

BEYOND

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ
DEÜ İŞLETME KULÜBÜ



Yıl: 3 Sayı: 4 Kasım 2000



zamanın
zamanın
zamanın
zamanın
zamanın
zamanın
zamanın
zamanın önünde



İçindekiler

2 Başlarken...

- | | |
|---|--|
| 4 İşletme Kulübü'nden haberler | 26 Elektronik ticaret |
| 5 EĞİAD'dan haberler | 28 Kârlı bir izdivaç |
| 6 Sağlık hizmetlerinde yeni yaklaşımlar | 30 Risk sermayesi |
| 8 Ege'nin Yıldızları: KİPA | 32 Sanat: Müşfik KENTER'le tiyatro üzerine |
| 12 Ne pembe ne de siyah gözlük | 34 Müzik: İdil BİRET |
| 16 Profile: İshak ALATON | 36 Mezunlarla röportaj |
| 19 Turizmde trendler | 39 İnternet |
| 22 Bin tanrı ili Anadolu İsa Peygamber'in doğumunu kutlamaya hazırlanıyor | 40 Kitap |

BEYOND

Yıl: 3 Sayı: 4 Kasım 2000

Sahibi: Ziya Beşe

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Güler Özkan

Editörler: Sinem Karcı & Özge Hacinecipoglu

Yayın Danışmanları: Prof. Dr. Ömür Özmen,

Prof. Dr. Ceyhan Aldemir, Prof. Dr. Orhan İçöz,

Doç. Dr. Mustafa Tanyeri, Muharrem Özdemir,

Uğur Yüce, Bülent Şenocak, Yılmaz Men,

Alpan Veryeri, Cüneyt Karagülle, Uğur Barkan,

Bülent Akgerman

Yayın Kurulu: Sinem Karcı, Özge Hacinecipoglu,

Ozan Alakavuklar, Merve Gökçe, Serap Bolayır,

Evren Darik

Yazışma Adresleri

• DEÜ İşletme Fakültesi İşletme Kulübü

Kaynaklar Yerleşkesi Tınaztepe Buca - İZMİR

Tel/Fax: 0.232. 453 50 67

• Ege Genç İşadamları Derneği

Mustafa Kemal Sahil Bulvarı Levent Marina

Çakalburnu - İZMİR • Tel/Fax: 0.232. 278 30 30

Hazırlık: Hürriyet Matbaası

1. Sanayi Sitesi 2826 Sokak No: 52 İZMİR

Tel: 0.232. 459 96 00 Pbx • Fax: 459 98 92

Baskı: Kros Ofset Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti.

167 Sokak No: 6 Çamdibi - İZMİR

Tel: 0.232. 462 84 81-82 • Fax: 462 84 83

Baskı Tarihi: 10 KASIM 2000

Başlarken...

1 Temmuz 1998'de İşletme Kulübü öğrencilerinin çabaları ile temeli atılan BEYOND Dergisi Kasım 2000'de 4. sayısını çıkarıyor. Üçüncü sayıdan itibaren Ege Genç İşadamları Derneği ile işbirliğine girerek bir ilke imza atan dergimiz, üniversite-iş dünyası ilişkisinin somut ve çarpıcı bir örneğini oluşturmaktadır. Amaç; ekonomi, iş dünyası ve uluslararası arenada yaşananlar ile akademik dünyada gerçekleştirilenler ve öğrenilenler arasında köprü kurmaya çalışarak geniş kitlelere ulaşmaktır. Her iki taraf için de yarar sağlayacağını düşündüğümüz bu ortaklıktan mutluluk duyuyoruz. Öğrencilerimiz iş dünyasını daha yakından tanıma fırsatını bulurken iş dünyası da akademik çevredeki faaliyetleri ve çalışmalarını tanıma fırsatı bulmaktadır.

Dergide bilimsel yazıların ve araştırmaların yanısıra, alanlarında söz sahibi kişilerin görüşleri, röportajları, aktüel haberler, sanat dünyasından görüntüler ve yorumlar yer almaktadır.

Her yeni sayısında bir öncekine göre daha profesyonel çizgiler gördüğümüz BEYOND Dergisi'nin başarılı bir çalışma olduğu açıktır.

Tamamen gönüllülük anlayışı ile güçlü bir takım ruhu geliştirerek özveri ile hazırlanan BEYOND Dergisi'nin hedeflerine ulaşmasını diler, katkısı olan tüm arkadaşları kutlarım.

Prof.Dr.Ömür ÖZMEN
Dekan / D.E.Ü. İşletme Fakültesi

GENEL SEKRETERİN MEKTUBU MERHABA BEYOND YOLCULARI...

Yeni bir başlangıç her zaman heyecan vericidir. BEYOND ilk kez çıktığında bu heyecanı hepimiz genç arkadaşlarımızla birlikte yaşadık. Bir grup genç ve yetenekli üniversite öğrencisinin eseri olan bu dergi amatör bir anlayışla ama profesyonel bir ciddiyetle hazırlanıyordu. Sınırlı bir bütçe ama sınırsız bir başarıya azmi BEYOND'u EĞİAD'la tanıştığı güne kadar getirdi.

Genç arkadaşlarımız yeni nesil işadamları ile birlikte yola devam etme dileklerini iletiklerinde bunun ne kadar güzel bir örnek oluşturacağını doğrusu düşünmemiştik. EĞİAD yönetimleri bir sivil toplum kuruluşu olmanın vazgeçilmez unsurlarından biri olan toplumla bütünleşme misyonu çerçevesinde örnek projeler geliştirme, iletişim ve toplumun her kesimine mesajlar verme amacıyla EĞİAD-ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİ işbirliği ile BEYOND'u çıkarmaya karar verdi.

Bu yeni sayımızda farklı bir kalite ve anlayışı sunmaya çalıştık. Bundan sonraki her sayıda mükemmel bir yayın organı oluncaya kadar BEYOND'u geliştirmek için yenilikler ve değişikliklerle karşınıza geleceğiz. Tüm EĞİAD üyelerinin yazılarını bekliyoruz. Ekonomi, sanat, kültür, spor ve mizah da dahil olmak üzere entellektüel kalite standartlarına sahip, objektif ve kişileri hedef almayan her türlü yazılarınız değerlendirmeye alınacaktır.

Bu dergi genç düşüncüyü ve yaklaşımı temsil etmektedir. Topluma genç işadamlarının ve gelecekte EĞİAD'ın üyeleri olmaya aday İşletme Fakültesi'nin yetenekli ve başarılı öğrencilerinin ortak mesajlarını sunmaktadır. Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek bir büyük gücün ortak paydada geleceğe bakışıdır. O nedenle, derginin adı BEYOND'dur.

Bu sayıdaki konuk yazarlarımıza ve emeği geçenlere teşekkürlerimizle...

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ
EĞİAD Genel Sekreteri
Dekan Yardımcısı / D.E.Ü. İşletme Fakültesi

Başlarken...

SEVGİLİ EĞİAD'LILAR VE BEYOND DOSTLARI,

4 Mart 2000 tarihinde yapılan Genel Kurul sonucunda iki yıl süreyle EĞİAD'a hizmet vermek üzere görevlendirilen Yönetim Kurulu'nu temsilen sizlere seslenmenin heyecanı ve mutluluğu içindeyim. Sivil toplum kuruluşlarının toplumsal yaşam içerisinde giderek daha kritik roller üstlendikleri günümüzde üniversiteli gençlerle böyle bir yayını gerçekleştirerek iki genç grubun dinamizminin birleşmesinden doğan sinerjiyle topluma birlikte bazı mesajlar vermeyi amaçlıyoruz.



Derneğimiz bugün tam anlamıyla yeniden yapılanma içine girmiştir. Derneğin üye profili giderek mesleki ve sektörel dağılım açısından değişmekte ve zenginleşmektedir. Tıp doktorlarından, avukatlara ve profesyonel yöneticilere kadar iş ve toplum hayatının saygın kişileri EĞİAD'a üyelik için başvurmaktadır.

EĞİAD'ın faaliyetlerini yürütürken yararlandığı en büyük güç yine kendi üyelerinin dinamizmi ve yaratıcılığıdır. Bu çerçevede oluşturduğumuz komisyonlarımız aylık, yıllık ve dönemlik faaliyet programları ile üyelerimize, topluma ve ülke ekonomisine katkı sağlayacak projeleri gerçekleştirmektedir.

Yönetim Kurulumuz'un buradaki fonksiyonu başından beri belirttiğimiz üzere motivasyon ve yetki devri ile EĞİAD'ın kendini yöneten bir organizasyon olmasını sağlamaktır. Bizler yönetim olarak EĞİAD'ın temsilini üstlenen bir grupuz. Çünkü EĞİAD bu olgunluğa erişmiş bir kuruluştur.

EĞİAD'ın bir sivil toplum örgütü olarak asli görevlerinden biri de bulunduğu kentin ve bölgenin sorunlarına çözümler aramaktır. Bu bağlamda, araştırma, yayın, lobicilik, baskı grubu fonksiyonları da dahil olmak üzere çeşitli çalışmalar yürütülmektedir.

İzmir'in son yıllarda içine düştüğü gerileme süreci dikkate alınarak kentin gelişmesini etkileyen tüm sorunlar ve çözüm önerilerine ilişkin bir rapor hazırlanmıştır. Yönetim ve Danışma Kurullarının ortak toplantısında görüşülerek son şekli verilen rapordaki görüşlerimiz İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Ahmet Pırıştina'ya yapılan ziyarette gündeme getirilmiş ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunulmuştur.

Türkiye ekonomisi zor bir dönemden geçmektedir. Uygulanan ekonomik programın başarıya ulaşması hepimizin dileğidir. Ancak ek önlemlere desteklenmeyen ve zaman zaman tutarsızlıklar sergileyen bu kararın kısa vadede yarattığı sıkıntıların giderilmesi ve özellikle zor duruma düşen küçük ve orta ölçekli işletmelerin krizi daha rahat atlatabilmeleri için gerekli kararların alınması zorunludur. Siyasi istikrar bozulmadan titizlikle uygulanacak bir programın uzun vadede enflasyonun tek haneli rakamlara düşürülmesi, kamu açıklarının kapatılması, döviz kurları ve faiz oranlarının ekonomik hedeflere uygun bir şekilde dengelenmesini sağlayacağına inanıyoruz.

Ancak, gerek bu ekonomik önlemlerin gerekse küresel krizlerin etkisiyle bunalan piyasaların rahatlatılması için para politikalarının daha tutarlı ve esnek bir biçimde uygulanmasında yarar görüyoruz. Bir taraftan da özelleştirme programının hızla tamamlanması ekonomik istikrarın sağlanması açısından önem taşımaktadır.

AB ile ilişkilerin Türkiye'nin tam üyeliği açısından kritik bir döneme girdiği ve dünya ekonomisi ile bütünleşme açısından yeni fırsatların ortaya çıktığı bir ortamda Türkiye'nin kronik nitelikteki tüm sorunlarından hızla kurtulması gerekmektedir. İletişim ve bilgi teknolojilerinin baş döndürücü bir gelişme gösterdiği günümüzde Türkiye'nin geleneksel sanayi yapısını hızla değiştirecek adımları atması ve yeni teknolojilere geçişi sağlayacak önlemleri alması zorunludur.

EĞİAD olarak misyonumuzun gereği toplumun her kesiminde girişimciliği özendirerek, uluslararası pazarlarda güçlü, doğru, şeffaf ve akılcı yönetilen, piyasa ekonomisinin tüm kurallarıyla işlediği ve gençliğin yönetimde söz sahibi olduğu bir Türkiye için çaba sarfetmeye devam edeceğiz.

BEYOND okurlarına şahsım ve EĞİAD adına esenlikler diler, saygılar sunarım.

Ziya BEŞE
EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Haberler... Haberler... Haberler...

Tanıtım ve Mülakat Günleri 2000



DEÜ İşletme Kulübü'nün her yıl düzenlediği Tanıtım ve Mülakat Günleri (Presentation&Recruitment - P&R - Days) geçtiğimiz yıl 1 Mayıs - 9 Haziran tarihleri arasında şu firmaların katılımıyla gerçekleştirildi:

Kentbank, Yaşar Holding, Arthur Andersen, Nokia, İMKB, Superonline, PwC, TEB, Demirbank, Demir Yatırım, Kıbar Holding, Commercial Union, Yapı Kredi Bankası, Deloitte&Touche, Ulusbank, Yapı Kredi Factoring, Tanşaş, Turkcell, Vestel, Dışbank, R.J. Reynolds, Coca-Cola, Devlet Planlama Teşkilatı, Mercedes-Benz, Bosch, EGSBank, Denizbank, Söktaş. ■

İKTP 10. Kongresi



Boğaziçi, Dokuz Eylül, Hacettepe, İstanbul, Marmara ve Orta Doğu Teknik üniversitelerinin İşletme Kulüplerinin ve Topluluklarının oluşturduğu İşletme Kulüpleri ve Toplulukları Platformu'nun her dönem düzenlenen kongrelerinin onuncusu geçtiğimiz dönem Hacettepe Üniversitesi İşletme Kulübü'nün ev sahipliğinde 24-26 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. Konusu "İşletmelerde Sosyal Sorumluluk" olan kongrede kulübümüzü DEÜ İşletme Kulübü 1999-2000 Halkla İlişkiler Koordinatörü Sinem Karıcı, 2000-2001 Halkla İlişkiler Koordinatörü Özge Hacıncipoğlu ve İKTP iletişim sorumlusu Uğur Gürler temsil etti. İKTP on birinci kongresinin İstanbul Üniversitesi İşletme Kulübü'nün ev sahipliğinde 2000-2001 akademik yılı güz döneminde gerçekleştirilmesine karar verildi. ■

DEÜ İşletme Fakültesi Yeni Kampüsünde



Kurulmuş olduğu günden bu yana DEÜ Buca Dokuzçesmeler Kampüsü'nde faaliyet göstermekte olan DEÜ İşletme Fakültesi 1999-2000 akademik yılı bahar yarıyılı başında Buca Kaynaklar Yerleşkesi'nde tamamlanmış olan yeni binasına taşınmıştır. Fakültemizin ve kulübümüzün yeni iletişim bilgileri şöyledir:

DEÜ İşletme Fakültesi Dekanlığı
Kaynaklar Yerleşkesi Tınaztepe Buca-İZMİR
Tel: 0.232. 453 50 60-61

Fax: 0.232. 453 60 62

DEÜ İşletme Fakültesi İşletme Kulübü
Kaynaklar Yerleşkesi Tınaztepe Buca-İZMİR
Tel/Fax: 0.232.453 50 67

E-mail: BAClub@yahoo.com ■

Seminer & Söylesiler



DEÜ İşletme Kulübü her yıl birçok seminer, söyleşi ve tea&talk organizasyonuna imza atmaktadır. Bu doğrultuda geçtiğimiz yarıyıl fakültemize gelen konuklarımızdan bazıları şöyle; İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş, Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı, Yapı Kredi Factoring'den Can Özyurt ve Alarko Şirketler Topluluğu Başkanı Üzeyir Garih. ■

Dergi Takımı Çalışanları

Ayşegül Polat, Ayşenur Altan, Barış Yalçın, Çiller Çallı, Dilek Koç, Elif Yonca, Evren Darık, İlknur Gün, Merve Gökçe, Nihan Yüksel, Ozan Alakavuklar, Özge Hacıncipoğlu, Öznur Filik, Pelin Aslı Ergün, Selin İşevcan, Serap Bolayır, Sinem Karıcı, Volkan Yılmaz, Yasemin Emirhan, Yeşim Onuk, Zühal Ünalp. ■

Haberler... Haberler... Haberler...

BRONZ YILI'NDA EGIAD

Yeni bir asır ile birlikte 10 yılı geride bırakan Ege Genç İşadamları Derneği, bronz yılını Hilton Oteli'nde görkemli bir balo ile kutlayarak VI. Dönem aktivitelerine de dinamik bir şekilde başladı. ■



EGİAD VI. Dönem Yönetim Kurulu, üyelerinin dörtte üçünün katılımıyla oluşturulan A.B. ve Dış İlişkiler, Ticari ve Ekonomik İlişkiler, Yerel Yönetimler ve Parlamento ile İlişkiler, Hukuk, Sosyal ve Kültürel Etkinlikler, Basım-Yayın ve Halkla ilişkiler, Ar-Ge Dökümantasyon ve Bilimsel Etkinlikler, İnsan Kaynakları Komisyonları ile birlikte hazırlayarak yürüttüğü aktivite programları çerçevesinde;

"Aile Şirketlerinde Yönetim", "Türkiye'de Sınai Mülkiyet Uygulamaları", "Aile İçi ve Toplum İçi İletişim Çatışmaları ve Empati", "0-12 Yaş Çocuklara Aile Yaklaşımı", "Ergenlik Çağındaki Çocuklar ve Aile İçi İletişim", "Meme Hastalıkları Teşhis ve Tedavisi", "Barter Sistem" konularında seminerler, bölge ve kente hizmet eden, katkıda bulunan işadamları-sanatçı-politikacı-sporcu veya bilimadamları niteliğindeki kişilerin de zaman zaman konuk konuşmacı olarak katıldıkları "Üye Kaynaştırma Yemekleri" düzenlenmiş, Konak Belediyesi'nin arazöz ihtiyacının giderilmesi amacıyla kampanya başlatılmıştır. ■



Bölge ve ülke gündemindeki konulara ilişkin görüş ve önerilerini kamuoyuna aktararak etkin bir sivil toplum örgütü olma özelliğini sürdüren EGIAD, bu dönem TÜGİK bünyesindeki GİAD'larla ilişkilerini daha da pekiştirmiş, Ankara'ya yaptığı ziyaretlerle bölgenin sorunlarını çözüm önerileriyle birlikte bizzat ilgili bakanlara iletmış ve konuların takipçisi olmak amacıyla Başkentte, Onur üyesi Başbakan Yardımcısı Danışmanı Sayın Doç. Dr. Aytun Çıray aracılığıyla bir fahri temsilcilik oluşturmuştur. ■



Kuruluşundan itibaren bölge ve ülke gündemindeki konulara ilişkin politika ve iş dünyamızın seçkin isimlerinin konuşmacı olarak katıldıkları EGE TOPLANTILARI'nın 46.sı, Yargıtay Başkanı Sn. Doç. Dr. Sami Selçuk'un katılımıyla "Türkiye AB'ye Girerken Yargı Sistemi" konusunda gerçekleştirilmiştir. ■

SAĞLIK HİZMETLERİNDE YENİ YAKLAŞIMLAR

Dr. Aytun ÇIRAY
Başbakan Yardımcısı Danışmanı
EGİAD Ankara Fahri Temsilcisi

OECD ülkelerinde sağlık ve sosyal güvenlik bir arada düşünülerek sosyal güvenlikte sağlık ve emeklilik primleri ayrılmıştır. Dünyada sağlık sistemleri konusunda gelişen süreç incelendiğinde, özellikle Batı Avrupa'da 1970'li yıllarda gerçekleştirilen sağlık reformu çalışmaları ile, nüfusun tümünü kapsam içine alan genel sağlık sigortası yaklaşımlarını benimseyen kamu kontrollü sağlık sistemleri görülmektedir.

Batı Avrupa ülkelerinde başlayan ve 1980'li yıllardan itibaren bütün dünyaya yayılıp, 1990'lı yıllarda Doğu Avrupa ülkelerinde de uygulamaya başlayan bu yaklaşımın temel özelliği, sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliği arttırarak öncelikli olarak hizmete ulaşması gereken nüfusu kapsam içine almak ve devlet sübvasyonunu doğrudan bu kişilere yöneltmektir. Batı Avrupa ülkeleri yaptıkları bu düzenlemelerin ardından, maliyetleri azaltıcı tedbirlere yönelmiş, bu kapsamda hastane yataklarını azaltmaya gitmiş, ilaç harcamalarının kısılması için zorunlu katkı payı, jenerik ilaç ve tek liste uygulamalarına geçmiş, sağlık personeli ve özellikle de hekimlerin ücretlendirilmesinde "Blok Kontrat" yöntemi tercih edilmiş, birinci basamak sağlık hizmetleri ve sevk zincirinin güçlendirilmesine yönelik



olarak aile hekimliği ve benzeri yaklaşımlara yönelmişlerdir.

Aile Hekimliği / Genel Pratisyenlik

"Genel pratisyen" ve "Aile hekimi" terimlerinin kullanımı ve yorumunda değişik ülkeler arasında farklar olmasına karşın "genel pratisyen" ve "aile hekimi" terimleri diğer uzmanlık dallarında olduğu gibi genel pratisyenlik veya aile hekimliği disiplinlerinde mezuniyet sonrası konuya özgü eğitimlerini tamamlayan tıp fatültesi mezunları için kullanılmaktadır. Özel eğitimini bitiren pratisyen hekim anlamındadır. Benzer olarak "genel partisyenlik" ve "aile hekimliği" ile "genel pratisyen" ve "aile hekimi" eş anlamlı

olarak kullanılmaktadır.

Birinci Basamak Sağlık Hizmet sunumundaki reform çalışmaları, değişim sürecinin ana komponentlerinden biridir. Ülkeler temel sağlık hizmetleri anlayışı doğrultusunda, ya varolan birinci basamak sağlık sistemlerini yeniden yapılandırmaya gitmişler ya da birinci basamak sistemlerini yeniden kurmuşlardır. Her ne kadar birinci basamak hizmet sunumunun fonksiyonları ve organizasyonu ülkelerin tarihsel gelişimi, değişik sosyal, ekonomik ve kültürel farklılaşmalara göre ülkeden ülkeye değişse de, aile hekimliği / genel pratisyenlik birinci basamak sağlık hizmet sunumunun temel dayanağı olmuştur.

