

İHRACAT ODAKLI BÜYÜMEK

Büyümeye, ihracatın daha fazla katkı vermesi isteniyor. Bunun için de hem dış pazarlardaki koşulların iyileşmesi hem de içeride ihracat odaklı politikalara ağırlık verilmesi talep ediliyor.



BÜYÜKLÜK BUDUR



#büyüklükbudur

Fiat'tan büyüklüğün tanımını yeniden yapan yepyeni bir SUV.

Freemont, All Wheel Drive teknolojisiyle hiçbir yolda engel tanımıyor.
2.0 Multijet II motorunun ürettiği 170 HP güçle kendi yolunu kendi çiziyor.
Üstelik 7 koltuğu sayesinde geride kimseyi bırakmıyor; tüm özellikleriyle beklentileri büyütüyor.
İşte büyüklük budur.

F R E E M O N T
B Ü Y Ü K L Ü K B U D U R

2.0 Multijet II motor - 170 HP - AWD teknolojisi - 6 ileri otomatik vites - 7 deri koltuk
8.4" dokunmatik ekran - Geri görüş kamerası - Anahtarsız giriş & çıkarma





İHRACATTA BAŞARIMIZI SÜRDÜRÜYÜRÜZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan ve Türkiye'nin en çok ihracat yapan şirketlerinin sıralandığı listede bu yıl da ilk 10'da dört şirketimizle yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu gururu bize yaşatan Tüpraş, Ford, Tofaş ve Arçelik ile kendi sektörlerinde ilk üçte yer alma başarısını gösteren Ram Dış Ticaret, Türk Traktör ile Arçelik-LG Klima'yı tebrik ediyor, bu başarıların sürmesini diliyorum. TİM Başkanı Sayın Mehmet Büyükekşi'nin dergimize verdiği röportajda da altını çizdiği gibi, 2013 yılında ihracat pazarlarında hareketlilik açısından olumlu bir seyir hakim. İlk beş ayda ülkemizin Avrupa Birliği'ne olan ihracatındaki artış yüzde 3,2 olurken, Bağımsız Devletler Topluluğu'na olan ihracatta yüzde 12,3, Afrika'ya olan ihracatta ise yüzde 7,3 artış oldu. İhracatımızın yükselen grafiği ile birlikte Türkiye ekonomisinin büyümesini sürdürmesini bekliyoruz.

Ülke ekonomimizin büyümesine yönelik olarak geçtiğimiz yıl faaliyet gösterdiğimiz alanlarda, yurt içinde ve yurt dışında pazar pozisyonlarımızı güçlendirirken geleceğe yönelik büyük yatırımlara da imza attık. Kombine yatırım harcamamız 4,9 milyar TL oldu, 2012 yılında ilave 1200 kişiye istihdam sağladık. Bu sene planlanan yatırımlar ile birlikte şirketlerimiz 2011-2013 döneminde kombine seviyede yaklaşık 15 milyar TL yatırım harcaması gerçekleştirecek. Tüm bu alanlarda başarıyı istikrarlı hale getirmek ve sürdürmek için gereken enerji ve motivasyonu çalışanlarımız, sermayedarlarımız, yan sanayimiz, bayilerimiz ve müşterilerimizden alıyoruz.

Kurucumuz merhum Vehbi Koç, vergilerin düzenli ödenmesi konusunda ayrı bir hassasiyete sahipti. Bu hassasiyetini her defasında vurgular, ülkeden alınanların yine bu ülkeye verilmesi konusundaki düşüncelerini "Ülkem varsa ben de varım" sözleriyle dile getirirdi. Gerek Koç Ailesi gerek Koç Topluluğu şirketleri vergi listelerinde en ön sıralarda yer alarak merhum kurucumuzun söylemlerini yerine getiriyor. İkinci defa yapılan Varlık Barışı düzenlemesiyle, birikimlerini ülkemize getiren vatandaşlara çeşitli avantajlar veriliyor. Bu düzenlemenin tüm vergi ödemeleri konusunda farkındalık yaratmasını ve yol gösterici olmasını umut ediyorum.

Bolluk, bereket ve yardımseverliğin simgesi Ramazan ayına giriyoruz. Dostluğun, barışın, hoşgörünün, birlik ve beraberliğin ön plana çıktığı bu ayın ülkemiz adına hayırlı olmasını diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Turgay Durak

CEO

04 GÜNDEM

- Vehbi Koç Koşusu'nun 18'incisi Düzenlendi
- Gamberini Sarayı Kitap Oldu
- THY Opet Yönetim Kurulu Bir Araya Geldi
- Ford Trucks Bayi Açılışları Devam Ediyor
- Ford Otosan'a "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" Ödülü



18

"RAMAZAN GELENEKLERİNİ YAŞATMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Dayanışma, yardımlaşma, hoşgörü, birlik ve beraberliğin ön plana çıktığı Ramazan ayı başlıyor. Bu ayın kendine has keyfi ve huzuru olup bunun ancak yaşandıkça hissedildiğini anlatan Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel ile Ramazan ayı üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



08

"İHRACATLA BİRLİKTE TÜRKİYE EKONOMİSİ DE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRECEK"

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatın yükselen grafiğiyle Türkiye'nin büyüme temposunu bu yıl da sürdüreceğini söylüyor.



22

HAVALI APOLLO'DAN ALTAY TANKI'NA OTOKAR'IN 50 YILLIK TARİHİ

50 yıllık tarihi boyunca faaliyet gösterdiği tüm alanlarda yeniliklere ve liderliklere imza atan Otokar, bugün dünya çapında 60'tan fazla ülkede 50 binin üzerinde araçla hizmet veriyor.



14

VARLIK BARIŞINDA YENİ FIRSAT

Vatandaşların yurt dışındaki döviz ve yatırımlarını Türkiye'ye çekerek piyasaları ve bütçeyi rahatlatmayı amaçlayan Varlık Barışı yeniden uygulamaya girdi. 31 Temmuz'a kadar yurt dışındaki birikimlerini beyan edenlerden sadece yüzde 2 vergi alınacak.



28

KOÇ ÜNİVERSİTESİ HUKUK EĞİTİMİNE FARKLI BİR BAKIŞ AÇISI KATTIYOR

Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nin Dekanı Prof. Dr. Bertil Emrah Oder, öğrencilerin üniversite seçiminde akademik kadroya ve araştırma zeminine dikkat etmesini tavsiye ediyor.



32

“SETUR, KALİTESİ YÜKSEK ÜRÜNLER SUNUYOR”

Rekabetin her geçen gün arttığı turizm sektöründe kalitesini bozmadan yoluna devam eden Setur, yeni açılan destinasyonlarla dünyanın farklı köşelerine ulaşım imkanı sağlıyor. Setur Yurt İçi Yurt Dışı Turlar Müdürü Yeşim Öztalay yüzde 90 en iyi fiyat garantisi verildiğini vurguluyor.



36

“ASLINDA ENGEL YOKTUR, ONU SİZ YARATIRSINIZ”

Koç Sistem Ar-Ge bölümünde Otomasyon ve Mobil Çözümler biriminde Yazılım Geliştirme Danışmanı olarak çalışan Burak Uyanık, “Yeşil Bilgi Platformu Karbon Ayak İzi Sayacı Facebook Uygulaması” ile farkındalık yaratılmasında önemli bir görev üstleniyor.



38

“BAYRAĞI DAHA DA YUKARI TAŞIYACAĞIZ”

Opet’le akaryakıt sektörüne giriş yapan Orhan Avcı, markanın sektördeki güvenilirliğine vurgu yapıyor.



40

“İNSANI HAYATA BAĞLAYAN KEYİFLİ BİR İŞTİRSU ALTI FOTOĞRAFÇILIĞI”

Büyülü bir atmosfere sahip Türkiye’deki derin sularda fotoğraf çekmenin keyfi paha biçilemez. Tüplügaz Satış Direktörü Özgür Yıldırım da bu keyfi yaşayanlardan.



44

“MESLEĞİM BENİM UZUN YOL ARKADAŞIM”

17’nci Afife Tiyatro Ödülleri’nde “Yılın En Başarılı Kadın Oyuncusu” seçilen Sumru Yavrucuk, tiyatroya duyduğu sevgiyi Bizden Haberler Dergisi’ne anlattı.



46

ÇOCUKLAR İÇİN EN SAĞLIKLI YOLCULUK

Sek Süt, Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık işbirliğiyle yayınlanan “Sütün Yolculuğu” kitabı ile çocukları masalsi bir yolculuğa çıkarıyor.

48

KÜLTÜR SANAT

Temmuz ayına özel kitaplar, filmler...

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş.
Adına
Turgay DURAK (Sahibi)

Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL

Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN

Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Deniz ENBERKER
Tanla SİLAY

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN

Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN

Nesrin KOÇASLAN
Can GÜRSU
E. Melek CEVAHİROĞLU ÖMÜR
Hülya KESKİN

Art Direktör
Özkan ORAL

Yardımcı Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Pınar GÜVEN

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

Finans Koordinatörü
Selim KARA

Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR

Özel Projeler Direktörü
Emin GÖRGÜN

İnformag Yayıncılık Bilişim
Tanıtım ve Organizasyon
Hizmetleri Ltd. Şti
Ebulula Mardin Cad.
4. Gazeteciler Sitesi A-8 /1
Akatlar-Levent / İSTANBUL
Tel: (0212) 324 55 15
Fax: (0212) 324 55 05

Baskı ve Cilt (Matbaa)
Elma Basım
Halkalı Cad. No: 164 B-4 Blok
Sefaköy-Küçükçekmece
İSTANBUL
Tel: (0212) 697 30 30
Fax: (0212) 697 70 70

Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli



Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.



Bizden Haberler’e ulaşmak şimdi
çok daha kolay. iPad uygulamamız
ile dergimizi dilediğiniz anda,
dilediğiniz yerde...



Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, birinci gelen atın sahibi adına kupayı Türkiye Jokey Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi İlyas İlbey'e verdi.

VEHBI KOÇ KOŞUSU'NUN 18'İNCİSİ DÜZENLENDİ

Türk iş dünyasının duayen ismi Koç Holding'in kurucusu Vehbi Koç anısına düzenlenen Vehbi Koç Koşusu, Veliefendi Hipodromu'nda gerçekleşti.

