

Zaten suyun bulanık akmasından rahatsız olan Tucuman halkı faturaları ödemeyi reddedince iş büyüdü ve anlaşma iptal edildi. Vivendi bunun üzerine Yatırımlar Üzerine Anlaşmazlıklar İçin Uluslararası Merkeze giderek 100 milyon dolar tazminat talebinde bulundu. Arjantin hükümeti şimdi bu tazminattan kurtulmanın yollarını arıyor. Vivendi'nin uluslararası faaliyetlerindeki sabıkası bu kadarla sınırlı değil. 2001 yılında Vivendi'nin bir üst düzey yöneticisi İtalya'nın Milano şehri belediye başkanına rüşvet vermektan hüküm giydi.

SU SAVAŞLARINDA ACIMAK YOK

Aslında bu noktada Vivendi'ye haksızlık etmemek gerekiyor. Diğer su firmaları da yaklaşık 400 milyar dolarlık dünya içme suyu pazarından daha fazla pay kapmak için ellerinden geleni yapmaktan geri kalmıyorlar.

Uluslararası finans kurumlarının su idaresi için örnek gösterdikleri Fransa'nın Grenoble şehrinin içme suyunun özelleştirilmesi için Fransız çok uluslu şirketi Lyonnaise des Eaux'un rüşvet verdiği ortaya çıkarıldı. Grenoble halkı 1989'daki özelleştirmede Lyonnaise des Eaux firmasının rüşvet verdiğini kanıtlamış ve suyun işletilmesini Lyonnaise des Eaux'dan alınarak Belediye'ye geri verilmesini sağlamıştı.

Su firmaların dünyanın diğer ülkelerindeki uygulamaları da yukarıda verdiğimiz örneklerden pek farklı değil.

Suyun özelleştirilmesinde Bolivya örneğini derginizin birinci sayısında ayrıntılı olarak ele almıştık. Ama tekrar hatırlamakta yarar var.

Porto Rico'da yetersiz sistem kurmak ve çevreyi kirletmekle suçlanan Vivendi Arjantin'in Tucuman şehrinde de kalitesiz suyu fahiş fiyatla satmakla suçlanıyor. Tucuman halkı yüksek su faturalarını ödemeyi reddedince iş büyüdü ve Vivendi Arjantin'den kovuldu. Arjantin şimdi Vivendi'nin açtığı 100 milyon dolarlık tazminat davasıyla uğraşiyor.

Dünya Bankası ve İMF'nin istekleri doğrultusunda 1999 yılı sonlarında Bolivya'da su hizmetlerini özelleştirilmesi kanunu çıkarıldı. Ardından Bolivya'nın üçüncü büyük şehri Cochabamba'daki su hizmetleri İngiliz

sermayesiyle kurulan Aguas Del Tunari şirketine devredildi. Bu devirle birlikte asırlardan beri serbestçe kullandıkları su kaynakları Bolivyalılardan alındı. Cochabamba sakinleri de daha ne olduğunu anlayamadan kendilerini Aguas Del Tunari şirketinin müşterileri olarak buldular. Aylık geliri yüz dolar civarında olan Bolivya'da su fiyatları yüzde 400 arttı. Nüfusun yüzde 70'i açlık sınırında yaşayan, Güney Amerika'nın en fakir ülkesinin insanları İngiliz firmasının su faturalarını karşılayamadı ve onlarca insanın öldüğü su savaşları başladı. Aguas Del Tunari Bolivya'dan kaçmak zorunda kaldı. Bolivya hükümeti şimdi şirketin açtığı tazminat davasıyla ve yabancı sermayenin gözünde kaybettiği itibarını geri kazanmakla uğraşiyor.

Peki Bolivya'da Arjantin ve Porto Rico'daki uygulamalar böyle de Güney Afrika Hindistan ve dünyanın diğer ülkelerinde başka türlü mü? Hayır. Çünkü her özelleştirme sonrasında istisnasız olarak suyun fiyatı artmış, yoksulların suyu elde etmesi daha da zorlaştırılmış. Bolivya örneğinde olduğu gibi halkın "Tanrı'nın suyundan" yararlanması bile engellenmek istenmiş. İnsanların su ihtiyacını gidermek; bu şirketlerin umurunda bile değil. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin yoksul semtlerinde yaşayan 9 milyon insan için su borularının döşenmesine rağmen halen 6 milyon insanın sudan mahrum olması bunun en büyük kanıtı.

İşte bu nedenle suyu özelleştirilen Bolivya'da su savaşları çıkıyor, İspanya'nın Barcelona şehrinde 450 bin kişi suyun özelleştirilmesine karşı yürüyüş yapıyor, Portekiz'de su dağıtımının özelleştirilmesine karşı çıkılıyor, Güney Afrika'da sendikalar su tekeli Suiz On-deo'nun pazarı ele geçirip su tesislerini özelleştirmesine karşı greve gidiyorlar.

AVRUPA HALKI DA ŞİKAYETÇİ

Suyun özelleştirilmesinden kaynaklanan sorunlar sadece az gelişmiş ülkelerde değil gelişmiş ülkelerde de yaşıyor.

Bütün su ve kanalizasyon hizmetlerini 1989 yılında tümüyle özelleştiren İngiltere'de özelleştirmeden bu yana suyun kalitesindeki yüzde 40'lık azalmaya rağmen su fiyatları iki kat arttı. Bu yüzden 2 milyon kişi su faturalarını ödeyemez hale geldi ve 12.500 evin suyu kesildi. Şimdi su faturasını ödeyemediği için su sıkıntısı çeken İngiltere'nin yoksul kesimi su ve kanalizasyon hizmetlerinin yeniden Belediyeler tarafından yürütülmesi için büyük çaba harcıyorlar.

Fransa'da büyük şehirlerde su işleri özel firmalar tarafından yürütülüyor, kırsal kesimler ve küçük yerleşim alanlarında ise hala bu hizmeti belediyeler veriyor. Özel firmaların su fiyatları belediyelerin su fiyatlarından yüzde 30 daha pahalı.

Hollanda'da hükümet içme suyuna mikrop karışması nedeniyle halkın özelleştirmeye karşı tepkisini geçiştirmek için suyun özelleştirilmesi yasaklandı. Ancak Hollanda'nın İMF ve Dünya Bankasının baskılarına dayanamayarak kısa bir süre içinde su işletmelerini özelleştirmesi bekleniyor. İsviçre hükümeti ise Avrupa Birliği tarafından ülkenin su dağıtım ağının serbestleştirilmesine dair taleplerine karşı direniyor.

Büyük bir kavga da 450-500 milyon kişiye yetecek su rezervine sahip olan Avusturya üzerinde kopacak gibi. Avusturya'nın suyu Fransız Vivendi, Lyonnaise, İngiliz Anglian Water gibi AB çapında faaliyet gösteren büyük firmaların iştahını kabartıyor. Bu firmalar şimdiden bazı şehir yönetim işletmelerine talip olmuş durumdadır. Çoğu, belediyelere ait olan 4 bin su işletmesi ve

2 bin 500 atık su işletmesinden en büyük 200 tanesinin önümüzdeki yıllarda en fazla 10 işletme içerisinde birleşmelerini hedefleyen bir plan uygulanıyor.

Giderek azalan su kaynakları içme su pazarını kârlı bir sektör haline getirmiş durumda. İMF ve Dünya Bankası'nın az gelişmiş ülkelere kredi vermek için özelleştirmeyi şart koşmaları kamunun elinde bulunan su gibi değerli doğal kaynakların işletimini uluslararası şirketlere devredilmesi amacını içeriyor. İMF ve Dünya Bankası politikaları sonucu krediye muhtaç hale ülkeler alt yapı yatırımlarını tamamlamak, temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yatırımlarını gerçekleştirmek için mevcut kaynaklarını devretmek zorunda kalıyorlar. İşte bu noktada uluslararası firmalar devreye giriyor. Ya doğrudan çok kez de ulusal bir firma aracılığıyla halkın tepkisini çekmeden doğal kaynaklar ele geçiriliyor.

İçme suyu konusundaki araştırmalarıyla bilinen Alman WEED isimli kuruluş araştırmasına göre su özelleştirmesinin sonuçları dünyanın hiçbir yerinde halkın yararına olmamış. Araştırmaya göre insanlar için hayatı öneme sahip su kaynakları kâr aracı haline dönüştürülerek yoksulların su ihtiyacının giderilmesi ortadan kaldırılıyor.

İşte bu nedenlerle su alanında yapılan özel sektör girişimlerine ayrı bir önem vermek gerekiyor. Vivendi Environnement firmasının Çeşme ve Alaçatı'daki faaliyetlerini büyüteç altına almak gerekiyor.

Şimdi Vivendi Environnement'in Çeşme ve Alaçatı'daki hizmetlerinin su faturalarına nasıl yansıtılacağını dünyanın hiçbir yerinde başarılı olmayan bir uygulamanın Türkiye versiyonunun nasıl sonuçlanacağı merakla bekleniyor.

Sami ÇIRAKOĞLU

Su Vakfı

www.suvakfi.org.tr

ODE K-Flex Duct

“Hazır Kanallar için Kendinden Yapışkanlı 1000/1200/1500 mm genişlikte ODE K-FLEX ST Levhalar”

Isıtma ve soğutma sistemlerinin verimlerinin artırılması ve daha uzun ömürlü olması, enerji kayıplarının ve maliyetlerinin en aza indirilmesi için havalandırma ve klima kanallarının uygun malzeme ve yöntemlerle yalıtılması gerekmektedir.

Yalıtım bilincinin artması ve yaygınlaşması ile birlikte, mekanik tesisat yalıtımında daha pratik ve daha özel çözümlere ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Bu ihtiyaçlar doğrultusunda uygulama zamanından ve işçilikten tasarruf sağlayan, kesintisiz bir yalıtım sağlamanın yanı sıra yalıtılmış bir mekanik tesisat kanal sistemini daha estetik bir görüntüye kavuşturan ODE K-Flex DUCT kanal yalıtım levhaları geliştirilerek yalıtım pazarına sunulmuştur.

Özellikle kanal imalatçılarına kendinden yalıtımlı hazır kanal imalatı yapma imkanı sağlayan ODE K-FLEX DUCT kanal yalıtım levhaları, sahip olduğu üstün özellikleri ile havalandırma ve klima kanallarının yalıtımı için her türlü ihtiyaca cevap veren bir malzemedir.

ODE K-FLEX DUCT, hazır kanallar için tasarlanmıştır. En belirgin özelliği, kendinden yapışkanlı olarak üretilmesi ve geniş ebatları (1500 mm genişliğe kadar) sayesinde uygulama süresini ve fire oranlarını en aza indirerek maliyeti düşürmesidir. Esnek yapısı sayesinde işçilik hatalarını ortadan kaldırır ve tam sızdırmazlık sağlar. Esnek yapısı kanal bağlantı noktalarında titreşimin azaltılmasına da yardımcı olmaktadır. Geniş bir aksesuar yelpazesine sahip olduğu için tam ve eksiksiz bir uygulama imkanı sağlamaktadır.

ODE K-FLEX DUCT, 1000 mm / 1200 mm / 1500 mm genişliklerde kendinden yapışkanlı olarak üretilen ODE K-FLEX ST kauçuk köpüğü ısı yalıtım levhalarıdır. 6 – 8 – 10 – 12 mm olmak üzere dört ayrı kalınlıkta üretilmektedir.

Özel yapışkan ile kanal yüzeyine tam ve mükemmel bir yapışma sağlayan ODE K-FLEX DUCT kendinden yapışkanlı kanal yalıtım levhaları üretim esnasında özel kesim makineleri ile kesildikleri için, yalıtımın kalitesini etkileyecek hatalı kesim riski ortadan kaldırılmıştır.

ÜRÜN GAMI

ODE K-FLEX DUCT'ın dört farklı tipi bulunmaktadır.

- ODE K-FLEX DUCT
- ODE K-FLEX DUCT NET
- ODE K-FLEX DUCT ALU
- ODE K-FLEX DUCT ALU NET

ODE K-FLEX DUCT

İmalat sırasında ODE K-FLEX ST levhaların bir yüzeyine, özel bir yapıştırıcı lamine edilmiştir. Yapışkanlı yüzey üzerinde ise koruyucu bir silikon film tabakası bulunur.

ODE K-FLEX DUCT ALU

İmalat sırasında ODE K-FLEX ST levhaların bir yüzeyine özel bir yapıştırıcı lamine edilmiştir. Yapışkanlı yüzey üzerinde ise koruyucu bir silikon film tabakası bulunur. Diğer yüzeyi elastomerik kauçuk köpüğünün dış ortam koşullarına dayanımını arttırmak amacıyla, alüminyum ile kaplıdır. Bu yapısı ile her türlü iklim şartlarına dayanıklıdır. Yüksek bir mekanik dayanıma sahiptir. Yüksek su buharı difüzyon direnç katsayısına sahip ODE K-Flex

ST levhalar ile alüminyum tabakadan oluşan bu kompozit yapı, ekstra bir kaplama (galvanizli sac vb.) ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır.

ODE K-FLEX DUCT NET

İmalat sırasında ODE K-FLEX ST levhaların bir yüzeyine, yapışma mukavemetini arttırmak için bir takviye ile desteklenmiş özel bir yapıştırıcı lamine edilmiştir. Yapışkanlı yüzey üzerinde ise koruyucu bir silikon film tabakası bulunur.

