ve oyunu konuştuk.

Öncelikle tebrik ederiz, baba oldunuz.

Nasıl bir duygu?

Bizler de diğer canlılar gibi tabiatın bir parçasıyız. Tabiatın bizden istediği ise çoğalmak, üretmek. Dolayısıyla babalık, keza annelik, tabiatın bizden istediği bir şey.

Babalık, okuyarak, duyularak, yapılarak öğrenilen bir şey değil. Bu konuda çok kuram, teori var ama bir de içten gelen ses ve içgüdüler var. Bu yüzden de bir anne-babaya bu işin nasıl yapılacağını söylemeye gerek yok. Çocuğu için en iyisini kendisi bilir çünkü. Tiyatro ve oyunculuk üzerine konuşmak için katıldığım söyleşilerde, oyuncu olmak isteyen gençler için ne önerdiğimi sorduklarında bile çok öneri almamalarını söylerim. Çünkü çok öneri aldığınız zaman onları yapmaya çalışırken, hiçbir şey yapamamaya başlıyorsunuz. Annelik babalık da böyle bir şey. Yeni baba oldum, bir kızım var. Kızımla birlikte öğreniyoruz. Hayatı her gün yeniden öğrenmeye başladım. Bunu yapabildiğim için mutluyum.

Babalık hayalleriniz var mı?

Bir hayalim yok. Sadece, her daim onun yanında olmak gibi bir derdim var. Yanında olmak derken fiziki olarak dokunabildiğim mesafeden bahsetmiyorum. Hayat boyu "Dünyada başıma ne gelirse gelsin yanımda babam var" diyebileceği biri olmak istiyorum.

Çok güzel bir çocukluk geçirmiş hissi uyandırıyor sunuz...

Benim çocukluğum çok güzel geçti. Memur bir ailenin çocuğuyum. Anadolu'yu dolaştık, bir dolu komşumuz, ahabamız oldu. Çocukluğum, anne şefkatiyle başladı, baba sevgisiyle devam etti. Çocukluğumun nasıl geçtiğini soranlara, "çok sesli bir huzur ortamı" diyorum. İnsan gürültüden bu kadar mutlu olur mu? Kendi çocuğumu da böyle bir ortamda yetiştireceğim. En çok da kendi sesini duymasını isteyeceğim ondan. Dışarıdakini dinlesin ama kendi sesini de duysun, kendine özsaygısı olsun. Kendisine saygısı olacak ki, diğer saygılarında da samimi olsun.

Son zamanlarda, pek çok ünlü, çocuk sahibi olduktan sonra İstanbul'u terk edip yeşilin mavinin olduğu yerlere kaçıyor, çocuklarını daha huzurlu bir ortamda büyütmek istiyor. Siz böyle bir düşünceye kapıldınız mı kızınız Lâl ile birlikte?

Huzur, çocuk olmadan da bir insanın ihtiyacı. Uzun yıllardır Cihangir'de yaşıyorum, komşularıyla, gürültüsüyle, huzuruyla. Bu da çok sesli bir huzur ortamı benim için ama itiraz ettiklerim de var. Kızımdan önce sorut etmediklerim ya da tolere ettiklerim şimdi beni endişelendiriyor, kızım için farklı bir gözle bakıyorum.

Ancak ben itirazlarımı buradan yapmayı tercih ediyorum. Buradaki ihtiyaçlarımı, buradan kaçarak elde edemem. Ben, buranın daha yeşil olmasını, buranın daha huzurlu olmasını istiyorum. Neden, her mahallede, çocuklarımızın eğlenebileceği, oyun oynayabileceği, yeşillikler içinde olabileceği, dinlenebileceği parklar olmasın?

Benim hayattaki en büyük korkum, çocuk geldi diye hayatımı değiştirmek. Bu kendinize yaptığınız en büyük ihanettir. Ben çocuğumla daha da güçlendim. Onun verdiği güçle değiştirebilirim.

"Çocuk" nasıl bir oyun ya da oyun mu?

Evet, çocuğun kendisi bir oyun. Çocukluktan çıkmadan bu sohbetin tamamını bitirebiliriz. Çocuk, baş ucunuzda dursun, bakın nelere kadir. Siyaseti bile yönetir. Bazen yapay ayrışmaların, kışırmaların ne kadar çocukça olduğunu gördüğümüzde, onları tıpkı takım tutmak, saklambaç oynamak gibi, kovalamaca oynar gibi ikiye bölüyoruz. Sen kaçarsın, ben kovalayan. Ama en nihayetinde oyun bu ve bitecek. İnsan, bu oyundan öğrenerek çıkarsa, çocukluğunu yaşamış, büyümüş, olgunlaşmış olur. Yok yaşamadıysa, hâlâ oynamaya devam eder. Biz oyuncular da bu yol ayrımında hayatın gerçekleriyle olgunlaşmayı tercih etmiş olanlarız. Yok saymadan, kendi sinir uçlarımızda eriterek



birtakım rollere hayat veriyor, karakterlere bürünüyoruz. Bu sırada canlandırdığımız karakterlere, büründüğümüz rollere de bir şeyler katıyoruz. Bununla birlikte kendi olasılıklarımızı, rezervlerimizi keşfediyor, yeniden öğreniyoruz.

**Uzun süre aynı rolde yaşamak, o rolle yaşamak, ona bir şeyler katmak...
Hiç şizofrenik geldiği oluyor mu?**

Bir rolün etkisine girip, onunla biraz zaman geçirmek, hastalık anlamında şizofrenik bir durum değil. Tam tersi terapi anlamında iyi bir şey. O kadar dertleşiyoruz ki o rol kişileriyle, onlar gibi oluyoruz. Aristo'nun kurallarını koyduğu gibi, içine giriyoruz ama onun ahrazlarını, sakatlıklarını yaşamadan, katarsise ulaşıp çıkıyoruz. Böylece arınmış oluyoruz, sağlıklı oluyoruz. Nerede şizofreni? Şizofreni bu oyunu oynamayanlarda. Bir tiyatro da olabilir, saklambaç da... Oyun oynamayan, şizofreni konusunda endişeli olabilir. Oyunculuk eğitimi almayanlar, dışarıdan baktığında oyuncu olmayı başkası olmak zannedebilir ama oyuncu olmak, başkası olmak değil kendin olmaktır. Karakter için düşünürken, onun için bir şeyler bulurken, kendimizi keşfediyoruz.

"Hayatımın rolü" kavramı, sizin sektörünüzde çok kullanılıyor. Oyunculuk, insanın kendisi olmaksızın neden böyle bir kavramı kullanıyorsunuz, hele ki, henüz gelmeyen roller varken?

Hayatının belli dönemlerinde iyi gelmiş, bir oyuncunun para kazanmasına, kariyerini yükseltmesine sebep olmuş şeyler, "hayatı-

nın rolü"nün bir parçası olabilir ama dediğiniz gibi, daha hayatımızın rolünü oynamadık hiçbirimiz. En güzel söz daha söylenmedi. Jorge Luis Borges, Düşsel Varlıklar Kitabı'nda der ki, 'hayal ettiğiniz en yeni ve hayal edilmemiş canavar, şimdiye kadar hayal edilmişlerin parçalanıp, yeniden bir araya gelmesidir'. Bizim de bütün işimiz, bu kadar varoluşun içinde yeniden bütünlemek. Dolayısıyla, bir karakter içinde oynuyoruz, yeniden biçimliyoruz, kendimiz oluyoruz. İnsan, son gününü görmeden nasıl bir hayat yaşadığına hüküm vermemeli. Daha son gün gelmedi. Hayatımız bitmedi ki, hayatımızın rolü diyelim.

Sanat camiasının büyük çoğunluğu mesleği kutsallaştırıyor. Mesleği düzgün yapmak varken, bu kadar kutsallaştırmak neden?

Her şeyi bu kadar yapay kutsallaştırmak, işin içini boşaltıyor. Hayatta her şeye böyle bakıyoruz. Çocuk bakarken, taraftarlık yaparken, bir siyasi partiyi ya da derneği desteklerken de aynı durum söz konusu. Bu kutsallaştırmalar, yığınlar oluşturuyor. Bizi, öz benliği, özgüveni olan bireyler olmaktan uzaklaştırıp, yığınlar içinde birer piyona, köleye dönüştürüyor. Özgürleştirmek istiyorsak, kutsallaşmak ve kutsallaştırmaktan uzak durmamız gerekiyor.

Özgürleşme kavramının içini boşalttığımız için kutsallaştırmaya mı gerek duyuyoruz?

Bakın, ne güzel bir sonuca vardınız. Özgürleşme kutsallaştırması yaşıyoruz belki. Yaptığımız her başına buyruk hareketin özgürleşmenin bir parçası olduğunu varsaymak da bir kutsallaştırma. Onun için temkinli gitmek lazım, sorgulamaya devam etmek, her şeyde aklı egemen kılmak lazım. Tavsiyeyle, mirasla, örf ve adetler, gelenekler gibi bize buyrulan şeylerle değil. Zihnin kılavuzluğunda yola çıkmak gerekiyor. Bir şeyi kutsallaştıracaksak, o da akıl olmalı. Başkası sana buyururken, ben varım diyebilmek, bu kadar çoğunluğun içerisinde aykırı bir ses olabilmek değerli.

"TELEVİZYON BİR TÜKETİM ARACIDIR"

Diziniz "Bahtiyar Ölmez" mart ayında final yaptı. Türkiye'de son zamanlarda izlediğimiz diziler ya erken final yapıyor ya da direkt yayından kaldırılıyor. Bunun nedeni ne?