Bu amaçla genel pratisyenlerin/aile hekimlerinin tek başına ya da grup halinde, kendi başlarına ya da diğer sağlık çalışanları ile birlikte ekip halinde ilk başvuruda verilen hizmeti sunan ve direkt olarak ulaşılabilen kişi olarak; sağlığı iyileştirici, hastalıklardan koruyucu, tedavi edici, rehabilite edici ve destekleyici sağlık hizmetlerini bir bütün olarak sunmadaki rolleri birçok ülkede tanımlanmıştır.

Diğer dallardaki tıp uzmanları ve diğer sağlık çalışanlarının katkıları göz ardı edilmeksizin, genel pratisyenlik /aile hekimliği sağlık hizmet sunumu açısından aşağıdaki katkılarda bulunma potansiyeline sahiptir:

- Ulaşılabilir ve uygun hizmet verme,
- Sağlık hizmet kaynaklarının eşit dağılımını sağlama,
- Kişiyeye yönelik koruyucu, ayakta tedavi ve rehabilite edici sağlık hizmetleri ile sağlık promosyonunun bir bütün

olarak ve koordineli şekilde sunulması,

- İkinci basamak teknolojinin ve ilaçların akılcı kullanılması,

- Maliyet etkililiği.

Genel pratisyenlik / aile hekimliği, her türlü sağlık sistemi içerisinde uygulama alanı bulup, geliştirilebilir. Bu sistemlerin planlama, örgütlenme ve yönetim şekillerinde farklılıklar olmasına karşın, tüm ülkelerde genel pratisyenliğe ait belirli özellikler aynıdır.

Evde Bakım Hizmetleri (Home - Care)

Hastanelerde sunulan hizmetlerin yüksek maliyetini düşürmek amacıyla temel teşhis ve tedavi dışında bütün uygulamaların evde verilmesi prensibine dayanır. Hizmeti alan kişiye yönelik temel teşhis ve tedavi hastane şartlarında sağlandıktan sonra idame tedavi yöntemleri evde sürdürülür. Bunun sonucunda son derece pahalı olan hastane hizmetlerinde maliyet açısından tasarrufa gidilmiş olur.

Günlük Bakım Hizmetleri (Day - Care)

Maliyet-etkinlik prensibine dayanarak hastanede sunulan hizmetlerin gün boyunca, hizmeti alan kişinin hastanede uzun süre yatırılmaması esasına dayanır. Bu tür sağlanan hizmetler bir nevi ayakta tedavi hizmetleri gibidir ancak tek farkı hizmeti alan kişi tedavi gün boyunca hastanede hospitalize edilir. Günlük bakım hizmetlerine en iyi örnek Günlük Cerrahi (One-Day-Surgery) olarak adlandırılan, hizmeti alan kişinin aynı günün sonunda taburcu edilmesi ve idame hizmetlerin evde sağlanması ile gerçekleşir.

Hemşire Hizmetleri (Nursing - Care)

Evde Bakım Hizmetleri niteliğinde olup tek farkı; hizmeti alan kişiye hastanede sunulan tüm hizmetlerin evde ve bu konuda deneyimli hemşireler tarafından sağlanması yolu ile olur. ■



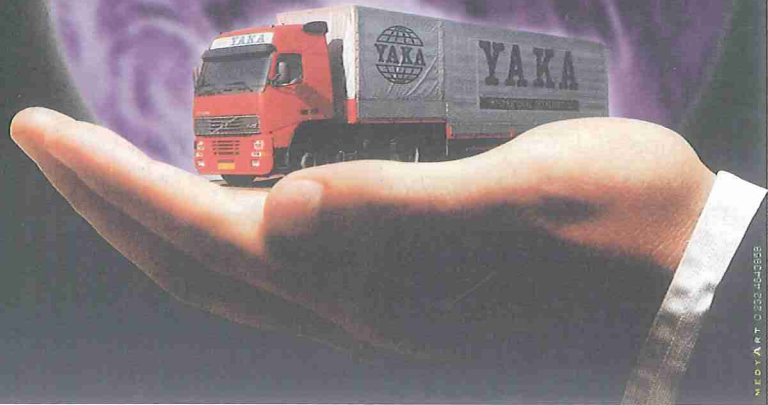
ŞEHİRLER VE
ULUSLARARASI
NAKLİYAT A.Ş.

Karayolu Taşımacılığı
Denizyolu Taşımacılığı
Demiryolu Taşımacılığı
Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetleri Hattı
Hava Kargo
Avrupa İthalat İhracat Gurupaj
Depolama ve Lojistik Hizmetleri



Dahili Taşımacılık
Liman Operasyonları
Türkiye İçi Konteyner Taşımacılığı
Dökme Yükler
Depolama ve Lojistik Hizmetleri

dünyanın her yakasına
ulaşan
taşımacılık



HEAD OFFICE Merkez : Yaka Nakliyat A.Ş. 1340 Sk. No:23 Halitziya Blv. 35210 Çankaya - İZMİR / TÜRKİYE Tel: 0.232.446 18 18 (Pbx) Fax: 0.232.422 72 39
EUROPE HEAD OFFICE Avrupa Mrkz. : Yaka GmbH Carl Benz Str. 11 60314 Frankfurt / AM MAIN Tel: 0049-69-42095752/53 Fax: 0049-69-42095705
İSTANBUL BRANCH İstanbul Şube : Yaka Nakliyat A.Ş. İskele Caddesi Başaran İş Merkezi No:25/5 Selimiye Üsküdar-İSTANBUL/TÜRKİYE Tel: 0.216.492 1169 - 342 37 66 - 334 43 83 Fax: 0.216.391 64 75
DENİZLİ BRANCH Denizli Şube : Yaka Nakliyat A.Ş. Hastane Cad. Zincirlioğlu İşhanı No:11 K:4 DENİZLİ / TÜRKİYE Tel: 0.258. 242 09 63 Fax: 0.258.242 10 71

Ege'nin Yıldızları:

kipa

Dergimizin bu sayısında, Ege'nin Yıldızları bölümünde, sizlere İzmir'li bir firma olan Kipa'yı tanıtmak istedik ve Kipa'nın kurulduğu günden beri yönetim kurulu başkanı olan Sayın Şinasi Ertan'la Kipa üzerine bir söyleşi yaptık. 1926 doğumlu, evli ve üç çocuk babası olan Ertan, Kipa'daki görevinin yanı sıra birçok vakıf, dernek ve kuruluşta yönetim veya danışma kurulunda görev almıştır. İş hayatında neredeyse yarım asır geçirmiş olan bu tecrübeli başkan, belki de sporla ilgilenmiş olması nedeniyle hala dinç, gelişmelere açık ve kararlı bir şekilde görevini layığıyla yerine getirmektedir.

• Kipa ne zaman ve nasıl kuruldu?

Kipa'yı kurma fikri 1991 senesi sonlarında, bugünkü Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Ahmet Piriştina'nın hipermarket konusundaki bilgi birikimleri ve Tansaş konusundaki deneyimleri doğrultusunda bu iş koluna yatırım yapılmasının doğru olacağı düşüncesini ortaya koymasıyla doğdu.

Önce benimle konuştu. Sanayi odasından kendisiyle yakın dostluğumuz vardı. Bu düşüncesini bana açarken bir de şunu söyledi: "Bazı sermaye grupları beni bu konuda profesyonel olarak yanlarında çalıştırmak istiyorlar. Fakat çok ortaklı bir şirket kurulmasının bu işte daha doğru olacağı düşüncesindeyim. Sizin de yaratılış gereği çok ortaklı şirketlere önem verdiğinizi biliyorum. Bu konuda ne yapabiliriz?" dedi. Ahmet Bey'e çok güvendiğim için önce çekirdek kadroyu oluşturduk. Kesin hipermarket olmamak koşulu ile 150-200 arkadaşla mektup yazdık. Bir salonda toplandık ve Ahmet Bey çok ortaklı bir şirket kurmak suretiyle, hipermarkete yatırım yapılmasının doğru olacağını savunan kendi görüşünü davetlilere anlattı. Sonuçta bu arkadaşlar bize yetki verdiler. Bu yatırım bankacılık olabilir, hipermarket olabilir, sınai yatırım olabilir, daha değişik bir iş kolu olabilir şeklinde yetki verdiler. Sonuçta Ahmet Piriştina'nın fikrinin doğru olduğu kanaatine varıldı ve iştirakçilerin sermayede %1 payının olduğu tam anlamıyla katılımcı ve paylaşımcı bir şirket kuruldu.

Daha sonra bu konuda daha gelişmiş bir know-how alabilmek için araştırmaya girdik ve merkezi Belçika'da olan ama Avrupa'nın birçok şehirlerinde hipermarket yatırımı olan G.I.B adında bir firma bulduk. Onlarla hem know-how almak, hem teknik yardım almak, hem de %25 ortaklık opsiyonu vermek suretiyle bir yönetim anlaşması yaptık. Daha sonra hipermarketimizin arsasının arayışına girdik. Ege Üniversitesinde bugünkü Bornova Kipa'nın kurulduğu alan o zaman terk edilmiş bir futbol sahasıydı. Ege Güçlendirme Vakfı'nda da yönetim kurulu üyesi olduğum için konuyu vakıfta dile getirdim. Yap-işlet-devret modeliyle bu arsada bir hipermarket kurmak istediğimizi söyledim. Buradan gelecek kiranın vakfa akacağı ve vakfın da üniversitenin çeşitli ihtiyaçlarını karşılamada daha rahat olacağı konusunda ikna oldular. Antlaşma bittiği takdirde bu binayı olduğu gibi tüm donanımıyla üniversiteye devredeceğiz. O zaman biz tekrar kiracı olabiliriz veya bir başkasına kiralayabiliriz. Kipa'nın kuruluş öyküsü böyle. Ortaklarını çok mutlu eden

bir şirket, sanıyorum İzmirli bir de mutlu eden bir perakende firması...

•Organizasyon yapınızdan biraz bahseder misiniz?

Organizasyon 100 ortaktan oluşuyor. A grubu ortakları yönetim kurulunun çoğunluğunu seçiyor. Ayrıca borsada dolaşan B grubu hisselerimiz de var. Bunlar da belli oranda ama A grubundan az olmak suretiyle yönetim kurulunu seçiyorlar. Yönetim kurulu yedi veya dokuz kişiden oluşabiliyor. Şu anda yedi kişiyiz. Bunların dördü A grubu, üçü B grubundan seçilmiş kişilerdir. Sayın Ahmet Piriştina bir yerde fikir öncüsü olduğu için Kipa'nın yönetim kurulu içinden kararla ayrılmış murahhas azasıydı. Yani yönetim kurulu adına, yönetim kurulunun verdiği talimatlar doğrultusunda, şirketi yöneten kişiydi. Ancak Ahmet Bey İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na seçildikten sonra, geçen mayıs ayında yapılan genel kurulda yönetim kurulu yenilendi, kendisi yönetim kuruluna girmedi. Çünkü yeni görevi çok daha önemliydi. Yeterli zamanı olmadığından İcra Kurulu aracılığıyla murahhas azalık görevini devam ettirmesine karar verdik. İcra Kurulu'nun içerisinde Yönetim Kurulu'ndan bir arkadaşımız, genel müdürümüz ve bir de müşavirimiz var. Yönetim kurulu Başkanı olarak İcra Kurulu toplantılarına katılma hakkım var. Ama dediğim gibi bu kurulda benim dışımda bir grup daha var. Sonra da İcra Kurulu'nun altında Genel Müdürlük var. Onun altında da şirket organizasyonuna göre bir takım grup müdürlükleri var.

•Kipa'nın misyonu ve vizyonu nedir?

Misyonumuz mutlak suretle İzmir'de ve Türkiye'de ön sıralarda yer almak. Büyük bir ihtimalle de hızlı büyümek için yerli veya yabancı bir şirketle işbirliği yapmak. Tabii yapılan antlaşmanın Kipa'nın gücünü kesin olarak koruması suretiyle.

Vizyonumuza gelince, neticede Türkiye'nin gelişmesi bizim için de temel amaç. Her çalışan insan Türkiye'nin çağdaş gelişmelerin gerisinde kalmadan halkını mutlu edecek bir takım hedeflere ulaşabilmesi için gayret sarf eder. Biz de globalleşen dünyada yerimizi alabilmek için çalışıyoruz.

•Kipa'nın iş dünyasındaki prensipleri, değerleri nelerdir?

En önem verdiği prensipler dürüstlük, müşteri mutluluğu ve hizmette en üstün kaliteyi yakalayabilmektir.

•Kipa'nın genel kalite anlayışından bahsedebilir misiniz?

Burada kalitenin iki tanımını yapmak istiyorum. Birincisi, hizmet sektöründe, en kaliteli hizmeti verebilmek için eğitime çok önem veriyoruz. Gerek yurtiçi, gerek yurtdışı bilgi ve görgülerinin artması, üst düzey yöneticilerin hem fuarlara katılmaları, hem de Türkiye'de eğitim veren birtakım kurumlardan hizmet alabilmeleri için gayret sarf ediyoruz. Bunun dışında sattığımız mallara gelince; işte o kaliteli olduğuna inandığımız kadrolarımızın tamamını standartlara uyarak ürettiği mallardır. Dolayısıyla



raflarımıza koyduğumuz her malın müşteriye ulaştığı andan itibaren onun mutluluğunu ve memnuniyetini sağlayacak türden bir kalitede olması için satın almalarımıza özen gösteriyoruz. Raflarımızda ağırlıklı sattığımız ürünler, çeşitli mal grupları, gıda dışı mallar, ileri teknoloji ihtiva eden birtakım mallardır. Bunlar ağırlıklı olarak yurtiçinden temin edilmektedir, ama ithalata da önem veriyoruz çünkü dünyadaki gelişmeleri süratli olarak Kipa'ya taşıyıp tüketicilere sunmak bizim temel amaçlarımızdan birisi.

•Kipa nereye gidiyor? Gelecek için hedefleri neler? İzmir'in dışına ya da ulusal pazarlara açılacak mı?

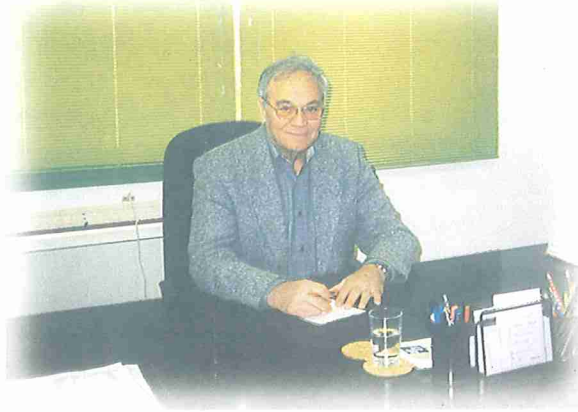
İzmir'de 6000m² satış alanı olan ve 12000m² 'ye oturan Bornova'daki bu ilk hipermarket büyük ilgi gördü. Burada 750 otomobil kapasiteli bir otoparkımız var. Kasaphanesi, balıkhanesi, fırını ve diğer destek depolarıyla tam anlamıyla çağdaş bir hipermarket

olması, kısa vadede çok büyük ilgi çekti. Bunu üzerine biz ikinci mağazamızı kurmak üzere Çiğli'de çalışmalarına başladık. Çalışmaya girerken tabii ki kaynak gerekli oldu fakat ondan tam bir sene önce Belçikalılar artık ortak olmayacaklarını bildirdiler. Onların içinden bize faydalı olan Belçikalı ve Fransız birkaç müşavir burada çalışmaya ayrı bir mukavele yaparak devam ettiler. Yani bizim know-how desteğimiz şu anda da sürekli olarak yenilenmektedir. Böylece tüm yönetim ve sermaye Kipa'nın yüz kurucusuna geçti. Çiğli mağazasına tamamıyla Bornova - Kipa sermayesi ile girecektik. Bununla birlikte 1997 öncesi özellikle 1997-96-95 bilançolarımızın tatminkâr olması nedeniyle İMKB'ye açılmaya karar verdik ve 1997'nin ekim ayında Kipa hisse senetleri %21 oranında

borsada satılmaya başladı. Çok kısa zamanda büyük değer kazandı. Kipa önce ulusal 100 sonra ulusal 30 şirketin içine girdi. Perakende ticarete Türkiye'de borsada işlem gören en büyük grup Migros, ondan sonra Tansaş daha sonra Gima ve sonra da Kipa var. Ama Kipa'nın kârlılıkları son yıllarda Tansaş'ı tamamıyla geçti. Satış hasılatında dördüncü olmamıza rağmen Migros'tan sonra kârlılığa ikinci market haline geldik. Geçen senenin sonlarında da sermayemizi ortaklardan talep etmek koşuluyla %200 arttırdık. Yani sermayemiz 1.1 trilyondan 3.3 trilyona yükseldi. Oradan elde ettiğimiz kaynaklarla Balçova istikametinde daha çok alışveriş merkezlerinin yeni yapılanmaya

"İş hayatında olsun, sanayide olsun duran düşer. Tıpkı bisiklete binmek gibi, pedal çevirmeyi bırakırsanız o bisikletten düşersiniz."

başladığı D.E.Ü. Hastanesinin ön tarafında 27000m²'lik bir arsa satın aldık. Şu anda onun üzerine proje çalışması yapılıyor, İzmir'de güçlenme kararındayız. Ankara, İstanbul, Bursa, Adana, Antalya'dan talepler var, ama perakende ticarete çok ciddi bir rekabet ortamı oluşuyor, yabancı



firmalar Türkiye'ye girdi. Bu rekabete iyi bir şekilde karşılık verebilmek için öncelikle bulunduğumuz yerde çok güçlü olmamız gerektiğine karar verdik. İzmir'de perakende ticarete mutlak suretle satış hasılatı olarak birinci olmak istiyoruz. Bu hem İzmir'deki gücümüzün korunması bakımından önemli olup; hem de yerli, yabancı bir grupla birleşmek gerekirse bizim için ekonomik açıdan daha yararlı bir antlaşma yapma imkanı da doğuracaktır. Bize şimdiden yurtiçinden ve yurtdışından teklifler gelmekte ama şu anda bunu düşünmüyoruz. Bu tür birleşmeler kısa vadede gerçekleşecek hedefler değil. Henüz bizim İzmir'de, Ege bölgesinde yapacağımız işler

var. İzmir'de bundan sonra yapacağımız işlere gelince hipermarket kapasitesi bakımından İzmir bir doyum noktasına gelmiştir. Dolayısıyla daha küçük formatlarda -500 ile 1000m² arasında- şehir içerisine yayılmış küçük mağazalar bundan sonraki yatırım hedeflerimiz arasında. Bu mağazalar hipermarketlerin bir altı, süpermarketlerin bir üstü niteliğinde olacak. Yatırımlarımız durmayacak. Zaten iş hayatında olsun, sanayide olsun duran düşer. Tıpkı bisiklete binmek gibi, pedal çevirmeyi bırakırsanız o bisikletten düşersiniz.

• Kipa başarısını neye borçlu?

Gerek hizmet kalitesi, gerek mal kalitesi, gerekse fiyat yönünden rakiplerimize göre farklı bir konumda olduğumuzu düşünüyoruz. Bu karakterimizin değişmemesi için de büyük bir özen gösteriyoruz. Bunu iki şeye borçluyuz. Birincisi çalışanlarımızın özverisi ve kalitesi. Kipa'nın bilinci içerisinde, bununla adeta mutluluk duyan bir kadromuz var. Ayrıca ortaklarımız da şirketin başarısı için şirkete devamlı olarak destek vermektedirler. Tabii bu destekten kendileri de sonunda memnun oluyorlar. Borsadaki yatırımcılar da memnun oluyorlar ve dolayısıyla Kipa İzmir'de örnek bir anonim şirket oluyor. En önemli özelliği de, İzmir'de yeni bir dönemin başlangıcı oldu. Kipa önemli bir kilometre taşıdır. Onu İzmir'de EGS, Güçbirliği ve İşbirliği Holding takip etmiştir. Bunlar Kipa'yı örnek alarak bir araya geldiler ve heyecan ile

çalışıyorlar. Kipa'nın bu yönüyle de iftihar ediyoruz. Hatta ben Kipa'ya "kutup yıldızı" diyorum. Yani herkes ona bakarak gelişti.

•İçinde bulunduğunuz ortamda Kipa'yı rakiplerinden farklı kılan temel noktalar nelerdir?

Öncelikle yaptığımız anket çalışmalarını sonucunda görüyoruz ki Kipa fiyat yönünden müşteriye gerçekten tatmin ediyor. Ucuz fiyata kaliteli mal alma imkanı sunuyor. Rekabetin kuralı da bu. En düşük maliyette, en kaliteli malı, en mükemmel hizmetle sunacaksınız. Zaten bu şartları yerine getirmeyenin rekabet piyasasında yaşaması mümkün değil, yalnız bu sektörde değil, her sektörde durum böyle. Türkiye'yi gelecekte çok ciddi bir rekabet ortamı bekliyor, özellikle de Avrupa Birliği'ne girdiğinde bu durum kaçınılmaz olacaktır. Herkes kendini bu rekabet piyasasına hazırlamalıdır. Ne yapıp edip sizin kapınızdan daha çok müşteri girmesini sağlayacaksınız. Mesela 2000 yılında bizim için önemli bir sınav var. Çiğli mağazamızın karşısına dünyada perakendede dev olarak kabul edilen Carrefour açıldı. En azından bizim kadar büyük bir

"Ben Kipa'ya
'Kutup Yıldızı' diyorum.
Herkes ona bakarak gelişti,
EGS, Güçbirliği ve İşbirliği
Holding..."

hipermarket ve yanında da alışveriş merkezi yapıldı. Tüketici ikisi arasındaki farkı görecek. Eşdeğersek; ki biz en azından öyle olacağımıza inanıyoruz, daha üstün olmak için gayret edeceğiz. Ben böyle bir durumda Kipa'nın İzmirli ve Egeliler tarafından tercih edileceğine inanıyorum. Çünkü onların içinden çıkan ve İzmir için bir gurur vesilesi olan bir şirket. Kısacası İzmirli ve Egeliler Kipa'ya sahip çıkacağına inanıyorum.