1961 yılında Türkiye Jokey Kulübü Başkanlığı yapan ve 95 yaşında aramızdan ayrılan Koç Holding'in kurucusu Vehbi Koç anısına düzenlenen Vehbi Koç Koşusu'nun 18'inci si 7 Haziran tarihinde Veliefendi Hipodromu'nda gerçekleştirildi. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Semahat Arsel'in katıldığı koşuda iş dünyası ve cemiyet

hayatının tanınmış isimleri ve onların aileleri de davetliler arasında yer aldı. Türkiye Jokey Kulübü tarafından düzenlenen yarışta Invincible, Son Agresivo, Deha, DutyFree, Fast Stars Line

ve White Ram isimli atlar mücadele etti. Bu kıyasıya mücadeleyi kazanarak kupayı ve 110 bin TL'lik ikramiye hak eden at Galata Kulesi Koşusu'nu da kazanan safkan İngiliz DutyFree oldu.

18'inci Vehbi Koç Koşusu'nda altı at mücadele etti. Kıyasıya yaşanan mücadelede kazanan at, daha önce Galata Kulesi Koşusu'nu da kazanan safkan İngiliz DutyFree oldu.

VEHBI KOÇ AT SPORUNA MERAKLIYDI

1950'li yıllarda doktorunun açık hava ve spor tavsiyesine ek olarak özellikle ata binmesinin kendisine iyi geleceğini söylemesi üzerine Vehbi Koç, at sporuna ilgi duymaya başlar. Kısa sürede ata binmenin faydasını gören Vehbi Koç, "Misket" ve "Kamelya" isimli atlarıyla uzun süre bu sporla yakından ilgilenir. 1951 yılında Türkiye Jokey Kulübü Asli Üyesi seçilen Vehbi Koç, 1961 yılında Türkiye Jokey Kulübü Başkanlığı'nı yapar.

KARBON SAYDAMLIK LİDERİ ARÇELİK DÜNYA ÇEVRE GÜNÜ'NE DİKKAT ÇEKİYOR

Tüm iş süreçlerinde 'Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın' vizyonuyla hareket eden Arçelik, doğanın ve ekolojik sistemin korunması konusunda yürüttüğü projelerle Dünya Çevre Günü'ne dikkat çekti.

Dünyanın en prestijli ve yaygın çevre girişimi olarak kabul edilen Karbon Saydamlık Projesi'nin (Carbon Disclosure Project - CDP) 2012 Türkiye Raporu sonucuna göre, Arçelik Karbon Saydamlık Lideri ödülünü aldı.

Bu başarıyı getiren temel çalışmalar arasında, 'ISO 14064-1 Sera Gazı Emisyonu Hesaplanması ve Raporlanması Standardı'na uygun olan ve bağımsız akredite kuruluş tarafından yüzde 100 doğrulama (verification)' ve 'yeterli güvence (reasonable assurance)' seviyesinde değerlendirilen Arçelik Sera Gazı Emisyonu Envanteri yer alıyor.

Arçelik, 2012 yılında şirketin ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardına uygun hale getirilmesi ve belgelendirilmesi için çalışmaları başlatmıştı. Kuruluşların enerji poli-

tikalarnı belirlemesi, enerji tüketimini yönetmesi ve enerji yönetim sisteminin performansını değerlendiren iyileştirmelerin sağlanması esasına dayanan bu sistemin tüm gerekliliklerini kısa sürede yerine getiren Arçelik, bu sertifikayı da almaya hak kazandı.

'DÜNYAYA SAYGILI, DÜNYADA SAYGIN'

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, küresel sorunlar karşısında iş dünyasına düşen sorumluluğun farkında olarak, 'Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın' vizyonu paralelinde 'Sürdürülebilir Gelişim' yaklaşımıyla hareket eden Arçelik'in, çevreyi ve doğal kaynakları sürdürülebilir kılmayı tüm faaliyetlerinde benimsemiş olduğunu söyledi.



Satrancın Ustaları Beko Satranç Şöleni'nde Buluştu

Bu yıl 12'ncisi gerçekleştirilen Beko Satranç Şöleni'nde, 2 bine yakın sporcu İzmir Fuarı'nda düzenlenen turnuva ile bir araya geldi.

Beko Satranç Şöleni'nin 12'ncisi bu yıl 1-2 Haziran tarihlerinde İzmir Fuarı'nda gerçekleşti. Beko, Milli Eğitim Bakanlığı, İzmir Valiliği, Gençlik Spor İl Başkanlığı ve Türkiye Satranç Federasyonu'nun katkılarıyla İzmir Satranç Eğitim Merkezi koordinatörlüğünde düzenlenen turnuvada toplam 140 öğrenciye madalya verildi.

Yarışmaya İzmir'in hemen hemen tüm ilçelerinin yanı sıra, Manisa, Ankara, İstanbul, KKTC-Magosa, Bursa, Uşak, Aydın, Denizli,

Kocaeli ve Muğla illerinden 300'den fazla okul katıldı. Turnuvada, takım ve masa derecesi yapan okul ve öğrenciler, kupa ve madalyalar ile ödüllendirildi. Kupa ve madalyaların yanı sıra, her kategoride dereceye giren okullar ve sporcular Beko marka LCD televizyondan buzdolabına ve Grundig DVD oynatıcıdan telsiz telefona kadar birçok hediye almaya hak kazandılar. Turnuvaya katılan tüm öğrencilere Beko T-shirt, ayrıca tüm okullara da 'Katılım ve Teşekkür Belgesi' verildi.

EĞİTİM

Koç Üniversitesi'nden Çocuklara Yaz Etkinliği

"Koç University English Language Center for Kids" İngilizce programıyla, 5-12 yaş aralığındaki çocuklara yaratıcı atölyeler aracılığıyla, takım çalışması, sosyal etkinliklerle kaynak kullanma ve problem çözme becerisi kazandırmak hedefleniyor.

Koç Üniversitesi, yaz döneminde çocukların İngilizce konuşma ve dinleme becerilerinin geliştirilmesine yönelik İngilizce programını başlattı. Tüm atölye ve etkinlikler, ABD'nin prestijli üniversitelerinden gelen tecrübeli rehberler eşliğinde, İngilizce olarak gerçekleştiriliyor. İlk dönemi 24 Haziran'da başlayan program, 29 Ağustos'a kadar üç ayın dönem olarak düzenlenecek ve hafta içi her gün 09.00 ile 16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. "Koç University English Language Center for Kids" programıyla 5-12 yaş arasındaki çocuklar, farklı atölyeler, takım

çalışmaları ve sosyal etkinliklere katılacak. Amerika'dan gelen rehberler eşliğinde, yoga, İngilizce konuşma ve sahne performansı dersleri, Poi dersleri, mutfak atölyesi, fotoğrafçılık dersleri, kamp aktiviteleri, ritim ve perküsyon, ParkurFree Running atölyeleri yapılacak. Koç Üniversitesi bünyesinde bulunan açık ve kapalı havuzlarda rehber öğretmenlerle keyifli spor aktiviteleri ve havuz oyunlarıyla eğlenceli dakikalar geçirecek olan çocukların, geri dönüşüm temalı sanat atölyesinde, çevreyi koruma ve geri dönüşüm bilinci geliştirmeleri hedeflenecek.



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Gamberini Sarayı Prestij Kitabı'nın tanıtımında Büyükelçi Hakkı Akil ile bir araya geldi.

GAMBERINI SARAYI KİTAP OLDU

Vehbi Koç Vakfı'nın desteği ve La Sapienza Üniversitesi'nin çalışmalarıyla hazırlanan Gamberini Sarayı Prestij Kitabı tanıtıldı.

Türkiye'nin yurt dışındaki temsilcilikleri arasındaki en eski mülklerinden Roma Büyükelçiliği'ne ev sahipliği yapan Gamberini Sarayı için Vehbi Koç Vakfı'nın desteğiyle hazırlanan prestij kitabı İtalya'da tanıtıldı.

İtalya'nın başkentindeki büyükelçiliğine Osmanlı İmparatorluğu'ndan beri ev sahipliği yapan Gamberini Sarayı, tarihi bir dokümantasyona kavuştu. Roma'da 2011 yılından bu yana görev yapan Büyükelçi Hakkı Akil'in girişimi ve Vehbi Koç Vakfı'nın katkılarıyla hazırlanan prestij kitabında; Tarihçi Sinan Kunalp'ın "Osmanlı-İtalyan İlişkilerine Bakış" bölümü, La Sapienza Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü'nden Doç. Dr. Ilaria Falconi'nin sarayın tarihini ve içindeki sanat eserlerini incelediği bölüm olan "Gamberini Sarayı" ile Osmanlı'dan bu yana büyükelçilikte görev yapan misyon şeflerine ait bilgiler yer alıyor.

Türkiye'nin Roma Büyükelçiliği'nde kitabın tanıtımı için düzenlenen resepsiyonda konuşan Büyükelçi Hakkı Akil, Gamberini Sarayı'nın kitap yapılmayı hak ettiğini söyledi.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa V. Koç da gerek Türkiye'nin gerekse Koç Topluluğu'nun İtalya ile çok yakın ilişkileri bulunduğunu belirterek, her aileye nasip olmayacak şekilde 3. kuşaktan kendisinin İtalyan devlet nişanına layık görüldüğünü söyledi. Koç, "1960'lardan beri İtalya ile çok ciddi iş ilişkileri içindeyiz. O nedenle İtalya'nın çok büyük bir önemi var. Sevgili dostum Hakkı Bey bize böyle bir istekle geldiği zaman bunu hiç tereddüt etmeden kabul ettim. Bu kadar önemli ve tarihi çok derin olan bir sefaretin geçmişinin dokümanite edilmesinden daha güzel bir şey olamazdı. Bu da bize nasip oldu, bundan da çok gururluyuz" ifadesini kullandı.

ENERJİ

THY OPET YÖNETİM KURULU BİR ARAYA GELDİ

THY Opet Havacılık Yakıtları Yönetim Kurulu, toplantısını Tüpraş Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirdi.