Birkaç bölüm sonra ya da hiç yayınlanmadan kalkan çok dizi var. Ben ve ekibim, birkaç mevsim geçirdik beraber. Gönül isterdi ki, daha fazla bölüm çekelim, biraz daha zaman geçirelim. Projeye katkı sunanlar, çok dürüst, samimi ve

HAYATININ BELLİ DÖNEMLERİNDE İYİ GELMİŞ, BİR OYUNCUNUN PARA KAZANMASINA, KARIYERİNİ YÜKSELTMESİNE SEBEP OLMUŞ ŞEYLER, "HAYATININ ROLÜ" NÜN BİR PARÇASI OLABİLİR AMA DAHA HAYATIMIZIN ROLÜNÜ OYNAMADIK HİÇBİRİMİZ.



güçlü bir emek veriyorlar. Emeklerinin karşılığını yeterince aldıklarını düşünmüyorum. Biz oyuncuların asıl işi kendini biriktirmek. Bir dizi bitince benim oyunculuğum bitmiyor. Türkiye’de genel bakış bu. Hazır sizinle birlikteyken bu şikâyetimi dile getireyim. Şu anda bir oyunda oynuyorum. Bir sinema filmi çektim. “Nazım Hikmet... Yarın’a Davet” diye bir gösterimiz var. Oyunculuğun bir unsuru olan seslendirmeye devam ediyorum orada. Bütün bunları yaparken biri çıkıp kaybolduğumu, beni göremez olduklarını söylüyor. Ben varım, sizin baktığınız yerde yokum sadece. Tabii ki, nadasa bırakmak diye bir şey de var. İnsan inzivaya da çekilebilir. Özellikle televizyon için bu çok gereklidir. Televizyon bir tüketim aracıdır çünkü.

Türkiye’de kanal başına düşen dizi sayısının artması bir sorun. Biraz önce bahsettiğiniz şikâyet buraya çıkıyor mu?

Bir yerde görünen, imrenilen bir başarı varsa, herkes hemen onun kaymağını yemek istiyor. Tek kaygı, bir yerde para varsa oradan pay alabilmek. Televizyon ve dizi sektöründe de durum bu. Biraz ezberciyiz, kopyacıyız. Bu durum hayal kurmamaktan kaynaklanıyor. Taş atıp kolunu yormadan bir şey elde etmeye çalışmak, topluma yayılmış bir şey zaten. Yola çıkmadan, yolun sonuna varamazsınız. Yolu yürümeden, yolun tadını bilemezsiniz. Yola çıkın.

Özellikle sizin sektörünüzde kısa yoldan, pek bir şey yapmadan bir yerlere gelen, öğrenmeden hazır konan çok insan var...

Kimisinin o kadarına ihtiyacı var çünkü. Orada piyon oluyorlar ve yazık oluyor. Fırsatı yakalayıp değerlendiren çok azdır. Bunu yapabilmek için sağlam bir altyapı gerekir. Çok eski hikâyedir; teknesiyle karşı adaya geçmek isteyen denizci, senelerce rüzgârı bekler. Bir gün bir rüzgâr çıkar ancak denizci, beklemekten çürüyen teknesiyle bu fırsatı değerlendiremez. Bir de her gün rüzgâr çıkacak diye yelkenini hazır tutanlar vardır. O rüzgârı arkasına alır ve yürür.

Sizin bu camianın içinde “iyi” olarak lanse edilmenizin sebebi de yapmadığınız işler mi?

Evet, buna katılıyorum. Kariyerimiz için hazırladığımız CV’lerde nerelerde çalıştığımız, neler yaptığımız yazılıdır. Ama bence, asıl kariyeri CV’de yazılmayanlar oluşturur.

Hamlet bir tiradında oyunculara, “Bilgili bir tek kişinin beğenisi, bilgisiz bir yığıninkine bedeldir” der. Yığınların, çoğunluğun neyi alkışladığına bakmayın. İçinize sinerek yaptığınız



bir şey varsa yapın yoksa, ne kadar alkışlarsa o kadar yerin dibine girersiniz.

Bu yüzden bazılarına oyuncu, bazılarına sanatçı diyoruz. Evet, yine bu yüzden sanatçı daha azla yetinmek zorunda kalıyor ama bir şeyleri değiştirenler de onlar oluyor...

Bu güzel bir örnek. Arz ve talep dünyayı yönetiyor. Çok olan değerli gibi görünüyor. Halbuki, az olanı hedeflemesek, değerli olanı bulamayız.

Bu arada, yeni projeler var mı?

Dışarıdan katkı verdiğimiz “Tamamen Doluyuz” oyunumuzun dışında, uzun senelerdir devam eden “Profesyonel” isimli bir oyunumuz var. Ekim ayında yeniden sahne alacağız. Diğer yandan bir sinema filmi çekimi olabilir. Bununla alakalı henüz net bir gelişme olmadığından, detaylı bilgi veremiyorum.

Son olarak, hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Rahmetli dedem, ara ara “Pencereden bak bakalım ne görüyorsun?” diye sorardı. Bir gün yine baktığımda at arabası gördüm ve bunu söyledim. “Hayır iyi bak” dedi, at arabası konusunda ısrar ettim. Sonra “Hayır, camı görüyorsun” dedi. Fiziki olarak doğrudu, baktığımda gördüğüm ilk şey pencere camıydı ama ben daha ilerisine odaklanmıştım. Dedem bana hep şunu hatırlatır: Gözünle gördüğün, baktığın gerçek değil. Her şey yanıltıcı olabilir. Fiziki olanın peşinden gittiğimizde, onun araçlarıyla yaşamaya çalıştığımızda, bir illüzyona kapılabiliriz. Asıl görme yerimiz, gözlerimizi kapadığımızda başlar. Ben hep, gözlerimi kapadığımda gördüğüm şeyle ilgileniyorum. Hayatımda yer edinen her şey, gözlerimi kapadığımda gördüğüm şeydir...

HAMLET BİR TİRADINDA OYUNCULARA, “BİLGİLİ BİR TEK KİŞİNİN BEĞENİSİ, BİLGİSİZ BİR YIĞININKİNE BEDELDİR” DER. YIĞINLARIN, ÇOĞUNLUĞUN NEYİ ALKIŞLADIĞINA BAKMAYIN. İÇİNİZE SİNEREK YAPTIĞINIZ BİR ŞEY VARSA YAPIN YOKSA, NE KADAR ALKIŞLARLARS A O KADAR YERİN DİBİNE GİRERSİNİZ.



RÖPORTAJ: ELİF NUR BİLGİÇ

BAŞAR BAŞARIR

YAZMAK

DUYGULAR

DIŞA VURMAKTIR

G

etirin O Günleri Yakalım Bu Günleri" adlı eseriyle 2004 yılında Sait Faik Hikâye Armağanı'na, "Teklifinizle İlgilenmiyorum" adlı eseriyle de 2014 yılında 69. Yunus Nadi Ödülü'ne layık görülen Başar Başarır,

geçtiğimiz sene ilk romanı Sibop ile okurlarının karşısına çıktı. 2017'de Sibop ile 72. Yunus Nadi Ödülü'nü alan yazar, farklı kuşaklardan seçtiği kahramanlar aracılığıyla, aynı metinde 20. yüzyıl Türkçesi ve sosyal medya dilini buluşturuyor. Okuru güldürürken aynı zamanda topluma bir ayna tutarak düşündürüyor. Başar Başarır ile ilk romanı Sibop'u konuştuk.

Sizi daha önce yazdığınız öykü kitaplarıyla tanıdık. Ancak geçtiğimiz yıl Sibop romanıyla karşımıza çıktınız. Sizi romanı yazmaya iten sebep neydi?

Belirgin bir sebep yok. Sibop'u, bir hikâye olarak düşünüp yazmaya başlamıştım. Normalde yazmaya başladığım hikâyeyi bir haftada bitirirdim. Sibop bir türlü bitmedi. Hafif bunalımlı bir dönem geçirdikten sonra da Sibop'un roman olması gerektiğine karar verdim.

Bir öykücü olmak ile bir romancı olmak arasında nasıl bir fark var? Roman yazarken zorlandınız mı?

Öykü ve roman arasında önemli farklar var. Romanın çok uzun bir zamana yayılması gerekiyor. Sibop'u yazmam üç yıl sürdü. Üç yıl boyunca aynı olay örgüsü üzerinde, aynı karakterlerle, aynı konsantrasyonla çalışmak çok zordu. Üstelik benim ilk denememdi. Öykü yazarken edindiğim alışkanlıklar, asıl mesleğimin yazarlık olmaması da süreci zorlaştırdı. Tam zamanlı bir yazar olmamanın getirdiği dezavantajlar vardı.

Sosyal medyanın hayatımızdaki yeri okuyucu nezdinde farklı tavırlar belirledi. Daha kısa metinleri tercih etmek, değişen bir dil, sosyal medya argosu... Son kitabınız Sibop'ta, sosyal medya diliyle karışık bir üslup var. Okuyucuya yönelik bir tercih mi?

Kitaptaki dil, tek bir gruba ait söylem şekillerinden oluşmuyor. Geçmişte normal karşılandığı halde sonradan kullanımı giderek azaldığı için yadırganmaya başlayan deyiş, kelime ve kavramlar üzerine bir toplam yapmaya, eski ve yeni bir arada kullanmaya çalıştım. 1960-70 yılları arasındaki dönemde kullanılan dil ile günümüz sosyal medya Türkçesini farklı kuşaklardan seçtiğim kahramanlar aracılığıyla metinde bir arada tutmaya çalıştım. Yaşı gereği hem 20. yüzyılın hem de 21. yüzyılın diline aşina olan benim gibi insanlar için, farklı zamanların Türkçesini, farklı kuşaklardan seçtiğim karakterler aracılığıyla bir arada görmenin ilginç olabileceğini düşündüm. Bu benim Türkçe ile ilgili meraklarımdan da bir tanesiydi. Bu tercihimle ilgili, en çok da genç okurlardan tepki aldım.

Sosyal medyada oldukça aktif, teknolojiyi her alanda kullanan ve Y kuşağını oluşturan günümüz gençlerinin elinden çıkan kitapları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sosyal medya ünlenmesiyle yazar olan gençlerden bahsediyorsanız, onlarla pek aram yok, ne yazdıklarına bakmadığım için bilmiyorum. Ama genç kuşakta birçok yeni, yetenekli yazar var. "Leopold'un Sabunu" adlı kitabıyla Berkan Şimşek, "Perihanla Alakadarlar Cemiyeti" adlı kitabıyla Ferhat Emen, "Olaylar Boksörün Pazı Sarmasını Yemesiyle Başladı" kitabıyla Giray Kemer, takdir ettiğim genç yazarlar arasında. Bu sene Kemal Varol'a Sait

"MİLYONLARA TENEZZÜL ETMEDİK... NE ŞUNUN DÜŞMESİNE OYNADIK NE BUNUN ÇIKMASINA. ŞÖHRETE HEVES ETMEDİK. DAHA NE KADAR SAMİMİYETSİZ OLUNABİLİR DİYE YARIŞAN BİR DÜNYADA KENDİMİZE VE BİRBİRİMİZE KARŞI SAÇMALIK DÜZEYİNDE SAMİMİ KALMAYI BAŞARDIK. BUNU BÖYLE YAPTIK DİYE DE KİMSEDEN MADALYA FELAN BEKLEMEDİK..." BU SATIRLAR, TÜRK EDEBİYATINA ÖNEMLİ ÖYKÜLER KAZANDIRAN BAŞAR BAŞARIR'IN İLK ROMANI SİBOP'A AİT...