•EGİAD hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

EGİAD kurulduğu günden itibaren yakından izlediğimiz ve gurur duyduğumuz bir dernek. Hakikaten örnek çalışmalar yaptılar. Onların bizden farklı olan tarafları kendi aralarındaki sosyal faaliyetlere ağırlık vermeleri. Bu onların kaynaşmasını sağlayan bir olay. Ayrıca çok saygın bir dernek. Gerek Ankara'da, gerek İzmir'de seslerini

duyurabiliyorlar. Uluslararası bağlantıları var. Ben de geçen seneye kadar danışmanlar grubunun başkanıydım. Artık bu sene görevimi Uğur Yüce'ye devrettim. Ziya Beşe çok heyecanlı ve iddialı bir kişiliğe sahip. İnanıyorum ki aldığı bayrağı daha yüksek tepelere taşıyacaktır.

•Son olarak söylemek istedikleriniz...

Son olarak gençlere bir şeyler söylemek istiyorum. Dünyada eğitim kalitesi teknolojinin gelişmesiyle hızla artıyor. İnternet aracılığıyla hemen hemen bilim adına ulaşılmayacak bir yer kalmadığı şu dönemde, gençlerimizin bu zor şartlarda kendi vatanına, insanlığa, ailelerine ve tabii ki en başta kendilerine faydalı olabilmeleri için çok çalışmaları lazım. Çalışmak bence ibadet kadar değerli bir kavram. Yarım öğrenilen bilgiyle artık hiçbir yere varılamayacağını herkes bilsin. Sınıf geçmek için değil, kafayı doldurmak için okusunlar, çalışsınlar, gayret sarf etsinler. Onları zor bir gelecek bekliyor, ama bütün ümidimiz de onlar. Hakikaten çok kaliteli gençler yetişiyor. 25-30 yaşlarında çok önemli kurumlarda genel müdür seviyesinde görev yaptıklarına tanık oldum. Bunu büyük bir samimiyetle ve keyifle söylüyorum. Biz böyle bir ortam içerisinde gelişme imkanı bulamadık. Sizlere tavsiyem elinizdeki imkanları en iyi şekilde değerlendirmenizdir. ■



İlknur GÜN
&
Serap BOLAYIR

NE PEMBE NE DE SİYAH GÖZLÜK

Celal YILMAZ
İktisatçı - Yazar

"Tek taraflı değerlendirmeler
gerçekleri yansıtmaz"

Yadsınamaz bir gerçektir ki, Türkiye'nin yaşadığı değişim ve gelişmelerle, karşı karşıya olduğu sorunlar pembe ya da siyan gözlük takılarak değerlendirildiğinde çok farklı fotoğraflar ortaya çıkmaktadır.

Pembe gözlük kullanan söylemci ve yorumculara göre, Türkiye, Orta Doğu'nun siyasal açıdan en istikrarlı, müslüman ve laik bir ülkesidir. Bölgesinde ve hatta Avrupa'da ihmal edilemeyecek güçlü bir orduya sahiptir. Üç kıta arasındaki köprü konumu, son derece önemli jeopolitik durumu, politikalarına bir özellik ve ayrıcalık kazandırmaktadır. Batı'ya yönelik politikalarında önemli mesafeler kazanmış, 50 yıllık bir süreçte, askeri açıdan NATO'da, siyasi yönden Avrupa Konseyi'nde, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği bakımından da AGİT'de yerini almış, bu örgütlerin üyesi

olmuştur. Şimdi sıra bir ekonomik entegrasyon olan AB'ye üye olmaya, dolayısıyla, ilişkilerin yoğunlaştırılmasına gelmiş ve son olarak Helsinki Zirvesi'nde AB'ye adaylığı kabul edilmekle bu yönde de önemli bir adım atmıştır.

Diğer yandan, dünyanın büyük ülkelerinden ABD, Rusya ve Uzakdoğu'dan Japonya, Çin gibi ülkelerle ticari ve ekonomik ilişkilerini arttırma çabasını sürdürmektedir. Özellikle ABD ile yakın bir stratejik işbirliği içindedir.

Bu sayılanların yanısıra, Ortadoğu, Afrika ve Latin Amerika'ya yakınlaşmaya ve karşılıklı ticari-ekonomik ilişkilerini arttırmaya yönelik girişimlerine önem vermeye başlamıştır. Ayrıca, son yıllarda Avrasya ülkeleriyle (Türki Cumhuriyetlerle) dil, din ve kültür birliğinin verdiği yakınlık ve yaklaşımla ticari, ekonomik

ve kültürel bağlarını güçlendirme başarısını göstermektedir.

Özetle, kapsamlı ve çok yönlü uluslararası ilişkilerinin boyutları, eksikliklerine rağmen parlamenter demokratik rejimi, 35 milyonu genç kuşak olmak üzere 65 milyonu aşkın nüfusu, ABD, Avrupa ve Kanada gibi ülkelerde yüksek lisans ve doktora eğitimi gören 30-40 bin öğrencisiyle Türkiye, dünyada hatırı sayılır büyük bir ülke konumundadır. Ayrıca, yetişkin insan gücü, yönetim bilgisi gelişmiş sanayii, 200 milyar dolar dolayındaki milli geliri, son 30 yıl boyunca yıllık ortalama % 4.5'lik büyüme hızı ve 75-80 milyar dolara ulaşan dış ticaret hacmi ile birçok ülkenin gıpta ile izlediği bir ülke görünümündedir. Daha da önemlisi, yabancı stratejistlerin öngörülerine göre, Türkiye'nin 2010-2015 yıllarında, dünyanın yükselen 10 ülkesi arasında yerini alacağı belirtilmektedir.

Bu sayılanlar ve benzeri, geleceğe umutla bakmamızı gerektiren ülkenin pozitif görüntüleridir.

Kara gözlükle olayları değerlendirenler için, Türkiye, ekonomik, siyasal ve sosyal açılardan sıkıntılı bir süreç yaşamaktadır. Bugüne kadar gelmiş geçmiş yönetimler mutlaka ülkeye bir şeyler kazandırmışlardır ama bu, hiçbir şekilde yeterli değildir. Batı ile yakınlaşma istek ve beyanlarına rağmen, Batı'nın çeşitli alanlardaki normları itibar g ö r m e m e k t e d i r . Demokratikleşme yönünde bazı adımlar atılmasına rağmen, alınan tedbirler yeterli olmaktan uzaktır. Yolsuzluk ve suistimaller rahatsız edici boyutlardadır. Yönetimde şeffaflık henüz yerleşmiş değildir. Partiler ve siyasiler, kendilerini aşarak, ülke çıkarlarını ön plana almayı ilke edinmemişlerdir. Uzlaşma kültürü yeni yeni gündeme gelmeye başlamıştır.

Ekonomik yönden, makro dengesizlikler sürüp gitmektedir. İç ve dış borçların büyüklükleri makul sayılacak sınırları çoktan aşmıştır. Gelir dağılımındaki bozukluk ve işsizlik ciddi boyutlardadır.

Sanayi son yıllarda son derece ihmal edilmiştir. Büyük ve orta şirketlerin geçen yıla kadar kârlarının % 60-70'inin gayir ticari faaliyetlerden sağlandığı bilançolarında açıklanmıştır. 1999 yılı sonuna kadar rant ekonomisi üretim ekonomisine tercih edilir olmuştur. Bankalar, devletin borçlanma ihtiyacı karşında, plasmanlarının % 80'inin bono, tahvil almaya ve repoya yönlendirmişler, sanayiye kredi

açmışlar ya da çok yüksek faiz uygulamışlar, dolayısıyla asli görevlerini yapmamışlardır. Ayrıca, içleri bu şekilde boşaltılan bankaların zararlarının ödenmesi maalesef mevzuat gereği "Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu" tarafından üstlenilmiş, bir bakıma halkın sırtına yüklenmiştir.

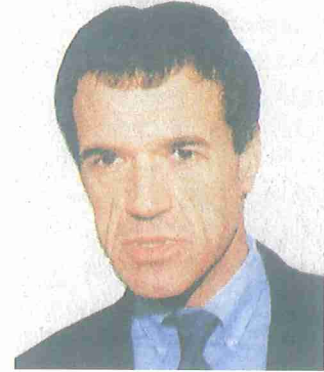
Bunlara ve benzeri olumsuzluklara ilişkin değerlendirmeler de kötümserliğe yol açan ve belli bir program çerçevesinde mutlaka düzeltilmesi gereken negatif görüntüleri oluşturmaktadır.

Sonuç itibariyle, birinci gruba girenler, genelde, bardağın hep dolu tarafını, ikinci gruba girenler ise hep boş tarafının göstermektedir. Gerçekte, farklı renkte gözlük kullanan tarafların söyledikleri büyük ölçüde doğrudur. Ama maalesef tek taraflıdır ve objektif olmaktan uzaktır. Oysa siyasi etik, doğruyu ve yanlış, iyiyi ve kötüyü birlikte d e ğ e r l e n d i r m e y i gerektirmektedir. Herhalde, Türkiye'de tüm gerçekleri tarafsız bir gözle, yani ne pembe ve ne de siyah gözlük takmadan değerlendirmek çok daha hakşinaslık olacaktır. Kuşku yok ki, iktidarların çabası tüm güç ve imkanlarıyla olumsuzlukların giderilmesi, eksiklerin tamamlanması olmalıdır. Ancak, bu göreve iktidarlar kadar, muhalefetin de yapıcı yaklaşım ve katkılarıyla görevi sayılmalıdır.

Bu aşamada, 57. Koalisyon Hükümeti'nin bir yıllık icraatına bakarak bir değerlendirme yapılmasında yarar vardır. Kabul etmek gerekir ki, halen, partiler

arasında ve içinde tam bir güven bulunduğu ifade edilemese de, genelede siyasi istikrar büyük ölçüde sağlanmış görünmektedir. Koalisyonu oluşturan üç parti, özde farklı program ve görüşlerine karşın, uzlaşma kültürü içinde, iyi niyetle, yapıcı bir işbirliği sergilemeyi başarmışlardır.

Bir yıldır gerek hükümet ve gerekse parlamento daha önceki hükümetlerden çok daha fazla çalışarak birçok yasanın çıkarılmasını sağlamışlardır. Bu çerçevede, mali, ekonomik, sosyal alanlarda gerçekten reform sayılacak yasalar kabul edilmiştir. Öte yandan, IMF ile



imzalanan stand-by anlaşması çerçevesinde, üç yıllık bir istikrar programının uygulanmasına başlanmıştır. Programın ana hedefi, enflasyonun düşürülmesine ve kamu borçlanma gereksiniminin azaltılmasına odaklanmıştır. Toplumun hemen her kesiminin fedakarlığına dayanan programın ilk üç aylık uygulaması sonucundaki tespit ve değerlendirmelere göre, bazı küçük sapmalar dışında, programın hedeflerine ulaşıldığı gözlenmektedir.

Genel bir değerlendirme yapıldığında, altı çizilmesi gereken iyileştirmeler arasında şu hususları belirtmek mümkündür.

• Bugüne kadar el atılmayan birçok alanda reform niteliğinde yasalar çıkarılmıştır.

• 1999 yılı Aralık ayında yapılan Helsinki Zirvesi'nde, Türkiye'nin AB'ye adaylığı kabul edilmiştir.

• Bakü-Ceyhan petrol boru hattı'nın gerçekleşmesi yönünde bazı mesafeler alınmıştır.

• Enflasyon hedeflerinde bir miktar sapma görülse de, gerçekleşen enflasyon oranları rahatsız edici ölçülerde değildir. 2000 yılı programında, yıl sonu itibariyle öngörülen enflasyonun, tahminimiz olan % 35-40'lar dolayında gerçekleşmesi halinde bile, bir yıl öncesine göre % 100'lük bir düşme kaydedilmiş olur ki, bu da başarı sayılmalıdır.

• Daha önemlisi, enflasyonla mücadelede toplumda bir bilinçlenme ve birliktelik gözlenmesi, gerekli psikolojik ortamın yaratıldığını göstermektedir.

• Devlet borçlanmalarında ve banka mevduatlarında %90-100'lerde seyreden faizler, %30-35'ler düzeyine düşmüştür. Bu olgu, devletin borç faizlerinin önemli ölçülerde azalması sonucunu getirecektir.

• Kısmen düşen faizin etkisi ve kısmen de tüketici kredilerinin düşürülmesi ve vadelerinin uzatılması sonucu, bir kısım tüketici ertelemiş olduğu tüketim ve konut edinme isteğini gerçekleştirme tercihini kullanmaya başladığından, piyasalarda belirli bir camlanma gözlenmeye başlanmıştır.

Özellikle otomobil ve konut kredilerinde ciddi boyutlarda gelişme kaydedildiği gözlenmektedir.

Ancak, bu noktada işaret etmek gerekir ki, son dönemde kredi faizlerinden bir miktar düşüş kaydedilmesine rağmen, bireysel kredilerde yaşanan canlılığın, henüz ticari ve sınai kredilere yansımada bir gerçektir. Beklentiler, yılın 2. yarısında kredi faizlerinde önemli düşüşler olmasına ve dolayısıyla ticari, ekonomik hareketlenmenin başlaması yönündedir.

• Döviz kurlarının belirli bir kanal içinde seyretmesine yönelik program, hedeflendiği şekilde uygulanmakla beraber, ABD dolarının Euro, DM ve Yen'e karşı değer kazanması, Türkiye piyasasına da yansımış ve dolayısıyla Dolar kurunda bir miktar artış kaydedilmiştir.

• İlk 3-4 aylık dönemde ihracatın pek az, ithalatın çok fazla artmış olması, kur politikasının beklenen sonucudur. Ancak bu noktada son derece dikkatli olmak gerektiğinde süratle tedbir almak rasyonel bir tutum olacaktır. İthalatın artmasının ticaret dengesi ile cari işlemler dengesine yapacağı olumsuz etkinin yanısıra, yerli sanayi ile de rekabet yaratacağı gözden uzak tutulmamalıdır.

• 2000 yılı ilk 3 aylık bütçe uygulanmasında, 1.3 katrilyon olarak beklenen faiz dışı bütçe fazlasının, 2.7 katrilyon olarak gerçekleşmesi artıardan bir diğeri olarak değerlendirilmelidir.

• Özelleştirme programında

olumlu yönde gelişmeler kaydedilmektedir. Bu yıl için öngörülen 7.5 milyar Dolarlık özelleştirme gelirlerinin, POAŞ, TÜPRAŞ ihaleleri ile 1'inci GSM



ihalesinin başarılı şekilde sonuçlanması ve bundan böyle yapılacak ihaleler sonucunda rahatlıkla gerçekleştirileceği anlaşılmaktadır

Bu noktada önemli saydığımız bir hususa değinmek istiyoruz. Hatırlardadır, bundan birkaç yıl önce İstanbul'a davet edilen ve İsrail'in yüksek enflasyonunun düşürülmesinde aktif rol oynayan zamanın İsrail Merkez Bankası Başkan şöyle demişti: "Eğer, özelleştirmeden elde edilen gelirler, sadece borç ödemelerinde kullanılırsa, bu çok büyük hata olur, yani bir çeşit inhtihardır. Çünkü, elde satılacak bir şey kalmadığı zaman, büyük bir hayal sukutu her kesime hakim olur." Bu

olmaktadır. Bu, herhalde Türkiye için de ders alınacak bir deneyim olarak kabul edilmelidir.

• Bu aşamada, dünyanın önde gelen uluslararası "RATING" = Derecelendirme kuruluşlarından birisi olan "Standard and Poor's" Türkiye'nin uzun vadeli kredi notunu B'den B+'ya bir diğer rating kuruluşu "Fitch IBCA"da Türkiye'nin uzun vadeli döviz notunu B+'dan BB-'ye yükseltmiştir. Her iki kuruluş da, kredi notunun yükseltilmesinin gerekçesini, hükümetin yürüttüğü reforma ve istikrar programının başarı ile uygulanmakta olmasına dayandırmaktadır.

Bu, kuşkusuz, Türkiye'nin dış kredi bulma olanağını arttıran bir değerlendirmedir. Nitekim, Türkiye, son birkaç aydır dış kredi bulmakta fazla zorlanmamaktadır. Umudumuz ve dileğimiz, toplumun her kesiminden özveri isteyen istikrar programının başarıya ulaşmasıdır. Beklentiler odur ki, programın uygulanması ve başarılı olması sürecinde, temin edilecek iç kaynaklar yanında, dış kaynak ihtiyacının da daha ucuz ve uzun vadeli

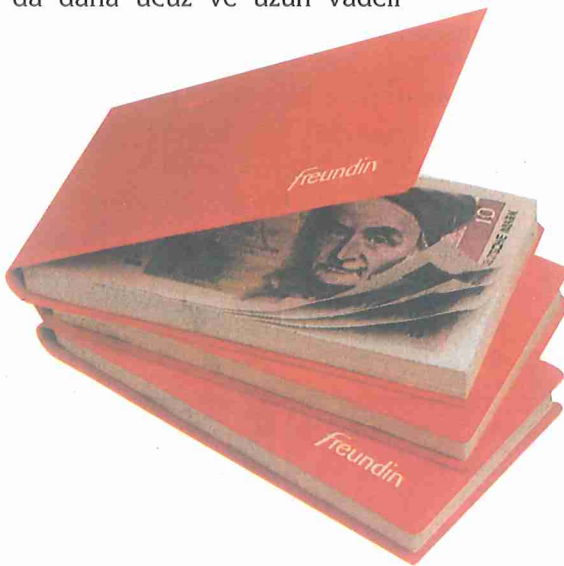


olarak sağlanmasıyla, ayrıca, bankaların plasmanların üretim ekonomisine yönlendirmesiyle, üretimde giderek kaydedilecek artış ve tüketicinin ertelediği tüketim ihtiyacını gündeme getirmesi sonucu, piyasalara hareket ve canlılık gelecektir.

Gerçekten, frenlenen döviz kurlarıyla, rekabet güc azalan ihracatçıya tanınan bazı desteklere rağmen, sadece ihracatı bir çıkış yolu olarak görmek yeterli olmayabilecek, iç piyasanın belirli ölçülerde canlanması ihtiyacının da dikkate alınması gerekebilecektir. Ancak, piyasalardaki canlanmanın ölçüsü, enflasyonu düşürme programına aykırı düşecek boyutlarda olmamalı, yani programın ana esprisi olan piyasanın daralması olgusuyla fazlaca ters düşmemelidir. Bu noktada önem verilmesi gereken husus, GSMH'da büyüme sağlanırken

ve 2000 yılı hedefi olan % 4'lük büyümeye yönelirken, enflasyonist baskıya karşı azami dikkat edilmesidir. Yani, enflasyonsuz büyüme temin etmeye çaba göstermektir. Bir "ikilem" olarak görülen bu durumdan çıkış yolunun da "verimlilik"ten ve fazla borçlanmaya gitmeden üretime yönelmekten geçtiği, sanırız, bilinmektedir.

Son söz olarak şunu vurgulamak istiyoruz; Türkiye'nin A'dan Z'ye bir yeniden yapılanmaya ihtiyacı olduğu açıktır. Bu ihtiyaç bir bakıma yenilikçi olmayı, dünyada esmekte olan değişim rüzgarlarından esinlenmeyi gerektirmektedir. Başlatılan reform çalışmalarının sürdürülmesiyle, inanıyoruz ki, Türkiye, gerçekçi bir gözle yapılacak yapıcı eleştirilerle ve özellikle asgari müştereklerle de bir uzmanlaşma içinde ve tabii günde 24 saat çalışarak yukarıda sayılan yapısal olumsuzlukları ve tüm güçlükleri aşmayı başaracaktır, başarmaya mecburdur.■



İshak Alaton

Alarko Holding Yönetim Kurulu Başkanı

»Başarınızın sırrı nedir ?

Sır deyince herkesin basma kalıp cevaplarının dışına çıkmak istiyorum; çok çalışma falan değil de, prensiplere sahip olma ve bir felsefe geliştirmiş olma. Bu olayı her şirketin yaratıcılarının, yani her şirketi kuran ve büyüten insanların felsefesinin yansıdığı, yansıtıldığı ve özümsemiştiği şirket olarak görmek lazım. Felsefe eğer doğru, sağlıklı ve sağlam ise, o şirketin gelişmesi çok normal şartlarda ve başarılı bir trend içinde görülebilir. Bizim felsefemiz, özellikle saygınlığa ve dürüstlüğe dayandı. Dürüstlüğün bir prensip olmanın ötesinde bir çıkar sorunu olduğu neticesine vardık. Bankalar güven duyuyor, o zaman kredi olayı devreye giriyor. Dürüst insan her zaman istediği kadar kredi bulabiliyor. Yeter ki bu krediyi aldıktan sonra faizini ve anaparayı geri ödeyebilme imkanına sahip olsun. Biz de hep böyle bankalardan ve piyasadan kredi aldık, o kredi ile işimizi büyüttük, borçlarımızı her zaman

vaktinde ödedik ve böylece saygın bir şirket platformunu devamlı geliştirdik. Bugün, Türkiye'nin en büyük ilk üç şirketi arasında değiliz. Bunun arayışında da değiliz, olmak da istemiyoruz. Ama Türkiye'nin en saygın, en sağlam ve en sözünün eri ilk üç şirketi içinde Alarko her zaman vardır. Demek ki başarının sırrı sadece çok çalışmak değil, onun yanında bir felsefeye sahip olmak, o felsefeyi yönetime yansıtılabilmek, çalışan insanlara bunu hem anlatabilmek, hem de özümsetebilmek ve bu felsefenin kuralları içerisinde sağlıklı, sağlam, ileriye dönük projeleri her zaman canlı tutarak, hedefini saptayarak gelişmek ve başarı yolunu her zaman kontrol altında tutmak. Bu mevzuda söylenebilecek bir şey daha var; 2000 küsur



İSHAK ALATON KİMDİR?