ODE K-FLEX DUCT ALU NET

İmalat sırasında ODE K-FLEX ST levhaların bir yüzeyine, yapışma mukavemetini arttırmak için bir takviye ile desteklenmiş özel bir yapıştırıcı lamine edilmiştir. Yapışkanlı yüzey üzerinde ise koruyucu bir silikon film tabakası bulunur. Diğer yüzeyi elastomerik kauçuk köpüğünün dış ortam koşullarına dayanımını arttırmak amacıyla, alüminyum tabaka ile kaplıdır. Bu yapısı ile her türlü iklim şartlarına dayanıklıdır. Yüksek bir mekanik dayanıma sahiptir. Yüksek su buharı difüzyon direnç katsayısına sahip ODE K-Flex ST levhalar ile alüminyum tabakadan oluşan bu kompozit yapı, ekstra bir kaplama (galvanizli sac vb.) ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır.

• ODE K-FLEX Duct



Bir yüzeyi yapışkanlı, 1000mm - 1200mm ve 1500mm genişlikte ODE K-FLEX ST Levhalar

• ODE K-FLEX Duct Alu



Bir yüzeyi yapışkanlı, diğer yüzeyi alüminyum kaplı 1000 mm - 1200 mm ve 1500 mm genişlikte ODE K-FLEX ST Levhalar

• ODE K-FLEX Duct Net



Bir yüzeyi takviyeli yapışkanlı, 1000 mm - 1200 mm ve 1500 mm genişlikte ODE K-FLEX ST Levhalar

• ODE K-FLEX Duct Alu Net

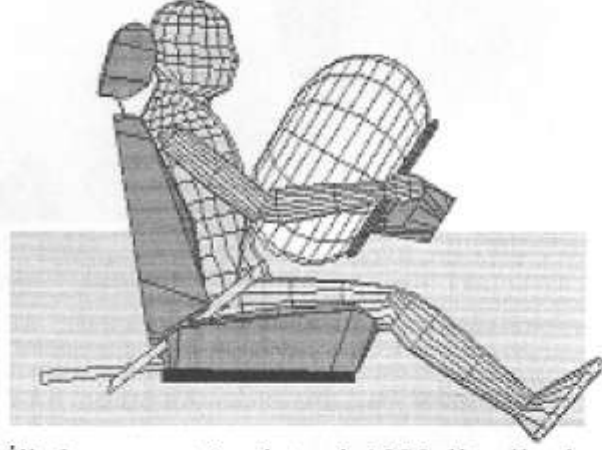


Bir yüzeyi takviyeli yapışkanlı, diğer yüzeyi alüminyum kaplı 1000 mm - 1200 mm ve 1500 mm genişlikte ODE K-FLEX ST Levhalar

ODE K-Flex DUCT'ın standart ve alüminyum kaplı olan tipleri yanında malzeme ile uyumlu farklı yüzey kaplamasına sahip; renkli; UV dayanımlı; renkli ve UV dayanımlı özel üretilmiş tipleri de mevcuttur.

HAVA YASTIKLARI

HAVA YASTIKLARI HAKKINDA BİLMEK İSTEDİĞİNİZ HERŞEY, YAPISI,ÇALIŞMASI,DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR..



İlk hava yastığı sistemi 1970 li yıllarda GM ve Ford tarafından denenmeye başlamış ve yaygın olarak Chrysler tarafından üretilen amerikan araçlarında 1989 yılında kullanılmaya başlanmıştır.Tüketicilerden gelen talepler ve hükümetlerin üreticiler üzerinde kurduğu baskı sonucu günümüzde üretilen ve hava yastığı olmayan araçlar artık hemen hemen yok denecek kadar azdır. Hava yastıkları günümüz araçlarında kullanılan pasif güvenlik sistemleridir zira bu güvenlik sisteminin işlevini yerine getirebilmesi için sürücünün herhangi bir şey yapmasına gerek yoktur.Aslında her ne kadar hava yastığı başlı başına bir emniyet sistemi gibi görünse de esasen dizayn edilirken sürücünün emniyet kemerini taktığı varsayılarak dizayn edilirler.Aslında kaza esnasında sürücüyü veya yolcuları koruyan ana sistem emniyet kemeri olup hava yastığı emniyet kemerlerine ilaveten extra bir koruma görevi görürler.Eğer emniyet kemeri takılı değilse hava yastıkları işlevini göremeyeceği gibi bazı kazalarda ölüme bile sebebiyet verebileceğini söyleyebiliriz. Hava yastıkları naylon 66 (woven nylon fabric) denilen sentetik bir malzemedan imal edilirler.

HAVA YASTIĞI ÇALIŞMA PRENSİBİ:

Ön hava yastıkları pad olarak isimlendirilen şişen balon kısmı,şişme sinyali gönderen merkezi kumanda ünitesi ve çarpışma olduğunu hisseden sensör grubundan oluşur.Sensörler genelde aracın ön şase kollarına yerleştirilir,merkezi kumanda ünitesi ise araç içerisinde merkezi bir yere yerleştirilir.Yan hava yastıklarının sensörleri aracın yan tarafında genelde orta direk bölgesinde bulunurlar.Çarpışma anında sensörler merkezi kumanda ünitesine çarpışmanın şiddeti ve yönü hakkında bilgi gönderir.Bu bilgi merkezi kumanda tarafından teyid edildiğinde ve hava yastıklarının açılması için gerekli şartların oluştuğu teyid edildiğinde merkezi kumanda ünitesi pad arkasında bulunan fişeklerin patlamasını sağlar.Patlama sonucu oluşan ısı, pad arkasında bulunan tabletlerin ısı sonucunda ani gaz haline dönüşmesini sağlar ve hava yastığı 0,06 sn içerisinde yaklaşık 400 km/h hız ile şişer.Tipik bir çarpışmanın yaklaşık 0,125 sn sürdüğü göz önüne alındığında hava yastığının şişme zamanlaması ve şişme süresi oldukça önem taşımaktadır.Patlamayı sağlayan gaz sodyum azide bazlı bir gaz olup insan sağlığına zararlı bir gaz değildir. Şişmenin akabinde şişen balon arkasında bulunan by-pass kanallarından gaz yavaşça dışarı tahliye edilerek hava yastığının sönməsi sağlanır.

Hava yastığının şişmesi esnasında ısı açığa çıkması nedeni ile patlayan yastık sıcaktır ve temas halinde deride hafif kızarıklıklar görülmesi normal olup bu kızarıklıklar geçicidir.Hava yastığından dışarı çıkan gaz genizde geçici yanma hissine neden olabilir ve patlama sesi nedeni ile geçici kulak çınlamaları oluşabilir. Hava yastıkları patlayan bir aracın yastıkları yenileri ile değiştirilir.Yastıklara bağlı tesisat soketleri ısı nedeni ile erime yapmış ise tesisat değişimide yapılmalıdır.Hava yastıklarının sensör ve kumanda üniteleri içi açılmayan üniteler olması nedeni ile gelecekteki bir

kazada görev yapacaklarından emin olunması için bu ünitelerinde hava yastığı patlayan araçlarda kaza onarımı esnasında değiştirilmeleri gerekir.



HAVA YASTIĞI NE ZAMAN PATLAR?

Hava yastıkları her kazada patlamamalı,sadece kabin içerisinde bulunan yolcu veya sürücünün can emniyeti tehlikeye girdiği anda patlamalıdır.Zira hava yastığı sadece tek bir defa şişecek ve şişme sonrası eğer gereksiz bir durumda patlamış ise ardışık bir kazada gerekli olan bir durumda ikinci bir defa patlama imkanı olmayacaktır.Bu nedenle hava yastıkları belirli bir darbe şiddeti oluşması durumunda şişmeleri için dizayn edilmişlerdir. Hava yastıklarının patlama şartı ,30 km sabit hızda esnemeyen sabit bir beton bloka çarpma şiddetine eşdeğer bir yavaşlama ivmesinin oluştuğu şarttır.Ama gerçek kazalardaki duruma bakarsak genelde çarpılan araç veya cisim esnemekte ve darbe enerjisini sönmülemektedir ve sonuçta bu durum yavaşlama ivme değerini düşürerek hava yastığı patlamayan bir kaza oluşmaktadır.Bu kazalarda sürücü veya yolcuda kemer takılı ise bir hasar oluşmamaktadır..Kısaca "her 30 km hızda kaza yapan aracın hava yastığı patlar."söylemi tamamen yanlıştır.Temel olarak hava yastığı sadece kabin içerisine

gelen darbe etkisinin sürücü veya yolcu hayatını tehdit edecek seviyeye ulaşması durumunda patlar.



Genelde kaza sonrası araç sahipleri araçtaki hasar miktarına bakarak" hava yastığının patlaması gerekirdi ama patlamadı." şeklinde bir düşünceye saplanırlar.Bu düşünce tamamen yanlış olup araç hasarının fazla olması demek parçaların deforme olarak aracın yavaşlama ivmesini azaltmış olmasıdır.Sonuç olarak da hava yastığı patlama şartları sağlanmadığı için yastıklar açılmamıştır.

Ön hava yastıkları sadece ön taraftan çarpışma olması durumunda açılırlar.Yandan veya arkadan çarpmalarda,takla atma durumunda veya esnek cisimlere çarpılması durumunda açılmazlar.Yandan çarpışmalar için yan hava yastıkları dizayn edilmiş olup sadece yandan gelen darbelerde açılırlar zira sensörleri aracın yan tarafına yerleştirilmiştir.Bunların dışında araç üreticileri aracın başka yerlerine de hava yastığı koymaktadırlar.

HAVA YASTIĞI KULLANIMI:

Hava yastıkları kesinlikle emniyet kemeri ile beraber kullanılmalıdır.Emniyet kemeri takılı olmayan kişiler üzerinde hava yastığının koruyucu etkisinden söz etmek söz konusu değildir.Konunun daha iyi anlaşılması açısından bir değer vermek gerekirse sadece hava yastığının koruyucu etki yüzdesi kemer takılı iken kemere ilaveten yaklaşık %11 iken emniyet kemerinin tek başına koruyucu etki yüzdesi yaklaşık %60 dır.Diğer % 29 koruyucu

sistemler katlanır panel,kapı içi bar,teleskobik direksiyon mili vs dir.

Hava yastığı bulunan bir araç kullanırken mutlaka emniyet kemeri takılması ve direksiyona çok yakın olunmaması önemli koşullardır.Genel kural koltuk mesafesi , debriyaj pedalına basıldığında sol dizin tam uzatılmaya yakın haline göre ayarlanmalıdır.Küçük çocuklar kesinlikle ön koltuğa oturtulmamalı,arka koltuğa çocuk koltuğu ile emniyet kemeri vasıtası ile sabitlenmelidir.

Hava yastığı sistemleri tamamen elektronik kontrollü sistemler olup sistemde bir arıza olması durumunda ön gösterge panelinde hava yastığı arıza lambası yanar ve yanık kalır.Bu durumda hemen yetkili servise başvurulması gerekir zira kaza esnasında hava yastığı patlamayacaktır.

ERAY OKAY

TOYOTASA Servis Mühendisi.

Hava yastıkları direksiyon göbeği ve ön göğüste katlanmış halde bulunmakta ve patlama esnasında üzerlerinde bulunan plastik kısmı yırtarak şişmektedirler.Bu nedenle hava yastığı yüzeylerine parlaticı vs gibi kimyasalların sürülmemesi gerekir.Aksi taktirde sertleşen,yumuşayan veya çatlayan plastik, hava yastığının patlayarak yerinden çıkma zamanını uzatarak veya kısaltarak koruyuculuğunu azaltabilir.Bu yüzeylerde çatlak,ezik,şişme gibi arazlar tespit edildiğinde hemen hava yastığı değişimi yapılmalıdır.

Piyasada patlayan hava yastıkları tekrar katlanarak üst plastik yüzeyi tekrar kaplanmaktadır.Bu nedenle ikinci el araç alımlarında eğer araçta hava yastığı var ise mutlaka alım öncesi yetkili servise kontrol ettirilmesi tavsiye edilir.



KAHVE MOLASI

SAYIN ŞANTIYE ŞEFİM,

İş kazası tutanağına planlama hatası diye yazmıştım. Bunu yeterli görmeyerek ayrıntılı anlatmamı istemişsiniz. Şu anda hastahannede yatmama neden olan olaylar aynen aşağıda anlattığım gibi olmuştur:

Bildiğiniz gibi ben bir duvar ustasıyım. İnşaatın 6. katındaki işimi bittirdiğim zaman biraz tuğla artmıştı. Yaklaşık 250 kg kadar olduğunu tahmin ettiğim tuğlaları aşağıya indirmem gerekiyordu. Aşağı indim, bir varil ve sağlam bir ip buldum, yukarı çıkıp ipi bir çıkırıktan geçirip ucunu aşağıya saldım , aşağı inip bir ucunu varile bağladım, ipi çekerek varili yukarıya çıkardım. İpin diğer ucunu aşağıda sağlam bir yere bağlayıp tekrar yukarı çıktım. Bütün tuğlaları varile doldurdum. Aşağı indim, bağladığım ipin ucunu çözdüm. İpi çözmeme birlikte birden kendimi havalarda buldum.. Nasıl bulmayayım ? Ben yaklaşık 70 kiloyum. 250 kg varil süratle aşağı düşerken beni yukarı çekti. Heyecan ve şaşkınlıktan ipi bırakmayı akıl edemedim.. Yolun yarısında dolu varille çarpıştık. Sağ kaburgamın bu sırada kırıldığını sanıyorum. Tam yukarı çıkınca iki parmağım iple beraber çıkırığa sıkıştı. Parmaklarım o sırada kırıldı. Bu esnada yere çarpan varilin dibi çıktı ve tuğlalar etrafa saçıldı. Varil hafifleyince, bu sefer ben aşağı inmeye varil yukarı çıkmaya başladı. Yolun yarısında yine varille çarpıştık.Sol bacağım bu sırada kırıldı. Aşağı indiğimde can havli ile ipi bırakmayı ancak akıl ettim... Başımı yukarı kaldırdığımda boş varilin süratle üzerime geldiğini gördüm. Kafatasımın da böyle çatladığını sanıyorum... Bayılmışım, gözümü hastahannede açtım. Cenab-ı Hak'dan tüm kullarını böyle görünmez kazalardan korumasını diler, hürmet ile ellerinizden öperim.