Faik Hikâye Armağanı verildi. Çok isabetli bir karardı. Dünya Kitap Ödülleri'nde Nermin Yıldırım'ın "Dokunmadan" adlı kitabı ödül aldı. Gençler de beni geleceğe dair umutlandırıyor. Aynı zamanda kıskanıyorum onları.

Kitabınızın karakterleri Aslı ve Orhan internette tanışıp bir araya gelen insanlar. Gelişen teknoloji ile birlikte gerek bilgiye gerek insanlara ulaşmak daha kolay. Sizce teknolojinin, ilişkileri bu kadar kolaylaştırması bazı kavramların içini boşaltmıyor mu?

Söylediğiniz şeye bir ilişki diyemem. Sosyal medya üzerinden birbirimizi takip ediyoruz, tanımadığımız insanların paylaşımlarına yorumlar yapıyoruz ama bu temel olarak bir ilişki biçimi değil, iletişim şeklidir. İnsanlar gerçek hayatta ne kadar samimi- lerse, sosyal medyada da ancak o kadar samimi olabiliyor. Orhan'ın bakış açısına göre Aslı ile aralarında büyük bir aşk var. İlk karşılaştıklarında Orhan çok da samimi değil. Sosyal medyadan tanıştığı bir kadınla bir gecelik bir şey yaşamayı planlıyor. Sü- reç biraz uzasa da Aslı sayesinde Shengen vizesi almak, Avrupa Birliği vatandaşlığı kazanmak gibi hesaplar yapıyor. Ama za- man içinde kurdukları ilişki, onları kıymetli bir hassasiyete götürüyor.

Zaman içinde Orhan'ı Aslı'ya bağlayan neydi?

Orhan sevgiye aç bir karakter, sevmek ve sevil- mek istiyor. Bir yandan hayatta ne yapacağını da bilmeyen birisi. Bir şeyler yapmak istiyor ama sadece Aslı yanındayken iyilikle doluyor. Aslı'dan ayrı düşüğünde ise çıkarıcı, kötümser, dünyaya negatif bir gözle bakmaya başlıyor. Bu hepimizde vardır. Çevre ve insan etkisiyle bizim de bakış açılarımız değişebilir. Hiç kimse yüzde yüz iyi veya yüzde yüz kötü de-

ğildir. İlişkilere göre davranışlarımız şekillene- bilir. Bu yüzden iyi insanlarla olmak insana iyi gelir. Aslı ile olmak Orhan'a iyi geliyordu.

Kerim karakterinin ailesi gibi bazı aileler, çocuklarının hayatını daha garantiye alacak meslek dallarına yönlendirmek istedikleri için sanatı geri plana itiyor. Ülkemizde sanatın gelişmemesindeki sebeplerden biri de bu olabilir mi?

Gerçek sanatın önünde hiçbir şey duramaz. Bu konularda ailevi motivasyonlar çok alt düzeyde etkindir. Bizde esas sorun olan, sanatın yüksek değerinin takdir edilme- sini sağlayacak yüksek zevke ulaşmış bir tüketicinin oluşmamış olmasıdır. Örneğin Türk ressamlarının resimlerine olan talebe bakarsanız ya da Türk sinemacılarının film yapma süreçlerini incerseniz, bunların sermaye katkısı dünyayla kıyaslandığında Türkiye'de çok az. Türkiye'de bir ressamın sadece resimlerini satarak hayatta kalma- sı çok zor. Sanatçı eksikliği değil, daha çok

HAYATA HANGİ PENCEREDEN BAKIYORSUNUZ?

Ben umutluyum. Umutlu kalmak istiyorum. Türkiye'ye de çok güveniyorum. Biz esnek, adapte olabilen insanlar, toplum hızla başka bir yöne dönebiliyor ve bu iyi bir yetenek. Zaten 14 yaşında bir kız babası olarak geleceğe başka türlü nasıl bakarım? İnsanlığın bazı duvarlara çarpıp para hırsı, servet, kontrol mücadelelerinden geri dönüp baştan başlamak zorunda kalacağını düşünüyorum.



BAZEN SEVGİ, SAYGI, ÖFKE, İSYAN; BAZEN BİR DEĞERİN UNUTULMASINA DUYDUĞUNUZ ÜZÜNTÜ, YAZDIĞINIZ ESERİ ŞEKİLLENDİRİR. SANATÇI, ESERİNDE KARAKTERLERİ İLE DEĞİL, DUYARLILIĞI İLE VAR OLUR.

**ZAMAN DEĞİŞTİKÇE, TEKNOLOJİ GELİŞTİKÇE VE KAPİTALİZM GÜÇLENDİKÇE ŞEHİR DE DEĞİŞİYOR.
HER ŞEY AYNI KALSIN DİYEMEYİZ, ANCAK TOPLUM KÜLTÜRÜNDE ÖNEMLİ YERİ OLAN TARİHİ
YARIMADA, BOĞAZİÇİ, EYÜP, ÜSKÜDAR, KADIKÖY GİBİ SEMTLER KORUNMALI.**

sanat tüketiminde bir eksiklik görüyoruz. O da sanat algısıyla ilgili bir durumdur. Sanata verilen değer, sanatın insan hayatındaki yeriyle ilgili algılar, bizi batıdaki sanat piyasasından uzakta bırakmış durumda.

Her sanatçı eserinde biraz kendisini yansıtır. Siz kendinizi eserinizde nasıl yansıtıyorsunuz? Sibop'u yazarken kendinize yakın hissettiğiniz karakter var mı?

Yaklaşık 30 senedir yazıyorum. Kendimle ilgili yazacak fazla bir şey kalmadı artık. Yazdığım şeyleri tekrar etmeyi pek sevmem, aynı dili, aynı kurguyu, aynı şekli kullanmaktan çok hoşlanmam. Öykü yazarken de mümkün olan en yenilikçi şeklin peşinde koşmumdur. Dolayısıyla karakterlerim ne kadar kendimden uzak olursa o kadar başarılı olur benim için. Eserimde benden olan duyarlılıklardır. Yazmak duygusal bir motivasyonu dışa vurmaktır. Bazen bir sevgi, öfke, isyan, bazen de bir hatıranın unutulup gitmesine duyduğunuz üzüntü sizi yazmaya sevk edebilir. Duygularınızın yazdığınız eserin şekline, konusuna, insanlarına etkisi olur. Sanatçının eserindeki yeri bu şekildedir.

Kitapta Orhan'ın halasının "bal vermeyen arıdan, kocasından sonra kalkan karıdan hayır gelmez" ya da "Erkeğe sofrada yemek, yatakta kadın beklemek zor gelirmiş" gibi söylemlerine yer veriliyor. Buradan hareketle toplumsal cinsiyet eşitliği açısından kadınların esas düşmanı yine kadınların kendisi olabilir mi?

Halanın söylemlerinin içinde bir kültürün bir bakış açısının yeniden üretimi ve bir kabul leniş var ama yine de "kadınların düşmanı kadınlardır" diyemem. Bence kadınlar gerçekçilikten kaybediyor. Halanın bakış açısına göre toplum, kadına belli bir rol biçmiştir. Bu

rolün dışına çıkmak kadınlara zarar verir. Bu tamamen sahip olmamamız gereken bir gerçekçilik. Halanın söyledikleri sonsuz derecede gerçek ama sonsuz derecede haksız.

Şu an üzerinde çalıştığınız bir projeniz var mı?

Yeni bir roman yazmayı planlıyorum, çalışmaya başladım. Kafamda tasarladığım kurguya dair detayları ya da o kurgudaki karakterlere ait birtakım sözleri unutmamak için aklıma geldiği anda cep telefonuma kaydediyorum. Sadece aklıma gelenleri değil çevremdeki insanların söylediklerini de kaydediyorum. Bunu yapmamın nedeni, her zaman bilgisayar başında olamamam. Başka bir işle ilgileniyor olsam bile aklıma geldiğinde bunları telefonuma kaydedip daha sonra masa başına geçip birleştiriyorum.

Kente yabancılaşma, yabancı olma, kent kültürü/kültürsüzlüğü bu kitabınızda da net şekilde ortada duruyor. Nedir sizi rahatsız eden?

Zaman değiştikçe, teknoloji değiştikçe, kapitalizm güçlendikçe şehir de değişiyor. Ama bazı şeyler kültürel bağlamları nedeniyle korunmalıdır. Bugün kimse Sultan Ahmet Camii'ni, Bizans Surları'nı yıkmaya cesaret edemez. Ancak Emek Sineması'nı yıktılar. İnsanlar Sultan Ahmet Camii ve Bizans Surları'nın önemi üzerinde anlaştığı gibi Emek Sineması'nın önemi üzerinde fikir birliğine varmış değil. Daha da fenası, yıkımı önleyecek, tartışılmaz bir biçimde yasaya koyulmuş kurallarımız yok. Toplum kültüründe önemli yeri olan tarihi yarımada, Boğaziçi, Eyüp, Üsküdar, Kadıköy gibi semtlerin korunması lazım. Sultan Ahmet Camii'nin arkasına gökdelen dikerseniz, silueti de kaybedersiniz, dokunulmazlığı da şehrin manzarasını da bozarsınız. İnsanların içindeki inancı kaybedersiniz. Bütün bunlar uygarlığın geri kalmış olması anlamına gelir.