1927 İstanbul doğumlu. Şişli Terakki Lisesi ve Saint Michelle Lisesi'nde okudu. 1948-1949 yıllarında askerliğini yedek subay - tercüman olarak tamamladıktan sonra, özel şirketlerde çalışmaya başladı. Ailesinin imkansızlıklarından dolayı üniversite eğitimi yapamadı, 1951'in başında kaynak işçisi olarak gittiği İsveç'de üç sene yaşadı. 1954'de İstanbul'a döndü. Kendi şirketini kurmayı düşündüğü bir sırada Üzeyir Garip ile tanıştı. Birlikte Alarko Kollektif Şirketini kurdular. 1954 yılından beri devamlı bir gelişmenin yaşandığı şirket büyüdü, bugün 6400 kişinin çalıştığı, büyük bir grup halini aldı.

yıl önce söylenmiş bir sözdür ama her zaman geçerlidir; "Varacağı limanı bilmeyen bir yelkenli için hiçbir rüzgar

elverişli değildir." Varacağın limanı bilmiyorsan, hedeflerini önceden ortaya koymamışsan, hayat seni bir ağaçtan kopmuş yaprak gibi alır götürür; hiçbir yere de varamazsın.

»Alarko'da birçok başarılı yönetici çalışıyor. Genel anlamda böyle kişilerin sahip olması gereken prensipleri birkaç madde halinde anlatabilir misiniz ?

Bizim bu prensipleri içeren on maddelik bir kuramlar dizimiz var.

1. Tüm faaliyetlerinde, devlete, müşteriye, paydaş'a, personele, ortağa, alt ve yan sanayi'ye daima dürüst davranmak.

2. Tüm faaliyetlerinde doğayı ve kurum içi sosyal dengeyi korumak.

3. Müşteriyi zorlamadan yönlendirmek ve müşteri isteklerini öncelikle yerine getirmek.

4. Kaliteyi daima ön planda tutmak, müşteri verilenle yetinse ve memnun olsa dahi, ona daha iyisini vermeye çalışmak.

5. Bu şartlar altında paydaşların hakkı olan kârı gerçekleştirmek.

6. Otonom yönetim, merkezi denetim uygulamak. Otonomiye bireye kadar indirgemek. Üstten talimat yerine alttan karar ve üstten onayı uygulamak.

7. Tüm personeli iki veya tek taraflı belirli formüller gereğince kârla motive etmek.

8. Tüm personeli her yıl durumlarına ve konularına göre muayyen sürelerle eğiterek, tüm personelin çağdaş teknolojiyi özümsemelerini sağlamak.

9. Tüm personeli kendine çalışır bir psikolojiye eriştirmek ve bazılarını hür teşebbüs şekline sokarak münhasıra kurum için çalışır bir duruma getirmek.

10. Kurumsallaşmış veya başka bir deyimle, faaliyetini sistem ve prosedürlerle bağlamış bir kurum olarak ekip çalışmasını önde tutmak, kârı, zararı, başarıyı ve başarısızlığı paylaşmak.

»Alarko Holding'in girmeyi düşündüğü yeni alanlar nelerdir ?

Bunların başında enerji geliyor. Enerji bizim için çok önemli bir gelişme sahası ve bunu birkaç yıldan beri geliştiriyoruz. En çok önem verdiğimiz gelişme sahamız elektrik üretimidir. Onun için hidroelektrik santrallerini yapı-ışlet-devret sistemi ile yapmaya başladık ve buna d e v a m edeceğiz. Bir diğer gelişme s a h a s ı turizmdir. Onun için İstanbul'da ve Ankara'da bazı tesislerimiz var. Fethiye'de büyük bir tatil köyümüz var.

Bunlara yeni tesisler de ilave etmeyi planlıyoruz. İstanbul'da şehirde bir otel açmayı düşünüyoruz. Bir başka gelişme sahası da gıda endüstrisidir. Birkaç yıl önce başlattığımız saman üretimimiz var. Saman yanında deniz ürünlerinden de geliştirmeyi planlıyoruz. Bunun için de bir yabancı şirketle ortak olma arayışındayız.

»Türk ekonomisinin önümüzdeki 10 yıl içinde nasıl bir konuma geleceğini düşünüyorsunuz?

İyimser bir tablo çizmek gerekiyor. Avrupa ile entegre olma yolunda hızlı adımlar atacağız. Ekonomimizde çok büyük gelişme ve sıçramalar yaşayacağız. Avrupa'nın standartlarına erişmek için olağanüstü, insanüstü gayretler sarf edeceğiz ve başarılı olacağız. Ancak on senenin sonunda Avrupa'nın bir üyesi olma ihtimalini ben biraz düşük görüyorum, çünkü bugünkü zihinsel oluşumumuz Avrupa demokratik zihinsel platformuna çok uzak.



»Türkiye ekonomik potansiyelini tam olarak kullandığında dünyadaki konumu ne olur ?

2010 yılında bugünün İtalya'sı önünde bir ülke görebiliriz. Yeter ki alakalı insanları yönetimde görebilelim.

»Sizce ekonomik gelişmeyi sağlamada topluma ne gibi görevler düşüyor ?

Toplumun görevini değil, yönetimin görevini konuşmak lazım. Toplumun bir görevi yoktur, toplumun hakları vardır. O haklar da demokrasi dediğimiz sistemin çerçevesinde karşılıklı saygı, sevgi ve topluma hizmet etmektir. Ülkeye değil, topluma hizmet etme üzerinde durmak istiyorum. Ülkeye hizmet diye bir olayı artık yaşamamak lazım. Topluma hizmeti ön plana çıkarmamız lazım. Çünkü ülke, toplumunun mutlu bir şekilde yaşadığı toprak parçasından başka bir şey değildir. Ülke kutsallığı değil, toplum kutsallığı konuşulmalıdır. Toplum, fertler ve fertlerin hakları kutsaldır. Onun için toplumun görevleri diye bir şeyi ben reddediyorum. Devletin görevleri vardır. Ve bu görevleri yeni baştan yazmamız gerekir.

»Boş zamanlarınızı nasıl değerlendirirsiniz?

Klasik müzik dinlerim. Felsefe kitapları okurum ve hayatın ne kadar mutluluk verici bir mucize olduğunu

düşünürüm. Bunun için her fırsatta Tanrı'ya şükranlarımı sunarım.

»İyimsersiniz ?

Çok iyimser bir insanım. Çok mutluyum. Bulduğum yer dünyanın en güzel yeri. Boğaziçi'nde bir yerdeyim ve bundan daha güzel bir yer tasavvur edemiyorum. Birlikte olduğum insanlara çok yakınlığım. O insanların mutlu olmaları benim için çok önemli bir olay. Herkesi etrafımda mutlu görüyorum, öyle olmalarını istiyorum. Herkes de benim bu beklentimi bildiği için mutluluğu arıyor ve buluyor. Biz, hep mutluluğu arayan ve mutluluğu bulan insanlar şirketi olarak da tarif edilebiliriz.

» Gerçekleştirmek istediğiniz bir hayaliniz var mı?

Hep önümde yeni hedefler var. Bu hedeflerden biri şu mesela; geçtiğimiz aylarda Atina'daydım, bir konferansa davetli idim. Atina'da Yunan Dışişleri Bakanı'nın açtığı ve Savunma Bakanı'nın da kapanış konuşmasını yaptığı iki günlük konferansta ilave bir hedef koydum: Yunanistan ile Türkiye arasında kalıcı bir barışın gelişmesi ve ortaya konması için aktif programlar geliştireceğim. Türkiye'nin saygınlığına katkısı olacak projeler üreteceğim ve bunlar için maddi imkanlarımı da kullanacağım, dostluklarımı da harekete geçireceğim.

Yunanlılar nezninde Türkiye'nin ne kadar ciddi, saygın ve misafirperver bir toplum olduğunu ispat etmeye çalışacağım ve işte bu da ilave bir hedef oluyor. Hedeflerim hep değişiyor ve gelişiyor. Bunların içinden de daha ileriye dönük hedefler buluyorum. Başka bir deyişle, varmak istediğim yerleri hep önceden planlıyorum.

» Öğrencilere iş hayatı için önerileriniz nelerdir?

Türk toplumunun geçmişindeki zenginliklere sahip olmalarını istiyorum. Geleceğe yönelik projelerinde dünya sistemleri ile bütünleşmelerinin önemini idrakine varmalarını istiyorum. Dünya vatandaşı olmalarını istiyorum. Dünyaya açık, Atatürk'ün gurur duyacağı dünya vatandaşları olmaya kendilerini hazırlamalarını; sadece Türkiye'nin vatandaşları değil, belki onun önünde ve üstünde dünya vatandaşı, bütün dünya ile bütünleşmiş, gelişmiş ülkelerinin standartlarını yakalamaya hazır insanlar olmalarını istiyorum. ■

Nihan YÜKSEL



TURİZMDE TRENDLER

Doç. Dr. Nevzat SAYGILIOĞLU
Turizm Bakanlığı Müsteşarı

Dünya'da ve doğal olarak Türkiye'de turizm trendleri önemli gelişmeler gösteriyor. Bu gelişmeler, ekonomik, sosyal, kültürel ve hatta siyasi açılardan sürekli irdeleniyor. Kısacası açılımı çok geniş bir konu...

Bu yazıda turizm trendleri, dünya'da tüketici profilindeki değişiklikler, turizm pazarındaki ve pazarlama yaklaşımındaki değişiklikler ele alınacaktır. Daha sonra da Türkiye'nin fırsatları, hedefleri ve engelleri satırbaşları itibariyle irdelenecektir.

DÜNYADA TÜKETİCİ PROFİLİNDEKİ DEĞİŞİKLİKLER

Her şeyden önce izlenen gelişme, ülkelerin ve bireylerin gelir ve refah düzeyinin artışıdır. Tüketim eğilimindeki artışlar ve tüketici tercihlerinin yükselmesine bağlı olarak insanların seyahat arzu ve ihtiyaçlarının arttığı gözlenmektedir. Yılda bir veya iki kez kullanılan izinlerinin yerini, yılda birkaç kez izin kullanımları ve ağırlıklı olarak da hafta sonu tatilleri almaktadır. Bireyler, öğrenme güdülerini tatmin etmek üzere seyahat etmek ve keşfetmek istemektedir.

Bu seyahat arzu ve ihtiyacı, gençleri keşfetmeye ve macera yaşamaya sürüklemektedir. Orta yaş grubu dediğimiz çalışanların

ise dinlenme ve iş amaçlı seyahatleri öne çıkmaktadır. Üçüncü yaş grubunu ise kültür ağırlıklı seyahatlere yönlendirmektedir.

Aynı şekilde artan eğitim ve kültür düzeyi de bireyleri çevreye, doğaya ve tarihsel mirasa karşı daha duyarlı hale getirmektedir.

Öte yandan turizmde yaratılan yeni alternatif ürünler ve pazarlama teknikleri de seyahat arzu ve ihtiyacını karşılamaktadır.

Dolayısıyla bu gelişmeler, tüketici profilindeki değişikliklerden kaynaklanmakta ve seyahat arzu ve ihtiyacını doğurmaktadır. Bu ise iç ve dış turizm olarak ortaya çıkmaktadır.

TURİZM PAZARINDAKİ VE PAZARLAMA YAKLAŞIMINDAKİ DEĞİŞİKLER

Her şeyden önce dünya turizm pazarına sürekli olarak yeni ülkeler, destinasyonlar ve alternatif ürünler eklenmektedir. Gelişen trendler doğrultusunda Kıta Avrupası'nın pazar payı azalmaktadır. Buna karşın Uzakdoğu, Ortadoğu ve Doğu Akdeniz Bölgesinin pazar payı artmaktadır.

Turizmde pazarlama yaklaşımları da bireyin (turistin) ihtiyaçlarına göre şekillenmektedir. Yani hedef turist kitlesine odaklanmış reklam ve satış kampanyaları geliştirilmektedir.

Dünyayı küçülten ve çağımıza damgasını vuran enformasyon teknolojisi ve

elektronik medyanın kullanımı olağanüstü artış göstermektedir. Öte yandan sektörde yer alan turizm profesyonellerinin ve özellikle tur operatörlerinin işlevleri geliştirilmektedir.

Bütün bu gelişmelerden aynı şekilde Dünya turizm trendleri olumlu yönde etkilenmektedir.

TÜRKİYE'NİN FIRSATLARI, HEDEFLERİ ve ENGELLERİ

FIRSATLAR:

Her şeyden önce dünya turizm pazarındaki gelişmelere göre; Türkiye böyle bir destinasyon üzerinde bulunmaktadır. Doğu Akdeniz'de, Orta Doğu'da, Balkanlarda ve Avrupa-Asya kavşağında bulunan Türkiye, büyük bir turizm pazarı fırsatını ortaya koymaktadır.

Birçok medeniyete ev sahipliği yapmış Anadolu topraklarında olağanüstü tarihi ve kültürel zenginlikler sergilenmektedir.

Aynı şekilde Anadolu toprakları dört mevsimin aynı anda yaşandığı doğal zenginliklerin bulunduğu yer olarak da önemli bir fırsat ortaya koymaktadır.

Öte yandan Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne aday ülke olması ile olumlu hava yaratılmış bulunmaktadır. Avrupa ile ticari ve kültürel alandaki entegrasyon, Türkiye'nin hedef pazarı konumundaki Avrupa ülkeleri için önemli bir fırsat teşkil etmektedir.

Bu arada özellikle Türkiye'nin yeni turistik tesislere sahip olması ve sıcak insan dokusunu taşıması da aynı bir fırsat olarak ortaya çıkmaktadır.

HEDEFLER :

Türkiye ekonomisinin en önemli sektörü olmaya aday turizmden beklenen hedef, Türk insanının refahının yükseltilmesidir. İleri batı toplumlarının göstergelerine sahip olmada turizm sektörünün geliştirilmesi şarttır.

Bunun için ;

- Dünya standartlarında, rekabet gücü yüksek bir sektör yaratılmalıdır.





- Turistik tesislerin doluluk oranı yükseltilerek ve turistin kalış süresi ile harcama tutarı artırılarak sektörden maksimum fayda sağlanmalıdır.

- Turizmde çeşitliliğe ağırlık verilmeli ve talebe uygun politikalar geliştirilmelidir.

- Turizmde beşeri ve sosyal alt yapı geliştirilmelidir.

- Çağdaş pazarlama yaklaşımlarından ve etkin iletişim tekniklerinden yararlanılmalıdır.

- Dış turizm yanında, sosyal ve ekonomik gereklere dayalı olarak, iç turizm de geliştirilmelidir.

ENGELLER :

Türk turizmi geçtiğimiz

15-20 yılda önemli gelişme göstermiştir. Bugün Türkiye; 10 milyon turisti ağırlayan, 7-8 milyar dolar döviz girdisi sağlayan, yaklaşık 30-35 milyar dolara ulaşan turizm varlıkları olan, yarattığı katma değer itibariyle en cazip olan, istihdamda büyük gelişme gösteren bir sektöre sahip olmuştur.

Ancak bugün dünyada meydana gelen gelişmeler ve Türkiye'nin vardığı nokta itibariyle turizmde yeni stratejilere yönelme ihtiyacı doğmuştur. Türkiye'nin mevcut varlıklarıyla, politikalarıyla ve sektör unsurlarıyla yeni gelişmelere ayak uydurması olanaksızdır.

Türkiye'nin önünde bulunan engeller üç ana başlıkta toplanabilir;

- Başta 2634 ve 1618 sayılı kanunlar olmak üzere,

çeşitli mevzuatlarda yer alan turizmin gelişimini engelleyici hükümler,

- Küll olarak turizm sektörünün çağdaş yapılanmasını engelleyen mevzuat,

- Turizmde alt yapı gerçekleştirilmeyi ve etkin pazarlama yapılmasını engelleyen bütçe büyüklükleri.

SONUÇ :

Türkiye;

- İstanbul Ticaret Odası'nın araştırmasına göre 10 yıl sonra ilk sırada turizm sektörünü görmek istiyorsa,

- Dünya Turizm Örgütü'nün projeksiyonlarına göre dünya turizm pastasından yüzde 2-3 oranında pay alarak 40-60 milyar dolar döviz girdisi sağlamak istiyorsa,

- Çalışan nüfusun 1/7'sini turizm sektöründe istihdam etmek istiyorsa, tarihi ve kültürel mirasımızı dünyaya açmak istiyorsa,

- Kısacası Türk insanının refahını yükseltmek istiyorsa

Turizme ağırlık ve önem vermek zorundadır.

Çünkü, Türkiye, turizm alanında olağanüstü fırsatlar sergilemektedir. Yapılacak şey, fırsatların önündeki engelleri kaldırmaktır. ■

BİN TANRI İLİ ANADOLU İSA PEYGAMBER'İN DOĞUMUNU KUTLAMAYA HAZIRLANIYOR

Burcu Selin YILMAZ
D.E.Ü. İşletme Fakültesi
Araştırma Görevlisi

Binlerce yıldır sayısız uygarlığın yükselişine ve çöküşüne sahne olmuş Anadolu toprakları pagan dinlerden semavi dinlere birçok dinin yayıldığı bir coğrafya olagelmıştır. Bugünkü İsrail topraklarında ortaya çıkan Hıristiyanlık da Anadolu'da yayılma olanağı bulmuş; İsa Peygamber'in izinden giden havarileri bu yeni dini önce Anadolu'da tanıtmışlardır.

2000 yılının İsa'nın iki bininci doğum yılı olması bu yılı Hıristiyanlık açısından önemli hale getirmekte ve tüm dünyadaki Hıristiyanlar bu olayı kutlamak için hazırlıklar yapmaktadır. Bu olay, dünyanın her yerindeki Hıristiyan hac merkezlerine, tapınaklarına ve Hıristiyanlık açısından kutsal sayılan yerlere büyük bir turist akınının olacağını göstermektedir. Diğer dinler için olduğu kadar Hıristiyanlık açısından da önemli merkezlere sahip olan Türkiye 2000 yılı turizmi konusunda şanslı görünmektedir.

Dini turizm, dinlerce kutsal sayılan beldeleri ziyaret etmek, dini ayin ve törenlere katılmak veya bunları izlemek ve hac gibi dini görevleri yerine getirmek amacıyla yapılan seyahat ve konaklamaların oluşturduğu faaliyetler bütünüdür (Aktaş, 1989:7).

"Bugünkü İsrail topraklarında ortaya çıkan Hıristiyanlık Anadolu'da yayılma olanağı bulmuş; İsa Peygamber'in izinden giden havarileri bu yeni dini önce Anadolu'da tanıtmışlardır."

Diğer bir deyişle, dini turizm, insanların devamlı ikamet ettikleri, çalıştıkları ve her zamanki olağan ihtiyaçlarını karşıladıkları yerlerin dışına; inanç çekim merkezlerine, dini inançlarını tatmin etmek amacıyla yaptıkları seyahatler ve bu seyahatler esnasındaki geçici konaklamalarından doğan olaylar ve ilişkilerin bütünüdür.

Türkiye üç semavi din açısından da önemli sayılan tarihi ve kültürel mirasa sahiptir. Ancak, bugün için dünyada ve Türkiye'de önem kazanan dini turizm Hıristiyanların katıldığı dini seyahatlerdir. Çünkü, 2000 yılı İsa'nın iki bininci doğum yılıdır ve bu yıl Papalık tarafından Büyük Yıldönümü (Great Jubilee) olarak ilan edilmiştir.

Anadolu topraklarının coğrafi yapısı ülke tarihini büyük ölçüde etkilemiştir. Türkiye toprakları sınırları içinde Eski ve Yeni Ahit tarihinde bahsedilen birçok önemli olayın geçtiği yerler bulunmaktadır. Genesis'e göre, Nuh'un çocukları ve tufandan kurtarılan hayvanlar Ağrı Dağı'ndan tekrar yeryüzüne yayılmışlar ve İbrahim'e Tanrı'nın çağrısı Harran'da gelmiştir (Ararat: Genesis 8:4; I Chronicles 1:1-28). İsa'nın havarilerinin ilk kez Hıristiyan adını aldıkları yer Antakya'dır (Acts 11:26).

Bu topraklarda yaşayan ve bu topraklardan geçen insanlar Hıristiyanlığın ve Museviliğin gelişiminin temelini oluşturmuşlardır. Arkeologlar Eski Ahit'te adı geçen Hititler'in, Urartular'ın, Asurlular'ın ve birçok ulusun Anadolu topraklarında yaşamış olduklarını gösteren kanıtlar bulmuşlardır. İncil'de yer alan ve faaliyetlerinin izlerini Anadolu'da bırakan kişiler Nuh zamanından Aziz Paul'e kadar olan döneme yayılmışlardır.

Anadolu topraklarında yaşamış insanlar İsa zamanından beri en güçlü ve en karmaşık kültürün gelişiminin merkezinde olmuşlardır. Hıristiyanlığın yayılmasında bu kültürün büyük etkisi vardır. Din, felsefe, ticaret, politika, dil, yazı, astronomi,

astroloji, denizcilik, tarım, hukuk, savaş ve matematikle ilgili fikirler, her insan topluluğunun diğerinden aldığı ve kendince yorumladığı bu kültürün dinamiklerine katkıda bulunmuştur. Çeşitlilik, pagan kültürler ve hayalgücü antik çağlardan bu yana bölgenin tarihini renklendiren unsurlardır. Yeryüzündeki diğer bölgeler de insanlığın gelişim tarihinde yer almakla birlikte, bazı bölgeler, İncil'de anlatılan olayların geçtiği yerler içinde bulunduğundan, din ve dini turizm açısından daha fazla önem taşımaktadır.

Eski Ahit'te anlatıldığına göre gökkuşağı Tanrı'yla Nuh arasında tufandan sonra yapılan anlaşmanın simgesi olarak ilk kez Ağrı Dağı'nda görülmüştür (Genesis 9:12-15). Tarsuslu Paul (Aziz Paul) yıllarca Anadolu'daki kiliseleri dolaşmıştır.