Duvarcı Ustanız Ahmet

TÜRKİYE'NİN İLK BARAJI

Coğrafi konumu itibariyle çağlar boyunca su sıkıntısı çekmiş olan Anadolu sürekli çare aradı. Roma döneminde başlayan çalışmalarda, açılan kuyular, su toplama galerileri hatta 1840 yılında Ankara valisi taralıdan şehre akıtılan sular bile soruna çözüm olmadı. Cumhuriyetin ilk eserlerinden biri olan (Çubuk Barajı ile bu sorunun çözümü yolunda önemli bir adım atıldı.



Su işlerinin sistemli ve sürekli olarak idare edildiği ilk kurum olan 'Umur-u Nafia Müdüriyet-i Umumiyesi'. 1914 yılında 'Nafia Nezareti'nin yeniden düzenlenerek yapılandırılmasıyla kuruldu. Sonradan adı Bayındırlık İşleri Genel Müdürlüğü olan bu genel müdürlüğün görevleri arasında sulama, kurutma, taşkın koruma, nehir ulaşımı, su biriktirme ve dağıtım önemli bir yer aldı. Cumhuriyetin ilanının ardından 1925 yılında 'Naha Müdüriyet-i Umumiyesi'ne bağlı bir Sular Fen Heyeti Müdürlüğü kuruldu. Bu müdürlüğe bağlı olarak da Bursa, Adana, Ankara, Edirne ve İzmir Su İşleri Müdürlükleri faaliyete geçti.

Genç Cumhuriyet. Kurtuluş Savaşının yaralarını elbirliği ile sarmaya başladı. Bu dönemde bulun ülkede olduğu gibi Ankara'nın nüfusu da hızla arlı. Başlangıçta 20-30 bin civarında olan başkent nüfusu 1927 yılında 75

bine ulaştı. Mevcut su kaynakları ihtiyacı karşılayamaz duruma geldi. Sıkıntılı geçen yılların ardından 1926-1928 arasında yaşanan kuraklık da büyük felakete sebep oldu. Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal emriyle 1929 yılında Devlet Su İşleri Umum İdaresi'ne: taşkınlardan korunma, bataklıkların kurutulması ve Ankara Çubuk Barajı'nın yapımı gibi projelerde kullanılmak üzere 100 milyon TL'lik kaynak aktarıldı.

DSİ'NİN İLK ESERİ ÇUBUK BARAJI

Ankara'ya su ı emini maksadıyla Atatürk'ün direki i fiyle ihale edilerek 30 Mayıs 1930 tarihinde inşaatına Çubuk Barajı'nın inşaatına başlandı. Süzgeç inşaatının da tamamlanmasıyla 3 Kasım 1936'da işletmeye açıldı. Türk Mühendisleri (aralıdan inşa edilen ilk baraj olma özelliğine sahip olan Çubuk Barajı Ankara'ya 12 km. uzaklıkta Çubuk Çayı üzerine kuruldu. Birçok ilke imza atan Çubuk barajı ile Türkiye'de ilk defa yer altı suları üzerine çalışma yapılmıştı. Temelden itibaren 33 metre yüksekliğinde olan baraj, Cumhuriyet tarihimizin ilk beton ağırlıklı barajdır. Çubuk Barajı ile klasik baraj işletmeciliğine de geçilmiş oldu. Baraj yukarı havzasında kurulan mesken ve sanayi bölgeleri Çubuk I Barajı'nın gerek su kalitesinin bozulması, gerekse baraj gölündeki aşın millenme nedeniyle, sadece rekreasyon amaçlı kullanıma kaydırıldı. 1994 yılından itibaren ise Ankara'ya içme ve kullanma suyu verilmesi tamamen durduruldu.

1999 yılında baraj gölünde yapılan iskandil sonucunda, baraj gölünün yüzde 92 nispetinde msubatla dolduğu ve aktif hacminin de düştüğü belirlendi. Zamanla yaşanan kirlilik yüzünden barajdaki canlı sayısı da yok denecek kadar azaldı. 1992-1993 yıllarından ben üzerinde tartışılan temizleme girişimleri ise devam ediyor. Bugün Çubuk Barajı'nın müze

haline getirilmesine ilişkin bazı öneriler de var ancak durum karara bağlanabilmiş değil.

MESİRE YERİ ÇUBUK

Günümüzde Ankara'nın 1 milyon civarındaki nüfusunun su ihtiyacını, yeraltı suları başta olmak üzere Çubuk 2 ve Bayındır barajları sağlıyor. Ankara-Çankırı asfaltına bir yolla bağlanan Çubuk Barajı, uzun yıllar Ankara'nın mesire yeri olarak

eğlendirici ve ilgi çekici özelliğini devam ettirdi. Bugün, bu tip yerlerin çoğalmasına rağmen, Çubuk Barajı'na gösterilen ilgi kaybolmadı. Bunun nedeni olarak Baraj gölünde motor gezilerinin yapılabilmesi gösteriliyor. Manzaranın güzelliği de buna eklenince, özellikle son zamanlarda yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı olmaya devam ediyor. DSİ tarafından mesirelik alanlar Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne devredildi.



KAHVE MOLASI

THY DANIŞMA

THY Danışma hattını arayan bazı vatandaşlarla, görevliler, hostesler arasında geçen diyaloglar THY çalışanları tarafından derlenmiştir.

- İyi günler hanımefendi, bir sorum olacaktı.
- Tabii buyurun.
- THY ticketing bölümünde çalışanların maaşı ne kadar?
- Diyarbakır'a yer var mı acaba?
- Maalesef yok efendim?
- O zaman beni yedek kulübesine yazar mısınız?
- İyi günler iç hatlar.
- Bant kaydı mısınız, yoksa gerçek mi?
- Gerçeğim hanımefendi
- İyi o zaman, iyi günler.
- İstanbul'a son uçak kaçta?
- Nereden?
- Buradan.
- Nereden arıyorsunuz?
- Şehir içinden.
- Nereden?
- Erzurum'dan.
- Ne kadar kalacaksınız Almanya'da?
- Neden soruyorsunuz?
- Ona göre bilet keseceğim.
- Olsun ben uçakta kalmayacağım ki otelde kalacağım.
- Bizans Class'a rezervasyon istiyorum. (Adana uçağında yolcu karşılayan hostes koltuğunu bulamayan yolcuya sorar)
- Hangi numarada oturuyorsunuz beyefendi?
- Sanayi Mahallesi No: 14.

GÜNCEL ENERJİ KIYASLAMA TABLOSU

UCUZLUK SIRASINA GÖRE ONUTLARDAKİ KULLANIM İÇİN YAKIT FİYATLARININ KARŞILAŞTIRILMA TABLOSU										
(2 Ekim 2003 Tarihinde Belirlenmiş Olan Fiyatlarla)										
YAKIT	ISIL DEĞERİ	BİRİM FİYATI		ORTAL AMA VERİM	TL/1000 kcal	TL/1000 kcal	YILLIK FİYAT ARTIŞI	UCUZLUK SIRALAMASI	EN PAHALIYA GÖRE ORAN	
DOĞAL GAZ KONUT (Eskişehir)	8250 kcal/m ³	313.442	TL/m ³	%91	313.442 x 1.000 8.250 x 0.91	41.751	-%25	1	%22	
DOĞAL GAZ KONUT (Bursa)	8250 kcal/m ³	313.442	TL/m ³	%91	313.442 x 1.000 8.250 x 0.91	41.751	-%25	1	%22	
DOĞAL GAZ KONUT (İstanbul)	8250 kcal/m ³	325.655	TL/m ³	%91	325.655 x 1.000 8.250 x 0.91	43.377	-%18	2	%23	
DOĞAL GAZ KONUT (İzmit)	8250 kcal/m ³	325.655	TL/m ³	%91	325.655 x 1.000 8.250 x 0.91	43.377	-%10	4	%23	
DOĞAL GAZ KONUT (Ankara)	8250 kcal/m ³	341.641	TL/m ³	%91	341.641 x 1.000 8.250 x 0.91	45.507	-%13	3	%24	
İTHAL KÖMÜR (Bursa)	6000 kcal/kg	210.000	TL/kg	%65	210.000 x 1.000 6.000 x 0.65	53.846	%15	5	%29	
SOMA KÖMÜRÜ (İstanbul)	5500 kcal/kg	190.000	TL/kg	%60	190.000 x 1.000 5.500 x 0.60	57.576	%22	6	%31	
İTHAL KÖMÜR (Ankara)	8000 kcal/kg	228.000	TL/kg	%65	228.000 x 1.000 6.000 x 0.65	58.462	%15	7	%31	
İTHAL KÖMÜR (İstanbul)	6000 kcal/kg	230.000	TL/kg	%65	230.000 x 1.000 6.000 x 0.65	58.974	%26	8	%31	
DOĞAL GAZ RESMİ DAİRE (Ankara)	8250 kcal/kg	444.882	TL/kg	%91	444.882 x 1.000 8.250 x 0.91	59.258	-%12	9	%32	
FUEL-OİL No: 4 KALORİFER YAKITI (İstanbul)	9700 kcal/kg	825.000	TL/kg	%81	825.000 x 1.000 9.700 x 0.81	105.002	%10	10	%56	
LPG DÖKME KONUT	MIX GAZ 11000 kcal/kg	1.597.000	TL/kg	%91	1.597.000 x 1.000 11.100 x 0.91	159.540	%20	11	%85	
LPG-PROPAN DÖKME KONUT	GAZ 11100 kcal/kg	1.633.120	TL/kg	%91	1.633.120 x 1.000 11.100 x 0.91	161.679	%22	12	%86	
LPG 12 KG - TÜP (İstanbul)	11000 kcal/kg	1.791.667	TL/kg	%91	1.791.667 x 1.000 11.000 x 0.91	178.988	%20	13	%95	
GAZYAĞI (İstanbul)	10400 kcal/kg	1.598.750	TL/kg	%85	1.598.750 x 1.000 10.400 x 0.85	180.854	%15	14	%96	
ELEKTRİK KONUT (İstanbul)	860 kcal/kWh	158.344	TL/kWh	%99	158.344 x 1000 860 x 0.99	185.981	%1	15	%99	
MOTORİN (İstanbul)	10200 kcal/kg	1.626.625	TL/kg	%85	1.626.625 x 1.000 10.200 x 0.85	187.615	%12	16	%100	

* USA Dolarının son bir yıllık değer düşüş oranı % 21 olmuştur.

- 1- K.D.V. dahil fiyatlar alınmıştır.
- 2- İşletme veriminin bir bölümü verim değerlerinin içerisinde gösterilmiştir. (Örneğin, sanayide kömürün daha iyi verimle yakılacağı kabul edilmiştir.)
- 3- Yakma yan maliyetleri verim değerine eklenmiştir. (Yakıt hazırlama, depolama ve işletme giderleri.)
- 4- Bu tablo yakıtların yaklaşık işletme maliyetleri hakkında fikir verebilmek için hazırlanmıştır. Otomatik kontrol bakımı, bakım kalitesi gibi nedenlerle daha uygun maliyetler oluşturulabilir.
- 5- Bursa doğal gaz fiyatı BOTAŞ artışına göre alınmıştır
- 6- Mix dökme gazın kullanımında buharlaştırıcı gerekmektedir. İşletme maliyetleri göz önüne alınmamıştır.

İHRACATIN YILDIZLARI

OLAY İŞ DEĞİL İHRACAT. Ama tüm zorlukları aşip hedefe ulaştıklarında, ihracatçıların yüzündeki ifadeden anlayabiliyorsunuz, niye bu sıkıntılara katlandıklarını... Bütün mesele para kazanmak değil belli ki... Bu işin farklı bir gururu, hazzı var. Kısa bir süre önce katıldıkları bu dünya maratonundan yüzlerinin akıyla çıkıyorlar. Kimisi, dünyada bir örneği daha olmayan bir ürünü dış pazarlara tanıtıyor; kimisi, yıllarını bu işe vermiş dünya devletlerine kafa tutar hale geliyor. Bu yıl ikincisini düzenlediğimiz "İhracatın Yıldızları Yarışması"nda ödül alanların fotoğrafına bir bakın. İlerleyen sayfalardaki başarı öykülerini okurken, eminiz heyecan ve mutluluklarına ortak olacaksınız.

Köy kooperatifinden otomotiv firmasına, eğitim vakfından gemicilik firmasına kadar her boydan, her sektörden bir sürü kuruluş bu yıl da "İhracatın Yıldızları" yarışmamıza katıldı. Aşağıda kısa öyküleri yer alan firmaların bir kısmı finale kaldı, bir kısmı ödül aldı. Maalesef tümünün başardıklarını sayfalarımıza aktaramıyoruz. Ve maalesef tümüne ödül veremiyoruz. Ama yine de onların her biri gökteki yıldızlar gibi, kimi daha az kimi daha çok parlıtlı ama her biri birer "yıldız", bu ülke ekonomisine ışık tutan birer ihracat yıldızı...

400 YIL ARADAN SONRA YENİDEN ÜRETİM VE İHRACAT

Dünyada eşi benzeri üretilmeyen, daha doğrusu üretilmeyen bir üründen söz etmek istiyoruz: İznik çinileri... İznik çinileri, seramik literatüründe teknolojik olarak başarılması çok zor olarak tanımlanan

hamur, astar ve sırdan oluşan üç kurs tabakasının bileşiminden oluşuyor. İznik Eğitim ve Öğretim Vakfı 400 yıl aradan sonra, yıllar süren araştırmalar ve binlerce deney sonucu, İznik Çinilerini eski kalitesinde, geliştirilmiş geleneksel yöntemlerle yeniden üretme başarısına ulaşmış. Vakfa bağlı olarak faaliyet gösteren İznik Çini İşletmesi, İznik'in klasik dönem çinilerini ve kaybolan renklerini dünyaya yeniden kazandırmış. İlgi çok yoğun, öyle ki zaman zaman yurt dışından sanayi casusları bile işin tekniğini öğrenmek üzere faaliyete geçiyorlar ama anlaşılın bu faaliyetleri henüz başarıya ulaşmamış. İşletme yetkilileri dünyada rakipleri olmadığını vurguluyorlar. İznik Çini İşletmesi ihracat konusunda daha yolun başında ama buna rağmen Avrupa ve Amerika'ya 600 bin dolarlık özel tasarım çini satışı gerçekleştirilmiş.