THY Opet Yönetim Kurulu Hamdi Topçu Başkanlığı'nda gerçekleşen toplantıya Başkan Vekili ve Opet Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk, Yönetim Kurulu Üyesi ve Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Yönetim Kurulu Üyeleri Coşkun Kılıç, Beşir Baymaz ile THY Opet Genel Müdürü Aydın Güneş katıldı. Toplantının ardından Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut'un ev sahipliğinde düzenlenen İzmit Rafinerisi RUP Fuel Oil Dönüşüm Ünitesi

gezisinde, İzmit Rafineri Müdürü Mesut İter konuklara proje ve ilerleme hakkında bilgi verdi. Program iskelede ürün alımı için bulunan Ditaş tarafından işletimi yapılan, Atatürk Havalimanı'nın artan yakıt ihtiyacı nedeniyle satın alınan THY Opet'e ait Kaya Tuna Tankeri ziyareti ve kaptan köprüsünde verilen davet ile son buldu. Gezi sırasında Ditaş Genel Müdürü Bilge Bayburtluğil de hazır bulundu. Ziyaret, rafineri Üretim Müdürlüğü Deniz Dolum İskelesi çalışanları ile çekilen hatıra fotoğrafı ile sona erdi.



FORD TRUCKS BAYİ AÇILIŞLARI DEVAM EDİYOR

Ford Otosan, ağır ticari araç segmentinde bayi ağını geliştirmeye devam ediyor.

Ford Otosan Ford Trucks bayilerine; Bursa, Batman, Eskişehir ve Ankara'daki bayilerin ardından İzmir'de Büyükkaracı, Antalya'da ise Meçikoğulları'nı da ekledi. Ford Trucks Meçikoğulları Bayi'nin açılış töreninde konuşan

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, 2014 yılı sonuna kadar 25 bayinin 4S konsepti ile yenileneceğinin müjdesini verdi. Ali Y. Koç, "Bugün geldiğimiz nokta itibarıyla Ford

Trucks, Ford Otosan'ın ve Türkiye'nin dünya markasıdır" dedi ve 1846T çekicinin bu yıl ilk defa katıldığı ITOY (2013 Uluslararası Yılın Kamyonu) Yarışması'nda 3. 'lük ödülüne layık görüldüğünü vurguladı.

FORD TRUCKS İLE GELEN YENİLİK

Ford Trucks Büyükkaracı Bayi'nin açılış törenine de katılan Ali Y. Koç, "Ford Trucks" konsepti ile satış, servis, yedek parça ve 2. el hizmetlerinin tek çatı altında birleştirildiğini belirtti. Koç ayrıca Ford Otosan'ın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de motor üretimi için Jiangling Motors Corporation Limited Şirketi ile imzaladığı anlaşmayı anımsattı.

Ford Otosan'a "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" Ödülü

Ford Otosan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Genel Müdürlüğü tarafından, "Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" ödülüne layık bulundu.



Ford Otosan'ın, iş ve sosyal yaşamda cinsiyet ayrımcılığına karşı duruşu, kadın istihdamını artırma çalışmaları, kadın çalışanlara yönelik pozitif ayrımcılık politikaları; işçi, işveren, akademik hayat ve kamu kurumu temsilcilerinden oluşan bir komisyon tarafından değerlendirildi. Otomotiv gibi ağır bir iş kolunda 845 kadın istihdamıyla öne çıkan ve çalışma ilkelerinde, ayrımcılık ve tacizin önlenmesi başlığı altında cinsiyet ayrımına karşı olduğunu açıkça ilan eden Ford Otosan, şirket içindeki çeşitli uygulamaları ve kadın çalışanlara yönelik pozitif ayrımcılık uygulamalarıyla ödüle değer bulundu. Ödülü Ford Otosan adına, İnsan Kaynakları Direktörü Nursel Ölmez Ateş aldı. Ateş, "Bir kadın çalışan olarak, bana ve hemcinslerime hak ettiği değeri veren bir kurumun içerisinde yer

almaktan büyük mutluluk duyuyorum" dedi.

İLK KADIN KAPORTACI VE FORKLİFT OPERATÖRÜ İLE GELEN ÖDÜL

2011 yılı ve sonrasında Umem Projesi ile yapılan mavi yaka işe alımlarının da Ford Otosan'da kadınların işgücüne katılımını teşvik ettiğini belirten Ateş, "Kadınların el becerileriyle birlikte teknik becerilerini harmanlayarak kısa sürede geliştiklerini gözlemledik. Kadınların işgücüne aktif katılımını artırmak için kadın ve erkeklerin ortak yapabileceği işleri belirleyerek yeni standartlar oluşturduk. İlk kadın kaportacımız ve ilk kadın forklift operatörümüz, Ford Europe tarafından 'Chairman's Leadership Awards for Diversity' 2011 Jüri Özel Ödülü'ne layık bulundu" dedi.



“İHRACATLA BİRLİKTE TÜRKİYE EKONOMİSİ DE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRECEK”

Türkiye dünya ticaretinde yaşanan durgunluğa rağmen geçtiğimiz yıl yüzde 2.2 olan büyümesini bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 3’e çıkarmayı başardı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatın yükselen grafiğiyle Türkiye’nin büyüme temposunu bu yıl da sürdüreceğini söylüyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracat politikalarında önemli adımlar atan ve ihracatın bugün geldiği noktada büyük paya sahip Türkiye’nin en önemli kuruluşlarından biri... Son yıllarda Türkiye ekonomisinin en önemli gündem maddelerinden biri olan ‘Hedef 2023’te 500 Milyar Dolar İhracat’ stratejisi fikrini ortaya çıkaran TİM’in sonrasında hükümetin de sahiplenerek ‘Devlet Belgesi’ niteliği kazandırdığı bu vizyonu adına pek çok hedefi bulunuyor. Bu hedeflerin başında; Türkiye’nin ihracat grafiğini artırmanın yanı sıra yeni pazar alternatifleri konusunda ihracatçıları yönlendirmek, Türkiye İhracat Stratejisi kapsamında önümüzdeki 10 yılda 10 dünya markası yaratmak ve şirketleri inovasyona teşvik etmek bulunuyor. Tüm bu hedeflerle Türkiye’yi geleceğe taşımak istediklerini söyleyen TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye’nin yeni pazarlarını, ihracat stratejilerini ve 2023 vizyonunu Bizden Haberler Dergisi için değerlendirdi.

Türkiye son dönemde ihracatta gerçekleştirdiği büyümeyle öne çıkıyor. 2012 yılını ve sonrasında 2013 yılının ilk yarısını değerlendirecek olursanız neler söylersiniz?

Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 3 büyüdü. Geçtiğimiz yıl büyüme yüzde 2.2

Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 3 büyüdü. Geçtiğimiz yıl büyüme yüzde 2.2 idi. Bu yıl büyüme hızının artmasını öngörüyoruz, zira son dönemde bilhassa teşvikler kapsamında gerçekleşen önemli yatırımların da meyvelerini toplayacağımızı ve bu yatırımların büyümeye katkı sağlayacağına inanıyoruz.

idi. Bu yıl büyüme hızının artmasını öngörüyoruz, zira son dönemde bilhassa teşvikler kapsamında gerçekleşen önemli yatırımların da meyvelerini toplayacağımızı ve bu yatırımların büyümeye katkı sağlayacağına inanıyoruz. 2013’ün tamamı için yüzde 4 büyüme hedefimiz var. Biz bu hedefe ulaşabileceğimize inanıyoruz.

Büyümede yılın ilk çeyreğinde ihracatın net katkısı yüzde 0 mertebesinde gerçekleşti, bunun ana sebebi ihracat hızındaki düşüş değil ithalattaki artıştır. Bizler gerek bu sene, gerekse de önümüzdeki dönemde çift kanatlı büyüme modelinin yani hem ihracat hem de iç talebe dayanan büyümenin kalıcı olması gerektiğine inanıyoruz.

İhracatımız yılın ilk beş ayında yüzde 4,4 oranında artış gösterdi. İhracat artış hızını korumak ve geliştirmek için Ekonomi Bakanlığımızla koordineli olarak tüm ihracatçıları adına, gereken tüm tedbirleri almaya çalışıyoruz. Geçtiğimiz sene AB pazarlarına ihracatta sıkıntı yaşamıştık. Bu sene AB

pazarı daha iyiye gidiyor. İlk beş ayda AB'ye ihracatımız yüzde 3,2 artış gösterdi. Bağımsız Devletler Topluluğu'na (BDT) ihracatımız yüzde 12,3 artarken Afrika'da da yüzde 7,3 ihracat artışı yakaladık. Dünya ekonomilerinde yaşanan durgunluğun ve durağan ticaret hacminin ihracat artışımızı oldukça zorladığını belirtmek istiyorum. Çünkü tüm dünyaya baktığımızda dünya ticaretinde herhangi bir büyüme yaşanmadığını görüyoruz. Örneğin ilk üç ayda en fazla ihracat yapan 70 ülkenin ihracatı sadece yüzde 1 artış gösterdi. Türkiye'nin ihracat artış hızı ise dünya ortalamasına göre daha yüksek. Önümüzdeki dönemde de dünya ekonomilerinde olumlu beklentilerin öne çıkması, ihracatımıza olumlu yansıyacaktır. İhracatımızın yükselen grafiği ile birlikte Türkiye ekonomisinin 2013 yılında da büyüme temposunu sürdüreceğine ve beklentiler paralelinde büyüyeceğine inanıyoruz.

Türkiye'nin rekabet gücünü ve ihracat potansiyelini artırmak için hangi sektörlerle yönelmesi gerekir?

2012 rakamlarına göre Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği sektörler: Otomotiv, kimyevi ürünler, hazır giyim ve konfeksiyon, çelik ve elektrik-elektronik sektörleri. Bu sektörlerin önümüzdeki dönemde de Türkiye ihracatının taşıyıcı kolonları olmaya devam etmesini bekliyoruz. Bununla birlikte geleceğin sektörleri olarak görülen bilgi ve iletişim teknolojileri, biyoteknoloji ve gen teknolojileri, nanoteknoloji, mekatronik, üretim süreç ve teknolojileri ile malzeme teknolojileri sektörleri gibi sektörlerle de şirketlerimizin ve girişimcilerimizin "daha fazla katma değer yaratmak" hedefiyle her geçen gün daha çok önem vermeleri gerektiğine inanıyoruz.

Türkiye son dönemde ihracat potansiyeli açısından yarattığı alternatif pazarlarla büyümesini sürdürüyor. İhracat pazarları açısından önümüzdeki dönemde yükselişe geçmesini beklediğiniz, avantajlı ülkeler hangileri?