Smyrnalı (bugünkü İzmir) Polycarp ilk Hıristiyan şehitlerinden biridir. Aziz John'ın kaleme aldığı Revelation 2 ve 3'te adı geçen yedi kilise Batı Anadolu'dadır. Nicea (bugünkü İznik) iki ekümenik konsülün yapıldığı yerdir. Aziz Paul ilk vaazlarını Efes'te vermiştir. Meryem Ana son günlerini Efes yakınlarında Bülbüldağı'nda bulunan evinde geçirmiştir. Döneminin en büyük ve görkemli kilisesi olan Ayasofya, Hıristiyanlığın merkezi sayılan Bizans İmparatorluğu'nun başkenti İstanbul'da bulunmaktadır. Aziz Philip Batı Anadolu'da Hierapolis'te yaşamıştır.

Hac tüm dinlerde var olan ve geçmişi kutsal kitaplardan çok öncesine dayanan bir fenomendir. Hac, dini inancı ifade etmenin en eski şekillerinden biridir.

İnanç sahipleri manevi gereksinimlerini karşılamak için hac yolculuğuna çıkmaktadır. İnanan insanlar için ölümsüzlük

"Anadolu topraklarında yaşamış insanlar İsa zamanından beri en güçlü ve en karmaşık kültürlerin gelişiminin merkezinde olmuşlardır."

ve sonsuzlukta mutlu bir yaşam sürebilmek en güçlü manevi etkidir. İnanç sahipleri, bu dileklerinin yerine gelmesi için ruhlarının arınması amacıyla dua etmektedir. Bu amaca ulaşabilmek için de hac merkezlerine gitmekte, kurbanlar sunmakta ve dini törenler yapmaktadır. Kutsal yerlerde de inanç sahiplerinin çevresinde toplandığı bir tapınak bulunmaktadır.

Hac merkezleri vizyonların ortaya çıktığı, falların bakıldığı, mucizelerin ve iyileşmelerin gerçekleştiği yerlerdir. Başlangıçta sadece sıradan doğal mekanlar olan bu yerlere insanlar ilahi kudreti simgeleyen objeler, sunular ve kurbanlar için altınlar, "tanrıların evi" olarak nitelenen binalar ve altınları, heykelleri koruması için tapınaklar eklemişlerdir.

Dünyanın birçok yerinde azizlere olan inanış onların mezarlarının hac merkezi olmasına yol açmıştır. Bu durum Hıristiyanlık'da, Müslümanlık'da ve Budizm'de öne çıkmakla birlikte diğer dinlerde de görülmektedir.

Meryem Ana'nın adına kurulmuş kutsal yerler ve buralara yapılan hac yolculukları Katolik inancının

tipik bir özelliğidir. Bu türdeki yerlerin en eski örnekleri, 1858'den beri bir hac merkezi olan Lourdes (Fransa) ve 1917'den beri hac merkezi olan Fatima (Portekiz)'dir. İncil'de yer almamasına ve yalnızca Apocrypha'da (kutsal kitabın dışında bırakılmış, gerçekliği şüpheli kitaplar) sözü edilmiş olmasına karşın Meryem Ana'nın göğe yükselişi (Assumption) çok eski bir inanıştır. Bu inanış, batı ve doğu kiliselerinde aynı zamanda, altıncı yüzyılın başlarında, Şamlı Aziz John ve İznikli Aziz Gregory tarafından ortaya atılmıştır. 1950 yılında Papa XII. Pius Pacelli bunun bir dogma ya da itiraz kabul etmeyen bir dini gerçek olduğunu söylemiştir. Meryem Ana kültürünün İncil'de ve Yeni Ahit'in diğer bölümlerinde yer almaması, evrensel kilisenin ilk konsüllerinde Meryem Ana'nın "tüm azizlerin Kraliçesi" olarak tanımlanmasına ve tüm azizler arasında en saygıdeğer ve şerefli olduğunun ifade edilmesine engel olamamıştır. Doğu'da altıncı yüzyıldan ve Batı'da yedinci yüzyıldan beri 15 Ağustos Natale Beatae Mariae Virginis (Kutsal Bakire Meryem'im Doğuşu) günü olarak kutlanmakta ve o gün çok sayıda ziyaretçi Meryem Ana'ya adanmış kutsal merkezlere akın etmektedir (Vukonic 1996:124).

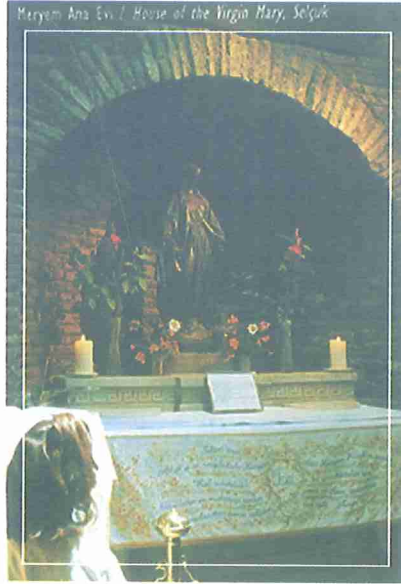
Meryem Ana kültürünün kökeninin nereye dayandığı ve Katolik inancında Meryem Ana'nın Göğe Yükseliş Yortusu'nun Paskalya ve Noel'in ardından önem sırasında üçüncü oluşu merak uyandırmaktadır. Hıristiyan dininin modern tarihi ve modern teolojisi günümüzde Meryem Ana'ya bu denli saygı duyulmasını tarihten gelen

inanışlara bağlamaktadır. Tarım toplumlarında bereket sembolü olarak kabul edilmiş bakire ya da ana kültleri bu inanışın kökenini oluşturmaktadır. Meryem Ana yortularının tarihleri eski çağlardaki hasat festivallerinin tarihleriyle bağlantılıdır.

Hıristiyan teolojisi, ilk sekizinin Anadolu'da, ana tanrıça inancının geleneksel merkezi olan bölgede yapıldığı konsüllerde ortaya konulmuştur. Efes'te, İ.S. 431 yılında yapılan Üçüncü Ekümenik Konsül Meryem Ana'nın rolünü, onun zaten yayılmakta olan kültünü güçlendirecek ve meşrulaştıracak şekilde açıklamıştır. Bu konsül için Efes'in seçilmesi, Efes'in Artemis kültünün önemli bir merkezi olmasının yanında Hıristiyan sözlü ve apocryphal geleneğine göre Meryem Ana'nın öldüğü ya da uykuya çekildiği ve göğe yükseldiği yer olarak kabul edilmesi nedeniyle son derece uygundur. Burada kült, gelenek ve teoloji bir araya gelmiş ve Efes Konsülü Meryem Ana'ya bağlılığın koşullarını, daha doğrusu yüzyıllarca sürececek Meryem Ana hacılığının koşullarını belirlemiştir (Turner-Turner 1978:147-154).

Hıristiyanlar Anadolu'da öncelikle Aziz Paul'un Hıristiyanlığı yaymak için gittiği yerlere geziler düzenlemektedir. Aziz Paul'un hayatıyla ilgili bilgiler ve yolculukları Yeni Ahit'te yer almaktadır. Aziz Paul'un yolculuklarının çok büyük bir bölümünü Anadolu topraklarındaki merkezlere yaptığı görülmektedir. Hıristiyanlığın yayılmasında büyük çaba harcamış olan bu kişi günümüzde Hıristiyanlar için en önemli azizlerden biridir. Roma'da şehit edildiği yerde yaptırılan bazilikası

milyonlarca Hıristiyan tarafından ziyaret edilmektedir. Yalvaç ilçesinin yakınlarında, Aziz Paul'un İ.S. 46 yılında ilk resmi vaazını verdiği bilinen sinagogun olduğu yere İ.S. 325 yılında yaptırılmış kilise, onun adına yapılmış ilk ve en eski kilise olarak bilinmektedir. Aziz Paul'un Aziz Barnabas'la birlikte ziyaret ettiği Konya yöresi de ilk dönem Hıristiyanlığına ait kalıntılarla doludur. Bugün Hatunsaray adıyla bilinen Lystra'nın (Konya'ya 25 kilometre uzaklıkta) 20 kilometre uzağındaki Glystra'da Aziz Paul'e adanmış bir kaya kilisesi



bulunmaktadır. Karaman'ın 20 kilometre uzağındaki Derbe, orada bulunan çok sayıda kilise kalıntısı nedeniyle Binbir kilise olarak bilinmektedir. Paul'den sonra Anadolu'da Hıristiyanlık tarihi için önem taşıyan ikinci kişi de John'dır. Patmos adasında sürgündeyken kaleme aldığı Book of Revelation, Yeni Ahit'in son kitabıdır. Bu kitabı, Hıristiyanları baskı altında tutan İmparator Domitian zamanında, yani İ.S. 95 ya da 96'da yazdığı düşünülmektedir. Kitap, etkin bir dille ve geniş

bir teoloji bilgisiyle yazılmıştır. Kitapta, İsa'nın Batı Anadolu'da bulunan yedi kilise topluluğuna gönderdiği uyarı mektupları da yer almaktadır. John açıkça Küçük Asya'nın Yedi Kilisesi'nin birliğine hitap etmesine rağmen mesajının geniş bir kitleye ulaşmasını amaçlamıştır. Bu yedi kilisenin bulunduğu yerler, John'ın mesajında adları geçtiğinden, Hıristiyanlık açısından büyük önem kazanmıştır. Bu kiliseler; Efes, İzmir, Bergama, Sardis, Tiyatira, Filadelfiya ve Laodikya kiliseleridir.

İsa'nın ölümünden birkaç yıl sonra, İ.S. 40 yıllarında, Havariler'den John'ın Efes'e geldiği söylenmektedir. Kilise yetkilileri John'ın yaşamının son yıllarında Küçük Asya'daki kiliselere başkanlık ettiğini, doğal nedenlerle gerçekleşen ölümünden sonra da Selçuk'taki St. John Kilisesi'ne gömüldüğünü kabul etmektedir.

Anadolu topraklarında yaşamış ve mezarları Anadolu'nun dört bir köşesinde bulunan sayısız aziz ve azize vardır. Myra (bugünkü Demre)'da yaşamış Aziz Nicholas, Efes yakınında mezarları bulunan ve Hıristiyan dünyasının en önemli eskatologya mitosuna konu olan Yedi Uyurlar, Meryem Ana, Aziz John, Aziz Paul ve söylenceleri asırlardır Anadolu topraklarında dolaşan diğer azizler ve azizeler Türkiye'nin dini turizm pazarındaki en önemli kozlarını oluşturmaktadır.

Turizmin gelecekte de yükselişini sürdüreceği ve çok sayıda kişiye istihdam olanağı sağlayacak bir sektör olacağı öngörülmektedir. Turistik gezilerin geçmişten beri en

önemli güdüleyicilerinden biri olan din olgusu da günümüzde olduğu gibi gelecekte de önemini sürdürecektir. Din ve turizm olgularını bir araya getiren dini turizm ve bu turizm türünün yarattığı pazar büyümeye devam edecektir. Türkiye 2000 yılının canlandığı dini turizm pazarından büyük bir pay alabilmek için birtakım

faaliyetler yürütmektedir. Bu faaliyetler İzmir Valiliği tarafından yürütülen tanıtım çalışmaları gibi bölgesel faaliyetleri ve Turizm Bakanlığı'nın yürüttüğü Anadolu 2000 Projesi gibi ulusal bazda olmaktadır. Ancak, Türkiye'nin dini turizm arzı yönünde sahip olduğu değerler göz önünde tutulduğunda bu pazardan en

büyük payı alabilmesi beklenirken çok azıyla yetinmek durumunda kaldığı görülmektedir. Bu nedenle, hedef kitle gerçekçi şekilde belirlenerek çok yönlü bir tanıtım faaliyetine girilmesi ve eldeki olanakların daha etkin değerlendirilmesi çok sayıda dini turist Türkiye'ye gelmesini sağlayarak dini turizm gelirlerini arttıracaktır.■



Kaynaklar:

- 1) Aktaş, A. *Turizm İşletmeciliği ve Yönetimi*, Antalya, Eylül 1989.
- 2) Blake, E. C., A. G. Edmonds, *Biblical Sites in Turkey*, Sev Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş., 9th Edition, İstanbul, 1998.
- 3) Edmonds, A.G. *Turkey's Religious Sites*, Damko Publications, İstanbul, 1997.
- 4) Ramsay, W. *The Cities of Saint Paul*, Baker Books House, Grand Rapids, Michigan, 1963.
- 5) Turner, V., E. Turner, *Image and Pilgrimage in Christian Culture: Anthropological Perspectives*, Columbia University Press, New York, 1978.
- 6) Vukonic, B., *Tourism and Religion*, 1st Edition, Redwood Books Ltd., Great Britain, 1986.
- 7) <http://www.hti.umich.edu/relig/rsv>

İnternet + Ticaret =

@Elektronik Ticaret@

“...Acaba bundan sonra e-ticaret insanı nereye götürecektir? Şu an ki potansiyeline bakılırsa insanlar neredeyse yataktan kalkmadan imza atıp, el sıkışacak ve bunu bir içki ile kutlayabilecekler”

Elektronik ticaretin günümüzde geldiği noktayı özetleyen bu düşünce beraberinde başka noktaları da akla getiriyor: İnternetin hayatımızda giderek artan etkisinin ve bu etkinin oluşturduğu yeni düzenin getirdiği yararlar ve tabii ki ödenecek bedel...

Şu bir gerçek ki eğer internette yer almıyorsan gelecekte yer almıyorsun demektir. Günümüz toplumlarında bu derece vazgeçilmez bir yere sahip olan e-ticaret nedir?

ELEKTRONİK TİCARET NASIL BİR TİCARETTİR ?

Mal ve hizmet ticareti, sayısal biçime çevrilmiş yazılı metin, ses, video görüntülerinin işlenmesi ve iletilmesi, doğrudan tüketiciye pazarlama, tanıtım, reklam ve bilgilendirme, sipariş verme, elektronik para çıkarma, elektronik hisse alışverişi ve borsa, fikri mülkiyet haklarının transferi gibi işlemler elektronik ticaret kapsamında değerlendirilmektedir. Diğer bir deyişle artık insanlar bilgisayar başında oturarak bir mağazanın içinde gezebilecek, sadece bir iki fare tıklayışıyla rahat ve kolay bir biçimde geniş ürün yelpazesi içinde, zamandan tasarruf ederek dilediğine sahip olabilecektir.

Firma açısından ise, sadece gündüz saatleri ile

sınırlı kalmayan, 365 gün 24 saat açık olabileceği şansı veren, bölgesel olarak daha iyi bir alt yapı oluşturulmasına yardımcı olan, bunun yanında global pazarlara daha çabuk ulaşabilme ve bu yolla satışları arttırmaya olanak sağlayan bir gelişmedir e-ticaret. Bir diğer yandan maliyetler açısından hem finans hem de zaman yönünden tasarruf sağladığı bizzat bu sistem içinde işleyen şirketler tarafından canlı bir şekilde ortaya konmuştur. Rekabet açısından ele alındığında ise küçük, orta veya büyük ölçekli işletmelerin (istisnalar dışında) maliyet ve yeni pazarlara ulaşabilme gibi son derece uygun seçeneklerin bir araya gelmesiyle şirketler global zeminde de rekabete uyum sağlama fırsatını ele geçirebileceklerdir. Geleneksel ticaret ile karşılaştırıldığında bir çok bakımdan hemen hemen aynı işlemlerin (müşteri tarafından alma karar verilmesi, bir takım formlar doldurulması, bunların firmaya ulaşması ve daha sonra firma tarafından yapılması gerekli stok kontrolü, yeterli stok olduğu takdirde ulaştırma işlemleri için nakliye firması ile işlemin devam ettirilmesi ve kontrollerin her aşamada sürdürülmesi) yapılmasına karşılık teknolojinin yardımıyla daha kısa sürede bitirilmesi ve maliyetlerinin daha aşağı çekilmesi yönünden tercih edilecektir.

PEKİ YA GÜVENLİK ?

Bu konuda hâla bazı çekinceler olmasına rağmen elektronik ticaretin geçen yıllar içinde

ulaştığı potansiyel, bundan sonra güvenlik konusu üzerine artan bir oranda yoğunlaşılacağı en büyük göstergesidir. İnsanların birtakım işlerini bilgisayarlar aracılığıyla yapmaları, karşılıklı birtakım güvencelerin doğruluğu, bilginin bir bütünlük içerisinde ulaştırılması ve



COMPANY

gizliliği ile mümkündür. Bu amaçla ortaya atılan çözümlere göz atıldığında bu konuda ileri sayılabilecek ABD, Kanada, Avustralya, İngiltere, Almanya gibi

ülkelerde bir çok çalışmanın en uygun ortamı yakalamak üzere hızlı bir biçimde sürdürüldüğü görülmektedir. Net üzerinden müşteri, mağaza ve banka üçgeni arasında gerçekleşen bir alışveriş anında SSL (Security Socket Layer) olarak nitelendirilen, işlem sırasında müşteri ile mağaza arasındaki mesajların güvenli bir şekilde iletilmesini ve bankanın müşteriye hesap numarası ile birlikte kredi kartı yerine dijital sertifikasının kullanımını içeren ve SET (Secure Electronic Transactions) olarak adlandırılan Visa, Mastercard, Microsoft ve Netscape tarafından desteklenen finansal işlemlerin organize edilmesini sağlayan sistemler şu anda kullanımdadır. Açık Anahtarlı Kriptografi (gizli belgeleme) altyapısı üzerine oturtulmuş ve RSA algoritması denen, herhangi bir bilgiye ulaşma hakkı bulunmayan şahısların engellenmesi amacıyla bir çeşit

şifreleme görevi yapan aygıtlarla işletilen bu uygulamaların aksaklığa uğraması çok kolay gözükmesede bu konuya karşı duyarlı grupların (Hacker) varlığı gelişen teknoloji ile birlikte güvenlik yarışını hızlandıracak ve onu daha iyi bir düzeye getirecektir. Sonuç olarak güvenlik her zaman normal ticarete olduğu gibi önemini koruyacak ve üzerinde gittikçe yoğunlaşılacak bir konu olarak varlığını devam ettirecek...

E-TİCARETİN DÜNYADAKİ KONUMU NEDİR?

Önemli bir ekonomik büyüme vaat eden e-ticaret özel sektör ve kamu şirketlerinin de gündemlerinin ilk sıralarında yerini almış durumdadır. Peki dünyanın e-ticarette şu anki durumu nedir? 1995'de yok denecek kadar az olan e-ticaret hacmi 1997'de 26 milyar dolar civarına ulaşmış; yapılan tahminlere göre bu rakamlar 2001-2002'de 300 milyar dolara ve 2003-2005'te de 1 trilyon dolara ulaşacaktır.

E-ticareti en çok kullanan ülkeler sıralamasında ABD pazarın %80'ine hakimken Avrupa ve Asya onu çok gerilerden takip etmektedir. Bunun nedenleri arasında internet kullanımının yaygınlığının yanında tüketim alışkanlıklarının da etkisi bulunmaktadır. Fakat internet kullanıcılarının her geçen saniye katlanarak artması ve şirketlerin e-ticaretin getirdiği avantajları (malîyetleri düşürmek, yeni pazarlar yaratmak, vs...) kullanmak istemeleri artık e-ticaretin bir alışkanlık haline geleceğinin göstergesidir.

İNTERNET ÜZERİNDEN KİMLER NELER ALIYOR ?

İnternet üzerinden yapılan ticaret ikiye ayrılmaktadır; birincisi "business-to-business" olarak adlandırılan şirketlerin bayileri, distribütörleri, tedarikçileri arasındaki ticaret; ikincisi ise "business-to-customer" yani direkt tüketiciye yapılan pazarlama.

Şu anda dünyada yapılan ticaretin yüzde doksanı şirketler arasında gerçekleşiyor, fakat şirketlerin gözü bire bir pazarlama yaptığı tüketicilerdedir. Çünkü bu yeni pazarda yer edinebilmek ve bu sayede gelecekte de varolabilmek ancak müşteri odaklı e-ticaret sayesinde olacaktır. Bu konuda başarıya ulaşmış şirketler arasında verilebilecek en iyi örnek amazon.com'dur. 1995'de kurulan bu ünlü kitapçı bir garajda üç kafadar ortağın işe internet üzerinde web sitesi açmasıyla başladı. O dönemde kendilerine ait bir kitap dükkanları bile yoktu; internet üzerinden gelen siparişleri yan taraftaki kitapçıdan alıp, müşterilerine gönderiyorlardı. Sektöründe bir devrim yapan amazon.com 1997'nin ilk altı ayında 40 milyon dolar satış yaptı. Bu örnek internet üzerinde ne kadar çabuk iş kurulup, geliştirilebileceğinin bir kanıtıdır.

İnternet üzerinden yapılan kitap satışları pasta'nın sadece küçük bir bölümünü oluşturmaktadır; PC donanımlarından, seyahat ve eğlence hizmetlerine, hediye ve çiçeklere, giyim ve ayakkabıdan gıdaya hatta emlak alım satımına kadar geniş bir yelpazede alışveriş yapmak mümkün.

YA MÜŞTERİ ?

Sınırları kaldıran e-ticaret her kesimden, tüm yaş gruplarına hitap edebiliyor. Online alış-veriş yapanlar arasında 15-24 yaş grubu en büyük yüzdeye sahipken (%34), 25-34 yaş grubu ikinci sırada yer alıyor (%26). İnsanların kafalarında yarattığı satın alma kalıplarını kıran internet ilginç bir gerçeği de ortaya çıkarıyor; Opinion Research Corp.'un yayınladığı bir rapora göre (10.11.1998) erkekler bayanlara göre internette daha fazla alış-veriş yapıyor, aynı zamanda erkekler bayanlara göre online alış-verişte iki misli daha fazla para harcıyor.

Ülkemizde de hızla

büyüyen bu yeni pazar, ev kullanıcılarının artmasıyla yükselen bir ivmeyle ilerliyor. Artık TV reklamlarında erişim paketlerinin, çeşitli donanımların kampanyalarını izliyor, gazetelerden her gün yeni açılan bir sanal marketin haberini alıyoruz.