**GENÇ KUŞAKTA
BİRÇOK YENİ
VE YETENEKLİ
YAZAR VAR.
ONLARIN
ESERLERİNİ
BEĞENİYLE VE
KISKANARAK
OKUYORUM.**

OKYANUSUN ORTASINDA BAŞKA BİR DÜNYA

YAZAR: BÜŞRA SANAY
FOTOĞRAFLAR: KEMAN ULUSOY

MAL

DİV

ÇARPICI BEYAZ KUMLARI, HARİKA SUALTI YAŞANTISI, ENFES LEZZETLERİ VE HUZUR VEREN GÖRÜNTÜSÜ İLE MALDİVLER BİR ÖMÜR TATİL YAPMAK İSTEYECEĞİNİZ BİR YER. YILDA BİR MİLYONDAN FAZLA TURİST AĞIRLAYAN BU MİSAFİRPERVER ADALAR TOPLULUĞU, MİSAFİRLERİNE, GÜZEL BİR TATİL GEÇİRMELERİ İÇİN OLDUKÇA CÖMERT DAVRANIYOR.





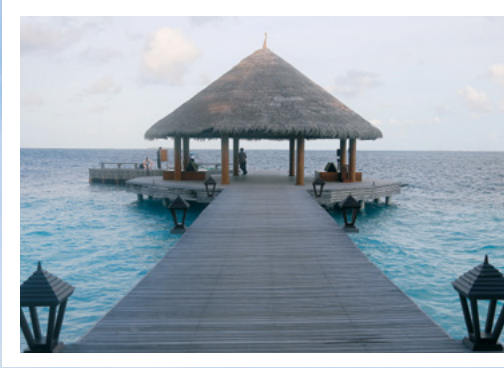


**DÜNYANIN EN GÜZEL
SUALTINA SAHİP HİNT
OKYANUSU'NA DALIŞ YAPMAK
İÇİN FARKLI PEK ÇOK
ÜLKEDEN İNSAN, MALDİVLERİ
ZİYARET EDİYOR.**

Maldivler’de bir yıl yaşadık. Onlar-
ca adada bulunup, havasını
koklayıp, kumsallarını adımladık.
Suyun üzeri kadar sualtının
da eşsiz dünyasını sizler için
keşfe çıktık. Şimdi, sizlerin Maldivler hayalini
gerçek kılmak için “Haydi Maldivler”e diyoruz.
Maldivler, Hint Okyanusu’nda 90 bin kilomet-
relik bir alana serpiştirilmiş boncuk boncuk
bin 190 adacıktan oluşuyor. Türkiye’den yak-
laşık yedi saatlik bir uçak yolculuğu sonrası,
Maldivler’in başkenti Male’ye iniyorsunuz.
Dünyanın ortasına yakın olduğu için sezonu
olmayan ve yılın her günü, dünyanın her yerin-
den çok fazla turistin geldiği bir yer. Okyanus,
kum, güneş her daim sizi bekliyor.
Seyahat sırasında aslında, Maldivler’in perde
arkasını görmek istedim. Dolayısıyla, Hulhu-
male ve Villingili adalarında üç gün kaldım.
Bu adalarda yerel halk yaşıyor. Hulhumale,
havaalanının bulunduğu başkent Male’ye çok
yakın bir ada ve sonradan yapılan bir yolla iki

ada birbirine bağlanmış. Dikkatimi çeken nok-
ta, bu adada çok fazla berber oluşuydu. Yine
ilgimi çeken görüntülerden bir tanesi de yerel
halkın yaşadığı bu adalarda, berbere terlikleri
çıkarak girmeleri idi. Geniş bir alana sahip
olan Hulhumale’de caddeler, sokaklar çok
geniş ancak boğucu bir havası var. Villingi-
li Adası’nda ise hayat çok daha samimi, in-
sanlar oldukça güler yüzlü ve misafirperver.
Male’den Villingili’ye ferryler var ve 10’ar da-
kika arayla kalkıyorlar.

Maldivler, yüzde 97’si Müslüman bir ülke.
Hem başkent Male hem de yerel halkın
yaşadığı adalarda domuz eti yemek, bu
yerlere içki sokmak, plajlarında bikini giy-
mek yasak. Ancak tatil yapılan otellerin
bulunduğu adalar bu yasaklı adalar ara-
sında yer almıyor bu söylediğim yasaklar
burada geçerli değil. Ancak özellikle plajda
bikini giyilmemesi beni şaşırtmıştı. Her bir
ada bambaşka bir dünya. Adaların yaklaşık
281’inde yaşayanlar var. 86 tanesinde yerel



halk yaşıyor geri kalanında ise oteller bulunuyor. Otellerin bulunduğu her ada oldukça lüks hizmetler sunuyor müşterilerine. Her adaya bir otel yapılabilir ve adalar yapılan otelin adı ile anılıyor.

BAŞKENT MALE'YE ZAMAN AYIRIN

Eğer Maldivler'e gidiyorsanız, bir ya da iki gününüzü hem başkenti hem de yakınlardaki lokal adaları gezerek geçirebilirsiniz. Çünkü buralarda görülmesi gereken çok güzel noktalar var. Okyanus ülkesi olan Maldivler'de en önemli geçim kaynakları turizm ve balıkçılık. Dolayısıyla başkentte bulunan devasa bir balık pazarı ve yine yakınlarda bulunan halk pazarlarını gezmeden dönmek olmaz. Balık pazarına, sabahın erken saatlerinde, aklınıza gelebilecek tüm balıklar getiriliyor ve akşamüzeri saat 4-5 gibi pazarda balık kalmıyor. Tüm omegalar burada satılıyor. Halk pazarında, balıkların yanında, şahane sebze ve meyveler de mevcut. Ben, buraya daha ziyade, vitamin pazarı demenin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Çünkü hormonsuz, renk renk ve katkısız bu sebze ve meyveler adeta başımı döndürmüştü.

ZENGİN SUALTI YAŞANTISI

Dünyanın en güzel su altına sahip Hint Okyanusu'na dalış yapmak için farklı pek çok ülkeden insan Maldivler'i ziyaret ediyor. Renk renk, desen desen ve büyüklü küçüklü tüm balıkları burada görebilirsiniz. Hatta onlarla yüzebilirsiniz. Bir iki metre büyüklüğünde vatozlarla, bebek köpekbalıklarıyla ve devasa kaplumbağalarla yüzmek benim için çok güzel bir tecrübeydi. Vatoza elimle balık yedirmek de bambaşka bir keyifti. Okyanus, tüm varlığıyla sizi ağırlamaktan çok hoşnut olacak.

Maldivler'de ekonomik, orta ve lüks katego-





**DÜNYADA SADECE BEŞ
TANE OLAN SUALTI
RESTORANLARINDAN İKİ
TANESİ MALDİVLER'DE
BULUNUYOR.**

rilerde konaklamanız mümkün. Yağışlı sezonda fiyatlar normal sezona göre daha düşük. Geceliği 400 dolardan 7 bin 500 dolara kadar değişen fiyatlar mevcut.

Türkiye'den Maldivler'e direkt uçuşlar bulunuyor ve bu da Türkiye'de yaşayanlar için yine Maldivler'i cazip kılan noktalardan biri. Çünkü artık neredeyse kimse aktarmalı seyahat etmek istemiyor. Dolayısıyla burada binip orada inmek, işinizi kolaylaştırıp size zaman kazandırıyor. Dünyada sadece beş tane olan sualtı restoranlarından iki tanesi Maldivler'de bulunuyor; biri de Kihava Adası'nda. Su yüzünün beş metre altına kurulmuş ve yalnızca 16 kişilik. Bu sualtı restoranında, öğle ve akşam yemekleri yenebiliyor ve pazar günleri de kahvaltı yapılabilir. Bu restoranda yemek yemek için o adadaki otelde kalmak zorunda da değilsiniz. Ancak öncesinde rezervasyon yaptırmalısınız. Ortalama iki kişilik yemek için ödeyeceğiniz para 750 dolar civarında. Restoran, sualtı şarap mahzenine de sahip. Siz yemeğinizi yerken, balıklar da size eşlik ediyor. Bu restoranda size tavsiyem, Pekin ördeği olacaktır. Şefin özel sosla harmanladığı bu yemek, kalınca bir Himalaya tuzunun üzerine serilmiş muz ağacı yaprağının üzerinde, güzel bir sunumla servis ediliyor.

TAM DONANIMLI SPA KEYFİ

Tabii gitmişken SPA'ya uğramadan olmaz. Siz kendinizi Bali ve Taylandlı masörlere bırakmışken, yüzünüzün dönük olduğu kısımda, ufak bir cam manzarasında okyanus, gözü-

nüzün önünden geçen küçük palyaço balıkları size eşlik edecek. Eğer uyuyakalmazsanız, o anın tadını doyasıya çıkarabilirsiniz.

Mercan kayalıkları, sualtı dünyasının cömertliği, beyaz kumlar (ki bu beyaz kum, mercanların yıllar içinde aşınmasıyla oluşmuş), duru su, reeflerde bulduğunuz hayat, tropikal yiyecekler ve okyanusun ortasında nefes alıp verme keyfi insanı arındırıyor. Kimine göre 100, kimine göre 150 yıl sonra küresel ısınma sebebiyle sular altında kalacak Maldivler. Bu adalar topluluğu, yok olmadan önce gidip görülmesi, bu güzelliğe şahit olunması gereken bir yer.

Bildiğimiz ve aslında şimdiye kadar gördüğümüz Maldivler'in haricinde, bilmediğimiz kısmını da anlatmaya çalıştım.

Okyanus'ta hayat böyle... Doğa ve siz...