Birkaç yıl öncesine kadar Türkiye ihracatının yarısını AB ülkelerine gerçekleştiriyordu. Ancak küresel ekonomik krizin ardından ihracat çeşitlemesine öncelik verdik. Ekonomi Bakanlığımız da yeni pazarlara ulaşılmasında ihracatçının önünü açan birçok çalışmaya imza attı. Kimine Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah Gül'ün, kimine Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın, kimine de Sayın Ekonomi



AB'YE İHRACAT YENİDEN ARTIYOR

2013'ün ilk beş ayında ihracatta artış gözlemlendi. İhracat artış hızını korumak ve geliştirmek isteyen TİM, Ekonomi Bakanlığı ile koordineli olarak gereken tüm tedbirleri almaya çalışıyor.

% 4,4

2013'ÜN İLK BEŞ AYINDA GEÇEN YILA ORANLA İHRACATTA YAŞANAN ARTIŞ.

% 3,2

2013'ÜN İLK 5 AYINDA AB ÜLKELERİNE YAPILAN İHRACATTA YAŞANAN ARTIŞ.

% 12,3

2013'ÜN İLK BEŞ AYINDA BDT ÜLKELERİNE YAPILAN İHRACATTA YAŞANAN ARTIŞ.

% 7,3

2013'ÜN İLK BEŞ AYINDA AFRIKA ÜLKELERİNE YAPILAN İHRACATTA YAŞANAN ARTIŞ.

Bakanımız Zafer Çağlayan'ın liderlik ettiği çok sayıda dış gezi gerçekleştirdik. Yeni pazarlara açılmamızda dış gezilerin çok faydası oldu.

Önümüzdeki dönemde Asya Pasifik Bölgesi, Afrika ve Orta Doğu pazarının Türkiye'nin ihracatçıları için büyük fırsatlar barındırdığına inanıyoruz. Çünkü bu bölgeler, hızla büyüyen ekonomilere sahipler. Bu da ihracat potansiyelinin yüksek olmasına neden oluyor.

Ayrıca ithalattaki ana pazarlar olan AB, ABD, Çin, Almanya, Japonya, Fransa gibi ülkelerden ve pazarlardan daha fazla pay almamız gerekiyor. Buralardaki hacim çok yüksek, yüzde 1'lik bir gelişimin bile ihracatımıza çok büyük katkısı olacaktır.

Aynı zamanda THY Yönetim Kurulu'nun da bir üyesisiniz. THY'nin yeni destinasyonları ihracat pazarlarını nasıl etkiliyor? Ortak bir çalışma yürütüyor musunuz?

Türk Hava Yolları'nın son yıllarda açtığı yeni hatlar, ihracatçıların yeni pazarlara ulaşmasında ve bu pazarlarda ihracatımızın geliştirilmesinde büyük rol oynuyor.

İhracatçıları olarak her zaman THY'nin güçlü, agresif ve sürekli büyüme politikasını destekliyoruz. Türk Hava Yolları şu an itibarıyla tek bir merkezden, yani İstanbul'dan dünyanın en fazla ülkesine uçuş düzenleyen havayolu unvanını ele geçirmiş durumda. Avrupa'nın en iyi havayolu statüsünü artık tescilledi, Business Class'ta da dünyanın en iyi ikram hizmetini sunan havayolu oldu.

Özellikle Afrika'da Türk Hava Yolları'nın açtığı hatlar ihracatımıza çok olumlu yansıyor. THY; Afrika'da bugün itibarıyla 24 ülkede, 33 şehire, haftada 160'tan fazla frekansla uçuyor. Yine THY'nin 2012'de Afrika'ya taşıdığı yolcu sayısı 1,7 milyonu aştı. THY'nin Afrika'ya düzenlediği uçuşların ihracata çok önemli katkısı oldu. Birkaç somut örnek vermek istiyorum: Nairobi'ye uçuşlarımız 20 Şubat 2009'da başladı. 2009 itibarıyla Kenya'ya 70 milyon dolar olan ihracatımız, 2012 sonu itibarıyla yüzde 97 artarak 138 milyon dolara yükseldi.

Akra - Gana'ya 2010 yılında uçmaya başladık, ihracatımız yüzde 132 artarak 224 milyon dolara yükseldi. Entebbe - Uganda ve Darussalam - Tanzanya'ya 2010 yılında



"Türkiye İhracat Stratejisi kapsamında 500 milyar dolarlık ihracat hedefimize ulaşmak için 10 yılda 10 dünya markası çıkarmak istiyoruz."

uçmaya başladık ve bu ülkelere ihracatımız sırasıyla yüzde 66 ve yüzde 46 arttı.

TİM olarak THY ile ortak çalışmalar yürütüyoruz. THY ile yaptığımız protokol ile birlikte, yeni açılan hatlarda, belirli sayıda ihracatçıya ilk uçuşlarda sadece vergileri ödeyerek uçuşa imkânı sağlıyoruz. Diğer taraftan THY ile birlikte çıkardığımız The Turkish Perspective dergisi de tüm business class yolcularına ulaşıyor.

Önümüzdeki dönemde demiryolları taşımacılığı ile ilgili gelişmeler kaydedilmesi bekleniyor. Demiryollarının önem kazanması, ihracatçının en büyük giderlerinden bir tanesi olan ulaştırma maliyetleri açısından ne gibi avantajlar getirecek?

Dış ticarete ve iç pazarda demiryolları, gelişmiş ülkeler tarafından büyük bir başarıyla kullanılan alternatif bir lojistik sistemidir. Fakat ne yazık ki Türkiye, demiryolları açısından biraz geride kaldı. Son yıllarda demiryollarının gelişimi için büyük adımlar atılıyor. Bunları memnuniyetle karşılıyoruz. Çünkü ihracatçılarımızın lojistik maliyetlerinin düşürülmesi, daha aktif ve verimli bir şekilde mal taşımalarının önününün açılması, ihra-

Önümüzdeki dönemde dünya ekonomilerinde olumlu beklentilerin öne çıkması, ihracatımıza olumlu yansımacaktır. İhracatımızın yükselen grafiği ile birlikte Türkiye ekonomisinin 2013 yılında da büyüme temposunu sürdüreceğine ve beklentiler paralelinde büyüyeceğine inanıyoruz.

catçılarımızın rekabet gücünün artırılması için büyük önem taşıyor. Demiryollarının yaygınlaşması ve verimliliğin artırılması ile birlikte ulaştırma-lojistik maliyetlerinin gerilemesini ve bunun da ihracatçılarımıza önemli bir maliyet avantajı sağlamasını bekliyoruz. Ulaşım ve enerji, sanayinin büyümesindeki en büyük girdi maliyeti kalemlerini oluştu-

yor. Buradaki her türlü gelişimi destekliyoruz. Zaten TİM bünyesindeki Lojistik Konseyi ile de 2011-2012 dönemindeki yoğun çalışmalar ve çalıştaylar neticesinde ihracatın büyümesine yönelik bir Lojistik Strateji Çalışması hazırlamış ve belgesini raporlamıştık.

İhracatta markalaşmanın öneminden bahsedebilir misiniz? "Gelecek 10 yılda 10 dünya markası" yaratma projeniz kapsamında ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Türkiye İhracat Stratejisi kapsamında 500 milyar dolarlık ihracat hedefimize ulaşmak için önümüzdeki 10 yılda 10 dünya markası çıkarmak istiyoruz. Bizleri sevindiren güzel gelişme Türk firmalarının markalaşma bilincinin sürekli gelişmesi. İlk 1000 ihracatçı arasında yer alan şirketlerimiz gerek markalaşma, gerekse de tanıtım faaliyetlerine önemli bütçeler ayırıyorlar. Özellikle bu şirketlerden birçoğunun Turquality kapsamına girmesi, marka destek programının yaygınlaşması açısından büyük önem taşıyor. İhracatçı firmalarımızın marka bilincinin artmasında Turquality programı büyük öneme sahip. Turquality kapsamında 90 firmamızın 102 markası, Marka Destek Programı kapsa-



2012 rakamlarına göre Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği sektörler, otomotiv, kimyevi ürünler, hazır giyim ve konfeksiyon, çelik ve elektrik-elektronik sektörleri oldu.

mindä ise 41 firmamızın 44 markası destekleniyor. 2023 yılına kadar; Turquality kapsamında 125 firmamızı, marka destek programı kapsamında 50 firmamızı desteklemeyi hedefliyoruz. Küresel markalar çıkarabilmek için üç temel noktanın, inovasyon kavramının ülkemizin değerler sisteminde en üst sıraya taşınması, AR-GE'ye verilen önemin artırılması, tasarım ve markalaşmanın firmalarımızın en önemli avantajı haline getirilmesi olarak görüyoruz.

Firmalarımızın organik olarak ihracat artışı sağlamalarının yanı sıra birleşme ve satın almalar, uluslararası işbirlikleri ve yeni yatırımlarla daha fazla pazar çeşitlendirmesi yapmaları ve yeni ürünler geliştirmeleri gerektiğine inanıyoruz.

Türkiye'nin 2023 yılındaki ihracat hedeflerini yakalamasında inovasyonun öneminden bahsedebilir misiniz? TİM olarak inovasyonun yaygınlaşması için ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak 2023 yılındaki ihracat hedeflerimize giden yolda, inovasyonla ilgili birçok faaliyet yürütüyor ve destekliyoruz. Geçtiğimiz yıl 6-8 Aralık 2012 tarihleri arasında Türkiye İnovasyon

Firmalarımızın organik olarak ihracat artışı sağlamalarının yanı sıra birleşme ve satın almalar, uluslararası işbirlikleri ve yeni yatırımlarla daha fazla pazar çeşitlendirmesi yapmaları ve yeni ürünler geliştirmeleri gerektiğine inanıyoruz.

Haftası'nı düzenledik. 2012 yılında düzenlenen ve üç gün boyunca süren Türkiye İnovasyon Haftası'na 15 bin kişi katıldı. Türkiye ve dünyadan 47 konuşmacı yer aldı. İnovasyonu sadece ihracatçılarımızın değil, 7'den 77'ye tüm Türkiye'nin gündemine taşımak için TİM olarak her yıl İhracatçı Birliklerimizle Ar-Ge Proje Pazarı ve tasarım yarışmaları düzenliyoruz. Geçtiğimiz yıl 7 Ar-Ge Proje Pazarı ve 17 tasarım yarışması düzenledik. Buradan çıkan başarılı projeleri, düzenlediğimiz Türkiye İnovasyon Haftası'nda sergiledik. 17 tasarım yarışması ve 7 Ar-Ge Proje Pazarı'ndan seçilen 465

ödüüllü proje Türkiye İnovasyon Haftası'nda sergilendi. 57 üniversitenin ilgili bölümlerinden 328 derece öğrencisi etkinliklere katıldı. Bu öğrencilerin ulaşım ve konaklama masraflarını karşıladık. 16 teknokent, 7 bilim ve teknoloji merkezi, Türkiye'den 52, yurt dışından 7 Ar-Ge merkezi etkinliğimize katıldı. Ayrıca başta Tim Berners Lee olmak üzere çok önemli konuşmacıları konuk ettik. Bu yıl da Kasım ayında Türkiye İnovasyon Haftası etkinliklerini düzenleyeceğiz. Ayrıca 10 Haziran'da Yıldız Teknik Üniversitesi ve Warwick Üniversitesi işbirliğinde hayata geçirilen Uluslararası İnovasyon ve Teknoloji Atölyesi'nin açılışını yaptık.