FORD AVRUPA'NIN TİCARİ ARAÇ MERKEZİ: FORD OTOSAN KOCAELİ TESİSLERİ

Transit Connect; tamamen Türk mühendisleri tarafından dizayn edilen bir hafif ticari araç Üretim yeri; Türkiye'nin tek seferde yapılan en büyük yatırımı unvanına sahip olan Kocaeli Ford Otosan Tesisleri... Ve bir başka önemli konu daha: Transit Connect dünyada tek üretim yeri olan bu tesislerden tüm dünyaya ihraç ediliyor. Ford Otosan 2000 yılında neredeyse hiç ihracatı olmayan bir şirket iken şu anki durumunu Genel Müdür Turgay Durak'm verdiği bilgilerden aktaralım:

Bu yılın 9 aylık döneminde, Avrupa'ya satılan 43 bin 816 adet Transit Connect ve 9 bin 730 adet Transit modelinin yanı sıra, Vietnam'daki Ford Fabrikası'na montajı yapılmak üzere gönderilen CKD Transitlerle birlikte toplam 54 bin 205 adet

araç ihracat. İhracat cirosunda yüzde 237Tik artışla 556 milyon euroya yükseliş...

Sonuç olarak Ford Otosan, hem ihracat performansı, hem kreatif ürün, hem de pazar çeşitliliği gibi kategorilerin tümünden tam not almayı hak ediyor.

SİNGAPUR'A HİDROLİK ÇAKICI VİBRATÖR

İ Ozkanlar Hidrolik Makine İmalat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. 1987'de kurulmuş ve bir dönem; iş makineleri ve altyapı inşaatlarında kullanılan ekipmanların bakım ve onarım hizmetini sunmuş. Geçen zaman aynı sektöre farklı anlamlarda hizmeti gündeme getirmiş: Palpanj adı verilen çelik profillerin çakım işlerinde kullanılan "Hidrolik Çakıcı Vibratör" üretimi. Almanya'daki bir fuarda çakıcı vibratörlerin ilgi çekmesi üzerine Ozkanlar Makine dünya pazarlarına açılmış. Firma geçen yıl Singapur, Fransa, İspanya, İngiltere ve Hollanda'ya kendi ürünlerini satmış. "Ve" diyor şirketin genel müdürü Tolga Yıldız, "Bununla da kalmayacağız; beton boru sürme makineleri, tam otomasyonlu parke-bordür makineleri gibi yeni ürünleri de imalat portföyümüze katacağız."

ABD SİLAHLI KUVVETLERİ'NE SİLAH DEĞİL HEDEF SATIYORUZ

ETA Elektronik Tasarım savunma sanayine yönelik elektronik tasarım ve yazılım geliştirme alanında faaliyet göstermek üzere 1984 yılında kurulmuş. Ar-ge alanındaki faaliyetler meyvesini vermiş ve şirket bir takım özgün ürünler geliştirmiş. İç pazarla da yetinmeyip, İsrail ve ABD gibi savunma sanayine ne kadar önem verdiği herkesin malumu ülkelere hem yazılım hem de ürün satma başarısını göstermiş. İşte ETA'nın geliştirdiği ve ABD Silahlı Kuvvetleri'ne sattığı "Mini-RETS Yeni Nesil Atış Eğitim Sistemi" projesinden birkaç ayrıntı: Mini-RETS Atış Eğitim Sistemi, ileri düzeyde keskin nişancılık eğitimi için geliştirilmiş bir sistem. Gerçek veya gerçeğine benzetilmiş silahın namlusuna mekanik adaptörle takılan özel lazer işaretleyiciler ve lazere duyarlı

hedefler kullanılmakta. Böylece, gerçek mermi kullanımına gerek kalmaksızın atış eğitimini herhangi bir mekanda (oda, sınıf veya açık alan) gerçekleştirmek mümkün olmakta. Bu da kullanıcıya, özel atış alanları yaptırmak, personelin bu alanlara götürülüp getirilmesi ve kullanılacak mermi maliyetinden önemli bir tasarruf sağlamak ve daha düşük maliyetle daha çok eğitim imkanı vermekte. ETA A.Ş.'nin ortaklarından Tan-sel Kendir, uluslararası pazar hedeflenerek tasarlanan ve ETA'nın ODTÜ Tek-nokent tesislerinde tümüyle yerli olarak üretilen sistemi kendi adına ABD'de tescil ettirmiş. Geçen yıl 220 bin dolar bedelli, 609 adet Mini RETS sistemi ihraç etmiş ETA. Firmanın Kazakistan başkanlık sarayı için ihraç ettiği "Ateşli Silahlar Senaryolu Hedef Kontrol Sistemi" ile Güney Afrika Cumhuriyeti ulusal telefon şirketine gerçekleştirdiği yazılım geliştirme alanındaki hizmet ihracatı da; Türk firmalarının, kreatif ürün ihracatında nerelere vardığının bir başka örneği...

4 MEVSİM KIRAZ İÇİN TÜRKİYE-FLRJANTİN KÖPRÜSÜ

Alara Tarım Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Bursa'da faaliyet gösteren bir firma. Alara, ihracata yönelik kiraz üretimi için Çanakkale'deki Alara fidanlıklarında kendi kiraz fidanını kendi üretiyor. Türkiye'nin 7 değişik bölgesinde Alara meyva bahçeleri oluşturulmuş. Bu modern bahçelerden elde edilen kirazların öyküsünü firmanın yönetim kurulu başkanı Yavuz Taner'den dinleyelim: "100 gramdan 1000 grama kadar değişik şekil ve ağırlıkta tüketici paketlerine Alara kirazı doldurulmakta; ambalajı üzerine süpermarket bar-kodu ve fiyat etiketi yapıştırılarak tüketiciye sunulacak şekilde, katma değeri yüksek ürün hazırlanmakta. Avrupa'daki ithalatçı partnerler kanalı ve süpermarket depoları aracılığıyla Alara ürünlerinin dış pazarda depolanması ve süpermarket mağazalarına dağıtım organizasyonu oluşturuldu. Soğuk zincirde ana depolardan satış mağazalarına dağıtım organizasyonu ve mağazalarda Alara kirazının pazara sunulması Alara

markası ile süpermar-ketten tedariki ve tüketicinin mutafağı-na kadar taşınması sağlanmakta."

Buraya kadar Alara Tarım'ın ihracat öyküsünü başarılı ama sıradan bulabilirsiniz. Oysa Alara Türkiye'de oluşturduğu "kiraz entegrasyon modeli" paralelinde bir proje daha geliştirmiş. İşin asıl ilginç tarafı da bu: Projenin geliştirildiği yer güney küredeki Arjantin... Peki niye güney küre? Nedeni son derece basit: Firma Arjantin'de kiraz üreterek hem dünyadaki konumunu güçlendirmiş, hem de kışın bile Avrupa'ya kiraz tedarikini gerçekleştirmiş oluyor. Yani aralık, ocak ve şubat aylarında da; Avrupa süpermarketinde Alara kirazları bulunmakta.

UÇAKLAR İÇİN HASTA NAKİL ARAÇLARI

Ticari unvanı: Timsan Taahhüt İmalat Montaj Sanayii ve Ticaret A.Ş.

Faaliyet alanı: Yer destek teçhizatları imalatı.

Ürettiği ekipmanlar: Hasta nakil aracı, araç üzeri su ve fosseptik aracı, uçak tekerleği değiştirme aracı, çekerli yolcu merdiveni, kendinden tahrikli bantlı konveyör ve daha niceleri.

Timsan, yer destek teçhizatları konusunda İstanbul'daki fabrikasında ürettiklerini 19 ülkeye ihraç ediyor. Timsan'ın geçtiğimiz yıl Suudi Arabistan'a ihraç ettiği hasta nakil araçlarına ilişkin bilgileri Genel Müdür Haldun Aksoy'dan aldık:

"Ürettiğimiz hasta nakil aracının özelliği uçak veya helikopterle gönderilen hastaların, havaalanı sahası içinden kapıya kadar naklini gerçekleştirmek. Aracın markası, müşteri isteğine göre belirlenebilmekte. Karosere bir makas mekanizması yerleştiriliyor. Karoser, ön platform, arka platform ve ayaklar tamamen kamyonlardan tahrik alan bir hidrolik sistem ile çalışmakta. Taşıma kapasitesi, müşteri isteğine göre değiştirilebiliyor."

Geçen yıl Türkmenistan, Kırgızistan ve Fransa'ya da ihracat gerçekleştiren Timsan'ın bir başka ilginç ürünü de "Kendinden tahrikli bantlı konveyör."

Konveyör kayışı makaraların arasındaki taşıyıcı rulolar üzerine monte edilmiş olan konveyörün taşıma ve kaldırma işlemleri hidrolik kontrollü. Konveyörün ileri-geri hareketleri tambura akuple hidrolik motor ile sağlanmakta.

ŞATO, KATEDRAL VE KİLİSELERE MAL SATIYOR

"1987'de pişmiş kilden mamul tuğla ve kiremit üretiminden sonra aynı hammaddeyi daha yüksek katma değer ile değerlendirmek için yüzde yüz el yapımı dekoratif Terra-cotta shingle' kiremitler, tuğlalar, yer karoları, mutfak ve banyo seramikleri ile çiçek saksıları imalatına başladık. Önce Japonya'ya çiçek saksıları ile başlayan ihracatımız daha sonra ABD ile sürdü. 2002'ye kadar ihracatın satışlara oranı yüzde 5-15 seviyelerinde iken, 2002'de yüzde yüz ihracata yöneldik." Bu sözler Şahtaş Ethem Şahinler Toprak Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den Mehmet Zeki Şahin'e ait. Şahin, yaptıkları ürünlerin sadece yeni yapılarda değil, yurtdışında katedral, şato ve kiliselerin restorasyonunda kullanıldığını belirtiyor. Şahin, "Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin verilerine göre, Şahtaş, toplam pişmiş kilden mamul yapı ürünleri ihracatının yüzde 70'ini gerçekleştiriyor" diyor ve ekliyor, "Toplam 21 adet asırlık dev üreticinin bulunduğu İngiltere'ye, 30 yıl garantili ve sigortalı olmak üzere; rustik çatı kiremitleri, yer karoları ve tuğlaları satan ilk yabancı firma olmaktan gurur duyuyoruz."

BAZI PAZARLAR ZORDUR AMA ZORU BAŞARANLAR VAR

İhracatın Yıldızları Yarışması'na başvuran firmaların her birinin öyküsü birbirinden ilginç. Zaman zaman ihraç edilen ürün ön plana çıkarken, zaman zaman da firmanın ihraç pazarları ilgi çekiyor. Örneğin Şa-Ra Enerji firmasının mal sattığı pazarlar son derece zorlu şartlara sahip pazarlar... Firma geçtiğimiz yıl Etiyopya, Gana ve Nijerya'ya galvanizli çelik anten kuleleri ve aydınlatma direkleri ihraç

etmiş. Şa-Ra Enerji A.Ş.'nin ticaret ve finansman direktörü Serdar Özsvacı, geçen yıl 20 ülkeye enerji nakil hattı direkleri, hırdavat malzemeleri, civata, somun, bağlantı elemanları ihraç ettiklerini anlatıyor ve ekliyor, "Geçtiğimiz yıl mal sattığımız bu zor pazarlarda hem ihracat bedellerinin tahsilim gerçekleştirdik, hem de müşterilerin memnuniyeti sonucunda yeni işler için bağlantılar yaptık."

DÜNYA DEVİ, DÜNYANIN DÖRT BİR TARAFINDA

Paşabahçe bir dünya devi. Ve bu devin geçtiğimiz yıl ürünlerini ulaştırdığı ülke sayısı 117. Paşabahçe'nin ihraç pazarlarını saymak yerine, dünya üstünde mal satmadığı ülkeleri sıralamak daha kolay yani. Kuşkusuz geri kalanlarda da Paşabahçe ürünleri bir şekilde mevcuttur. Bu durumda Paşabahçe'ye yeni pazar ve pazar çeşitliliği dalında ödül vermemek olur mu?

ŞİLİ'DEN YENİ ZELANDA'YA...

Koroza Ambalaj, ihracatta coğrafi sınır tanımayan firmalarımızdan biri. AB ülkeleri, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Amerika ve Rusya Koroza'nun ihracat yelpazesinde önemli bir yere sahip. Bu arada Şili, Yeni Zelanda, Virgin Adaları, Sri Lanka gibi ihraç noktalarını da unutmamak gerekir. Altı çizilmesi gereken bir nokta daha: 1973 yılında kurulan Koroza Ambalaj; geçtiğimiz yıl Türkiye'den Avrupa ve Amerika'ya ilk kez bakıtlı ve lamine kağıt torba ihracatını gerçekleştirdi.

TAŞI TOPRAĞI İHRAÇ EDENLER

Agrosan Mersin'de faaliyet gösteren bir firma. Van ve Nevşehir'den volkanik taşlar topluyor. Bunların içinden toksinli maddeler eleniyor ve ihracata hazır hale getiriliyor. Ve 5 kitada 21 ülkeye ihraç ediliyor. Agrosan'ın Meksika'dan Kore'ye geniş bir ihracat yelpazesi var. İhraç ettikleri volkanik taşlardan ponza taşı, çeşitli alanlarda kullanılıyor; örneğin tekstil sanayinde mamul ürünlerin taşlanması işleminde. Yani artık "Nevşehir Taşı" adıyla

kabul görüp talep edilen bu taşlar kot beyazlatma gibi işlerde de kullanılıyor.