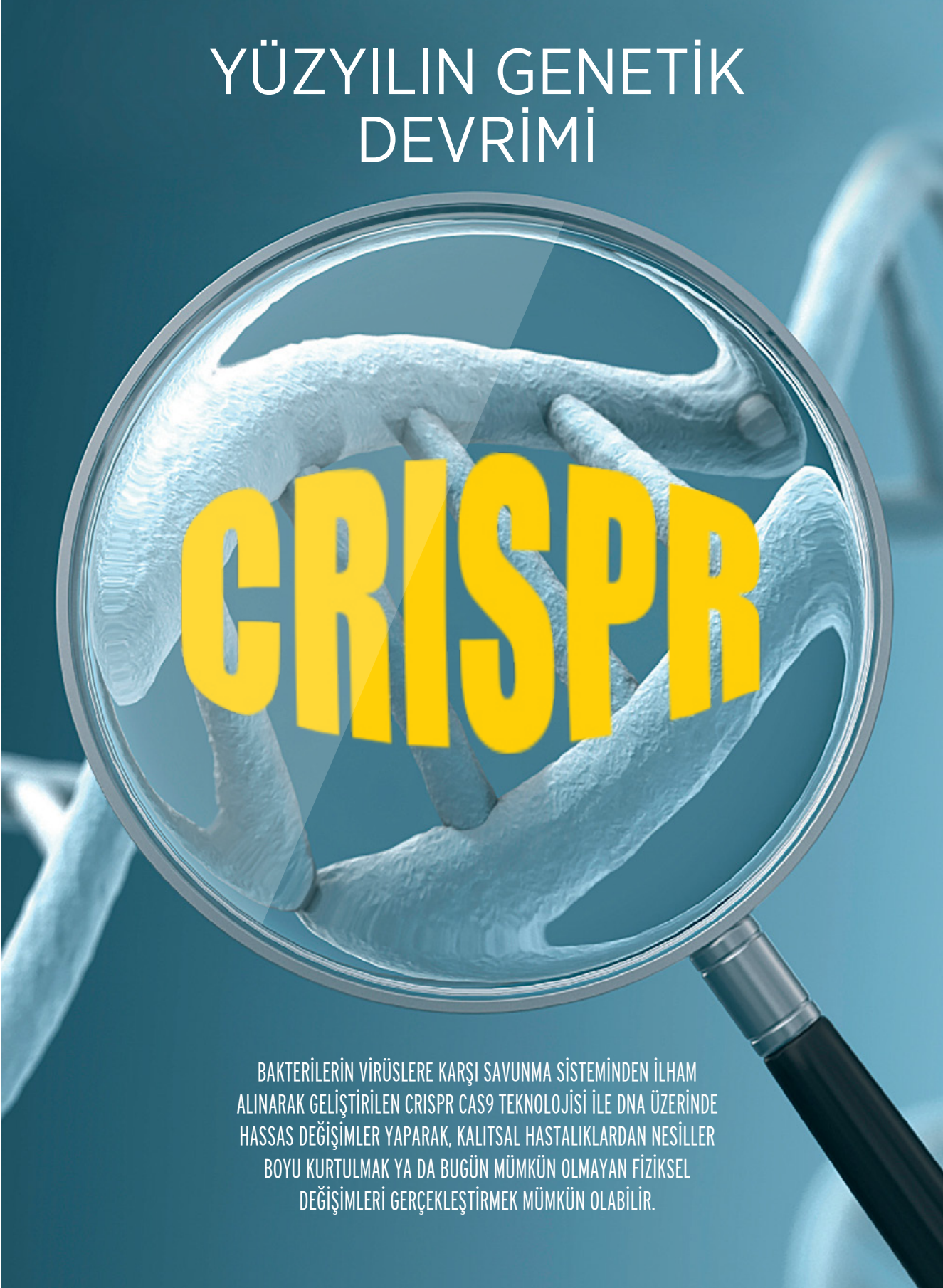




PEN
CE
RE



YÜZYILIN GENETİK DEVİRİMİ



CRISPR

BAKTERİLERİN VİRÜSLERE KARŞI SAVUNMA SİSTEMİNDEN İLHAM
ALINARAK GELİŐTİRİLEN CRISPR CAS9 TEKNOLOJİSİ İLE DNA ÜZERİNDE
HASSAS DEĞİŐİMLER YAPARAK, KALITSAL HASTALIKLARDAN NESİLLER
BOYU KURTULMAK YA DA BUGÜN MÜMKÜN OLMAYAN FİZİKSEL
DEĞİŐİMLERİ GERÇEKLEŐTİRMEK MÜMKÜN OLABİLİR.



Bir “insan mühendisi”ne başvuru-
rarak daha güçlü kemiklere sa-
hip olabileceğinizi, ömür boyu
mücadele verdiğiniz genetik
hastalıklardan kurtulabileceği-
nizi ya da farklı bir göz rengi, daha uzun boy
gibi yeni özelliklere sahip olabileceğinizi hayal
edin. Bütün bunların ancak bir bilim kurgu fil-
mine konu olacağını düşünebilirsiniz. Ancak,
günümüzde rastlamak pek mümkün olmasa
da genomu değiştirilmiş insanlara rastlayabi-
leğimiz günler pek uzakta değil. Birkaç yıl
önce, çalışma arkadaşı Emmanuelle Char-
pentier ile birlikte California Üniversitesi Ber-
keley Laboratuvarı’nda, bakterilerin virüslere
karşı geliştirdiği bağışıklık sistemini incele-
mek için çalışmalara başlayan Profesör Jenif-
fer Doudna, bakterilerin savunma sistemin-
den ilham alarak, insan genlerinin yeniden
düzenlenmesine olanak sağlayan bir teknoloji
geliştirdi: CRISPR Cas9.

CRISPR Cas9 teknolojisini anlayabilmek için
öncelikle bakterilerin virüslere karşı nasıl bir
savunma mekanizması geliştirdiğini kavra-
mak gerekli. Bakteriler, kurtulmayı başar-
dığı bir virüsün saldırısı sırasında, o virüsün
DNA’sından bazı parçaları, kendi DNA’sındaki
CRISPR dizilimine kaydedip saklıyor. Bir son-
raki saldırı gerçekleştiğinde, CRISPR’den
sentezlenen RNA (crRNA) ve Cas9 proteini
devreye giriyor. CRISPR’den, üzerine önceden
kaydedilmiş virüs DNA’ları baz alarak sentez-
lenen crRNA, hücreye giren virüsün DNA’sıyla
eşleşme yaparak, düşman DNA’yı tanıyor. Bu
yapı, virüs DNA’sıyla eşleştiği zaman Cas9
proteini aktive olarak, virüs DNA’sını bağlan-
dığı noktadan kesiyor, kestiği virüs DNA’sını
parçalayıp etkisiz hale getiriyor.

BAKTERİLERDEKİ SAVUNMA SİSTEMİ İNSANLAR İÇİN BİR UMUT OLABİLİR

Jeniffer Doudna ve Emmanuelle Charpentier
Cas9 proteininin aktivitesini anlamak için yap-
tıkları bir araştırmada bu proteini, DNA’nın bazı
parçalarını oldukça hassas bir şekilde hücre
içinden çıkartmak ya da hücreye eklemek için
kullanabileceklerini fark ettiler. Bu farkındalık
hem genetik mühendisliği teknolojisine hem
de bilim insanlarına geçmişte gerçekleşmesi
mümkün olmayan fırsatlar verecek olması ba-
kimından oldukça önemliydi. Virüse ait DNA’yı
hücre içinde aktarıldığı bölgeden bir makas gibi
kesen Cas9, hücrenin kendi DNA’sında, kesilen



kıvrımlarda çift katmanlı bir ayırım yapıyor. Hücreler, kendi DNA'sında çift sarmallı kesik tespit ettiğinde ayrılan DNA'nın uçlarını, bazların diziliminde küçük oynamalar yapıp birbirine yama yaparak ya da yeni bir DNA dizilimi ile doldurarak tamir edilebilme özelliğine sahip. CRISPR Cas9 teknolojisi de DNA'nın içindeki hassas yerlerde çift sarmallı ayrılmalar oluşturarak hücreyi, bu boşlukları yeni dizilimlerle onarması yönünde tetiklemeyi hedefliyor. Bu hedefe ulaşıldığında DNA dizilimindeki hatalardan kaynaklı genetik hastalıklar ya da vücudumuza giren virüslerin neden olduğu ölümcül hastalıklar tedavi edilebilecek.

GENETİK HASTALIKLAR EMBRİYO AŞAMASINDA YOK EDİLİYOR

Günümüzde dünyanın dört bir yanında CRISPR Cas9 teknolojisi ile ilgili yapılan klinik çalışmalardan başarılı sonuçlar alınıyor. 2017 yılında Philadelphialı bilim insanları klinik çalışmalarında, CRISPR teknolojisi sayesinde HIV virüsünü insan hücresinden çıkartabileceklerini gösterdiler. Çalışmanın sonuçları dünyanın en önemli bilim dergilerinden biri olan Molecular Therapy' de yayınlandı.

Aynı yıl, Sun Yat-Sen Üniversitesi'nde çalışan Çinli bilim insanları, CRISPR teknolojisini kullanarak genetik yapımızın temelini oluşturan DNA'daki üç milyon baz çiftinin birindeki hatayı bulup düzeltmeyi başardı. Bilim dünyasında bir ilke imza atan araştırmacılar, ileride bu