Bunun yanında 11 Haziran'da Ekonomi Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ve Hayal Ortakları Derneği ile İnovasyon Atölyesi Protokolü'nü imzaladık. Bu amaçla 50 dezavantajlı ilköğretim okulunda İnovasyon Atölyeleri kuruyoruz. Her yıl ilköğretim 7. sınıflarından başlayarak geleceğin bin 200 inovatif liderini yetiştireceğiz. Kuracağımız online platform aracılığı ile bu gençlerimizi takip edeceğiz. İnovasyon Atölyeleri sayesinde 2023 yılına gelindiğinde 12 bin inovatif lider yetiştirmiş olmayı hedefliyoruz.

Olimpiyatlar İNSANLA yapılır

87 yıldır sanayide ve ekonomide birçok ilki başarırken yalnızca insanımızın ve ülkemizin gücüne güvendik. Şimdi dünyanın en görkemli spor organizasyonunu yapmak için yine Türkiye'ye ve Türk insanının gücüne inanıyoruz.

2020 Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları aday şehri İstanbul'u desteklemekten gurur duyuyoruz.



İSTANBUL 2020

CANDIDATE CITY



RESMİ SPONSORU







VARLIK BARIŞINDA YENİ FIRSAT

Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının yurt dışındaki döviz ve yatırımlarını Türkiye'ye çekerek piyasaları ve bütçeyi rahatlatmayı amaçlayan Varlık Barışı, 15 Nisan'dan itibaren yeniden uygulamaya girdi. 31 Temmuz tarihine kadar yurt dışındaki birikimlerini beyan edenlerden sadece yüzde 2 vergi alınacak. Hükümet 'Bugüne kadar bu parayı neden beyan etmedin' diye sormayacak.

Hükümetin vatandaşların yurt dışındaki bankalarda bulunan döviz hesaplarını yurt içine çekebilmek için hazırladığı Varlık Barışı Kanunu geçtiğimiz aylarda Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün de onayından geçerek kabul edildi. Yasa ile yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları belgelendirildiği takdirde Türkiye'ye yüzde 2 vergiyle getirilebilecek. Tüm varlıklar Türk Lirası cinsinden rayiç bedelle, bankalara ve Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca faaliyette bulunan aracı kurumlara bildirilecek ya da vergi dairelerine beyan edilecek.

İlki 2008 yılında hazırlanan "Bazı Varlıkların Milli Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Kanun" yani halk arasında bilinen adıyla "Varlık Barışı Kanunu" ile özellikle de küresel ekonomik krizin dünyada en ağır şekilde hissedildiği dönemde hükümet yurt dışındaki varlıkları Türkiye'ye çekmeyi amaçlamış ve 64 bin başvuru almıştı. Bunların 1500'e yakını yurt dışından yapılmıştı. O dönemde Hükümet, yurt dışından 28 milyar lira (20 milyar dolar) yurt içinden ise 20 milyar lira olmak üzere toplam 48 milyar liralık bir miktarı yurt içindeki bankalara çekmeyi başarmıştı. Bu gelişmenin ardından önce Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, ikinci bir Varlık Barışı Kanunu'nun müjdesini vermiş daha sonra ise bu bilgi Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından da doğrulanmıştı. Böylece daha önceki yasadaki faydalanamayan ve yurt dışındaki parasını yurt içine çekmek isteyenlere bir fırsat daha doğdu.

VERGİ CENNETLERİNE GÜVEN AZALDI

Bugün dünyanın pek çok ülkesindeki bu uygulama ile ülkeler kayıtdışı vergi cennetlerindeki birikimleri ülkelerine çekerek bütçelerini rahatlatmayı hedefliyor. Özellikle de Amerika ve Avrupa'da etkili olan küresel ekonomik kriz döneminde vergi cennetleri tartışmaya açılmış ve yatırımcılar için ne kadar güvenli oldukları konusu gündeme gelmişti. Kriz özellikle de Güney Kıbrıs gibi yerlerde bu hesapların gizliliklerinin eskisi kadar dikkate alınmadığını ve sağlam temeller üzerine oturmadığını göstermişti. Buna karşın 2008 yılındaki ilk Vergi Barışı'nda hükümet, Türkiye ile bilgi değişimi anlaşması bulunmayan İsviçre gibi vergi cennetlerinden

Türk vatandaşlarının yurt dışında 130 milyar dolara yakın hesabı bulunduğu biliniyor. Varlık Barışı'yla amaç, bu paranın bir kısmını yurt içine çekmek.

ülkeye çekilecek birikimlerde banka ya da aracı kurumdan alınacak "banka dekontu" şeklindeki bir belgeyi de kabul etmişti. Bu belgelerde ilgili bir tasdik zorunluluğu aranmamıştı. Yeni yapılacak uygulamada da aynı şartların geçerli olacağı öğrenildi.

YURT DIŞINDAN GETİREN YÜZDE 2 VERGİ ÖDEYECEK

Varlık Barışı ile amaç bazı ekonomistlere göre Türk vatandaşlarının yurt dışındaki

VARLIK BARIŞI

İkincisi gerçekleştirilen
"Varlık Barışı" ile hem devlet hem de
vatandaş tarafında çift taraflı bir
kazanım söz konusu olacak.

25

MİLYAR DOLAR

VARLIK BARIŞI'YLA HEDEF

20

MİLYAR DOLAR

2008'DEKİ UYGULAMADAKİ YURT
DIŞINDAN KAZANÇ

20

MİLYAR TL

2008'DEKİ UYGULAMADAKİ
YURT İÇİNDEN KAZANÇ

64 BİN

2008'DEKİ BAŞVURU SAYISI

%2

HESAPLARA UYGULANACAK VERGİ

İŞYERİNİ TAŞIYAN İÇİN
KURUMLAR VERGİSİNDEN MUAF



bankalarda bulunan dövizlerini yurt içine çekerek ekonomiye katkıda bulunmak. Peki ama bu yasa neden çıkarıldı? Temel olarak yurt dışında banka hesabı açmakta bir sakınca bulunmuyor. Ancak bu hesapların yurt içinde beyan edilmesi, kayıt altına alınması ve dolayısıyla vergisinin de verilmesi gerekiyor. Vergi affı olarak da nitelendirilebilecek Varlık Barışı ile yurt dışındaki hesap sahipleri kaynak göstermeden ve herhangi bir ceza uygulanmadan yatırımlarını kayıt altına alabilirler. Ekonomistlere göre yasa, kayıt dışı varlıkların yurt içinde kayıt altına alınabilmesini sağlaması açısından büyük avantajlar içeriyor. Yasanın bir başka avantajı ise vergi anlaşmazlıkları ile uzayan süreçleri kısaltmasında yatıyor. Yeni Varlık Barışı'nın ilkinden bir diğer farkı ise özellikle yurt dışındaki birikimlerin yurt içine çekilmesini amaçlıyor olmasında yatıyor. Oysa ilk Varlık Barışı'nda yurt içinde yastık altındaki paranın da kayıt altına alınması hedeflenmişti.



HEDEF EN AZ 25 MİLYAR DOLAR

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, ikinci Vergi Barışı ile ilgili haberi ABD gezisi sırasında vermiş ve amacın Türk işadamlarının yurt dışında 130 milyar dolara yakın birikimi bulunduğunu, amacın bu miktarın bir kısmını yurt içine çekmek olduğunu açıklamıştı. Rakam vermeyen Babacan, hedefin bir önceki Varlık Barışı'nda ülkeye çekilen dövizen daha az olmayacağını dile getirdi. Bununla birlikte amacın en az 25 milyar doları ülkemize çekmek olduğu anlaşıldı.

İlk varlık barışında, küresel ekonomik krizle daralan piyasaların bir kaynak aktarımı arayışı temel amaçtı. Yeni kanun konusunda ise kaynak aktarımın yanı sıra, Babacan'ın açıklamalarından bir diğer amacın dış borcu azaltmak olduğu anlaşıyor. Öyle ki Bakan Babacan ABD'de yaptığı açıklamada şunları kaydetmişti: "Şirketlerimiz 'offshore'dan kredi kullanıyorlardı. Bunun sebebi vergiydi,

Hükümetin getirilen paranın şimdiye kadar niye beyan edilmediğiyle ilgili soru sormaması ise vatandaşları yatırımlarını Türkiye'ye taşımak için teşvik ediyor.

bunları düzenledik. Öte yandan vatandaşlarımızın yurt dışında ciddi miktarda birikimleri, servetleri var." Türk şirketlerinin kendi parasını 'kredi olarak' kullandığını ifade eden Babacan, özel sektörün bu yüzden dışarıya borçlu göründüğünü, vergi barışıyla gelecek kaynağın borçları azaltacağını da dile getirmişti. Babacan yurt dışındaki hesaplarını teminat göstererek kredi kulla-

nanların büyük ölçekli şirketler olduğunu, bunun da borçları daha yüksek gösterdiğini anlatmıştı.

KURUMLAR VERGİSİNDEN DE MUAF

Kanunla yurt dışındaki işyerini Türkiye'ye taşıyana da özel avantajlar getiriliyor. Örneğin yüzde 2'lik vergi alınmıyor. Yine barış kapsamında paranın kaynağı sorulmuyor. Yurt dışında 31 Ekim 2013'e kadar elde edilen kazançları ile iştirak hissesi satışları ve iştirak kazançları, 31 Aralık 2013'e kadar Türkiye'ye transfer edilmesi koşuluyla gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutuluyor. Üstelik getirilen dövizlerin ya da menkul kıymetlerin şimdiye kadar niye beyan etmedin diye bir hesap da sorulmuyor. Çalışma Bakanı Faruk Çelik konuyla ilgili yaptığı bir açıklamada 'varlık barışının' suç aklamaya dönük olmadığını, kaçakçılık ya da kara para aklamaya yönelik adımların ağır cezaları olduğunu belirtmişti. Bu konuda devlet birimlerinin çalışma yaptığını belirten Çelik, "Ancak kimler olduğunu ben bile bilmiyorum. Büyük gizlilik içinde yapıyor" demişti.