PEŞREFLİ KÖYÜ'NDEN ABD'YE YAPRAK SARMA, ALMANYA'YA BİBER

Peşrefli, İzmir'in Tire ilçesine bağlı bir köy. Ama Peşrefli köylüleri aynı zamanda birer ihracatçı da. İhracatın temelleri, köylülerin kurduğu ve 1982 yılında üretime geçen SS Peşrefli Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi'ne dayanıyor. Kuruluş amacı her çeşit konserve mamulleri üretimi olan kooperatif, 40 olan ortak sayısını 160'a yükseltmiş. İlk aşamada iç pazara yönelik üretim yapan kooperatif, daha sonra dış ticaret imkanlarını değerlendirerek ihracata başlamış. Neler mi ihraç ediyorlar? ABD'ye yaprak sarma, Almanya'ya pastörize biber konservesi ve çeşitli biber türleri... Kooperatif, yurtdışına yılda 50 konteyner ürün gönderiyor, ihracat miktarı ise 500 bin euroya ulaşıyor. Kooperatif, bu rakamı önümüzdeki yıllarda artırmayı hedefliyor. Ayrıca ABD'ye zeytinyağı, Avrupa'ya dondurulmuş sebze ihracatı da hedefler arasında.

KİM KORKAR ÇİN'DEN!

Malum; tekstil ve hazır giyim sektörü için "2005 ve Çin", vizyona girmek üzere olan bir korku filmi gibi... Tabii tüm firmalar için değil sözümüz. Örneğin Akın Tekstil; Türkiye'nin bu büyük rakibini gidip kendi pazarında yakalamış. Geçtiğimiz yıl Akın Tekstil 23 ülkeye yaptığı ihracatın yanı sıra Çin'e de kendi markasıyla kumaş ve konfeksiyon ürünü ihraç etmiş.

OYAK RENAULT'DAN 700 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

Türkiye için can alıcı bir sektör olan otomotiv sektöründe Oyak Renault geçen yıl çok önemli başarılar imza attı. Rakiplerinin global arenada zorlandığı bir dönemde liderliği üstlenen Oyak Renault 700 milyon dolara yaklaşan bir ihracat performansı sağladı. Oyak Renault Megan II

Sedan üretimiyle ihracat yaptığı ülke sayısını da 55'ten 75'e çıkardı.

İHRACAT PERFORMANSI İLE ÖNE ÇIKANLAR: HEDEF TEKSTİL, CEBİ METAL VE MERLONİ...

Bir yıl içinde yüzde 135Tik bir ihracat artışı. Hedef Konfeksiyon ve Tekstil Dış Ticaret A.Ş. tekstil ve konfeksiyon sektöründe çok önemli bir ihracat performansı kaydeden firmaların başında yer aldı. Benzer şekilde Merloni Beyaz Eşya A.Ş. geçtiğimiz yıl ihracatını, bir önceki yıla oranla yüzde 75 oranında artırma başarısını gösterdi. Ve Cebi Metal de yüzde 74Tük ihracat artışı ile Türkiye'nin zorlu ihracat maratonunda göz dolduran şirketler arasında yerini aldı.

İHALENİN YENİ TİPİ, İNTERNET ÜZERİNDEN VE DE ONLINE...

İnternet aracılığıyla ticari fırsatları araştırarak, dünyanın çeşitli yerlerine mal satma becerisini göstermek artık pek önemli bir haber sayılmıyor. Ama Sarkuysan Elektrolitik'in öyküsü farklı: Düşünün, bilgisayarın başında saatlerce oturuyorsunuz; çünkü bir uluslararası ihale söz konusu. Üstelik de ihale online. Yani dünyanın çeşitli yerlerinden üreticiler masalarının başında bilgisayarları aracılığıyla aynı anda açık eksiltme yöntemiyle yapılan ihaleye katılıyorlar. Rekabet zorlu. Çünkü ihalenin sahibi Delphi Packard: 14 ülkede, 167 üretim konusunda, 190 bin çalışana sahip bir uluslararası dev... Saatler süren zorlu bir çaba sonunda açık eksiltmeden Sarkuysan galip çıkıyor. Geçtiğimiz yılın mart ayında Sarkuysan işte bu masa başı çalışmaları ile 3 sene için yaklaşık 60 milyon dolar civarındaki e-ihalenin tümünü kazandı.

Sarkuysan'ın ihracattaki bu e-başarı-sının yanında kreatif ürün konusundaki deneyimini de anmak gerekir. Şirket, 2001 yılında deneme üretimine başlanan ve Türkiye'de yalnızca kendilerinin ürettikleri nikel kaplı bakır tel ihracatında 131 tonu yakaladı. "Ecc ne var bunda?" dememek

gerekir çünkü katma değeri yüksek olan bu tel, özellikle uçak ve uzay endüstrisinde kullanılıyor.

"İNTERNET SAYESİNDE İHRACATA BAŞLADIK"

Telpaş uluslararası piyasalara ürünlerini e-ihracat yoluyla sunan firmalardan biri. Telekomünikasyon alanında üretim yapan Telpaş; www.globalsources.com kanalıyla Sırbistan-Karadağ, Cezayir ve Etiyopya'ya ihracat gerçekleştirmiş. Telpaş'ın e-ihracat öyküsünü Telpaş Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı Dilek Bağdathoğlu anlattı: "Global Sources'da ürünlerimizi sergilemeye başladıktan sonra çok yoğun bir ilgi ile karşılaştık. Birdenbire ürünlerimizin hem dizayn hem teknik özellik hem de kalitesiyle, dünya ürünleriyle ölçülebilir nitelikte olduğundan emin olduk. Oysa daha önce sadece Türkiye piyasasına odaklanmıştık." Telpaş şimdi ihracattaki başarılarına yenilerini eklemek üzere çalışmalar yapıyor. Bir yandan da çok önem verdiği pazarlardan biri olan İran'da ortak yatırım olanaklarını araştırıyor.

TERECİYE TERE...

Müslüman mahallesin-de salyangoz satmak da zordur, tereciye tere satmak da... Ama Türk firmaları her iki tarz satışı da deneyip üstesinden geliyorlar. Örneğin Norveç gibi balıkçılığı ile öne çıkan bir ülkeye balıkçı gemisi satmak kolay olmasa gerek. İşte Çelik Tekne Sanayi ve Ticaret A.Ş. geçtiğimiz yılın ocak ayında Norveç firması Solstrand için İstanbul Tuzla Özel Tersaneler bölgesindeki Çelik Tekne Tersanesinde inşa ettiği balıkçı teknesini Şubat 2002'de teslim etti. 2.5 milyon dolara mal olan Arctic Swan isimli geminin ardından mayıs ayında yine Norveç'e Vesttind isimli, 3100 gros tonluk, 70,1 metre boyunda ve 14,6 metre genişliğinde, 2.725 milyon dolara bir balıkçı gemisi daha ihraç etti. Galatasaray Holding firmalarından Çelik Tekne yine geçen yıl İspanya'ya 3 milyon 283 bin euro tutarında gemi blokları ihracatı da gerçekleştirmiş.

Firma bu yıl da Norveç'e 1.8 milyon dolara mal olan bir araştırma gemisi daha satmış. Ayrıca 10.5 milyon dolar tutarında, 4500 gros tonluk bir kimyasal madde tankerini de İtalya'ya ihraç etmiş.

AVRUPA'DA BİR NUMARA

Türkiye'nin elektronik sektöründe elde ettiği başarının en büyük simgelerinden birini Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. oluşturuyor. Vestel'in Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazif Zorlu'nun, bu yıl sonu için koyduğu hedef 1.3 milyar dolarlık ihracat. Bu hedefin gerçekçi olup olmadığı geçen yılki geliştirmelere göre değerlendirilebilir:

- Şirket geçen yıl Avrupa'da üretici olarak 1'inci sıraya yükseldi.
- Avrupa'daki pazar payını yüzde 20'nin üstüne çıkardı.
- Geçtiğimiz yıl 1.1 milyar dolarlık ihracat yaptı.

TEKNOLOJİYİ YAKALAMAK...

Ürününüz çok iyi olabilir, kalitenizin üstüne rakip olmayabilir ama yetmez. Bunun üstüne bazen teknolojiyi de koymanız gerekir. Yalnızca üretim için değil; satış için, pazarlama için. Nasıl mı? İşte bir örnek:

"Sunjüt Jüt Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak bugün dünyada 4 ilmi FIBC (orta hacimli esnek kap) üreten en büyük firma niteliğine sahibiz. Geçen yıl yaklaşık 40 milyon dolarlık sanayi tipi ambalaj malzemesi ihracatı gerçekleştirdik. Müşterilerimize e-ihracat hizmeti sunmaktayız. Eski müşterilerimize internet aracılığıyla mal siparişi verebilme, verdikleri siparişin imalatından nakliye aşamasına kadar durumunu görebilme imkanı sağlanmakta. Ayrıca deniz aşırı ülkelerdeki müşterilere nakliye edilen malların nerede olduğu izleyebilmeleri için de on-line hizmeti vermekteyiz." Sunjüt yetkilileri, teknoloji ve ihracatı birarada nasıl yürüttüklerini işte böyle anlatıyorlar.



KAHVE MOLASI

TEPKİSİZ

Ünlü virtüöz piyanonun başına oturmuş ve salonu hıncahınca dolduran seyircilerin önünde, konserine başlamıştı. Ancak tuşlara basıp çalıyor görünmesine rağmen, telleri önceden sökülmüş olan piyanodan hiçbir ses çıkmıyordu!

Dinleyiciler, birbirine göz ucuyla bakarak ne yapmaları gerektiğini araştırıyorlar, fakat nedense tepki gösteremiyorlardı. İki saat süren sessiz konserden sonra ünlü virtüöz oturduğu yerden kalkarak büyük bir ciddiyetle onları selamladı. Salon sürekli alkış sesleriyle çinliyordu. İngiltere'de yaşanan bu olaydan sonra piyanist, kendisiyle röportaj yapan televizyon spikerine:

- "İnsanlardaki tepkisizliğin nereye kadar varacağını öğrenmek istedim" diyordu..

- "Meğer sınırı yokmuş..."

2004

Cari açık geçen yılda kaldı, dolayısıyla bu yıl rahatız diye düşünmeyin. Ödemeler dengesi birikimli olarak çalışan bir sistemdir ve o nedenle her yılın ayrı kompartmanlar oluşturması burada söz konusu değildir. Faiz dışı fazlayı tutturduk bu yıl rahatız diye sevinmeyin. Bütçe her yılın ayrı ayrı değerlendirilmesi gereken bir kompartmanlar sistemi gibi görünse de geçmişte yaratılmış açıkların getirdiği borç stoku birikimli olarak durur önümüzde. Dolayısıyla bu yıl da aynı faiz dışı fazlayı tutturmamız gerekiyor. Enflasyon sorunu çözüldü artık rahatız demeyin hemen. Antalya'yı vuran sel, enflasyonu da vuracak ne yazık ki. Bir de büyümenin hızlanması artırabilir enflasyonu. Enflasyonu yüzde 15'den yüzde 12'ye indirmek, yüzde 60'tan yüzde 15'e indirmekten daha zor bir iştir. Büyümeyi yüzde 5'in üzerine çıkardık ve artık büyümeye geri döndük demeyin. Çünkü asıl olan büyümeyi sürdürülebilmektir. Büyümeyi biraz daha iteklersek enflasyonu elden kaçırmak söz konusu. Büyümeyi biraz soğutalım da enflasyonu denetleyelim dersek bu kez de işsizlik alıp başını gidiyor. Türkiye 2004'te Phillips eğrisi tuzağına düşebilir. (Phillips eğrisi, enflasyonla işsizliğin ters ilişki içinde olduğunu açıklayan bir analizdir.) Dünya ekonomisi toparlanıyor görüşüyorsanız haklısınız bence. Bu yıl, eğer öngörülmedik bir aksilik olmazsa dünya için bir toparlanma yılı olacak. ABD seçimlerine kadar euro, güçlenmeye devam edecek ve bu da bizim işimize yarayacak. Euro ile dolar ilişkisinin tersine dönmesi 2004 yılının sonundan itibaren olacak. Oraya kadar bu gelişme bizim lehimize. Bankalar toparlanıyor, dolayısıyla 2004'te kredi bolluğu olacak görüşüne sarılmayın hemen. Bankaların 2003'teki toparlanması 2004'te aynı hızla sürmeyebilir. 2004 kâr

Mahfi Eğilmez - Ekonomist-Yazar
mahfie@garanti.com.tr

açısından zor bir yıl olacak. Enflasyonla ve Hazine ile işlem yapmakla kâr etmeye alışmış olan bankacılık sisteminin krediyle nasıl kâr edeceğini hep birlikte göreceğiz.