VE GELECEK ...

Günümüzde de rekabet ürünler arasından çıkıp iş ve organizasyon yapıları arasında yaşanmaya başladı. Ünlü guru Gary Hamel "İnternet sadece alternatif bir pazarlama kanalı veya reklam macerası değildir. İşlemleri hızlandırmanın bir yolu da değildir. İnternet yeni bir endüstrinin temelidir..." diyor.

Şu anda da ekonomiyi hızla değiştiren e-ticaret, ekonomik gelişimi desteklemiş rekabeti arttırarak satın alma ve stok maliyetlerinin düşmesini sağlamış, daha kaliteli, ucuz ve sürekli tedarik imkanı sağlamış, tüketici talebini sınırları kaldıran özelliğiyle arttırmıştır. Hatta bu zincir enflasyonu azaltma etkisi bile göstermeye başlamıştır.

Sonuç olarak, içinde yaşadığımız dünyada teknolojinin kaçınılmaz bir sonucu olarak hayatımızı bir çok bakımdan kolaylaştıran ve şirketler açısından da süreklilik anlamına gelen internet, ticaretin elektronik ortamda yürütülmesi düşüncesinin mutlaka daha da gelişerek geleceğe yansıacağına en büyük kanıttır. Bu doğal ilkenin devam ettirilmesi yönünde Türkiye ve dünyadaki şirketlerin yeni sayılan bu araca en azından mekanizmanın mantığına ters düşmemek için uyum sağlaması kaçınılmaz olacaktır.

*Katkılarından dolayı Tübitak Araştırma Merkezi WEB Proje Sorumlusu Cüneyt Göztepelî'ye Teşekkür Ederiz.

Ayşegül POLAT
&
Evren DARİK

KÂRLI BİR İZDİVAÇ



Hayal Etmek...

Koç ve Sabancı topluluklarının birleştiğini bir düşünün. Ya da bankacılık sektöründeki dev birleşmeleri... Ortaya nasıl bir şirket çıkacağını hayal bile etmek güç. Bol sıfırlı sermaye ortaklığı, büyük bir pazar payı ve de kışkırtıcı bir rekabet gücü.

Türkiye için bu tür birleşmeler şimdilik belirsiz gibi gözükse de dünya ekonomi arenasında neredeyse her gün yeni bir birleşme yaşanıyor. Havada milyar dolarlar uçuşurken rekabet de iyiden iyiye kızışıyor. Bu birleşmelerin nereye varacağını kimse kestiremiyor. Kuşkusuz 2000 yılında daha çok evlilik göreceğiz. Onlar muradına ererken, Türkiye'deki şirketler de kendilerine yeni "partner"ler aramaya başlayacaklar.

Şirket evlilikleri bazı sektörlerde yoğunlaşmış durumda. Her yıl artan bir hızla büyüyen telekomünikasyon sektörü, bu alanda at koşuturan şirketleri olduğu kadar yeni aktörleri de kaldıracak güçte. Finans sektörü, geleceğin ekonomisinde de önemli bir yer tutacak. Bununla birlikte üretimin en temel girdisi olan enerji ihtiyacı, birçok şirketi bu sektöre yatırım yapmaya

zorlayacak. Böylece büyük bir pazar oluşacak. Ama belki de en büyük birleşmeleri "medya-internet" sektöründe yaşayacağız. Gittide hayatımızın en vazgeçilmezlerinden olan internet birçok yatırımcının iştahını kabartıyor. O kadar ki, on yıllık bir geçmişi olan "American On Line" (AOL) internetle beraber o kadar büyüdü ki sektörün devlerinden biri olan Time Warner'ı bir çırpıda alverdi.

Herşeyin Başı Rekabet!

Peki, her şey nasıl başladı?

Aslında her şeyin nedeni rekabet! "Düşmanı yok ederek büyüme politikası" birçok şirkete kan kaybetti. Çünkü bu süreçte giderek sertleşen rekabet ortamı şirketlerin hem kâr paylarını hem de pazar paylarını düşürdü. Öyle ki, geleceğin modern savaş uçağı olarak üretilecek Joint Strike Fighter (JSF) projesi için havacılık devleri Mc Donnell Douglas ve Northrop Grumman; Lockheed Martin ile General Dynamics birleşmek zorunda kaldılar.

Önceleri şirketler arasında stratejik işbirliği anlaşmaları imzalandı. Şirketler birbirleri ile sıkı bir rekabete giriştikleri dönemlerde bir yandan da

nasil çıkarız bu işin içinden diye düşünmeye başladılar. Sonraları bol sıfırlı mevduatlarına güvenen büyük gruplar düşmanlarının hisselerini almaya çalıştılar. Hatta haklarında haksız rekabet davaları açıldığı bile oldu. Nitekim Microsoft'un patronu Bill Gates haksız rekabetten en çok başı ağrıyan kişi oldu.

İlk önce Otomotiv Sektörü...

Büyük birleşmelerin ilki Alman Daimler Benz ile Amerikan Chrysler şirketleri arasında yaşandı. Ortaya büyük bir otomobil devi çıkarken birçok otomobil devi birbirini satın almaya başladı. Japon devi Nissan, Fransız Renault ile flörte başlarken BMW, İngiliz Rover ve (ne kadar tepki toplasa da) Rolls Royce' u almayı başardı. Bir başka otomobil devi VolksWagense çoktan Çek Skoda'yı almıştı bile.

Aslında bugün her ne kadar farklı markalar sektörde yer alsada bunların çoğunluğunun ait olduğu en büyük beş firma: Daimler Chrysler, General Motors, Ford, Toyota ve Volkswagen. Son günlerde ise bu sektörde başka konular gündemde. Haberini "yetkili kaynaklara" dayandıran

Il Giornale gazetesi Stuttgart'ın dev şirketi Daimler Chrysler'in Fiat'ın oto bölümünü almak amacıyla bir anlaşma imzalamaya yakın olduğunu yazdı. Daimler Chrysler'in 1999 piyasa değeri 80 milyar euroya yaklaşırken İtalya devi Fiat aynı yılda 14 milyon araç sattı. Fiat yetkililerinin bu dedikodular hakkında yorum yapmamaları da şirketlerin borsadaki fiyatlarında bir artış sağlamıştı.

Dev Birleşmeler

Gelmiş geçmiş en büyük birleşmeyi hepimiz biliyoruz: American On Line (AOL) & Time Warner evliliği. Time Warner ile AOL birleşerek 350 milyar dolarlık yeni bir şirket oluşturdular. 82000 çalışan, dört TV kanalı, dört dergi ve Netscape. ICQ gibi online servisleri ile yeni şirketin medya alanında dev bir "kartel" ağı kuracağı da belirtiliyor. Son günlerde büyük birleşmeler sadece otomotiv sektöründe değil ilaç ve eğlence sektöründe de oluştu. Müzik dünyasının en büyük iki müzik şirketi EMI (İngiltere) ve Warner Music (ABD) birleşti. Böylelikle ortaya 19.5 milyar dolarlık bir piyasa değeri çıktı. Birleşmeyle beraber yeni şirketin listesinde Spice Girls, Rolling Stones, Madonna, Cher, Eric Clapton gibi ünlü sanatçı ve gruplar da yer alıyor.

AOL ve Time Warner'ın birleşmesinden sonra 2000 yılının ikinci en büyük evliliği iki dev ilaç firması arasında yaşandı. Glaxo Wellcome ve SmithKline Beecham'ın oluşturduğu yeni şirket 14 milyar sterlinlik sermayesiyle dünyanın en büyük ilaç şirketi oldu. Milyar dolarların

konusulduğu diğer dev birleşmeler ise şunlar: Ammirati Puris Lintas ve Loure & Partner World.

Wide 11 milyar dolarlık cirosuyla dünyanın en büyük beş reklam ajansı arasında yer alacak. Dünyanın en büyük mobil telefon şirketi İngiliz Vodafone Airtouch ile Fransız Viverdi SA internet için yeni bir şirket kurdular. Vodafone daha önce Alman şirket Mannesmann'ı satın almak istediğini duyurmuş ve bunda da başarılı olmuştu. Enerji sektöründe daha önce BP'nin American Amoco'yu satın almasıyla başlayan hareketlilik Exxon-Mobil birleşmesiyle iyice arttı. Aynı durum havacılık sektöründe de söz konusu. 5. nesil avcı uçağı JSF ihalesini rakiplerine kaptıran Boeing "Commanche" savaş helikopterinde de bazı sorunlar yaşıyor. Boeing, General Motors'dan Hughes Electronics şirketini alarak bir numaralı uydu üreticisi olmayı hedefliyor.

Ya Türkiye?

Global dünyada rekabet etmek, global bir oyuncu olmak için Türk şirketlerinin de birleşmesi gerek. Özellikle, tüketiciye dönük ürün ve hizmet veren şirketlerin daha da büyümesi Türk firmaları arasında ya da yabancı ortaklıklarla birleşmelere olanak verecek.

Gerçekte ise Türkiye'deki şirketler için "birleşme" deyimini hâla yabancı bir olgu. Günümüzde çok az şirket, evliliklerini ajandalarına alıyorlar. Bunun yanında cesur açıklamalar da yok değil. Dünyanın en büyük şirketleri ile ortaklık kuran Sabancı

Topluluğunun lideri Sakıp Sabancı geçenlerde en büyük hedeflerinden bir tanesinin 'Akbank'ın büyük bir bankayla birleşmesi olduğunu söylemişti.

Öte yandan bazı firmalar da evlilik yolunda somut adım atmıyorlar değil. Tabaş-Turcas ortaklığının yurtdışında yaşanan büyük birleşmeler kadar büyük bir hacmi yok; fakat diğer büyük şirketlerin yolunu açması da kesin gibi gözüküyor. Vestel'in kendine ABD'li bir ortak aradığı ve Swissair'in Türk Hava Yolları'na talip olduğu dedikoduları ortalıkta dolaşiyor.

Son olarak Hürriyet Gazetesi Genel Müdürü Ertuğrul Özkök'ün yazısına kulak verelim: "Türkiye'yi bekleyen ciddi bir tehlike var. Türkiye'nin medya kuruluşları yeterince büyüyemez, kuvvetlenemez, yeterince kârlı kuruluşlar haline gelemezse, onların başına gelecek şey de şudur: 'Devlet tarafından yutulmak'. Bunu önlemek için de Türk medya kuruluşlarının mutlaka büyümeleri, global evlilikler yapmaları, mali yapılarını kuvvetlendirmeleri gerekiyor."

Bizim temennimiz şirket evliliklerinin artması. Çünkü daha güçlü bir rekabet gücü birleşmeden geçiyor. ■

Volkan YILMAZ

RİSK

SERMAYESİ

Berna KIRKULAK
D.E.Ü. İşletme Fakültesi
Araştırma Görevlisi

Risk sermayesinin, diğer bir ifadeyle "Venture Capital" in tanımını yapmanın en kolay yolu neyin risk sermayesi olmadığını ortaya koymaktır. Bankaların işletmelere verdiği krediler, yatırımcıların sermaye piyasalarından satın aldıkları hisse senetleri, tahviller ya da gayrimenkul yatırım firmalarının satın aldıkları binalar, alışveriş merkezleri risk sermayesi olarak ele alınmaz. Diğer yandan, potansiyel büyüme hızı gösteren yeni kurulmuş bir firmaya yatırılan para, yeni bir ürün üretmeye başlayan özel bir firmadan alınan hisse senetleri risk sermayesi kapsamında ele alınır. Adından da anlaşılacağı üzere risk sermayesi, risk odaklı sermaye olup, yatırımcının onu nasıl şekillendireceği çok önem arz etmez. Bu model, girişimcilik yeteneğine sahip; fakat yeterli sermayesi olmayan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansman bulma olanağı sağlar. Ancak uygulamalar göstermektedir ki, risk sermayesi yeni kurulan şirketlere yönelik bir finansman tekniği olarak algılansa da kurulu olan, yani faaliyet gösteren işletmelerde de uygulanabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, risk sermayesinde gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan genç, yenilikçi ve menkul değer çıkaramayan işletmeler hedef alınmakla birlikte yaratıcı düşünce ve yeni ürün yaratmak esastır. Bir ortaklık türü olan risk sermayesinde girişimci ve risk sermayedarı olmak üzere iki ortak vardır.

Girişimci: Yeni ve yaratıcı fikre sahip olan, yeni ürün üretme çabasında bulunmaya hazır kişi veya kurumlardır.

Risk Sermayedarı: Uygun bulduğu yeni ve yaratıcı fikirleri değerlendirip, bunları sermaye ile destekleyen kişi ya da kurumlardır.

Sermayedar, desteklediği girişimcinin hisse senetlerini almak suretiyle girişimciye fon sağlar. Ancak şunu belirtmekte yarar vardır; desteklenen girişimcinin şirketinin anonim şirketi olması gerekir ki, hisse senetleri sermaye piyasasında işlem görsün. O nedenle, girişimcinin kuruluş sermayesini ya da işletme sermayesini finanse eden sermayedar, projenin başarıya ulaşması ve zamanla şirketin hisselerinin borsada kıymetlenmesiyle değeri yükselen hisse senetlerini borsada satarak çok büyük kârlar elde edebilir.

Risk sermayesi şirketlerinin girişimci şirketlerin finansmanında kullandıkları önemli araçlar ise hisse senedi, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil ve tercihi hisse senedir. Sistemin işleyişini aşağıdaki şema ile şöyle özetleyebiliriz:

Yatırımcılar özellikle uygulanabilir ve kârlılığı yüksek projeleri dikkatle alırlar. Bir başka deyişle, risk sermayedarı tarafından kabul edilecek projenin inhisar

özelligi taşıyor olması gerekmektedir. Bu nedenle, projeler büyük bir titizlikle incelenmekte ve mevcutlar içinden çok azı hayata geçirilmektedir. Örneğin; risk sermayesi uygulamasının yaygın olduğu Amerika'da kabul edilen proje oranı binde bir civarındadır. Diğer önemli bir husus ise, risk sermayedarının yeterli fona sahip olup olmadığıdır. Bu fonlar genellikle şu kaynaklardan oluşmaktadır.

-Bireylerin özel tasarrufları

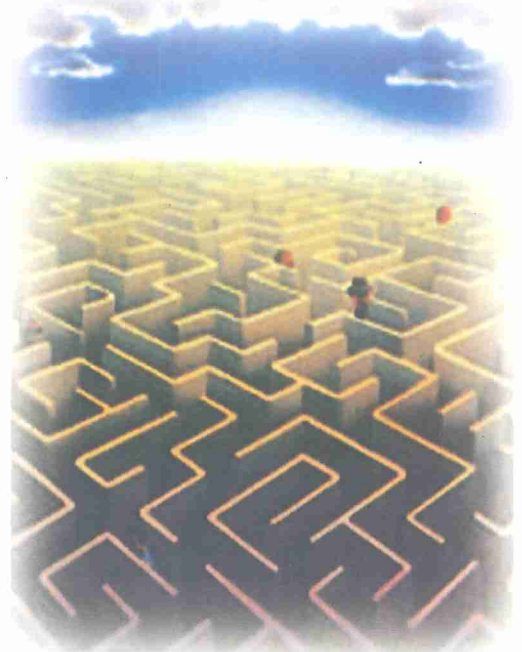
-Emekli Sandığı ve Sosyal Sigortalar gibi kamu tarafından sağlanan fonlar

-Yabancı yatırımcıların fonları

-Şirketlerin, vakıf ve diğer hayır kurumlarının fonları

Türkiye açısından değerlendirilmesi :

Risk sermayesine yönelik kanuni düzenlemeleri 6 Temmuz





işletmenin borsada işlem görmüyor olmasındır. Amerika, Almanya, İngiltere gibi ülkelerde KOBİ'lerin hisse senetlerini ihraç etmeleriyle bu şirketlerin borsada işlem görmeleri sağlanmıştır. Ülkemizde ise söz konusu işletmelerin bugünkü istikrarsız ekonomik ortamda ucuz kaynak ve fon temin etmeleri hayli zordur.

1993 tarihinde yayınlanan SPK tebliğinde görmekteyiz. 21629 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Tebliği, uygulamaların yasal bir çatı altında sürdürülmesini amaçlamıştır. Buna göre yatırım ortaklığı; "Kayıtlı Sermaye olarak kurulan başlangıç ve çıkarılmış sermayelerini esas alarak sermaye kazancı elde etmek amacıyla, risk sermayesi yatırımlarına yönelerek, risk sermayesi yatırım faaliyetlerinde bulunan ortaklıklardır." şeklinde tanımlanmıştır. Risk sermayesinin tanımının yasal çerçevede çizilmesiyle risk sermayedarı için hareket alanı belirlenmiştir.

Risk sermayesinin temelinde, desteklenen projenin başarıya ulaşmasıyla işletmenin hisse senetlerinin yüksek fiyattan satılıp, kâr elde edilmesi mantığı yatmaktadır. Ancak ne var ki, bunun için gelişmiş sermaye piyasalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin finansmanında önemli bir araç olarak görülen bu modelde en önemli sorun ise Türkiye'de pek çok küçük ve orta ölçekli

Çünkü ülkenin mali sistemi tam bir rekabetçi yapıya oturtulamamıştır. Özellikle de sermaye piyasasının diğer ülkelere oranla çok yeni ve yetersiz olması, yatırımcıları kısa vadede gelir elde etmeye yöneltmektedir. Oysa, risk sermayesi modeli orta ve uzun vadeli bir ortaklık olup, proje uygulamalarında başarısızlıkla karşılaşılması olasıdır. Bu nedenle, projelerde ivedilikle sigortalamaya sisteminden yararlanılarak büyük zararlar önlenmeye çalışılmalıdır.

Türkiye'deki risk sermayesi uygulamalarında yaşanan asıl sorun risk sermayedarı ile ilgilidir. Fonların, yetersiz ve kısa vadeli olması, proje riskinin yanı sıra ülkede ekonomik istikrarsızlığın bulunması, devletin tek risk sermayedarı olarak görülmesine yol açmaktadır. Fakat bu tür girişimleri salt devletten beklemek yerine özel sektörde benzeri bir teşebbüste bulunarak risk sermayesi şirketi kurup işletimini üzerine alabilir. Nitekim Amerika'da ve İngiltere'de pek çok özel risk sermayesi şirketinin faaliyet göstermesinin temelinde çeşitli vergisel kolaylıklar ve teşvikler yatmaktadır.

Sonuç:

Bu finansman modelinde kurulan işletmeler genellikle ileri teknolojiye dayanan mal ve hizmetler üretecekleri için, bu ürünlerin katma değeri de yüksek olacak ve yurtdışı pazarlarında satış şansını yakalamasıyla milli gelir artacaktır. Hele de zengin bir toplum yaratmanın yolunun mevcut kaynakları üretim faktörleriyle birleştirerek katma değer yaratmaktan geçtiği düşünülürse, risk sermayesinin önemini daha iyi anlayabiliriz. Çünkü bilgi çağı adını verdiğimiz günümüzde üretim faktörlerinden farklı olarak bilgi kullanıldıkça maliyetler düşmektedir. Bir başka deyişle, risk sermayesi uygulamaları ile ülkelerin sahip olduğu bilim düzeyi yükselirken, aynı zamanda üniversitelerde yapılan bilimsel çalışmalar rutin ortamından çıkarak içinde bulunduğu toplumun sorunlarını çözen, ihtiyaçlara cevap veren dinamik bir yapıya kavuşacaktır. Üretim kapasiteleri artarak maliyetler düşecek ve kaynakların rasyonel kullanımı sağlanmış olacaktır. Öte yandan, girişimcilik ve yenilikçilik ruhuna sahip kişiler harekete geçirilerek sermayenin ve üretim araçları mülkiyetinin tabana yayılması, kendi işine sahip insan sayısını artırırken aynı zamanda istihdama olumlu katkıda bulunacaktır. Ülkede işletme sayısının artması, devlete yeni vergi mükellefleri yaratacak ve bu işletmelerin ileride ödeyecekleri vergiler kamu maliyesini iyileştirici katkı yapacak ve böylece gerek yerli gerekse yabancı sermayenin ihtiyaç duyduğu kaliteli mal üreten yan sanayinin gelişimi sağlanacaktır. ■

Kaynaklar:

1. ALTAY Oğuzhan, "Binlerce Yıllık Finansman Modeli: Risk Sermayesi", İzmir Ticaret Odası Dergisi, Mart-Nisan, 1993, s.47-49
2. ÖZDEMİR Akmut, "Risk Sermayesi", İşletme Ekonomisi Araştırma ve Uygulama Merkezi, A.Ü.S.B.F. Ankara, 1990, s.6
3. KARASIOĞLU Fehmi, "Risk Sermayesi Üzerine Bir Deneme", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1995-1997, sayı:12, s.161-170
4. ZIDER Bob, "How Venture Capital Works", Harvard Business Review, November-December 1998, p.131

Müzik Kentler'le Tiyatro üzerine...



√ **Kısaca özgeçmişinizden bahseder misiniz?**

1948 yılında çocuk tiyatrosuna, 1950'de konservatuara girdim. 1955'de konservatuvarın yüksek bölümün bitirip Devlet Tiyatrosuna katıldım. 1959'a kadar Devlet Tiyatrosu'nda çalıştım. 1959'da Yıldız'la birlikte Devlet Tiyatrosu'ndan ayrılıp, İstanbul'a geldik. O zamandan beri İstanbul'da çalışıyoruz. İstanbul'da kendi tiyatromuzu kurduk. Ayrıca, Yıldız, İstanbul Üniversitesi'nde, ben Mimar Sinan Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapıyoruz.

√ **Tiyatrocu olmaya ne zaman karar verdiniz?**

Tiyatrocu olmaya hiçbir zaman karar vermemiştim. "Gir" dediler, konservatuara girdim. Çocuk tiyatrosunda çalışıyordum ama illa oyuncu olacağım diye büyük bir isteğim yoktu. Bir şey olacağım diye de düşünmüyordum. Bundan da şu sonuç çıkıyor ki bilinçaltımda tiyatrocu olmak istiyordum.