ÖZEL FON GÜNDEMDE

Vergi dairesine beyan edilen varlıklar için ise vergi doğrudan vergi dairesine ödenecek. Banka ve aracı kurumlarda kendilerine bildirilen değerlere ilişkin vergiyi bildirim izleyen ayın (bildirimin yapıldığı aydan sonraki ayın) 15. günü akşamına kadar vergi sorumlusu sıfatıyla kendi vergi dairelerine ödeyecek. Beyan yapıp vergi ödense dahi bu değerler süresinde yurda getirilmeyen hesaplar düzenlemeyen yararlanmayacak. Beyan edilen değerlerin karşılığı bilançolarında özel bir fon hesabına alınacak ve bu fon sadece sermaye artışında kullanılabilecek.

Hükümetin yurt dışında varlığı olanlara sunduğu bu imkanlar için son beyan tarihi 31 Temmuz. Bu tarihe kadar yurt dışındaki varlıklarını beyan edenler kurumlar vergisi muafiyeti ya da yüzde 2 vergi gibi özel vergi avantajlarından yararlanabilecek. Ayrıca bildirilen ve beyan edilen varlıklardan vergi incelemesine tabi tutulmaması da ayrıca dikkat çekiyor. İlk varlık barışının başarısı dikkate alındığında hükümet ikinci Varlık Barışı ile hem bütçeye katkıda bulunmak hem de dış borçları azaltma hedefini tutturacak gibi görünüyor.

Analiz: Dilek Taş



*"Dini vazifelerin yerine
getirilmesi yanında,
gelenek ve göreneklerin
yaşatılması, bence bu
ayın yılın en renkli ve
faziletli ayı yapar."*

“RAMAZAN GELENEKLERİNİ YAŞATMAYA DEVAM EDİYORUZ”

Dayanışma, yardımlaşma, hoşgörü, birlik ve beraberliğin ön plana çıktığı Ramazan ayı başlıyor. Bu ayın kendine has keyfi ve huzuru olup bunun ancak yaşandıkça hissedildiğini anlatan Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel ile Ramazan ayı üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Geçmiş Ramazanlar hatırlanmaya ve özlemle anılmaya devam ediyor. Siz ise eski Ramazanları yaşama şansına erişenlersiniz. Bize çocukluğunuzdaki Ramazanları anlatabilir misiniz? Ankara yıllarında ve sonrasında İstanbul'da Koç Ailesi Ramazan ayını nasıl geçirirdi?

Çocukluğumuzda Ramazan öncesi uzun hazırlıklar yapılır ve her şey programlıdır. İftar masasına bütün aile birlikte oturur, Ramazan topunun patlamasını ve akşam ezanını bekler, besmeleyi takip eden bir dua okunur, oruçlar açılırdı. İftariyelik olarak hurma, peynir, zeytin, reçeller, tahin-pekmez ve kokusunu, lezzetini unutamadığım sıcak pideler hazırlanır, kapışılırdı. Ramazan'ın geleneksel tatlısı güllaç da soframızdan hiç eksik olmazdı. İftar sofrasından akşam namazı için bir ara kalkılır, sonra yemeğe devam edilirdi. Yatsı namazının ardından ise teravih namazı kılınırdı. Mevsimine göre Ramazan eğlenceleri tertip edilirdi. İmsakiyeye göre, başlı başına bir keyif olan sahura kalkılırdı. Sahurda ağır yemek yenmez nispeten hafif olan çorba, komposto ve iftariyelikler tercih edilirdi. Ramazan'ın 27'sinde Kadir Gecesi coşkuyula kutlanır, Hırka-i Saadet ziyaretleri yapılır, oruç tutmayanlar dahi o gün oruç tutarlardı.

Bayramlarda ise ailenin hayatta olan büyüklerine gidilir, elleri öpülürdü. Onlar da bizlere ya harçlık ya da mendil verirlerdi. Biz küçükler ilk olarak, en fazla harçlığı veren Huriye Halamıza koşardık.

O dönemde Cumhuriyet ve 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ile Ramazan ve Kurban Bayramları'nın keyfini yaşayabilmek büyük şanstı. Bizler çocukluğumuzdan itibaren bu bayramların tadını çıkardık. Bunlar birçok çocuk için unutulmaz hatıralardı.

Ülkemizin birliğinin ve dirliğinin sürmesini, her yaştan ve kesimden insanın üzerine düşeni yerine getirmesini diliyorum

Anlattıklarınızda biraz özlem biraz da heyecan var. Bu kutsal aya dair neler hissediyorsunuz?

Ramazan ayı bolluk-bereket, birlik-dirlik, yardımlaşma, kaynaşma, ibadet ve tefekkür ayıdır. Bu ayda oruç tutabilenler oruçlarını tutar. Her gece Kur'an-ı Kerim okunur, farz olan beş vakit namazın yanı sıra akşamları teravih namazı kılınır, iftarlarda eş-dost bir araya toplanır, zekatlar ve fitreler dağıtılır. Kadir Gecesi ise ibadetlerle kutlanır ve nihayet bayrama hazırlanılır. Bu vazifeleri yerine getirmek insana huzur veriyor.

Elimizdeki secereye göre Koç Ailesi, Ankara'nın en köklü ailelerinden, kökleri Hacı Bayram Veli'ye kadar uzanıyor. Bize biraz Koç Ailesi'nin yaşantısından bahsedebilir misiniz?

Çıkarılan seceremize göre, kökümüzün gerek anne gerekse baba tarafından 1432 yılında yaşamış olan Hacı Bayram Veli Hazretleri'nin kadın kolundan geldiği anlaşıyor. Hacı Bayram Veli, Anadolu'nun en önemli mutasavvıflarından biriydi. Vehbi Koç Ailesi de bu etkiyle, tipik bir 'Orta Anadolu Aile' yapısıyla kurulmuştur. Yani ailenin birliği, dirliği, geleneklere bağlılığı, değer yargıları üstünde önemle durulup, gösterişten, israftan sakınan bir aile yapısındadır.



dadır. Büyüklerimiz fevkalade ölçülü insanlardı. Her şeyin zamanında ve kararınca yapılmasına özen gösterirlerdi. Gerek çocukluğumuz gerekse gençliğimiz, Ankara'da huzurlu ve mutlu geçmiştir.

Ankara'daki bu yıllarınızdan biraz daha bahseder misiniz? Özellikle o dönemle birlikte Türkiye'nin gelişim hikayesi hakkında neler söylemek istersiniz?

1940'lar ve 50'li yıllarda fazla kalabalık olmayan Ankara'da herkes birbirini tanır, yollarda selamlaşırdı. Hiç kimse kapısını kilitlemeyi, hırsızlık, uğursuzluk akla gelmezdi. Gençliğimizde, Ankara'da, Türkiye Cumhuriyeti'nin doğuşunu ve gelişimini gördük. Çocukluğumuzdan bu yana ne günlerden, nerelere, ne kadar sıkıntı ve özveri ile gelindiğinin canlı şahidiyiz. O nedenle gerek Ankara'nın gerekse Türkiye Cumhuriyeti'nin kıymetini en iyi bilen ailelerden biri olduğumuzu düşünüyorum.

Koç Ailesi bugün Ramazan geleneklerini nasıl yaşıyor?

Ramazan ayını hem bereket hem de maneviyat ile toplumsal birlikteliğimizi canlandırdığımız çok değerli bir ay olarak görüyorum. Bu nedenle de ailemizde aynı heyecanla kutlanmaya ve yaşanmaya devam ediyor. Koç Ailesi'nde bugün de tıpkı geçmişte olduğu gibi oruç tutabilenler oruçlarını tutuyor, herkes ibadetini yapıyor, iftarını açıyor. Kadir Gecesi'ni ise birlikte kutluyoruz. Mustafa V. Koç'un evi daha müsait olduğu için genellikle bu buluşma-

Çıkarılan seceremize göre,
gerek anne, gerekse baba
tarafından kökümüzün
1432 yılında yaşamış olan
Hacı Bayram Veli
Hazretleri'nin kadın
kolundan geldiği
anlaşıyor.

lar onun evinde yapılıyor, bütün aile ve yakın dostlarımız ile orada buluşuyoruz.

Vehbi Bey de Ramazan ayına çok değer verirdi. Nasihatlerini dile getirdiği bir mektubunda da Ramazan ayına dair isteklerde bulunmuştu. Vehbi Bey'in sizlere yazdığı mektupta da üzerinde önemle durduğu bu konulardan bahsedersiniz?

Vehbi Bey her gün namazdan sonra şu duayı ederdi: "Allah'ım vadem bittiği zaman bana çekirme, vadem memleketimde getir." Çok şükür bu duası kabul oldu.

Vehbi Bey'in bir başka isteği de biz çocuklarındandı. Vehbi Bey her sene eşe-dosta iftar verir, Fatih Camii'nde ihtiyaç sahiplerine para dağıtır ve yine her sene Ramazan'da vefat eden aile büyükleri için Fatih Camii'nde hatim okuturdu.

Bizlerden, yani çocuklarından ve torunlarından isteği de hayattayken itinayla gerçekleştirdiği bu vazifelerin sürdürülmesiydi. Biz de bu vasiyetleri yerine getirmeye devam ediyoruz. Her Ramazan'da bir gün Topluluk çalışanlarımıza, bir gün de aile dostlarımıza geleneksel iftarımızı veriyoruz.

Koç Ailesi için 'gelenek' kelimesi ne ifade ediyor?

Koç Ailesi, inandığı ve gelenek haline gelen değerleri devam ettirmeye özen göstermiştir. Bizler de aynı şekilde büyüklerimizden devraldığımız örf ve adetleri yaşatmaya gayret ediyoruz. Lakin bizim çocukluğumuzdaki sakin ve huzurlu ortama karşın bugünkü insanların yaşam tarzı çok hareketli ve hızlı. Maalesef bugünkü hayat koşulları ve yoğun tempo gençlerin bizler kadar bu güzel ayların ve bayramların keyfini çıkarmalarına engel oluyor. Bu da bazı geleneklerin arzu edilmesine rağmen uygulanmasının önüne geçiyor. Bu nedenle geleneklerimizin bugünün koşullarına adaptasyonu önem taşıyor.