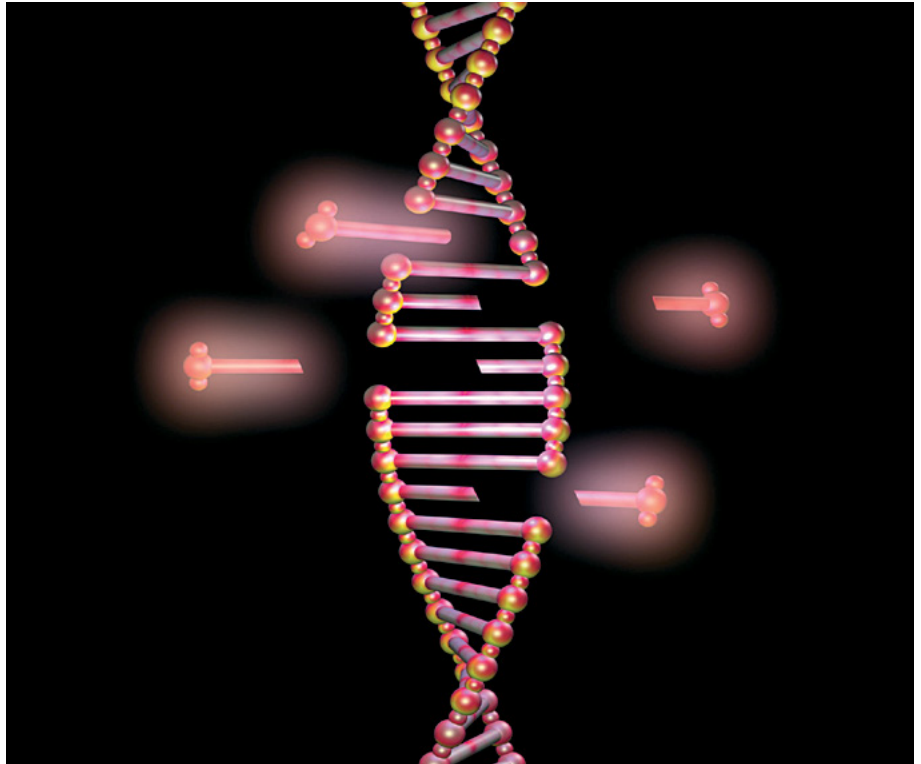
yöntemle kalıtsal hastalıkların tedavi edilebileceğini söylüyor. Laboratuvar ortamında üretilen embriyoların kullanıldığı deneyde Akdeniz anemisi taşıyan bir hastadan alınan dokular, klonlama ile üretilen embriyolara yerleştirildi. Ardından embriyoya eklenen dokulardaki bozukluklar, CRISPR Cas9 teknolojisi ile birlikte uygulanan basit düzenleme yöntemiyle onarıldı. Bu yöntemin ilk aşaması, CRISPR'ın DNA'yı parçalara ayırmasıyla başlıyor. Ayırım gerçekleştiğinde vücut bu kopukluğu onarmaya çalışırken, genleri devre dışı bırakıyor. Genler devre dışı kaldığında ise vücuda yeni bir genetik kod girmek için fırsat yaratılıyor. Temel düzenleme tekniği ile DNA sarmalının yapısını oluşturan ve insan vücudunun sağlıklı işleyişi için gereken komutları taşıyan Adenin, Timin, Guanin ve Sitozin bazları yeniden dönüştürülüp, yeni genetik kodlamalar yapılıyor.

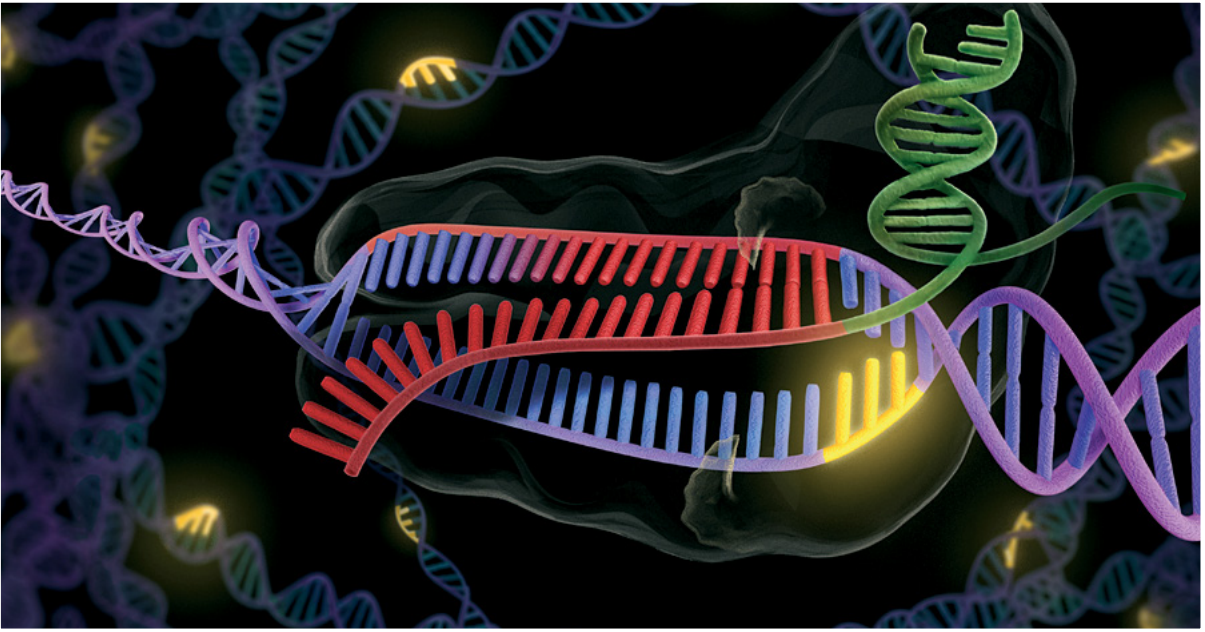
TEKNOLOJİ YENİ İMKÂNLARLA BERABER, ETİK TARTIŞMALARI DA GETİRİYOR

Çinli araştırmacılar, CRISPR ve temel düzenleme tekniğini kullanarak, insanlardaki genetik hastalıkların doğmadan önce, henüz embriyo aşamasındayken tedavi edilebileceğini kanıtlayan ilk grup oldu. Protein and Cell dergisinde yayımlanan araştırma, bilim insanlarının, DNA işleme kapasitesindeki hızlı ilerlemenin son örneklerinden olsa da bu tarz çalışmalar, bazı etik tartışmaları da beraberinde getiriyor. Bilim dünyasının bir kesimi CRISPR



TEMEL DÜZENLEME TEKNIĞİ İLE DNA SARMALININ YAPISINI OLUŞTURAN VE İNSAN VÜCUDUNUN SAĞLIKLI İŞLEYİŞİ İÇİN GEREKEN KOMUTLARI TAŞIYAN ADENİN, TİMİN, GUANİN VE SİTOZİN BAZLARI YENİDEN DÖNÜŞTÜRÜLÜP, YENİ GENETİK KODLAMALAR YAPILIYOR.





Cas9 uygulamasının hücrede hedef dışı mutasyonlar yaratarak, insan sağlığında ciddi sorunlara sebep olmasından endişe duyuyor. Etik tartışmalara neden olan bir diğer sorun ise ekolojik dengesizlik yaratılacağı endişesi. Buna göre, hücrede yaratılacak istem dışı bir mutasyon bir sonraki nesillere de aktarılacak. Bu gen sürüşü kendini gösterdiği popülasyonun tamamını yok edebilir.

TEKNOLOJİNİN İNSANLAR ÜZERİNDE UYGULANMASI İÇİN GİRİŞİMLER BAŞLADI

CRISPR Cas9 teknolojisi üzerindeki çalışmalar tüm tartışmalara rağmen devam ediyor. Geçtiğimiz birkaç yıl içerisinde yapılan klinik deneyler başarılı sonuç verdikçe, bu teknolojiyi ticarileştirmek isteyen şirketlerin sayısı da arttı. ABD ve Avrupa'da, tedavisi mümkün olmayan ya da tedavi edilebilme ihtimali düşük olan kalıtsal hastalık ve kanserlerin, bir kereye mahsus olmak üzere hastalar üzerinde CRISPR teknolojisi uygulanarak tedavi edilmesi umut ediliyor.

Cambridge, Massachusetts merkezli CRISPR Therapeutics, kalıtsal bir kan bozukluğu olan Akdeniz Anemisi (beta talasemi) hastaları üzerinde, bu hastalığa neden olan genetik bozukluğu düzeltmek amacıyla gen düzenleme teknolojisini kullanmak için gerekli ruhsat ve izinleri alan ilk şirket. MIT Technology Review'da yayınlanan habere göre CRISPR Therapeutics'in CEO'su Samarth Kulkarni, şirketin aynı zamanda genetik bir kan hastalığı olan orak hücre anemisinin tedavisi için de hasta üzerinde bir CRISPR denemesine başlamak üzere, bu yıl ABD Gıda ve İlaç İdaresi'nden onay talep etmeyi planladığını ifade etti.

CRISPR GELECEKTE NELER YAPABİLİR?

Bugün yapılan çalışmalar, yakın bir gelecekte, insanların yaşamını yitirmesine neden olan kanser veya virüslerden kaynaklı hastalıklar ya da öldürme de sürdüren genetik hastalıkların pençesinden CRISPR teknolojisi ile kurtulabileceğimizi gösteriyor. Peki bu teknoloji, hastalıkların tedavisinden de ileriye gidebilir mi? Mesela, nesli tükenen türleri yaşama geri döndürebilir mi? 21. yüzyıla getirdiği yeniliklerle genetik alanda mucizeler gerçekleştirmesi beklenen CRISPR Cas9 alanında çalışma yapan bilim insanları, bu teknolojiyi kullanarak çağlar önce nesli tükenen tüylü mamutları, 2019 yılına kadar hayata döndürmeyi hedefliyor. Harvard Üniversitesi Profesörü George Church, Arktik buzulunda binlerce yıl önce donmuş mamut DNA'ları üzerinde CRISPR teknolojisini kullanmaya yönelik çalışmalar başlattı. Öncelikle bu mamutları fillerden ayıran genlere yoğunlaştıkları çalışmada, bilim insanları bir fil embriyosuna mamut DNA'sı ekleyerek, melez bir tür yaratmayı amaçlıyor.

Peki ya insan zekâsı?

Akıllı telefonlar, akıllı arabalar gibi yeniliklerle günlük yaşamımızın

bütünüyle değiştiği teknoloji çağında, süper akıllı bir insandan da söz etmek mümkün olabilir mi? ABD'nin önde gelen üniversitelerinden University of Minnesota'da CRISPR alanında araştırmalar yapan James J. Lee, bu teknolojinin insan zekasını önemli ölçüde artırabileceğini iddia ediyor. Yaratıcı zeka, düşünce ve anıları kontrol etme gibi yetilerin gücünü arttıracak genetik çalışmalar günümüzde söz konusu olmasa da hücrelerdeki DNA'lar üzerinde yapılacak değişikliklerle zeka seviyesinin artırılması, gelecekte bir bilim kurgu senaryosu olmaktan çıkabilir.