√ **Siz ailece tiyatrocusunuz. Bu bir yetenek mi, yoksa kuşakların birbirini etkilemesi mi?**

Bilemiyorum. Eğer yetenek diyorsanız insanın kendisinde vardır. Kuşaklardan kalıtım

yoluyla geçer mi, doğrusu onu bilemiyorum.

√ **Senelerdir sahnelerdesiniz. Tiyatrocu olmanın avantajları ve dezavantajları nelerdir?**

Aslında çok avantajı yok. Ne yazık ki hep dezavantajlarını yaşıyoruz.

√ **Özellikle Türkiye'de, değil mi?**

Herhalde... Derler ya "Alkış tiyatrocunun yaşam pınarıdır." Ama alkış da karın doyurmuyor doğrusu. Nankörlük etmeyelim, tabi. Eğer dışarıda birtakım işler yapabiliyorsak, o da konservatuvar bitirdiğimiz, tiyatro kökenli olduğumuz içindir. Ek işler yapıyoruz ki geçiniyoruz. Sadece tiyatro ile kalmış olsaydık çok zor olurdu.

√ **Tiyatro sanatçısı olmak size sosyal ve kültürel anlamda neler kazandırdı?**

Bütün meslekler insana bir şey kazandırır. Sadece tiyatrocu olmak değil. Eğer işini iyi yapıyorsan mutlaka kişiliğini kazanıyorsun. İnsan hele tiyatrocu olursa, "İyi bir tiyatrocu" olursa her şeyden önce insan olmayı öğreniyor. Aslında bütün mesleklerde böyle olması gerekir, bütün mesleklerin bir şeyler

kazandırıp, insanlara onu geri döndürmesi gerekir. Biz de bir şey kazanıyorsak onu tekrar seyirciye vermeye çalışıyoruz.

Herkes gibi felaketler olduğu zaman biz de elimizden gelen yardımı yapmaya çalışıyoruz, o ayrı bir şey ama iç dünyamızı seyirciye verebilirsek, onlara bir şeyler kazandırabilirsek ne mutlu bize.

√ **Sizce tiyatrodaki yeteneğin ve eğitimin rolü nedir?**

Bu işin %5-10'u yetenek, % 90'ı çalışma. Yetenek olabilir ama çalışmadıktan sonra o yetenek ne olacak? Bir şey bilmedikten sonra yetenek kaybolur gider. Müziğe yeteneği olan ama nota bilmeyen biri, hiç bir şey bilmiyor demektir. Parmaklarını çalıştırma tekniğini bilecek, her şeyini bilecek ki o yeteneğini gösterebilsin. Tiyatrodaki de öyle. Nefes çalışması, vücut çalışması yapacak, her gün çalışacak, çok okuyacak, ondan sonra yetenek. Sadece yetenekten bir şey olmayabilir.

√ **Sinema deneyiminiz de var...**

Sinemada çok fazla deneyimim yok doğrusu. Zaten film yapmaya vaktimiz olmuyor.

√ Son zamanlarda sinemada, tiyatrodaki genç ve üretken yetenekler var. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Umarım iyi olur diyorum. Açıkçası çok fazla genç yetenek görmüyorum. Hocalık yapıyoruz, o kadar fazla parlak birileri çıkmıyor. Üzülüyorum. Ayrıca genç yetenek genç yetenek diyerek insanları birden bire bir yerlere getirmek çok kolay oluyor. Halbuki o kadar kolay değil. Bir oyun oynuyor, oyun o kadar güzel oluyor ki seyirciyi alıp götürüyor ve müthiş bir şey oluyor. Sonra bakıyorsunuz, başka oyunlar oynadığı zaman bir şey yok. Bazen öyle oyunlar olur ki insanı alır götürür, üstüne biner gidersin. Seyirci bazı şeylerin farkında değil ne yazık ki.

√ Bu sanatın gelişmesi için neler yapılabilir?

Bu sanatın gelişmesi için bir takım şeyleri kaldırmak gerekiyor. Bir kere tiyatro parça parça yerleşmeye başlarken televizyonlar çıkınca, zaten tiyatroya gitme alışkanlığı olmayan insanlar evinde oturup televizyon seyretmeyi tercih eder oldu. Tiyatro seyretmenin hâla geleneği yok. Onun için Türkiye böyle işte; yağmur yağar gelmez, kar yağar gelmez, hava güzel olur gelmez, milli maç olur gelmez. Dışarıda böyle değil, insanlar taş yağsa bile tiyatroya gider. II. Dünya Savaşı'nda Almanya'nın her tarafı yıkılırken tiyatrolarda hâla oyun oynanıyordu. Bütün her yer yıkıldıktan sonra Almanya'da ilk önce tiyatro ve opera binalarını yaptılar. Yani okullardan önce onları yaptılar. O zaman bakıyorsunuz Almanya birden bire fırlamış gitmiş, biz hâla yerimizde duruyoruz. Türkiye'de bazı şeyler ne yazık ki kavranmadı. Sanata hâla,

olsa da olur olmasa da olur gözüyle bakılıyor.

√ Türkiye'de şu anda tiyatroya karşı bir talep var...

Şu anda Türkiye'de gençlerin stand-up şovlara talebi var. O da ne oyunculuk açısından, ne içerik açısından iyi değil bence. Bunlar rating hesaplarının devamı.

√ Müziklere sanki bir dönüş var. Özellikle yaz dönemlerinde çok pahalı prodüksiyonlarla müziklere dönüyor.



Aslında müzikal oynayacak yer yok. Salon yok ki müzikal yapılsın.

Müzikal masrafını çıkarmıyor o zaman da çok zor oluyor. 3-5 tane oyun onun prodüksiyonunu karşılamaz ki...

√ Bu yoğun tempoya nasıl dayaniyorsunuz? Mesela iki oyun ard arda oynuyorsunuz.

Zor bir şey değil, ben ard arda üç oyun oynuyordum. Burada herkes öyle çalışıyor. Sabah buraya geldim, prova yaptım. Zaten kendi tiyatromuzda da sürekli prova yapıyoruz. Bir taraftan okul, bir taraftan da oyunlar, turneler. Buradan ilk uçakla gidip

Kadıköy'de oynayacağız. Oradan ben dört, beş günlüğüne Şanlıurfa, Mardin taraflarına gideceğim.

√ Tiyatro yaşamınızda karşılaştığınız zorluklar neler oluyor?

Genellikle turnelerde zorluklarla karşılaşıyoruz. Bizi getirip götürülenler, organizatörlerden çektiğimiz zorluklar var.

Eskiden Anadolu'yu çok dolaşırdık. Bir çıkardık en az bir buçuk, iki ay dolaşırdık. Yazları o zamanlar açık hava tiyatroları, sinemaları vardı. Bütün yaz oralarda dolaşırdık. İstanbul'un ne kadar yazlık sineması olan semti varsa oralarda oyun oynardık. Gene de güzel günlerdi o günler. Belki o zaman daha da çok rağbet vardı tiyatroya. Şimdi nüfus arttıkça, tiyatro seyircisi artacağına azalıyor. Aynı şekilde de kalsa ben onu azalıyor var sayıyorum. 1960'larda ne kadar seyirci varsa gene aynı miktar da seyirci var. O zaman İstanbul'un nüfusu bir milyondur, şimdi on, on beş milyona vardı...

√ İlerde iş çevrelerinde söz sahibi olacağız. Bize hayata dair ne söylemek istersiniz?

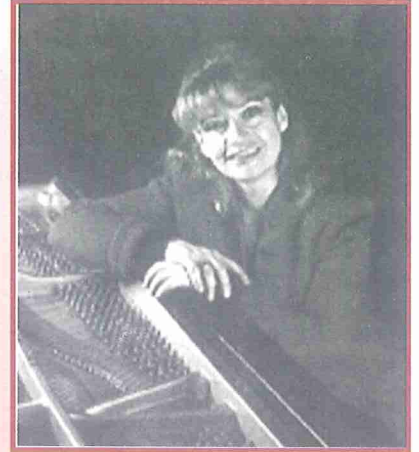
Hayatı yaşayacaksınız, bütün zorluklarıyla, güçlükleriyle... Yılmayacaksınız, çalışacaksınız...■

Dilek KOÇ
&
Nihan YÜKSEL
&
Sinem KARCI

Müzik

MÜZİĞE ADANMIŞ BİR YAŞAM ve İDİL BİRET...

İlk piyano derslerini Mithat Fenmen'den aldı. TBMM'nin çıkardığı özel kanunla yedi yaşında Fransa'ya gönderildi. Nadia Boulanger'ın gözetiminde Paris Konservatuvarı'nın yüksek piyano, eşlikçilik ve oda müziği bölümlerini birincilikle bitirdi. Beş kıtayı kapsayan sayısız konserlerinde Boston Senfoni, Leningrad Flarmoni, Leipzig Gewandhaus, Dresden Staatskapelle, Sidney Senfoni, Tokyo Filarmoni, Paris Senfoni gibi orkestralarla Boult, Kempe, Keilberth, Sargent, Monteux, Leindsdorf, Scherchen, Rozhdestvensky, Mackerras gibi ünlü şeflerin yönetiminde çalmıştır. Montreal, Royan, Atina, Persepolis, Berlin, Ruhr dahil olmak üzere birçok uluslararası festivale katıldı. Uluslararası 1. İstanbul Festivali'nde Yehudi Menuhin ile Beethoven'in sonatlarını, 1986 Montpellier Festivali'nde Beethoven Senfonileri'nin Liszt tarafından yapılan piyano uyarlamalarının tamamını dünyada ilk kez dört konserde seslendirdi. Kraliçe Elisabeth (Belçika), Van Cliburn (ABD), Busoni (İtalya), Liszt (Almanya) gibi birçok uluslararası piyano yarışmasında jüri üyeliği yapan İdil Biret'in aldığı ödüller arasında Lili Boulanger (Boston), Harriet Cohen Dinu Lipatti (Londra) bulunmaktadır. İdil Biret 1973 yılından beri Devlet Sanatçısıdır. Sanatçı bugüne dek altmış aşkın kayıt yapmıştır ve bunlar pek çok eleştirmenin takdirini kazanmıştır.



*** Türkiye genelinde sizce klasik müziğe ilgi gösteriliyor mu, salonlar dolmaya başladı mı?**

Tabii ki. Benim en çok istediğim şey salonların dolması, daha çok ilgi gösterilmesidir. Çünkü klasik müzik hakikaten müziğin en yüksek mertebesinde. Fakat bu mesleğin gerektirdiği güç çalışmalar var. Ama insanlar bir şekilde çalışmadan da bir şeyler yapıyor ve aynı şekilde bunları da sanatsal buluyor. Sanat yapmak için hakikaten çok çok uzun, çok dikkatli, çok özverili çalışmak lazım. Bu bakımdan birçok şeyin birbirine karıştırılmasını doğru bulmuyorum. Çünkü

kalite son derece önemlidir ve iyi bir şey yapmak için bütün bir yaşam verilir. Fakat üç şarkı söyleyerek sonradan sanatçı oldu diyenleri doğrusu ben anlayamıyorum.

*** Şu anda Türkiye'de müzik alanında yaşanan çeşitliliği nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kalite iyi olduğu zaman çeşitlilik her zaman iyidir. Kalite, yani insanların işlerini ellerinden gelenin en fazlasıyla, en büyük özveriyle yapması çok önemlidir. Maalesef bugün gürültüyü müzik olarak adlandırıyorlar. Bence bu çok yanlış. Gürültü gürültüdür, müzik müziktir.

*** Konservatuarlara özellikle 90'lı yıllarda çok fazla talep oldu ve bunlar üniversite sınavına kadar sürdü. Bunu neye bağlıyorsunuz? Neden konservatuvarlar bu kadar popüler oldu?**

Birçok sebebi var. İnsanların yapı olarak güzel şeylere merakı vardır. Sanat da çok güzel bir şey ve öyle bir lisan ki her yerde anlaşılır özelliğe sahip. İnsan konuştuğunda bazen kendini karşısındakine anlatamayabilir. Ama müzikle bütün dünyanızı anlatabilirsiniz. O bakımdan herhalde insanlar bunun farkına vardılar. Tahmin ediyorum, bunun insanlar üzerinde büyük bir etkisi var.

*** Türkiye'de pek çok yere gittiniz. İzmir'in bir farkını gördünüz mü? İzmir uygarlığın beşiğidir, İzmir'in insanı sanata yatkındır derler. Sizin bu konuda izlenimleriniz neler?**

Tabii ki burada çok büyük bir gelenek var. Unutmamak lazım ki ilk opera tutkusu İzmir'de oluştu. Tarihini anımsaymasam da ilk operanın burada oynandığını biliyorum. Fakat isterim ki sanata ilgi daha da fazla olsun. Daha da fazla çalışalım ve yaptıklarımızı eleştirebilelim. Çünkü yaptıklarımızı hep beğenirsek ilerleme imkanı olmaz. Ve "Bugün salon doldu, bu da bize yeter." demek doğru değil. Her zaman daha fazlasını istemeliyiz. Salonların yetmemesi lazım, her zaman daha iyisini aramalıyız, her zaman daha, daha, daha... Her durumda geçerli olan şey "Ben bunu yaptım, bu da yeterli." demektir.

*** Nasıl bir çalışma programı uyguluyorsunuz? İstedığınız seviyeye ulaşabilmek için günde kaç saat çalışmanız gerekiyor?**

Sürekli çalışmak gerekiyor. Uyurken bile çalışıyorsunuz. Bilinçaltı hiç durmuyor ve bunlar kişiyi gelişmeye yönlendiriyor. Çalışmalar her zaman da verimli oluyor diye bir şey yok. Bazen çok iyi yapayım derken her şeyi bozabiliyorsunuz. Bunun için hassas bir denge ve yaptığınız şeyi uzaktan da görebilme yeteneği gerekiyor.

*** Mesleğinizin zor tarafları nelerdir?**

Öncelikle yalnız yetenek yetmiyor. Yetenekten sonra çok fazla ve çok ciddi çalışmak lazım. Yaptığınız işte kendinizi rahatça eleştireceksiniz. "Ben bestenin

burasını beğenmedim. Ama bunu kimse farketmez." demeyeceksiniz. Beğenmediğiniz bir eseri ortaya çıkarmak çok tehlikeli, çünkü o noktada başkalarını değil kendinizi aldatıyorsunuzdur. Ve işte o zaman düşmeye başlıyorsunuz. Kendimize karşı sorumlu davranmak ve meslek disiplini içinde olmak çok önemli.

*** Bu mesleği Türkiye'de icra etmekle batıda icra etmek arasında sizce ne gibi farklılıklar var?**

Ülkemizde hiçbir devletin yapmadığı, sağlamadığı olanaklar sağlandı. Ben çocukken "Yetenekli Çocuklar Kanunu" vardı ve sanıyorum şimdi de gündemde. Düşündüğümüzde, hepimizi etkileyen bir destek bu. Mesleğim bakımından piyanolarla çok fazla problemim oluyor. Bu nedenle daha fazla bakıma ihtiyaç var ve daha fazla salona ihtiyaç var. Maalesef bunlar bilhassa mali şartlara, insanların nereye, ne şekilde yatırım yaptıklarına bağlı. Eskiden bir memleketin ileri olması kültürle ilgiliydi. Ama şimdi mali imkan nerede fazlaysa orası geliyor. Bu bütün dünyanın problemi.

*** Bir devlet sanatçısı olarak son zamanlardaki devlet sanatçılığı tartışmasını haklı buluyor musunuz?**

Çok çalıştığım için Devlet sanatçılığının tartışma konusu olduğunun farkında değildim. Bu tür gereksiz konular insanları çok meşgul eder. Yüksek atlamada engeli yüksek tutarsanız işte kaliteyi getirir, onu indirirseniz kalite düşer. Bu az önce söylediklerime giriyor. İşinizi öncelikle siz beğeneceksiniz. İş kolay yollarla yapmamak

gerekiyor. Böyle olduğunda kimse size aldırmıyor.

*** Seyirci affetmiyor yani...**

Evet, ama önce siz kendinizi affetmeyeceksiniz. Sonradan seyirci affetmedi diye üzülme faydasız. Bunlar katı gerçekler de olsa söylemem gerektiğine inanıyorum. Çünkü dünyanın her tarafında bir kolaya kaçma ve bir mekanikleşme var. Sonuçta da bir sanat kirliliği ve kalitesizlik var. Bunlar iyi şeyler değil.

*** Sizce müzik konusundaki çalışmaların ileri götürebilecek miyiz?**

Çalışmalarımızı iyi bir şekilde gerçekleştirsek neden olmasın. Ben olumlu fikirlere zıt olan biri değilim. Yalnız bazı gürültülerin insanların beynini yıkamak için kullanılmamasını istiyorum. Duyduğumuz gürültülere müzik dememek lazım. Sessizlikten korkulan bir zamandayız. Televizyon açık olacak, ritmik bir gürültü olacak, yani daimi yüksek sesli bir şeyler olacak. Oysa sükunet, yalnız kalabilmek de çok önemli. Bunu yapabilmek için bir dengeyi bulmak lazım. Beni rahatsız eden birçok şey var. Televizyon gibi çok faydalı olacak iletişim araçları var ama şiddete teşvik etmeleri çok yanlış. Şiddet zaten insanın tabiatında var ama onu ıslah edip iyi bir yöne kanalize etmek gerekir. Bunu yapmadığımız zaman da boşu boşuna enerji sarfediyoruz. ■

Dilek KOÇ
&
Sinem KARCI

Mezunlarla Röportaj

Tülin Süren - Class of '92

◇ Kısaca özgeçmişinizden bahsedermisiniz?

1972 İzmir doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Uşak'da tamamladıktan sonra İzmir'de Maliye Meslek Lisesi'nde okudum ve 1988 yılında 9 Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü kazandım. 1992'de Ege Bisan Şirketler Grubu'nda çalışmaya başladım. 1995 yılında ise halen çalışmakta olduğum R.J.Reynolds Torbalı/İzmir şubesine geçtim. Şu anda bu şirkette muhasebe müdürü olarak görev yapıyorum.

◇ Mezun olduğunuz bölümü isteyerek mi seçtiniz?

Ben ne istediğime ortaokul yıllarında karar vermiştim. Kendimi o dönemde analiz etmiştim. En başarılı olduğum ders matematikti. En çok zevk aldığım uğraşlar puzzle çözmek, ya da analitik mantık kullandırmayı gerektiren işlerdi. Ortaokul yıllarında durum buydu. Daha sonra üniversiteyi bitirmiş ama mesleğinde başarılı olmayan ya da tatmin olmayan insanları gözlemledikçe; kendime en uygun, en çok zevk alabileceğim ve de popüleritesi olan bir meslek seçmek istedim. Babam muhasebeciydi. Biraz da onun yönlendirmesi oldu belki. Maliye alt yapım olduğu içinde üniversiteye hazırlanırken işletme veya iktisat seçmeye

karar verdim. Sonra ikisinin arasındaki farkı araştırmaya başladım. Teorisyen olmaktansa uygulayıcı olmak istiyordum. Uygulayıcı olmak içinde en etkin yol işletmeyi.

◇ Neden 9 Eylül İngilizce İşletme?

Benim girdiğim dönemde Türkiye'de çok iyi üç işletme fakültesi vardı. Boğaziçi, ODTÜ ve Marmara. Marmara'daki bir, iki senelik bir fakülteydi. İzmir'de okumuştum ve ayrılmak istemiyordum. Bu sebepten 9 Eylül İngilizce İşletmeyi kazandığım zaman çok sevinmiştim. Bir de karakter olarak her şeyin en başında olmaktan çok zevk alan bir kişiyim. Yeni kurulan bir şirkette olmaktan, yeni yapılan bir evi dekore etmekten hoşlanan bir insanım. Fakültenin de ilk öğrencilerinden olmak bana çok gurur vermişti.

◇ Bunun sıkıntısını yaşadınız mı?

Yaşadık. Birçok şey bizle başladı. Birçok şeyin de eksikliğini hissettik. İ.İ.B.F.'ye baktığımızda eğitim kadroları, mekanizması oturmuş, binaları var diyorduk ama şu anda bu iki fakülteyi karşılaştırdığımızda, bizim fakültenin her anlamda çok farklı bir fonksiyonu, çok farklı bir vizyonu, farklı bir görüşü var. Bu farklılığı yaratan

da öğrenciler. Öğretim görevlilerinin, özellikle de Ceyhan Bey'in desteği olmasa olmazdı. Ama bizim zamanımızda öğrenciler de çok istekliydiler. Hâla da öyle olduklarına inanıyorum. Sadece üniversite okuyup bitireyim mantığıyla gelen öğrenciler değillerdi ve birçok şeyi gördükleri için değil içlerinden gelerek yapıyorlar. Kısaca işletme bölümünü biraz gelecek kaygısı yüzünden, biraz da popüler ve karakterime uygun olduğu için seçtim. Daha sonra finansman-muhasebeyi de analitik mantığın çok etkin olduğu bir dal olması nedeniyle istedim. Yanlış hatırlamıyorsam, okuldan mezun olduğumuzda 70 kişiydik. %90'ımız pazarlama dalında çalışmak istiyordu. Finansman muhasebe isteyenlerin çoğu bankacı oldu. Özel sektörde bu dalda çalışan iki kişiydi.

◇ Fakülteyi kazandıktan sonra kendinizi geliştirmek için neler yaptınız?