Geçmiş ile bugünü kıyasladığımızda, Ramazan'a dair nelerin özlemine çekiyorsunuz?

Çocukluğumuzda tüketim ekonomisi yoktu. Bu nedenle bugünkü israfı yadırgıyorum. Çocukları sevindirmek için genellikle bayram kıyafetleri alınır, bir evvelki giysiler gündelik olarak, yeni alınan bayramlıklar da misafir kıyafeti olarak kullanılırdı. Bu, çocukluğumuzda heyecanla beklediğimiz anlardan biri olarak hatıralarımda...

Son olarak Ramazan ayına dair temennilerinizi öğrenebilir miyiz?

Allaha şükür, ülkemiz bugün dünyanın iyi giden ekonomileri arasında yer alıyor. Geline bu nokta birlikte neleri başarabileceğimizi gösteriyor. Vehbi Bey'in hayatı boyunca benimsediği ve Koç Topluluğu'nun tüm faaliyetlerinde bizlerin de düstur olarak uyguladığımız "Ülkem varsa ben de varım" sözünün bizlere birçok konuda kılavuzluk etmesini umuyorum. Toplumsal birlikteliğin en güzel örneklerinin yaşandığı kutsal Ramazan ayında ülkemizin birliğinin ve dirliğinin sürmesini, her yaştan ve kesimden insanın üzerine düşeni yerine getirmesini diliyorum.



ENGELLERİ KALDIRMAK ELİMİZDE!

Koç Topluluğu çalışanları ve bayileri olarak,
ülkemiz nüfusunun %12'sini oluşturan
engelli bireyleri hayatın içinde daha fazla görmek için
engelleri kaldırmaya devam ediyoruz.



ÜLKEM İÇİN!
ENGEL TANIMİYORUM!
ulkemicin.com.tr





HAVALI APOLLO'DAN ALTAY TANKI'NA OTOKAR'IN 50 YILLIK TARİHİ

50 yıllık tarihi boyunca faaliyet gösterdiği tüm alanlarda yeniliklere ve liderliklere imza atan Otokar, bugün dünya çapında 60'tan fazla ülkede 50 binin üzerinde araçla hizmet veriyor.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Savunma Sanayi, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen ile Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ev sahipliğinde 10 Haziran Pazartesi akşamı düzenlenen Otokar 50. yaş organizasyonunda Koç Ailesi'nin yanı sıra Koç Holding'in ve Otokar'ın üst düzey yöneticileri, müşterileri, bayi ve servisleri bir araya geldi. Gecede Türkiye tarihinin son 50 yılına şahitlik eden Otokar'ın ülke ekonomisine olan katkıları ve başardığı ilkler konuşuldu.

İLKLERLE DOLU BİR TARİH

Türkiye'de 60'lı yıllar sanayinin gelişmesine paralel olarak köyden kente göçün arttığı ve nüfusun giderek yükseldiği dönemlerdi. Bu gelişim, ulaşımın ilkel şartlardan modern hale getirilmesini gerekli kılıyordu. Çağdaş ulaşımın o dönemki tahta profillerden yapılan otobüslerde gerçekleştirilemeyeceğini düşünen İzzet Ünver modern bir yolcu taşımacılığı sunma idealiyle 1963 yılında Otobüs Karoseri A.Ş.'yi kurmaya karar verdi. Yeni kurulan şirket, İstanbul Bahçelievler'de Türkiye'nin ilk şehirlerarası otobüslerini üretti. Aynı yıllarda, Türkiye'nin ilklerine imza atan, uluslararası şirketlerle yaptığı ortaklık



İlk şehirlerarası otobüse sac kaplama yapılırken.

ve işbirlikleri ile çeşitli sanayi tesisleri kurmuş olan Koç Ticaret A.Ş. de holdingleşme yolunda ilerliyordu. 1963'te Vehbi Koç'un Yönetim Kurulu Başkanlığı'nda Koç Holding A.Ş. kuruldu.

HAVALI APOLLO DÖNEMİ

Otokar, o dönemde sadece ilk şehirlerarası otobüse değil, Avrupa'nın ilk 25 kişilik küçük otobüsüne de imzasını attı ve Türkiye'den otobüs ihraç eden ilk firma oldu. Şirket kısa sürede ürün gamındaki 37

ve 39 kişilik makaslı otobüsler ve 41 kişilik hava süspansiyonlu otobüslerle pazarın en güçlü oyuncularından birisi konumuna ulaştı. 1968 senesine gelindiğinde ise bugün hala "Havalı Apollo" ismiyle hatırlanan dönemin en modern şehirlerarası otobüsleriyle en önemli hamlesini yaptı.

Otobüslerin yanı sıra farklı alanlarda büyüme fırsatlarını araştıran şirket, 1960'larda pazarındaki ihtiyaçlardan yola çıkarak kısa süreli olarak kamyon, soğutuculu ve tenteli semitreyler, Land Rover, para taşıyıcı zırhlı araç gibi farklı alanlarda da üretimler yaptı. Otokar'ın 1966 yılında fason olarak ürettiği minibus ise şirket için önemli bir ürüne ilham kaynağı oldu. Şirket otobüsçülük alanındaki bilgisini bu deneyim ile birleştirdi; 1970'lerde pek çok insana ekmek kapısı olacak kendi markalı minibuslerini tasarlayıp üretti.

BÜYÜK BULUŞMA

1970'li yılların başında şirket Garanti Bankası ile ortaklığa girdi. 1976 yılı sonrası Garanti Bankası'nın hâkim hissesinin Koç Holding'e devrolmasını takiben Otobüs Karoseri A.Ş. de Koç Holding bünyesine katıldı ve bu birleşmenin ardından şirketin adı Otokar olarak değiştirildi.



Otokar'ın 50'inci yaş organizasyonuna Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Savunma Sanayi, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen ile Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ev sahipliği yaptı.



**Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa V. Koç**

“50 Yılda Ulaşılan Başarı Gelecek Dönemler İçin de Yegane Bir Referans”

Ülkemizin sanayileşme döneminin önemli oyuncularından Otokar'ın 50. yaşını kutlamak bizim için sonsuz bir mutluluk vesilesi. Otokar, varoluş süreci içerisinde çok yönlü yapısı ile daima milyonlarca kişinin hayatına dokunmaya, onlar için fark yaratmaya devam etti. Her gün binlerce Otokar otobüsü ve minibüsü milyonlarca yolcu taşıyor, askeri araçları Mehmetçiğe hizmet ediyor, lojistik araçları tonlarca yük taşıyarak ekonomi çarklarının dönmesine vesile oluyor. Otokar, kuzeyden güneye, doğudan batıya,

beş kıtaya kendi markasını taşıyor. Bulunduğu her ülkede tıpkı Türkiye'de olduğu gibi, niş alanlarda ihtiyaçlara odaklanıyor. Otokar markalı ürünleri ile grubumuzun, ülkemizin dünyadaki temsilcisi oluyor. Otokar'ın bu özellikleri ile 50 yılda ulaştığı başarısının, gelecek dönemleri için yegâne bir referans olacağına inanıyorum. Otokar'ın iyiye yolculuğu burada sona ermiyor, devam ediyor. Otokar'ın gelecek 50 yılda daha yapacakları ve katedeceği yollar var.

YENİ ALANLARDA BÜYÜME

Otokar, 1980'lerde büyümek için farklı iş alanları aramaya ve fırsatları değerlendirmeye başladı. 1987'de Otokar, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçları doğrultusunda İngiliz Land Rover firması lisansı ile 4x4 taktik araç üretimine başladı. Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen o dönemi şöyle anlatıyor: “Askeri alanda karar çok zor alınıyordu ve deneyimli firmalarla çalışılıyordu. Bizse birden ortaya çıkmıştık ve pay almaya çalışıyorduk. Bu bizim için çok zor oldu. Ama Land Rover başarılı bir proje haline geldi ve Otokar'ın mamül gamının büyümesinde çok etkisi oldu.” Kısa sürede Otokar, tasarladığı 40'a yakın farklı model Land Rover Defender ile bu alanda Avrupa'nın önde gelen üreticilerinden biri oldu.

Otokar, 1990'lara yaklaşırken kullanıcı ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye'nin ilk zırhlı taktik araçlarını tasarladı ve üretimine başladı. Türkiye'nin ilk zırhlı araç ihracatını da gerçekleştiren şirket, 1995 yılında ise 40 milyon dolarlık askeri ihracat ihalesi alınarak o yıl ihracatta Türkiye rekorunu kırdı. 1997'de Otokar Adapazarı'nda yeni fabrikasına taşındı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, “Otokar, Land Rover işinden sonra esas büyümeyi Adapazarı'ndaki fabrikasında zırhlı araç üretimine başladıktan

Niş ürünlerle niş pazarlara odaklanan, bu yönüyle sürdürülebilir büyümeyi yakalayan Otokar, bugün otomotiv ile savunma sanayinin nadir örneklerinden biri.

sonra yaptı” diyor. “Zırhlı Personel Taşıyıcı”nın başarısının ardından “Akrep” ve “Cobra” markalı zırhlı araçlar üretildi. Geliştirdiği mamullerin NATO standartlarında uluslararası mamuller olmasını isteyen Otokar, araçlarını ihrac pazarlarında da kabul gören testlere tabi tuttu. Otokar zırhlı araçları kısa sürede yurt içinde ve yurt dışında kendi sınıflarında en çok tercih edilen araçlar oldu.