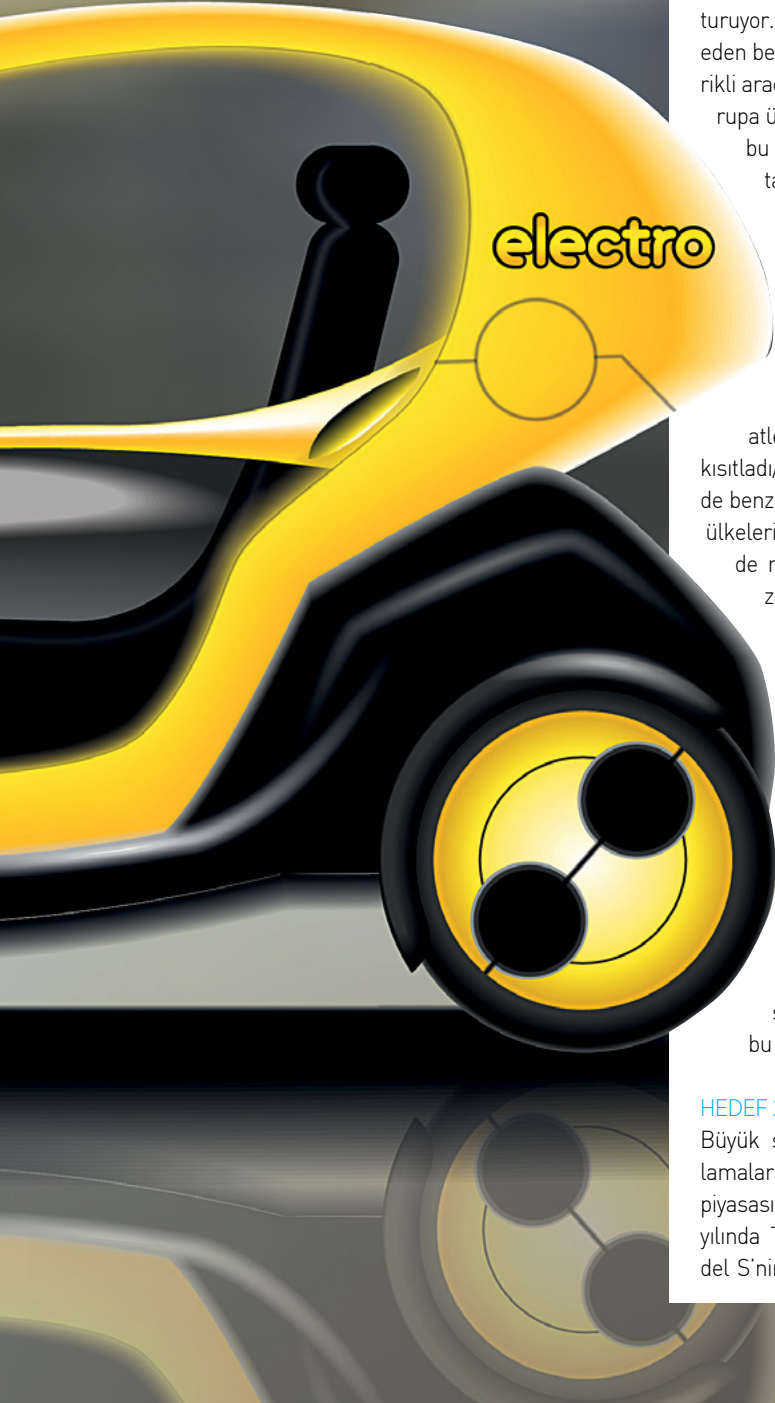
Kendi Bebeğinizi Tasarlayabildiğiniz Bir Dünya Düşünebiliyor musunuz?

Bebeğinizin saç, göz ve ten renginden, vücut yapısına; bağışıklık seviyesinden karakter özelliklerine kadar pek çok özelliği, sizin tercihleriniz doğrultusunda genetik mühendisleri tarafından belirlenebilir. Çin'de CRISPR teknolojisi uygulanarak embriyonun yapısında genetik değişiklikler yapılabileceğini gösteren klinik çalışmalar mevcut ve bu konudaki etik tartışmaları hâlâ devam ediyor.

DÜNYA ELEKTRİKLİ ARAÇLARA HAZIR MI?

KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
VE ENERJİ SORUNLARININ
BAŞ GÖSTERMEYE
BAŞLAMASI, OTOMOBİL
ENDÜSTRİSİNİN GELECEĞİNİ
DE ŞEKİLLENDİRMEYE
BAŞLADI. FİLİZLENMEYE
BAŞLAYAN ENERJİ KRİZİ VE
TÜKETİCİ BİLİNCİ BÜYÜMEYE
DEVAM EDERKEN VE DÜNYA
HÜKÜMETLERİ (ZORA GİRMEYE
BAŞLAYAN) YENİ YAKIT
EKONOMİSİ STANDARTLARINI
BELİRLEDİKÇE, OTOMOTİV
SEKTÖRÜ DE OYUNDAKİ ROLÜNÜ
ARTIRMAYA BAŞLADI.





B

u oyundaki son perde, otomotiv sektörünün en büyük trendlerinden biri haline gelen elektrikli araçlar. Norveç ve İsveç'in başını çektiği kuzey ülkelerinin yaptıkları düzenlemelerle elektrikli araç piyasasına ivme kazandırması, diğer Avrupa ülkelerinde de fark edildi. Norveç'te satılan araçların yüzde 50'sinden fazlasını artık elektrikli araçlar oluşturuyor. Londra'nın 2020 yılında 20 bin, takip eden beş sene içinde ise yaklaşık 100 bin elektrikli araca sahip olması bekleniyor. Pek çok Avrupa ülkesi, ABD ve diğer ülkeler, altyapılarını bu araçlara göre düzenlemeye ve şarj istasyonlarının sayısını artırmak için çalışmalara başladılar. Avustralya, bu teknolojiyi kullanmaya başlayan tüm ülkelere örnek olacak bir projeye başladı: Elektrikli arabaları hareket halindeyken şarj eden 2 bin kilometrelik bir yol çalışması.

Almanya, bazı bölgelerde, belirli saatlerde, şehir içine dizel araçların girişini kısıtladı/yasakladı. Başka Avrupa ülkelerinin de benzeri yaptırımları, tüm Avrupa ve gelişmiş ülkelerin elektrikli araç konusunu ciddi şekilde masaya yatırmasına neden oldu. Yakın zamanlarda, bazı ülkeler içten yanmalı motorlu taşıtların satışlarının tamamının yasa dışı kalması için son tarihlerini önermeye dahi başladılar. Bunun için 2030 ortalama hedef olarak yolda bekliyor. Elbette, 2030 hedeflerine ulaşmak için ortaya konanlar sadece yasaklar değil. Pek çok ülke, elektrikli araçların daha yaygın şekilde benimsenmesini teşvik etmek için bir dizi teşviki de devreye aldı: ÖTV'den muafiyet, sıfır yol vergisi, ücretli yollardan ücretsiz geçiş, ücretsiz otopark, feribotlarda yüzde 50 indirim bu teşviklerden bazıları.

HEDEF 2030

Büyük şirketler ve analistlerce yapılan açıklamalara göre, 2030'lu yıllarda elektrikli araç piyasası karşı konulamaz bir hâl alacak. 2012 yılında Tesla Motor'un piyasaya sürdüğü Model S'nin iyiden iyiye canlandığı pazar, diğer

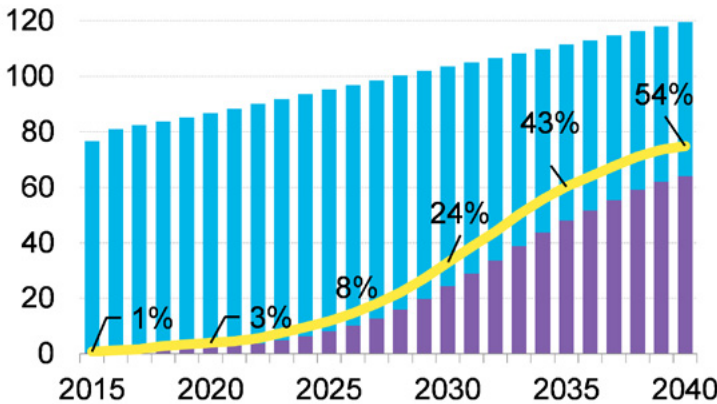


OTOMOBİL ENDÜSTRİSİNDE HIZLA ORTAYA ÇIKAN BU DEĞİŞİKLİKLER, SADECE KENDİ SEKTÖRÜNÜ VE ALICILARINI DEĞİL, ENERJİ ÜRETİMİ, METAL VE MADENCİLİK, KÜRESEL TİCARET, LOJİSTİK, TEKNOLOJİ, ÇEVRE POLİTİKASI, VERGİ DÜZENLEMELERİ GİBİ ALANLARI DA ETKİLEYECEK.



Yıllık üretilen araç sayısı / milyon adet

■ İçten yanmalı motorlu araç
■ Elektrikli araç



markaların da iştahını kabarttı ve otomotiv endüstrisindeki değişimin dikkate alınmasını -hükümetlerce de- sağladı. Volkswagen ve Tesla'nın, 2025 yılına kadar, her yıl 1 milyondan fazla elektrikli araç üretmeyi planladıklarını duyurmaları ve İsveç meşeli Volvo'nun, 2019 yılından itibaren, piyasaya sürdüğü her aracının bir elektrik motoruna sahip olacağını açıklaması, piyasanın ne kadar ciddi ilerleyeceğinin işaretleri. Tesla'nın ateşlediği bu yarışta, diğer markalar da pistte hızla ilerliyor. Yıl boyunca en çok araç satan markalardan biri olan Amerikan Ford, en son, 2021 yılına kadar Japon Toyota'dan daha fazla hibrid ve elektrikli araç satmayı planladığını açıkladı. Toyota ise, 2030 yılına kadar 1 milyonun üzerinde satış gerçekleştirmeyi düşünüyor. Son olarak, Uluslararası Enerji Ajansı, küresel elektrikli araç stokunun 2020 yılına kadar 9 ile 20 milyon arasında, 2025 yılında ise 40 milyon ile 70 milyon arasında değişeceğini belirtti ve muhtemelen, aldığı referans, 2017 yılında, dünya çapında yaklaşık olarak 97 milyon aracın satılmasıydı.