Avrupa Birliği ile ilişkiler iyiye gidecek ve dolayısıyla Türkiye'ye yabancı sermaye girişi artacak havasına kapılmayın. Kıbrıs işini çözemsek, ki çözümü çok zor görünüyor, Avrupa Birliği'nden tarih almamız yine tarihe kalabilir. Avrupa Birliği'nden bu yıl da tarih alamayan bir Türkiye'ye hangi yabancı sermaye gelir bilemem. Bu bilgileri üst üste koyunca 2004 yılı bana zor bir yıl olarak görünüyor. Bunu değiştirmek kısmen, elimizde kısmen değil. Elimizde olanları yapmamız gerek. Bunları da sıralayalım: (1) Yerel seçimleri bir iktidar testi olmaktan hızla çıkartmamız gerek. Çünkü değil. (2) AB'den takvim alamama olasılığı her zaman söz konusu. Daha doğrusu kim ne derse desin Kıbrıs'la bağlantılı. O halde AB olmazsa ölürüz, biteriz söyleminde devam etmemek, ama gerekli çabayı harcamak akıllılık olur. Olmazsa o koşullarda yaşamayı sürdüreceğiz. (3) Paradan sıfır atmaya hedefleyerek ileriye dönük olumlu beklenti yaratmak tehlikeli bir yol. 2003'te bol beklenti yaratarak yol aldık. İyi de oldu. Ama bu yöntem sonsuza kadar işlemez. Beklentilerin gerçekleşmemesi halinde işler tersine döner ve piyasaya olumsuz beklentiler egemen olur ve bu kez beklenti tuzağına düşülebilir. 2004'te enflasyonun yeniden yükselmesine tanık olursak paradan altı sıfır atmak hedefi tersine işleyen bir olumsuz beklenti mekanizması haline dönüşüverir. 2004 beklentiyle yönetilebilecek gibi görünmüyor. 2004 icraat yılı olmak zorunda. 2004 yılının hepinize, ülkemize ve dünyaya uğur getirmesini diliyorum.

MAKRO EKONOMİK GÖSTERGELER

MAKRO GÖSTERGELER	Birim	2000	2001	2002	2003	2003 Tarih	2004 Thm.
REEL EKONOMİ							
GSMH (TL)	Trilyon TL	125.596	179.480	273.463	359.400		426.600
GSMH (USD)	Milyar USD	200	148	180	213		
GSMH (Kişi Başına USD)	USD	2.948	2.160	2.584	3.009		
Büyüme	%	6,3	-9,4	7,8	3,7	II Q	5,0
FİYATLAR							
TEFE (Yıl Sonu)	%	28,3	88,6	30,8	16,2	Kasım	12
TÜFE (Yıl Sonu)	%	35,9	68,4	29,7	19,3	Kasım	12
DÖVİZ KURU							
TL/\$ (Yıl Ortalaması)	TL	626.519	1.228.000	1.530.000	1.685.000		
ORT. HAZİNE FAİZİ (Yıllık Bileşik Ort)	%	36,0	63,9	49,8	28,7	Aralık	
İŞSİZLİK ORANI	%	6,6	8,4	10,3	9,4	III Q	
BÜTÇE						Ocak/Eylül	
Bütçe Gelirleri	Trilyon TL	33.756	51.813	76.400	80.388		114.500
Vergi Gelirleri	Trilyon TL	26.514	39.768	59.635	67.323		
Vergi Dışı Gelirler	Trilyon TL	6.776	11.375	15.262	11.369		
Hibe	Trilyon TL	0	1	405	131		
Katma Bütçe	Trilyon TL	466	669	1.098	1.565		
Bütçe Giderleri	Trilyon TL	46.602	80.379	115.485	112.448		160.900
Faiz Dışı Giderler	Trilyon TL	26.065	39.314	63.614	62.437		
Personel	Trilyon TL	9.982	15.204	23.160	24.760		
Diğer Cari	Trilyon TL	3.611	5.164	7.889	4.908		
Yatırım	Trilyon TL	2.472	4.140	6.887	3.969		
Faiz Giderleri	Trilyon TL	20.440	41.065	51.871	50.011		
Bütçe Dengesi	Trilyon TL	-12.846	-28.566	-39.085	-32.060		-46.500
Faiz Dışı Bütçe Dengesi	Trilyon TL	7.594	12.499	12.786	17.951		20.600
Faiz Dışı Bütçe Dengesi/GSMH	%	6,0	7,0	4,7	5,0		5,5
Bütçe Emanetleri	Trilyon TL	497	1.490	1.765	-2.247		
Avanslar	Trilyon TL	-402	-5.041	2.933	-819		
Nakit Dengesi	Trilyon TL	-12.751	-32.117	-34.387	-35.126		
BORÇ GÖSTERGELERİ							
Kamu İç Borç Stoku	Trilyon TL	36.420	122.157	149.870	180.191	Ekim	
Tahvil	Trilyon TL	34.363	102.128	112.850	149.334		
Bono	Trilyon TL	2.057	20.029	37.020	30.857		
Toplam Dış Borç Stoku	Milyar USD	120	115	131	138	II Q	
Orta Uzun Vadeli Dış Borçlar	Milyar USD	92	99	116	121		
Kısa Vadeli Dış Borçlar	Milyar USD	28	16	15	17		
Kamu Dış Borç Stoku	Milyar USD	52	60	72	75		
Kamu Toplam Borç Stoku	Milyar USD	110	159	172	182		
Kamu Toplam Borç Yükü	%	55	108	96	85		
ÖDEMELER DENGESİ						Ocak/Eylül	
İhracat (FOB)	Milyar USD	30,7	34,4	39,1	36,3		52,5
İthalat (FOB)	Milyar USD	-53,1	-38,9	-47,8	-46,2		-63,8
Dişticaret Dengesi	Milyar USD	-22,4	-4,5	-8,6	-9,8		-11,3
Cari İşlemler Dengesi	Milyon USD	-9.819	3.390	-1.782	-4.034		-5,3
YABANCI SERMAYE İZİNİ	Milyon USD	3.477	2.726	2.242	1.208	Ocak/Haziran	
PARASAL GÖSTERGELER						Kasım	
Emisyon	Trilyon TL	3.772	5.511	8.069	12.034		
M1	Trilyon TL	8.210	11.077	15.665	21.887		
M2	Trilyon TL	32.813	46.303	61.449	79.309		
M2Y	Trilyon TL	57.167	104.698	133.403	149.198		
Para İkameti Oranı (DTH / M2Y)	%		55	54	46,8		
MEVDUAT TOPLAMI	Trilyon TL	56.293	106.782	134.175	147.496	Aralık	
TL Mevduat	Trilyon TL	30.918	44.280	57.275	73.136		
YP Mevduat	Trilyon TL	25.375	58.238	74.241	72.089		
Bankalararası Mevduat		8.296	4.264	2.659	2.271		
KREDİ STOKU	Trilyon TL	27.775	34.694	34.737	49.951		
Kredi/Mevduat Oranı	%	49,3	33,8	26,4	34,4		
MB UA DÖVİZ REZERVLERİ	Milyar USD	21,6	18,7	26,7	31,3	Kasım	

360 DERECE GERİBİLDİRİMİ UYGULAMAYA HAZIRMISINIZ?

Hoşlansak da hoşlanmasak da her çalışanın işyerinde bir şekilde karşılaştığı bir süreçtir, performans değerlendirme. Performans değerlendirme kesin bir ölçüme değil de, kişilerin algılaya, yorumlama ve ifade etme biçimlerine bağlı bir süreç, olduğu için öznellikten tamamen arınması mümkün değildir. Ancak bu durum performans değerlendirmeleri nesnelleştirme yolundaki çabaları durdurmamıştır. Bu çabalardan biri çalışan performansını tek bir kişinin, "üst"ün, görüşüne dayanarak değerlendirmek yerine, farklı kesimlerdeki bir grup insanın görüşleri doğrultusunda analiz etmek şeklinde ortaya çıkmış ve 360 Derece Geribildirim adıyla iş dünyasında yerini almıştır.

Çok kaynaklı değerlendirme olarak da adlandırılan 360 Derece Geribildirim, performans değerlendirme sürecinde, bir çalışanın yetkinlikler-deki performansı ölçülürken, farklı düzeylerdeki ya da farklı kesimlerdeki birçok kişinin görüşlerine yer verilmesidir. Bu kişiler daha çok çalışanın çalışmalarını gözlemleme olanağına sahip, kendisiyle ilişki içinde bulunan, performansı hakkında bilgisi olan ve bu konudaki görüşleri önemli sayılan kimselerdir. Örneğin bir yöneticinin performansı, astları, grup arkadaşları, amirleri, kendisi, hatta müşteriler ve tedarikçiler gibi örgüt dışından ilgili kesimlerce değerlendirilebilir. Böylece tek taraflı bir geribildirim ötesine geçilerek çalışanın performansını gözlemleyen geniş bir grubun (örneğin; kişinin iş arkadaşları, astları, müşterileri) çalışana geribildirim vermesine olanak sağlanır.

360 Derece Geribildirim birçok organizasyon tarafından benimsenmesinin nedeni;

- Örgüt yapılarının artık daha yatay, daha esnek ve daha çok ekip çalışmasına dayalı olması,

- Özellikle yatay örgüt yapılarında, yöneticilerin denetim alanının büyümesi ve buna bağlı olarak perspektiflerinin daraldığının fark edilmesi,
- Paylaşımın ve katılımcılığın önemini vurgulayan insan kaynakları yönetimindeki eğilimlere ayak uydurulmasıyla, farklı kaynaklardan sağlanan katkının değerinin kavranması,
- Örgütlerde insanların oynadığı - karmaşık rollerin artmasıyla ortaya çıkan birçok bakış açısının yararının fark edilmesidir.

Özetle yöneticilerin bazı durumlarda performans değerlendirme yapmak için yeterince gözlemden yoksun kalmaları ve eksikliğin örgütteki diğer çalışanlar tarafından kapatılabileceği düşüncesi 360 Derece Geribildirim cazip kılmaktadır.

360 Derece Geribildirim, kurumun kullandığı mevcut bir performans değerlendirme sisteminin olmadığı durumlarda performans değerlendirmesi amacıyla kullanılabileceği gibi kurum içinde varolan bir performans değerlendirme sistemine ek olarak da kullanılabilir. 360 Derece Geribildirim'de değerlendiriciler bireyi, belli bir alandaki (ekip çalışması, iletişim, kalite, liderlik, planlama gibi), birçok iş davranışına göre ölçerler. Bir başka deyişle bu yöntem yetkinliklerin ölçümüne yöneliktir. Ancak çalışanların performansının en etkin ölçümü için ölçtün sisteminde yetkinliklerin yanı sıra hedeflere de yer verilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

360 DERECE GERİBİLDİRİMİN ETKİLİ OLMASININ KOŞULLARI

İyi güven ilişkileri, değerlendirmenin amaçlarında açıklık ve katılımcı ekip temeline dayalı bir kültür 360 Derece Geribildirim için etkili olmalıdır.⁴ Amaçların açık olması ile kastedilen 360 Derece Geribildirim hangi amaçla kullanılacağına belirlenmesi ve bunun örgüt üyelerine açıklanmasıdır. Çünkü bireyler kendilerini etkileyecek kararlardan ve bu kararların alınma nedenlerinden haberdar olmak isterler.

Performans değerlendirmeleri nesnellendirme yolundaki çabalardan biri de, çalışan performansını tek bir kişinin, "üst'ün, görüşüne dayanarak değerlendirmek yerine, farklı kesimlerdeki bir grup insanın görüşleri doğrultusunda analiz etmek şeklinde ortaya çıkmış ve 360 Derece Geribildirim adıyla iş dünyasında yerini almıştır.

360 Derece Geribildirim performans değerlendirme sürecine katılmasının amacı örgütten örgüte değişiklik gösterebilir. Uygulamada ücretlendirme, terfi ve benzeri idari kararlar almak amacıyla çok personeli geliştirme amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Çünkü 360 Derece Geribildirim ile elde edilen bilgilerin idari kararlarda kullanılması bazı sakıncalar doğurabilir. Örneğin bu bilgilerin ücrete yansması söz konusu olduğunda, iş arkadaşları tarafından yapılan değerlendirmelerde geliştirme kaygısı göz ardı edilebilir. Ancak yöntem, idari kararlar almak ve ücret sistemine temel oluşturmak amacıyla kullanılmak isteniyorsa, deneyim kazandırması açısından öncelikle geliştirme amaçlı bir uygulama yapılması önerilmektedir.

360 Derece Geribildirime dayanan bir sistemin etkili bir şekilde uygulanabilmesi için yöneticilerin ve örgüt çalışanlarının sistemi benimsemiş olması da gerekir. 360 Derece Geribildirim, insan

kaynakları bölümünün dayattığı bir uygulama olmamalıdır. Örgüt üyelerinin bu yöntemi benimsemeleri için ise, değerlendirmeye tabi bireyleri, sistemin oluşturulma ve gerçekleştirilme aşamalarına (örneğin, değerlendirme kriterlerini tanımlama sürecine) katmak son derece önemlidir. Katılımın da gönüllü yapılmasını sağlamak gerekir; isteksiz değerlendiriciler eksiksiz, hatasız, yararlı geribildirim sağlamada isteksiz davranırlar. Bu yüzden çalışanların bu yaklaşımın kendisinin ve kurumun gelişimine katkı sağlayacağını algılamaları büyük önem taşımaktadır.

Bir kurumun 360 Derece Geribildirim uygulayabilmesinde önemli bir koşul da kurumun yetkinliklerinin tanımlı olmasıdır. Kurumun mevcutta kullandığı bir yetkinlik modeli bulunmuyor ise kuruma özel bir yetkinlik modelinin geliştirilmesi gereklidir.

360 Derece Geribildirimi gereği gibi yerine getirmenin bir diğer önemli şartı değerlendirmelerin anonim olmasını sağlamaktır. Anonim sözcüğünden kastedilen değerlendirilen kişinin, hangi değerlendirmeyi, hangi değerlendiricinin yaptığını bilmeme-sidir. Böylece herkes kendini güvende hissedecek; bireyin yaptığı değerlendirme sonucu değerlendirilen kişi tarafından kendisine olumsuz tepkiler yöneltilmeyecek, daha dürüst ve gerçeği yansıtan değerlendirme sonuçları ortaya çıkabilecektir.