1.sınıfın yazında Uşak'da bir tekstil şirketinde staj yaptım. 2.sınıfın yazında Uşak'da bir bankada kısa bir süre staj yaptım. 3.sınıfın yazında da İzmir'de Bisan Şirketler Grubu'nda staj yaptım. 4.sınıfta da buradaki stajıma devam ettim. Ben hep farklı sektörlerde staj yaptım ve bu doğru seçimi

yapmamda çok etkin oldu diye düşünüyorum. Bankacı olmak istemediğime 2.sınıfın sonunda yaptığım banka stajı sonrasında karar verdim. Üretim şirketinde çalışmak istediğime de tekstil şirketi ve Bisan'da yaptığım stajlar sırasında karar verdim. Üniversitede okurken kendimi geliştirmek ve bilgisayar kullanabilmek adına her dönem bir program öğrendim. Şimdi de hangi sektörde çalışırsanız çalışın, kalite ve kalite mentalitesiyle ilgili şeyler çok popüler. Onların takip edilmesi gerekir.

◊ İş yaşamınız nasıl başladı ve gelişti?

1992 yılında Bisan Şirketler Grubu'nda çalışmaya başladım. 1995'te R.J.Reynolds'a geçtim. Geçmişe bakarak değerlendirdiğimde kendimi iş hayatında başarılı buluyorum. Başarılı olmamda bana yardımcı olan ilk şey öğrenmeye açık ve tatminsiz oluşum. Daha çok şey bilmek ve her şeyin daha iyisini yapmak konusunda çok çaba sarfettim. Yani bildiğimle yetinmedim. Tatmin olmadığım şey her zaman bilgi ve öğrenme isteğiydi. Bu da başarılı olmamda çok etkili oldu. İkinci önemli şey de bilginin nereden edinileceği. Bir takım kaynaklar olması lazım. Özellikle yapısı oturmuş, kemikleşmiş şirketlerde yıllardır çalışan, kimilerince fosil, artık sadece işe gelip giden insan diye tabir edilen kişilere ben çok tecrübeli insan gözüyle baktım ve onlardan maksimum ölçüde faydalanmam gerektiğini düşündüm. Bu bana çok yardımcı oldu. Örneğin Ege Bisan'da muhasebede çalışırken ithalat - ihracaat departmanına

gidip o işi öğrenmeye çalışıyordum. Çok sıkışık olduklarında onlara yardım ediyordum. Sonra da kendi işimi yapmak için mesaiye kalıyordum. Çünkü kimse bana ekstra olarak, kendi çalışma saatleri dışında öğretmek istemeyebilirdi. Bu şekilde başkalarının tecrübelerinden faydalandım. İlk işe başladığımda durum böyleydi. Daha üst pozisyonlara



geldiğimde ise tecrübeliyim ama her şeyin tamamını yapmam mümkün değil mantığıyla hareket ettim. Mesela burada 6 kişi var 6 ayrı detayla ilgileniyor. Ben sonucunu görüyorum. Detaylardaki şeyleri kaçırmamak için hiç bilmiyormuş ya da az biliyormuş gibi onların bilgisine başvuruyorum; çünkü bilgiye saygım yüksek. Bence insan hayatındaki en büyük değer. Böyle davranmanın çok büyük faydasını gördüm. Belki herkes için çok kolay değil

"Ben bu konuda eksikim." diyebilmek ama bunu söyleyince önünüzde o kadar büyük bir ufuk açılıyor ki, bence her zaman insanların öğretme istekleri öğrenme isteklerinden daha fazladır. Ben onların bu yönünü çok iyi kullandığıma inanıyorum.

◊ Bir iş gününüz nasıl geçiyor?

Şehir dışında çalışmam nedeniyle yol zamanımı çok alıyor. Trafikte gidip geliyorum. İş yerinde ise özellikle yönetici olduktan sonra vaktimin çoğunu toplantılar alıyor. Toplantılar en büyük zaman düşmanı. Bunun dışında en çok rapor incelemek, analiz yapmak, yeni fikirleri ekibime empoze etmek vaktimi alıyor. Burada vaktim kendi işimle, ekibimle, işimizi geliştirme çabalarıyla geçiyor. Bir iş olgunluğa ulaşmaya kadar belli bir zaman harcamanız gerekiyor. O işi kısa bir zamanda çok sıkışarak da çıkarabilirsiniz, daha uzun bir zamanda sindire sindire de yapabilirsiniz. Ben genelde ikinci yöntemi tercih ediyorum. Çünkü daha etkin olduğunu düşünüyorum. Açıkçası ilk yıllarda vakit konusunda bu kadar rahat değildim. Mesela bir röportaj teklifine evet diyecek durumda değildim. Zaman içinde, tecrübe kazandıkça iş yaşantıyla özel yaşantım arasındaki dengeyi kurduğuma inanıyorum. İş yaşantımın ilk günlerinde "Benim de özel yaşantım var, ben de gencim." mantığında değildim. Gece gündüz deli gibi çalışıyordum. Ama şu anda elde

ettiklerime baktığım zaman -maddi şeyleri kastetmiyorum- bu tecrübeyi, bu birikimi, başka türlü elde edemezdim. Bu halimle hem kendime, hem çalıştığım şirkete ve de topluma faydalı olduğumu, katkıda bulunduğumu düşünüyorum.

◇ İş hayatı ve okul hayatı arasında sizce ne gibi farklar var?

Bir kere iş hayatında her şey sizin için önceden planlanmış. Rahat bir iş ortamında çalışsanız bile, size verilen işleri zamanında bitirmeniz lazım. Sorumluluk beraberinde stresi de getiriyor. Zaten stres hayatın her aşamasında var; bir de üstüne iş stresi yükleniyor. Okulda zamana karşı çok fazla yarışmıyorsun. İş hayatında ise her gün zamana karşı yarışyorsun. Üniversitede sürekli çizilen bir alanda yaşamıyorsun. Bugün okula gitmek istemiyorsan gitmezsin; ama işte böyle bir şansın yok. Bir anlamda çalıştığın şirket senden özgürlüğünü satın alıyor. Bu olayı çok iyi ayarlamak lazım. Ben rahatlamak için elimden geldiğince spor yapıyorum. Tiyatroya ve sinemaya da vakit ayırmaya çalışıyorum.

◇ Son sınıflara meslek seçimi konusunda neler önerirsiniz?

Doğru seçim yapmak için en iyi yöntem kış ya da yaz ayrı sektörlerde staj yapmak bence. Böylece o sektörden ziyade, insan kendini tanıyor. Kimileri bankacılık gibi rutin, masa başı işlerden hoşlanırlar. Aslında her mesleğin hem rutin, hem de dinamik yanları vardır. Kimilerine de dinamizm, mesela bir üretim ya da satış sahasında olmak daha cazip gelir. İnsanın çalıştığı işten memnun olması çok önemli. Mesela ben sabah 7'de evden çıkıyorum; akşam 19:00'da

eve dönüyorum. Neredeyse 12 saatim burada geçiyor. Geri kalan 12 saatin büyük bir kısmını da uyku alıyor. Dolayısıyla hayatım burada geçiyor. Bu hayattan zevk alabilmem için de tatmin olmam gerekiyor. Mezun olduktan sonra zevk alabileceğin işi denemeyanılma yöntemiyle bulmak çok riskli; ayrıca zaman alıyor. Bunun için ne iş yapmak istediğinize daha önceden karar vermelisiniz. Stajlar insana bu konuda çok yardımcı oluyor. Dolayısıyla planlı olmak, hedef belirlemek gerekiyor. Ne istediğinize ya da ne istemediğinize karar vermeniz lazım. Mesela kimileri ne istediğini tam olarak belirlememiştir; ama ne istemediğine çoktan karar vermiştir. Dediğim gibi kararlı olmak ve hedef belirlemek esas. Mezun olacağımız zaman hocalar: "10 yıl içinde orta kademe bir yönetici olmanız lazım; o niteliğe sahipsiniz." diyorlardı. Ben bu hedefi kendime 5 yıl olarak koydum ve 5 yıl içerisinde de gerçekleştirdim.

◇ Sizce hangi işi şu anki işinizden daha iyi yapardınız?

Şu anki işimden daha iyi yapabileceğim tek şey "iş analizi" olurdu herhalde. Aslında bu iş şu anki işimin bir parçası.

◇ Kariyerinizle ilgili planlarınız neler?

Kısa vadede R.J.Reynolds'da daha geniş bir finansman sorumluluğu istiyorum. Uzun vadede de düşündüğüm şu; her grubun bir birliği, odası vardır. Çok etkin çalışırlar; özellikle de kendi mesleklerindeki insanların haklarını korurlar. Doktorlar ya da avukatlar odası gibi. İşletme mezunları için özellikle de muhasebe-finance seçenler için Serbest Muhasebeciler ya da Mali Müşavirler Odası

dışında bir kuruluş yok. Açıkçası bu kuruluşun da belgeye bağlı meslekleri kapsadığı için herkesi içine almadığını düşünüyorum. Mesela serbest muhasebecilik belgeniz yoksa o kuruluşa üye olamazsınız; dolayısıyla da bir hakkınız olmaz. Organize olabilirsek haklarımızı daha iyi koruyacağımızı düşünüyorum. Maliye okulu okumam ve buradaki konumum sebebiyle çok kısa sürede serbest muhasebeci belgesi alabilirim. Fakat bu konuda hiçbir girişimde bulunmadım şimdiye kadar ve bulunmayı da düşünmüyorum. Sadece belgesi olan insan böyle bir organizasyonun içinde var olmamalı bence; diploması olan ve bu işi de bilfiil yapabilen herkes bir çatı altında toplanabilmeli. Kariyerimle ilgili uzun vadedeki hedefim ise böyle bir organizasyonun kurulması için bir şeyler yapmak. 15-20 yıl sonra kariyerimi bununla noktalayabilirsem hakikaten hem kendime, hem içinde bulunduğum meslek gurubuna, hem de için de bulunduğum topluma ciddi bir katkı olabileceğini düşünüyorum. Sizden bir ricam var, eminim diğer arkadaşlarımız da benimle aynı görüşü paylaşıyorlardı; hem bizlerden, yani mezunlardan, hem de fakültede bulunan öğretim görevlilerinden maksimum fayda sağlamaya çalışın. Bizlerle iletişim kurmaya devam edin ve de öğrenciliğinizin keyfini çıkarmaya çalışın. ■

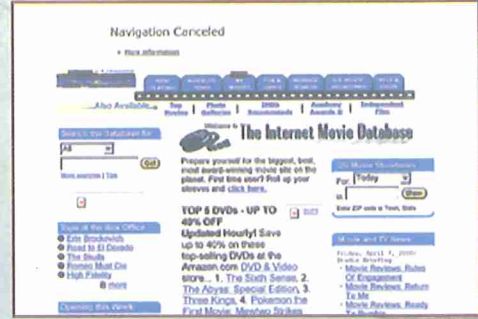
Serap BOLAYIR
&
Ayşenur ALTAN

INTERNET



www.hisse.net

Son günlerin en çok kazandıran yatırımı; borsayı internetten takip etmeye ne dersiniz? Düzenli olarak güncellenen bu site içerik zenginliğiyle dikkat çekiyor. Grafik tasarımı da hayli başarılı olan sitemin tek eksiği site içi arama motoruna sahip olmaması. Eğer bir borsa tutkunuyunuz ve paranızı yakından takip etmek istiyorsanız bu siteyi sık kullanılanlara mutlaka eklemelisiniz. ■



www.imdb.com

İnternette sinema... Bugüne kadar yapılmış bütün filmler hakkında istediğiniz bilgiyi bulabileceğiniz bir adres olan www.imdb.com, size kendi toplistinizi oluşturmanız için de olanak sağlıyor. Ayrıca yeni sezon filmlerine, oyunculara ve ödüllere de geniş yer veren siteyi bütün sinemaseverlere tavsiye ederiz. ■



www.hot100.com

İnternet turunuzda ilk durak olmaya aday bir site. Sitede bulunan arama motorunun yanısıra konular başlık halinde mevcut, istediğiniz konuya mousenizi bir kez tıklayarak ulaşabiliyorsunuz. Site iş ve alış-veriş dünyası, eğlence, haber, teknoloji ve eğitim hakkında en yeni haberleri size ulaştırıyor. Kullanıcıya sağladığı olanaklarla internet dünyanıza hareket getirecek bir site. ■

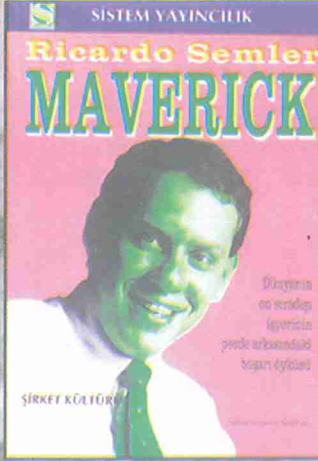


www.computerjobspage.com

İnternet her şeyi ayağınıza getirdiği gibi iş imkanlarını da hizmetinize sunuyor. Bunun en güzel örneklerinden biri de kariyer siteleri. Computerjobspage.com'a girerek özgeçmişinizi, çalışmak istediğiniz departmanları ve tabii ülkeleri bırakarak kendi kariyerinize yön vermeniz çok kolay. Yalnızca iş arayanlara değil, gelecekte çıkacak fırsatları kaçırmak istemeyenlere de hizmet sunan bu siteye uğramanız hayatınızı değiştirebilir. ■

Selin İŞEVCAN
&
Elif YONCA

Kitap

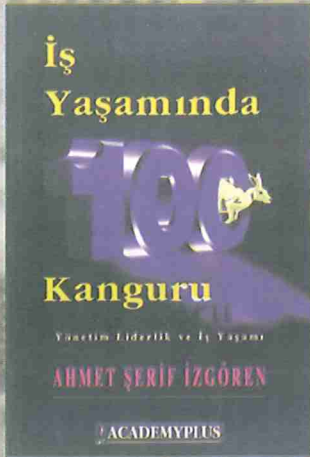


Sistem Yayıncılık
Ricardo Semler
Çeviri: Tevfik Ertan
390 sayfa

dinamik ve yenilikçi şirketlerden biri yaptığını anlatmaktadır. ■

Maverick

Ricardo Semler, bir şirketi resepsiyon görevlisinin olmadığı, kıyafet kurallarının uygulanmadığı, işçilerin ücretlerini kendilerinin belirlediği ve çalışma saatlerinin zora dayandırılmadığı bir şekilde yönetiyor. Pratik ve birinci elden deneyimlerle dolu olan bu başarılı işletme öyküsünde Semler, durgunluğa sürüklenmiş, eski moda bir şirketi nasıl dünyanın en

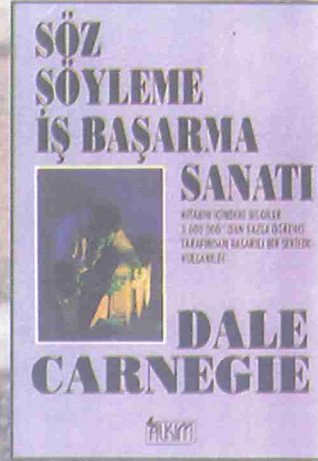


Remzi Kitabevi
Ahmet Şerif İzgören
243 sayfa

alıntılarla süslenmiş olan kitabında, piramit liderlik içinde yer alması gereken "güçlü kişilik özellikleri", "üstün organizasyon yeteneği", "etkin insan gücü yönetimi", "yüksek kurumsal güç" kavramlarını anlatıyor. ■

İş Yaşamında 100 Kanguru

Ahmet Şerif İzgören, bu kitabında Türk Silahlı Kuvvetleri, devlet kurumları ve özel sektördeki tecrübelerini anlatıyor. Dünya şirketlerinden, kişilerden ve hikayelerden yapılan

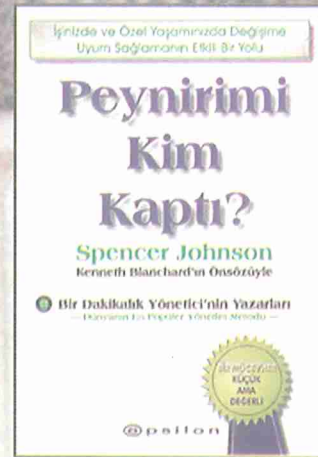


Alkım Yayınevi
Dale Carnegie
48 sayfa

Etkili Konuşma ve İnsan İlişkileri kurslarına katılan 1.000.000'dan fazla öğrenci tarafından denendi ve başarılı bir şekilde kullanıldı. ■

Söz Söyleme İş Başarma Sanatı

Size hayatınızdaki önemli insanları yani arkadaşlarınızı, müşterilerinizi, iş arkadaşlarınızı ve işverenlerinizi etkilemenizde fayda sağlayacak yüzlerce kullanışlı ve değerli püf noktası veriyor. Bu kitapta verilen bilgiler,



Epsilon Yayınevi
Spencer Johnson
Çeviri: Nazlı Uzunali
80 sayfa

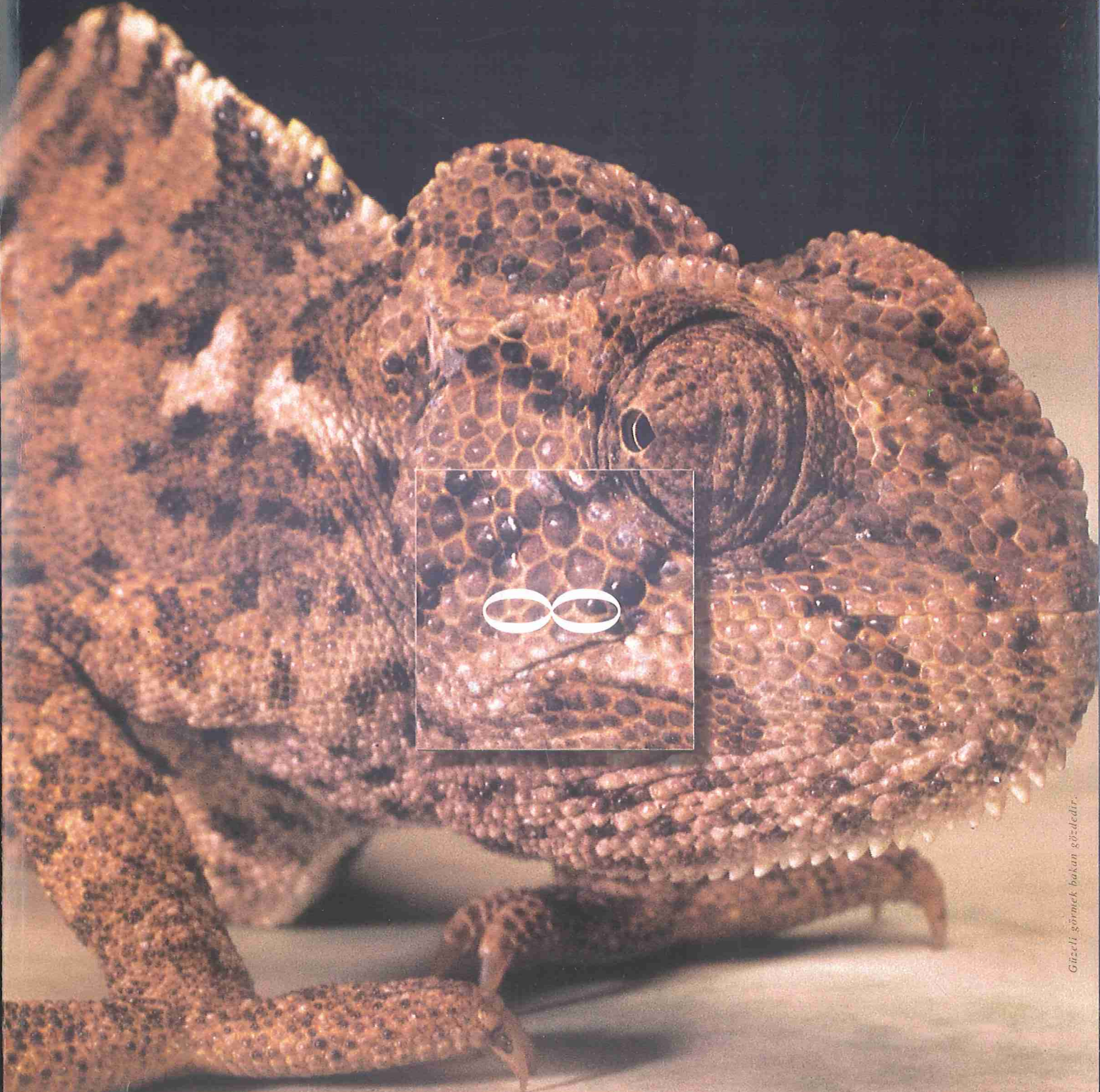
peşine düştüğümüz yeri temsil ediyor. Kitap okuyucularına bir gün mutlaka yararlanacakları dersler veriyor; değişime kolayca uyum sağlamalarına yardımcı oluyor. ■

Peynirimi Kim Kaptı ?

Değişimle ilgili tüm gerçekleri, kahramanları bir labirentte karınlarını doyuracak "peynir"i arayan dört sevimli karakter olan bir öyküyle anlatıyor.

Peynir, elde etmeye çalıştığımız isteklerimizin simgesi; labirent ise, bu isteklerimizin

Sınırsız Değişim...



Çağdaş mekanlara hayat veren,
projelerde farklılık yaratan,
yüzey kaplamalarında kimliğinizi yansıtan,
hayalgücünüzün sınırlarını zorlayan
değişim...

CIMSTONE

ÇİMSTONE DOĞAL KOMPOZE TAŞ İŞLETMELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

+90.232.472 02 72 • info@cimstone.com.tr • www.cimstone.com.tr



PERSAN
HOME STUDIO

İSTANBUL Harbiye (0212) 247 49 49 , Bakırköy (0212) 572 51 95 , Kızıltoprak (0216) 414 52 97 , Modoko (0216) 364 97 82
ANKARA Siteler (0312) 349 23 53 , Kavaklıdere (0312) 466 46 45 • **BURSA** Çekirge (0224) 225 12 96
İZMİR Karabağlar (0232) 237 66 22 , Alsancak (0232) 463 06 52 , Karşıyaka (0232) 324 09 19 • **MUĞLA** Bodrum (0252) 317 12 14