TÜRKİYE, ELEKTRİKLİ ARAÇLARA HENÜZ YAKIN DEĞİL

2017 yılının sonu itibarıyla dünyadaki elektrikli araç sayısı 3 milyonu geçmişti. Bu sene için bu tahmin 1,7 – 2 milyon aralığında bir satış. Ülkelerin 2030 hedeflerine paralel, 2040 yılına gelindiğinde araç satışlarının yüzde 35'inin elektrikli olması bekleniyor. İsveç, Norveç ve Hollanda gibi ülkeler, daha temiz bir çevre için elektrikli araçları sağlam destek politikaları ve teşviklerle düzenliyorlar. "Made in China" sloganıyla, 10 büyük teknolojisinde dünya lideri olmayı hedefleyen Çin, elektrikli araç piyasasında söz sahibi olmak için üretim konusunda yatırımlarına geçtiğimiz sene itibarıyla başladı. Bir önceki yılda dünya elektrikli araç üretiminin yüzde 43'ünü gerçekleştiren Çin, ABD'yi bile geride bıraktı. Elektrikli araç üretimi için 15 milyon dolar kaynak ayıran ülke, ülkenin petrole olan bağımlılığını azaltmada, elektrikli araçları önemli bir adım olarak görüyor. Elektrikli araç satışlarının hız kazandığı Amerika'da, şarj istasyonlarının sayısı 30 bini aşmış durumda. Almanya ise, elektrik araç piyasasında en büyük üçüncü pazar olma yolunda ilerliyor. Türkiye'de, 2017 yılında gerçekleşen elektrikli araç satışı adedi 77. Bir önceki yılda ise bu rakam 44'tü. Rakamlara baktığımızda ülkemizde elektrikli otomobil satışında artış yok denecek kadar az. Türkiye'deki toplam elektrikli araç sayısı ise 470'ler civarında. Türkiye, henüz elektrikli araçlara ilgisiz olsa da, altyapı çalışmalarına başlamasa da geçtiğimiz



Volkswagen ve Tesla, 2025 yılına kadar, her yıl 1 milyondan fazla elektrikli araç üretmeyi planlıyor.

sene itibarıyla çalışmalarına başlanan ilk milli arabamızın elektrikli olacağı açıklanmıştı. Araçla beraber, dolun istasyonlarının çalışmaları da başlanacak. Diğer yandan 2018'in Ocak ayında, Yenilenebilir Enerji Müdürlüğü'nden yapılan açıklamada "Türkiye'de 2021 sonunda üç ila beş milyon arasında elektrikli aracın yollara çıkacağı ve bu konuda hem altyapı hem de sürdürülebilir enerji üretimi için çalışmalar yapılacağı" açıklaması yapılmıştı.

Açıklamalara ve rakamlara bakıldığında tüm dünya bu sisteme hazır. 2040 yılına gelindiğinde yoldaki araçların neredeyse yarısı fosil yakıtlarla güçlendirilecek ama satılan tüm araçlar elektrikli olacak. Fakat yapılan öngörülerin büyük bir kısmı, sektör devlerinin stratejileri, üretim planları ve kapasiteleri ile alakalı. Çünkü elektrikli araçların çevreye daha az zarar vereceği gerçeğinin yanında daha fazla elektrik tüketimi de bulunuyor. 2040'lara gelindiğinde binek otomobillerde karbondioksit üretimi 1,7 metreküp seviyesine inecek ancak bu fiyola güç sağlamak için gereken enerji miktarı yaklaşık 1.350 terawatt saate çıkacak.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR GERÇEKTEN DAHA TEMİZ BİR GEZEĞEN YARATAK MI?

Bugünden yarıya baktığımızda, otomotiv sektörü için içten yanmalı motor öldü... Ancak burada bir parantez açmak gerekiyor. Çin, ABD ve Almanya, elektrik üretiminde kömürü en fazla kullanan üç ülke. Bugün ABD'deki elektriğin yüzde 30'u kömürden elde ediliyor. Çin'de ise bu oran yüzde 50'den fazla. Çin, dünyada en fazla kömür ithal eden ve kullanan ülke konumunda. Hollanda'nın ikonik yel değirmenleri dahi elektriğinin yaklaşık yüzde 30'ını kömür

yakan enerji santrallerinden sağlıyor. Bu rakamlar seneler içinde azalmakla beraber, hâlâ daha dünya elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 35'i kömürden elde ediliyor.

Küresel bazda, hemen tüm dünya ülkeleri, sera gazı üretimini frenlemek ve çevre kirliliğini en aza indirmek için temiz araçların ve enerji kaynaklarının gelişmesini teşvik etmeye ve bunu kullandıkları ve yarattıkları teknolojilere yansıtmaya başladılar. Elektrikli araçlar, bu bir dizi politikaların sonucunda ortaya çıkan teknolojiler. Ancak elektrikli araçların sayısı artıkcı, güç şebekelerine olan talep de aynı oranda artacak. Yapılan tahminlere göre 2040 yılına gelindiğinde, elektrikli araç piyasasındaki büyümeyle beraber, elektrik kullanımında 300 kat bir artış gerçekleşebilir. Bu durumda, mevcut güç şebekelerinin ve istasyonların, büyümeye uyum sağlamak için önemli ölçüde evrim geçirmesi, rüzgar ve güneş enerjisinde yeni bir inovasyona yol yapılması gerekmektedir. Çünkü "kömür üzerindeki bağımlılık, temiz enerji kaynaklarına kaydırılmadıkça, elektrikli araçlar tek başına temiz bir çevrenin elemanı olamayacak" diyor uzmanlar.

Otomobil endüstrisinde hızla ortaya çıkan bu değişiklikler, sadece kendi sektörünü ve alıcılarını değil, hemen her endüstriyi de etkileyecek. Enerji üretimi, metal ve madencilik, küresel ticaret, lojistik, teknoloji, çevre politikası, vergi düzenlemeleri, teşvikler... Hepsisi, bu dönüşümden payına düşeni alacak. Bu açıdan bakarsak, sektörde faaliyet gösteren firmaların birbirine meydan okuması, değişimin büyüklüğü düşünüldüğünde fazla sayılmaz. Bu araçların fiyatlarının zaman içinde düşeceği de düşünüldüğünde, tüm sektörlerin değişime hazır olmasında fayda var.

BOLLORÉ 2007'DEN BU YANA ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETİYOR

Bolloré Grubu, 2007'den bu yana elektrikli araç üretimi konusunda çalışmalar gerçekleştiriyor. Blue Solutions Bolloré'nin çalışmaları sonucu üretilen Bluecar, son derece dayanıklı ve hafif bir yolculuk deneyimi sunuyor. Yüksek taşıma ve depolama kapasitesiyle Blueutility, ticaretle ilgili sektör profesyonellerinin günlük ihtiyaçlarını karşılıyor. Bluesummer ise, arazi sürüşü için yükseltilmiş şasi ve çıkarılabilir yumuşak üst kısmı ile her mevsim, gündelik aktiviteler için kullanıma uygun.



Küçük çay Gömleklik ince bir bez	Eski dilde su Basılı parça, tekst	Sonsuz boşluk, feza İşin yapıldığı an	Soya çekim, kalıtım Kadın savaşı	Birlikte iş yapan, hissedar, partner İnsana benzer makina Art, peş	Genellikle bölmeli göçebe çadırın	Güneşe en yakın gezegen, Merkür Yaşa
Bir nota Başkenti Ri- ga olan ülke		Adıyaman'ın bir ilçesi Otobüs garı		Trenin yolu Kira gelirli mülk	Karışık renkli Memeli bir deniz hayvanı	Geç karşıtı Yasaklama
Tiyatro sahnesi	Verme, ödeme Niyette bulunma		Ağı çiçeği Orta oyununda kadın			Yanlamasına çalınan bir flüt türü
		Aldatıcı şey, tuzak Küçük tekne kaptanı			Terebentin yağı Kayak	
Rastgele, tesadüfen	Nar çiçeği renginde taş Fiyat artırma			Yapay Kars' ta ünlü antik kent		Satranç oyununda yenilgi
			Fizikte salınım Utanma			Bir radyo yayını Kırmızı
Yat limanı İğne yapraklı bir orman ağacı			Nikel elementinin simgesi		Parlak renkli, iri bir tür papağan	
		Yaygı, kilim			Aygıt, araç, gereç	



ZEKA SORULARI

Seyahat eden üç satıcı bir otelde kalıyor. Masrafların kabarmaması için hep birlikte tek odada kalmaya karar veriyorlar. Otel Müdürü daha sonra fark ediyor ki, hafta içi günlerde oda fiyatı yalnızca 25 lira. Bu yüzden komiye beş lira vererek adamlara geri vermesini söylüyor. Komi beş lirayı kafasında üçe bölmeye çalışıyor, ama başaramıyor. İki lirayı cebine atıp, adamlara birer lira veriyor. Her satıcı ilk başta 10 lira ödemiş ve sonra bir lirasını geri almıştı. Yani satıcılar adam başı 9 lira ödedi.

Sonuç olarak elimizde satıcıların ödediği 27 lira ve kominin cebine attığı iki lira var. Bunun toplamı 29 yapar. Fakat satıcılar otele ilk başta 30 lira vermişti.

Kayıp lira nerede?



Önceki soruların cevabı: Reading'in B kutusunu almak dışında bir şey yapması saçmadır. Kahin tahminlerinin sabetli olduğunu bilmektedir. B yüzden B kutusunu alırsa, bir milyon lira lira garanti ceptedir. Ne var ki yanında A kutusunu alırsa B kutusu boş çıkacak ve bir milyon liradan olacaktır.



İki çocuk aynı gün,
Aynı saat
Aynı yıl
Aynı anneden doğuyor
Fakat ikiz değiller.
Bu nasıl olabilir?

Önceki soruların cevabı: En az üç öğrenci, dört eşyasını birden kaybetmişti. Toplam kaybolan eşya sayısı 153'tür. 50 öğrencinin de üç eşyası kayıp olsa, üç kayıp eşya ortada kalır. O nedenle 50 öğrenciden en az üçü, dört eşyasını birden kaybetmişti.

n11pro ile Toptan Alın, Toptan Satın Kazançlı Çıkın

Şirketleri tek bir çatı altında toplayan n11pro.com ile e-ticarete toptan alışveriş dönemi başladı.





YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

Uzman ekiplerimizle yüklerinize özel,
entegre çözümler üretiyoruz.
İşinizi kolaylaştıran hizmetleri ile
Horoz Lojistik her zaman yanınızda.