UYGULAMADA KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR

Bu yöntem tüm cazibesine rağmen birçok sorunu da içinde taşımaktadır. Örneğin değerlendirici kitlesi değerlendirmenin geçerliliğini sağlamaya yetecek kadar büyük değilse bir tek bireyin hatası ya da önyargılı görüşü genel değerlendirmeyi büyük ölçüde etkileyecektir; değerlendiren sayısı beş kişiden azsa, değerlendirilen hangi yorumu kimin yaptığını tahmin edebilir.

Ayrıca bireyler değerlendirdikleri kişinin rolünü tam anlamıyla kavrama, başarısını tarafsız ve dürüstçe değerlendirme yeteneğinden yoksun olabilirler. Ancak 360 Derece Geribildirim personel kararlarında etkili olabilmesi için değerlendiricilerin geribildirim vermede kusursuz olması gerekir. Bunun için de değerlendiriciler yeterince eğitilmeli, ödüllendirilmeli ve değerlendirmelerinden sorumlu tutulmalıdır. Ayrıca, bireysel değişim yaratmak üzere güvenilir bir 360 Derece Geribildirim için örgüt kültüründe personel gelişimine değer verilmesi gerekir.

360 DERECE GERİBİLDİRİM BİZE UYGUN MUDUR?

İş arkadaşlarından, personelden ve müşterilerden bilgi alıp yöneticileri değerlendirmek geleneksel uygulamalara nazaran radikal bir değişim olarak görülebilir ve ortam hazırlanmadan, insanların düşünce yapısı ve günlük davranışları değişmeden, kısa sürede böyle bir değişim yapmak istenmeyen sonuçlar yaratabilir. Bu yüzden 360 derece değerlendirme, moda olduğu, üst düzey

yöneticiler istediği veya dünya çapındaki örgütlerde var olduğu için uygulanmadan önce durup bir düşünmek gerekir: "Acaba bu yöntem bizim örgütümüz için uygun mudur"? Örgüt kültürümüz her yönden geribildirim alıp bunları yapıcı bir şekilde kullanmaya elverişli midir? Duygularımızı bir kenara koyup arkadaşlarımızı ya da yöneticilerimizi değerlendirmemiz mümkün müdür? Arkadaşlarımızın, astlarımızın ya da müşterilerin değerlendirmesi sonucu bize dönen geribildirimleri bizleri geliştirecek bilgiler olarak algılayıp, davranışlarımıza yansıtmanız olası mıdır? 360 derece geribildirim bireysel ve toplumsal kültürümüzle uyuyor mu?"

Bu sorulara yanıtınız "Evet" ise, başkasının eleştirilerini dinlemeye ve çevrenizdekileri geliştirmek için eleştirmeye hazırsanız 360 Derece Geribildirim sizin kurumunuzun performans değerlendirme sürecinin de bir parçası olabilir. Hazır değilseniz çalışanların gelişimini sağlamak için hazırlık yapmaya başlamanın zamanı değil midir?

Burcu KASNAKLI
Anahtar – Temmuz 2003

MÜHENDİS YETKİ/UZMAN MÜHENDİS BELGELERİNE VE SMM BÜRO TESCİL BELGESİNE SAHİP ÜYELERİMİZİN DİKKATİNE

2004 Yılı Mühendis Yetki ve Uzman Mühendis Yetki Belgelerinin

Vize ücreti : 10.000.000 TL.

2004 Yılı SMM Büro Tescil Belge Vize Ücreti : 40.000.000 TL olmuştur.

Mühendis Yetki Belgelerinin ve SMM Büro Tescil Belgelerinin vize tescil süresi 15 Şubat 2004 olup bu tarihten sonra yapılacak belge vize işlemlerinde %50 zamlı tarife uygulanır.

NLP KİŞİSEL DEĞİŞİM MODELİ.

Yıllar önce bu harflerle karşılaştığımda da benim ilgimi çekinişti ama şua arıda bu harflerin ne olduğunu ve ne olmadığını çok. iyi biliyorum. Tempo dergisinde 4 Saatte Kendinizi değiştirin başlığı ile NLP kapak konusu haberi oluyordu. Yıl ise 1998'di. Bugün ise herkes NLP hakkında az veya çok bilgi sahibi veya bilgi sahibi olmaya çalışıyor. Bu yazının konusu ise NLP'nin hangi alanlarda kullanıldığı ve nasıl kullanılması gerektiği.

Kısaca tarif etmek gerekirse NLP - açılımı Neuro Linguistic Programming- duyular duygular kullanılan dil ve davranışlar arasındaki bağlantıların neler olduğunu anlamamızı sağlayan ve sonra bu bağlantıların nasıl değiştirilmesi gerektiğini gösteren teknikler bütünü. NLP teknikleri içinde geçmiş kaynaklar olduğu gibi, NLP tavrı ile üretilmiş bilgilerin sonuçları da var. Böylece hem kişisel hem kurumsal ve hem de sosyal alanlarda ve insanın olduğu her yerde kullanılabilmesi mümkün.

Öğrenmede, iletişimde, geçmişte yaşanan kötü tecrübelerin etkisinin kişi üzerinde kaldırılmasında, fobilerin yokedilmesinde. her içerikte kaynaklara uygun istenen sonuçlara daha kısa zamanda kullanılmasında NLP teknikleri kullanılmakta. Kişinin kendisi ile olan iletişimi ve burada kullanıldığı modellerin neler olduğunu farketmekte önemli sonuçlar yaratıyor.

Öncelikle farkedilmesi gereken nokta hiç NLP bilmesekte NLP'yi kullanıyoruz. Yaptığımız her davranış ve söylediğimiz her kelime ve cümle dış dünyadan aldığımız bilgiler ile ve bu bilgilerin beynimizde işlenmesinden sonra ortaya çıkan duygular ve bu duyguların sonuçları. Bu sonuçlar bizim fırsat ve seçeneklerimizi arttırıyorsa. istediklerimize ulaşmamızı sağlıyorsa NLP'yi bilmeden kullanıyoruz demektir. Dikkatli olarak incelendiğinde Mustafa Kemal Atatürk, Mevlana, Yunus Emre, Pir Sultan Abdal ve sayılacak toprağımızda yaşayan binlerce insan, NLP'yi hiç bilmeden NLP bilenlerden daha iyi kullanıyorlardı yaşadıkları zamanlarda, diye düşünüyorum. Onlar istediklere sonuçlara ulaşıyorlardı, o zamanlarda da. Bunun farkında olmadan yapılması yerine farkında olarak ve

geçmiş kaynakları kullanarak bizimde istediğimiz sonuçlara ulaşabilmemiz, kendi kendimizi değiştirebilmemiz, istediğimiz kadar değişebilmemiz mümkün, geçmiş kaynakları da kullanarak.

Biraz daha detaylandırarsak söylediğimiz her kelime ve cümle geçmişte beynimize kaydettiğimiz bilgilerin ve yaşadığımız tecrübelerin sonuçlarından oluşuyor, yaptığımız ger davranışta böyle. Şunu açıklıkla söylemek gerekiyor. Sorunlu olsun olmasın, dahi olsun veya şizofren olsun her insanın beyni sistematik olarak doğru çalışıyor. Asıl sorun ise alınan bilgilerde, yaşanan tecrübeler ve bu tecrübelerin algılanan sonuçlarında ve en önemlisi ise bunların zihinde yarattığı sınırlar ve engellerle bağlantılı. Bu bağlantıların neler olduğunun kurulmasında birazda mühendisçe bir yaklaşımda bulunmak gerekir.

Yapırım ve yapmam kelimeleri arasındaki fark çok büyük. Yapırım dediğimizde daha önce yaptığımızı ve yeniden yapabileceğimizi gösteriyor, Yapmam ise daha önce yaptığımızı başaramadığımızı ve üzüldüğümüzü, üzülmemek için yeniden yapmak istemediğimizi gösteriyor, Bir yetersizlik belirtisi olarak algılanan bu kelime, benzer bütün içerikleri de yapamaz hale getirecektir.

NLP İçerik Sizi Düşünmek kitabında da yazdığım gibi beynimiz "içeriksiz" düşünüyor. İçeriksiz düşünmek modelini bütün sebep-sonuç bağlantılarında kullanabilmek ve sorunları ortadan kaldırmak ve yok edebilmek mümkün, bu modeli kullanarak. Yapmam ise yapmam kelimesinden daha farklı sonuçları getirebilir hayatımıza. Bu kelime yukarıdakilerden farklı ve bir tavır içeriyor. Bu tavrı kendinizden daha güçlü birine kullanıyorsanız, sonuçlarınızın da ne olacağının farkına varmanız gerekiyor. Yapmalıyım ise, söylediğinde üzerimizde baskı ortaya çıkaracak ve zorunlu olarak yapmamızı sağlayacaktır. Bizi motive edecektir ama bizim kendimizi kötü hissetmemizi sağlıyorsa sorunlarımızda farkında olmadan artacaktır.

O zaman şu söylenebilir mi? Acaba, Yaşadığımız dünyayı ve yaşadığımız dünyadaki

her anı yönetebiliriz, cümlesi size kendinizi nasıl hissettiriyor? Bu mümkün olabilir mi? Ben bunun olabileceğine inanıyorum. Vücudumuzda, ve çevremizde varolan araçlarla, farkında olduğumuz ve olmadığımız kaynaklarımızla, bunları kendimiz için kullanmaya başlayarak yaşadığımız dünyayı yönetebiliriz.

Farkedilmesi gereken en önemli noktalardan bir tanesi de üzerinde yaşadığımız Anadolu dünyada hiç olmadığı kadar zengin kaynaklara, sahip, Bu topraklarda binlerce yıldan beri çok sayıda medeniyet iz bırakmış durumda. Bunlar bile bizim farkında olduğumuz ama farkına varmamız gereken kaynaklar. Araçları ve kaynakları kullanmaya başladığımızda sorunlarımız çözebilmemiz çok

Cengiz EREN

cengizeren@erenlp.com

kolay. Ama sistematik değişiklikleri kendimizin yapması gerekiyor, karar vererek. NLP bun değişimin nasıl olması gerekliliğine dair teknikleri bize gösteriyor.

Arşimet kanununu bildiği halde boğulan bir kişinin arşimed kanununu öğrenmesine gerek yok. Öğrenmesi gereken yüzme de değil dikkatli olarak bakıldığında. Yüzmeyi biz ana rahminde öğrenmiştik. Bu sebepte suda kendimizi rahat, hissettiğimizde boğulmamız mümkün değil. Sadece suda mı? Bence her içerikte kendimizi iyi hissederek, kaynaklarımızı kullanmaya başlayabilir, istediğimiz kadar değişebilir ve istediğimiz kadar geliştirebiliriz. Karar sizin, hayata karşı koymanız gereken tavır ile birlikte.



KAHVE MOLASI

ABD'DE AKILLARA ZARAR YASALAR

ABD'nin çeşitli eyaletlerinde halen kanun kitaplarında yer almayı sürdüren ve ihlali durumunda cezai yaptırımını bulunan yasa maddelerini okuyunca, zihniniz allak bullak olabilir. Ama bu yasaların hepsi, değişik zamanlarda, halkın seçtiği yasa koyucular tarafından kabul edilerek kitaplara konulmuş. ABD'deki akıllara zarar yasaların eyaletlere göre dağılımı şöyle:

ALABAMA : Pantolonun arka cebinde dondurma bulundurmak yasak.

ALASKA : Faribanks kentinde, bir geyiğe alkollü içki vermenin cezası hapis.

ARIZONA : Maricopa ilçesinde bir evde 6'dan fazla kadın yaşayamıyor.

CALIFORNIA : Los Angeles'ta, bir erkeğin eşini 5 cm'den daha kalın bir kemerle dövmesi yasak.

ILLINOIS : Chicago'da ise bir nükleer bomba patlatmanın cezası sadece 500 dolar.

COLORADO : Denver kentinde, komşuya elektrik süpürgesini ödünç vermek yasak. Kentte, farelere kötü davranmak da yasak.

CONNECTICUT : New Britain kentinde, yangına bile gitse, itfaiye arabaları saatte 40 km'den fazla sürat yapamazlar.

FLORIDA : Kuaföre giden kadınların saç kurutma makinesindeyken uyumaları yasak.

GEORGIA : Atlanta'da, bir zürafayı telefon direğine bağlamak yasak.

WYOMING : Haziran ayında bir tavşanın fotoğrafını çekmek yasak.

GÜNEY DAKOTA : Eyalet sınırları içindeki peynir fabrikalarında uyumak yasak.

TEXAS : Britannica Ansiklopedisi eyalet genelinde yasak. Çünkü içinde nasıl bira yapıldığı tarif ediliyor.

MARYLAND : Ocean City'de, yüzerken yemek yemek yasak.

MONTANA : Yedi ya da daha fazla Kızılderili'yi bir arada görürseniz vicdan azabı çekmeden ve yasayı da arkanıza alarak öldürebilirsiniz.

NEBRASKA : Waterloo kentinde berberlerin 07.00 - 19.00 arası soğan yemeleri yasak.

NEVADA : Size ait bir mekanda köpeğinize ateş açan birini anında asma hakkınız var.

O H I O : Clinton İlçesi'nde, kamuya ait bir binaya yaslanmak yasak.

VIRGINIA : Bir insanın mahkeme binasının merdivenlerinde, karısını akşam 8'den önce dövmesi yasak.

WISCONSIN : Racine'de, uyuyan bir itfaiye memurunu uyardırmak yasak.

BULAŞICI SARILIKLAR (VİRAL HEPATİTLER)

Bulaşıcı sarılıklar virüslerin oluşturduğu, karaciğerin iltihabi hastalıklarıdır. En az 6 değişik virusla oluşur. Bu viruslar A,B,C,D,E,G harfleri ile isimlendirilir. Tıp dilinde bulaşıcı sarılıklar,viral hepatitler olarak anılır. En sık A ve B tipi bulaşıcı sarılıklar görülür. A tipi bulaşıcı sarılık çoğunlukla çocukluk çağında geçirilir. Ülkemizde genç erişkinlerin % 90'ı çoğu da farketmeden A tipi bulaşıcı sarılığı geçirmiş durumdadır. B tipi sarılığa yakalanma şansı ise genç erişkin ve orta yaş grubunda en fazladır.

A ve E virusları dışkı ile atılır. A tipi sarılıkta kişinin dışkısı ,sarılığın ortaya çıkışından 2 hafta öncesinden 1 hafta sonrasına kadar çok bulaşıcıdır. Bu viruslar ile oluşan sarılıklar esas olarak mikrobu taşıyan dışkı ile bulaşmış su ve yiyeceklerin yenilmesiyle bulaşır. Kirli eller de bulaşmada önemli bir araçtır. B ve C virusları ise,başlıca kan yoluyla ve cinsel ilişki ile bulaşır. İnfekte kan ve kan ürünleri ,enjektörler,jilet,diş fırçası, akupunktur bulaşmada rol oynar. Diş tedavisi esnasında sterilizasyon yeterli olmazsa bu hastalıklar kolaylıkla bulaşabilir. B tipi sarılığın üçte birinde ise bulaş yolu bilinmemektedir. B tipi sarılık geçirmekte olan veya bu virüsü hastalık belirtisi göstermeksizin kanında taşıyan annelerden doğan bebeklerde,hastalık % 95 sıklıkla süregen gidiş göstererek yaşamın daha ileri döneminde karaciğer sirozu veya karaciğer kanserine neden olabilir. C tipi sarılık hemodiyaliz hastaları ve sık kan nakli yapılanlarda daha çok görülür.

A ve E tipi sarılıklar süregen gidiş göstermezken,b,c,d tipi sarılıklar süregenleşebilir. Bu oran B tipi için % 5-10,C tipi için % 80 kadardır. D tipinde ise süregenleşme oranı yüksektir. Süregen seyir gösteren hastaların bir kısmında zamanla siroz ve karaciğer kanseri gelişebilir.

B ve C virüsü taşıyıcılığının tanısı için kan testi gerekir. Testte HbsAg pozitif ise kişi B virüsü taşımaktadır. B virüsü ile oluşan bulaşıcı sarılıktan şifa ile iyileşmenin kriteri

HbsAg 'nin negatif,anti-HBs'nin pozitif bulunmasıdır. Anti-HBs pozitifliği kişide oluşan bağışıklığın simgesidir. C virüsü taşıyıcılarında anti HCV pozitifdir.

Hepatit B virüsü,hastanın ve sağlam taşıyıcının kan ve tükürük,ter,süt,sperm sıvısı,vajen sıvısı gibi vücu sıvılarında bulunabilir. Bu yüzden kan vermemeli, kondomsuz olarak,bağışık olmayan ve aşılammış kişilerle cinsel ilişkiye girmemelidir. Alkol almamalı,ilaç kullanırken doktoruna danışmalıdır.

Bulaşıcı sarılığın akut hastalığında özel bir tedavi yoktur. Sindirimi kolay,yağı az yiyecekler önerilir. İstirahat edilmelidir. Akut hastalık 4-6 haftada kendiliğinden iyileşir. B virüsü 6 aydan fazla kanda bulunmaya devam ediyorsa kişi taşıyıcı olmuş demektir.

B ve C virüsü ile oluşan süregen karaciğer hastalığında interferon-alfa tedavisi,hastaların üçte birinde kalıcı iyileşme sağlayabilir. Tedavide uygulanan başka ilaçlar da mevcuttur. Bunlar hastanın durumuna göre tek başına veya birlikte uygulanır.

B virüsü sarılığına karşı aşı ile korunulabilir. 1'er ay ara ile 2 doz ve ilk aşidan 6 ay sonra 3.doz yapılarak uygulanır. Aşı ile kişinin kendi bağışıklığını oluşturması zaman alır. O yüzden eğer ciddi bir bulaşma riski varsa,HB immuglobuluni aşı yanında yapılmalıdır. Gebeler,doğum öncesi hepatit B açısından taranmalıdır. Çünkü bebeğe bulaşma riski vardır. Bu yüzden B virüsü taşıyan bebeğe doğduktan hemen sonra 0,5 ml HB immunglobuluni,uyluğun ön-yan yüzünden kas içine yapılır ve bebek aşı programına alınır.

Hepatit C ve E viruslarına karşı henüz aşı yoktur. Hepatit D virusuna karşı da özel bir aşı yoktur. Ancak hepatit B'ye karşı aşılama,kişiyi D virüsü sarılığına karşı da korumaktadır. Hepatit A virusuna karşı,ülkemizde de bulunan bir aşı vardır. 2 yaşın üzerindeki çocuklara 1 ay ara ile 2 doz ve 6-12 ay sonra 3.doz olarak uygulanır.

Dr. Seyhan AYDOĞAN

Klinik Mikrobiyoloji ve İnfeksiyon Hastalıkları Uzmanı

ÜYELERİMİZDEN HABERLER

ÜYELERDEN HABERLER

Görev Değişikliği Yapan Üyelerimiz

Adı Soyadı	Eski Kurumu	Yeni Kurumu
Oğuz AKINCI	Alemdar Soğutma San. Ltd.Şti.	Sempa Kazan Tic.Ltd.Şti.
Belgin ONUR	-	Esnaf Sicil Müdürlüğü
Ömer GÜREL	Sempa Otomotiv.Ltd.Şti.	Mertel Kalıp San. Ve Ltd.Şti.
Aktan AKARSU	Aşçelik Ltd.Şti.	Otobinbir Çeşit Koll.Şti.
İbrahim ZARALIOĞLU	Tügsaş Gübre Fabrikası A.Ş.	Emekliye ayrıldı.
Fatih AVCI	Düelsan San.Tic.Ltd.Şti.	-
Mehmet TEKÇE	KBİ A.Ş. Atölyeler Baş Mühendisi	KBİ A.Ş. Mekanik Bakım ve Atölyeler Müdürü
Metin GÜNAYDIN	KBİ A.Ş. Mck.Bakım Şef Müh.	KBİ A.Ş. Mak. İkmal Baş Müh.
Yaşar ARSLAN	DSİ 7.Bölge Müdür Muavinliği	Edirne Mak.Donatım Şube Müd.
Turgay MALKOÇ	71.Şube Mak.Baş.Müh.	71.Şube Mak.Donatım Şube Müdürü
Bayram KARASU	İşletme Müh.2.Kademe Servis Şefliği	DSİ 7.Bölge Bölge İhale Servis Şefi
Rıza KARSLI	DSİ 71.Şube İkmal Müh.	DSİ 71. Şube Atölye Müh.

ÜYELERİMİZE YENİ GÖREVLERİNDE BAŞARILAR DİLERİZ.

Mutlu Olaylar

Ercan ÇARDAK	Evlenmiştir. Ömür boyu mutluluklar dileriz.
Osman Nuri YILMAZ	Vatani görevi için askere gitmiştir. Hayırlı teskereler dileriz.
Ahmet KELEÇ	Vatani görevi için askere gitmiştir. Hayırlı teskereler dileriz.
Uğur KIRBAŞ	Nişanlandı. Ömür boyu mutluluklar dileriz.
Ergün AKYÜZ	Begüm isimli kızı olmuştur. Sağlıklı ve uzun ömürlü olmasını dileriz.
H.Ali AYDIN	Koray isimli oğlu olmuştur. Sağlıklı ve uzun ömürlü olmasını dileriz.
Hakan KAHVECİOĞLU	Nişanlandı. Ömür boyu mutluluklar dileriz.
Kerem ŞENDEMİRCİ	Mert isimli oğlu olmuştur. Sağlıklı ve uzun ömürlü olmasını dileriz.

SAGLIKLI, MUTLU BAŞARILI ÖMÜRLER DİLERİZ

Hastalık & Vefat

Mine ŞENK	Babası vefat etmiştir. Başı sağolsun der Merhuma Allah'tan rahmet dileriz.
Hayri BAHADIR	Amcası vefat etmiştir. Başı sağolsun der. Merhuma Allah'tan rahmet dileriz.
Ahmet AYDOĞDU	Babaanesi vefat etmiştir. Kendisinin ve ailesinin başı sağolsun der. Merhuma Allah'tan rahmet dileriz.
Bülent AKBULUT	Teyzesi vefat etmiştir. Kendisinin ve ailesinin başı sağolsun der. Merhuma Allah'tan rahmet dileriz.
Engin KUTLU	Katarakt ameliyatı geçirmiştir. Geçmiş olsun der. Acil şifalar dileriz.
Tevfik ÜRKMEZ	Annesi rahatsızlanmıştır. Geçmiş olsun der. Acil şifalar dileriz.
İlker YERİŞGİN	Büyükannesi Sabire Yerişgin Rahatsızlanmıştır. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Bekir AKARSU	19 Mayıs Tıp Fakültesi Genel Cerrahi Bölümünde ameliyat olmuştur. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Mehmet EKMEKÇİ	Eşi rahatsızlanmıştır. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Ayşe Nurhan ÖNER	Babası kalıp krizi geçirmiştir. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Asuman HACISALİHOĞLU	Annesi geçirmiş olduğu rahatsızlık sonucu 19 Mayıs Tıp Fakültesinde tedavi altına alınmıştır. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Murat KURT	Babası Dursun Ali rahatsızlanmıştır. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Rıza KARSLI	Kayınvalidesi geçirdiği rahatsızlık nedeni ile ameliyat olmuştur. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.
Sabri HELVACI	Babası kalp rahatsızlığı geçirdi. Geçmiş olsun der acil şifalar dileriz.

ARAMIZA YENİ KATILAN ÜYELER

Adı Soyadı	Şube Kayıt Tarihi	Bitirdiği Okul ve Yılı
Mustafa Semih ŞAHİN	12.11.2003	Osman Gazi Üniv. – 2003
Remzi TAŞ	12.11.2003	Niğde Üniv. – 2002
Akit AÇIKEL	03.12.2003	Osman Gazi Üniv. – 2003
Bülent ÇABUK	02.12.2003	K.T.Ü. – 2002
Meryem MANTAR	03.12.2003	Erciyes Üniv. – 1996
Nejat AŞKIR	04.12.2003	K.T.Ü. – 1982
Hatay ATASOY	18.12.2003	K.T.Ü. – 1992
Halil YÜKSEL	18.12.2003	İ.T.Ü. – 1978
Yakup USLU	22.12.2003	Selçuk Üniv. – 2000

YENİ KAYIT OLAN ÜYELERİMİZİ TEBRİK EDER GÜÇLÜ ODANIN ANCAK BİRLİKTELİKLE OLABİLECEĞİNİ HATIRLATIRIZ.



HOLLYWOOD

KUAFÖR

SAÇ ESTETİK MERKEZİ

SAMSUN'DA İLK VE TEK

DEĞERLİ MÜŞTERİLERİMİZ **HOLLYWOOD** KUAFÖR FARKI İLE BİLGİSAYARDA HAYALİNİZDEKİ SAÇ MODELLERİNİ GÖREBİLİRSİNİZ AYRICA SAÇLARINIZIN RENGİ BOZULMADAN SAÇ ARALARINIZA GÖLGE RÖFLE ATILIR. ARZU ETTİĞİNİZ ZAMAN RENKLER SAÇLARINIZDAN ÇIKARILIR.

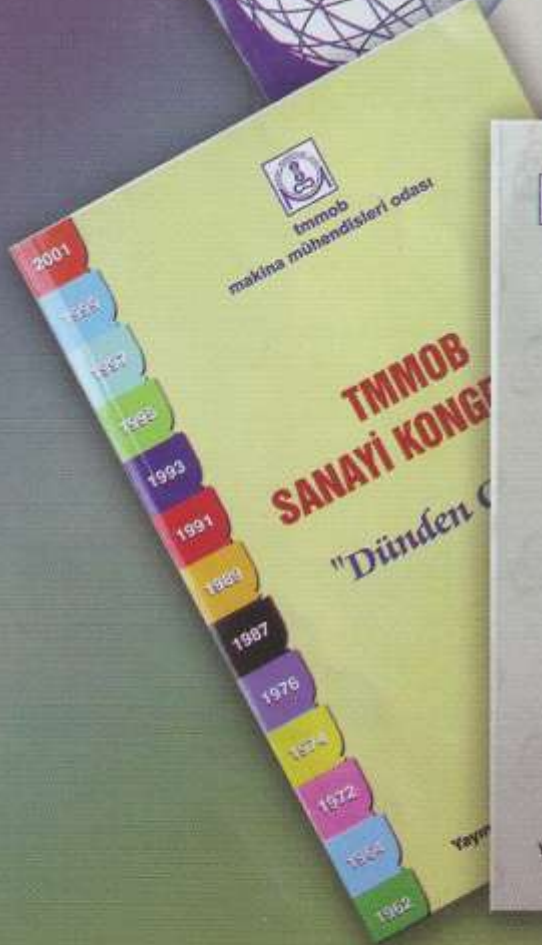
SALONUMUZ 07:00' DA AÇILMAKTADIR. RANDEVULU MÜŞTERİLERİMİZ BEKLETİLMEZ FİYATLARIMIZ ÖZEL İNDİRİMLİDİR. **TR** KARTI GEÇERLİDİR.

NOT : TÜRBANLI BAYANLAR İÇİN ÖZEL BÖLÜMÜMÜZ VARDIR.



Çiftlik Cad. Tezel Apt.No:17 / 2 Çiftlik İş Bankası Karşısı. Tel: (0362) 230 10 28 - 231 55 54 Fax : 230 98 54 Cep : 0532 311 41 45 SAM SUN

Makina Mühendisleri Odası'na Kayıtlı Bayan Üyeler ve Üyelerimizin Eşlerine % 20 iskonto uygulanacaktır.



oda teknik yayınlarımız, kongre ve sempozyum bildiriler kitaplarımızın satışı şubemizde devam etmektedir.