*İstanbul'un Otokar
KENT otobüsleri*

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN OTOBÜS MARKASI

Halka arz sonrasında her türlü büyüme fırsatını değerlendiren Otokar, 2002 yılında komşu fabrikası olan İstanbul Fruehauf ile aynı çatı altına girdi. Böylelikle arazisi büyüyen şirkette büyüme için gerekli olan Ar-Ge merkezinin kurulması kesinleşti. Otokar birleşme ile artık treyler ve semi-treyler üretimi ile de piyasada yerini almaya başladı. 2002 sonunda kendisine ticari araç konusunda büyüme hedefleri koyan Otokar, kendi tasarımı olan küçük otobüslerini "Sultan" markası ile üretmeye başladı. Otokar, bu modeliyle çok kısa bir sürede pazarda ilk üç arasına girdi. 2007 yılına gelindiğinde artan Ar-Ge imkânları ile Otokar yine kendi tasarımı olan "Doruk" orta boy otobüs ailesini ürün yelpazesine ekledi. Farklı tip araçlar için ideal bir platform olarak geliştirilen Doruk'ta asıl fark yarattığı nokta ise alternatif yakıtlardı. Doruk'un alternatif yakıtlar konusundaki yolculuğu 2007'de Türkiye'nin ilk hibrit otobüsü, 2008'de doğal gazlı otobüs, 2012'de Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsüyle devam etti. Otokar, 2009 yılında yeni çıkardığı 12 m'lik Kent aracı ile otobüs serisini tamamladı. Aynı dönemde yeni nesil minibüsü M-2010'u piyasaya sürdü. İhtiyaca göre araç geliştirme konusunda uzmanlaşan Otokar, Koç Topluluğu'na yürütülen "Ülkem için" Projesi kapsamında da Kızılay için özel mobil



Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç: "Otokar, kurulduğu günden bu yana özel pazarlar tanımlayıp, bu alanlarda uzmanlaştı ve kullanıcılarını can kulağı ile dinledi. Pazardaki görülmeyen fırsatları değerlendirebilmesi en büyük avantajı oldu."

kan başışı otobüsü hazırladı ve başışladı. Yenilikleri ve ihtiyaca uygun ürünleri ile şirket üç yıl üst üste Türkiye'de otobüs pazarının lideri oldu.

İç pazarın yanı sıra Avrupa'da da iddialı hedefleri olan Otokar, otobüs ihracat faaliyetlerini hedef pazara yakın bir noktadan yürütmek ve müşteriye yakın olmak için Otokar Europe şirketini 2011 yılında kurdu.

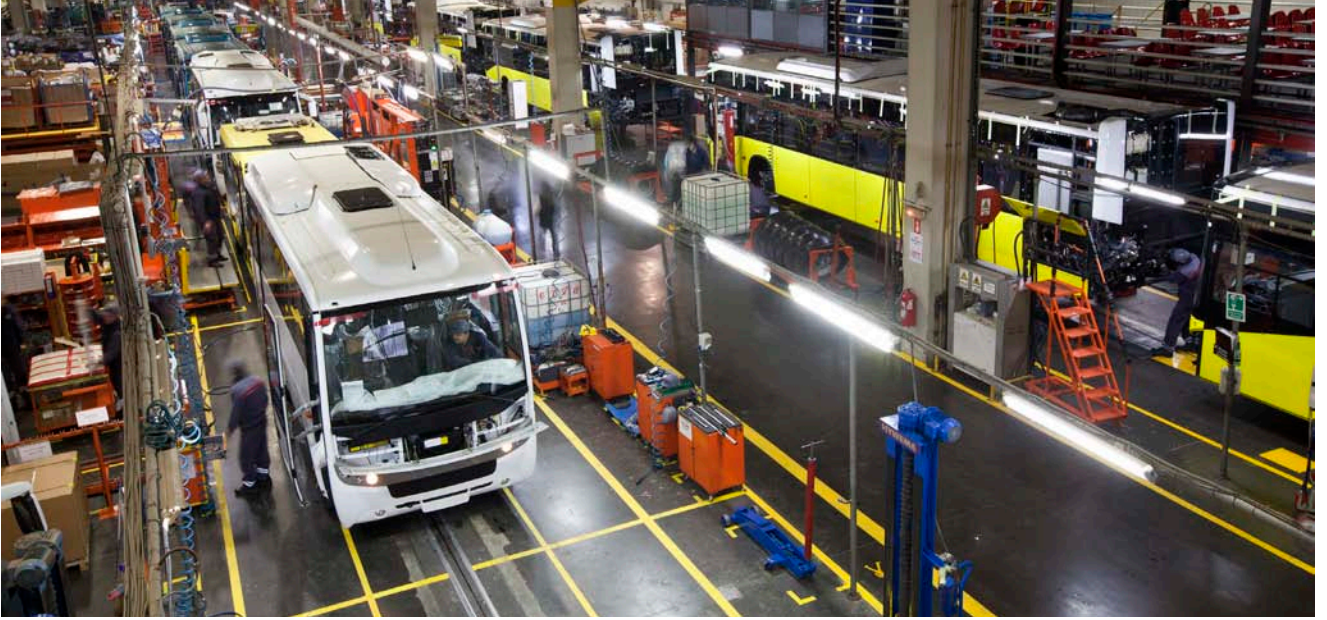
ALTAY TANK PROJESİ OTOKAR'I ÜST LİGE TAŞIDI

Otobüs ve treyler alanında yeniliklerine devam eden şirket, savunma sanayiinde de büyüme-yi sürdürdü. 2008 yılında Otokar, MSB Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından "Milli İmkânlarla Modern Tank Üretimi Projesi" kapsamında Türk ana muharebe tankının tasarımı ve prototiplenmesi için ana yüklenici olarak görevlendirildi. Altay tankının ilk prototipleri 2012 yılında testlerine başladı. Bu gelişmenin ardından Rahmi M. Koç, tankın Otokar'a etkisini şöyle özetliyor: "Otokar 10 yıl uğraşarak tank projesinin ilk etabını aldı. Şimdi bir tank dizayn ediliyor ve dört prototip imal edilecek. Tank projesi Otokar'ın üst lige çıkmasını başlangıcı oldu."

Şirket, savunma sanayiinde tank projesinin yanı sıra ürün ailesini genişletmeye devam

Otokar'ın ürettiği Altay, Türkiye'nin ana muharebe tankı olarak tarihteki yerini aldı.





etti. 2009'da Otokar mayın korumalı aracı Kaya ve Kale'yi; 2011 yılında, ARMA 6x6 ve 8x8'i ürün gamına ekledi. 2013 yılında 50. yaşında savunma sanayinde büyük bir atılım yaparak Tulpur ismi ile paletli zırhlı araçlar alanında da ürün geliştiren Otokar, artık Türkiye'nin kara sistemleri alanında her türlü ihtiyacına cevap verebilecek bir üretici konumuna ulaştı.

OTOKAR GENEL MÜDÜRÜ SERDAR GÖRGÜÇ: "GURURLUYUZ"

Bu yıl 50. yaşını kutlayan Otokar'ın başa-

Otokar son yıllarda tesis yatırımlarına ve Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verdi. Şirketin Adapazarı'ndaki fabrikasının büyüklüğü 552 bin m²'ye ulaşırken, ilk Tank Test Merkezi de 2012 yılında devreye alındı.

nılarla dolu tarihinde neden bu denli başarılı olduğunu iki sebebe bağlayan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç şunları söylüyor: "Bu sebeplerden ilki niş pazarlara odaklanmış bir kuruluş olması... Otokar, kurulduğu günden bu yana özel pazarlar tanımlayıp, bu alanlarda uzmanlaştı ve kullanıcılarını can kulağı ile dinledi. Pazardaki görülmeyen fırsatları değerlendirebilmesi en büyük avantajı oldu. Bu özel alanlardaki niş ihtiyaçları tespit etti, bunları en iyi şekilde karşılamak için çalıştı. Türkiye'nin ilk otobüsü, ilk zırhlı aracı, ilk tehlikeli madde taşıyan tankeri gibi ilklere bu ihtiyaçlar sayesinde imza attı. Farklı alanlarda uzmanlaşarak risklerini dağıttı, sürdürülebilir büyümesini sağladı." İkinci özelliğinin ise bağımsız bir üretici olmasına bağlayan Görgüç, Otokar'ın işlerinin tamamını herhangi bir yabancı ortağa veya lisansa bağlamadan kendi ayakları üzerinde durarak gerçekleştirdiğinin altını çiziyor ve ekliyor: "Otokar, geçmişte sadece lisansa bağlı varolmayı kötü bir şekilde deneyimlemiş ve bundan ders çıkarmış bir şirket. Bugün kendi tasarımlarını üretiyor, kendi markası ile beş kıtada istediği her pazarda ürün satışı yapıyor. Binlerce Otokar markalı aracımız dünya yollarında milyonlarca yolcu taşıyor. Otokar'ın bu özelliği sadece ticari araç alanında değil, savunma sanayinde de olumlu sonuçlar doğuruyor. Bu sayede Türkiye'nin bir numaralı kara sistemleri üreticisi olmaktan ve Türkiye'nin milli tankını tasarlamaktan gurur duyuyoruz."

Otokar'ın çok tekerlekli ürün ailesinden ARMA 8x8 aracının farklı arazi koşullarındaki testleri.



KOÇ ÜNİVERSİTESİ HUKUK EĞİTİMİNE FARKLI BİR BAKIŞ AÇISI KATIYOR

Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi, 2003 yılından bu yana öğrenci kabul ediyor. Bu alanda en seçkin üniversitelerden biri olarak kabul edilen Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nin Dekanı Prof. Dr. Bertil Emrah Oder öğrencilerin üniversite seçiminde akademik kadroya ve araştırma zeminine dikkat etmesini tavsiye ediyor.



Koç Üniversitesi farklı alanlarda sunduğu kaliteli eğitim ile hem aileler hem de öğrenciler tarafından tercih ediliyor. Hukuk alanında kariyer sahibi olmak isteyen öğrenciler de Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni tercihlerinde ilk sıralara yerleştiriyor. Hukuk Fakültesi'nin dekanlığını yürüten Prof. Dr. Bertil Emrah Oder üniversite seçiminde dikkat edilmesi gerekenleri sıralarken çok yönlü, sorgulayıcı, çözümleyici düşünme kapasitesine sahip olan öğrencilerin meslekte başarılı olabileceğini vurguluyor.

Hukuk Fakültesi'ni tercih etmek isteyen bir öğrenci sizce üniversite seçerken nelere dikkat etmeli? Bu anlamda Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğrencilere nasıl bir eğitim fırsatı sunuyor?

Bir öğrenci tercih yaparken öncelikle öğretim kadrosunun araştırmalarına odaklanmalı. Çünkü üniversite eğitiminin, lise eğitimi ve öğreniminden en temel farkı akademik araştırma çıktıların veya öğretim üyesinin profesyonel yaşamındaki deneyimlerinin öğrenciyle paylaşılmasıdır. Bu yüzden bütün öğrencilerin, öncelikle öğretim kadrosundaki kişilerin araştırma bulgularına ve profesyonel yaşama yaptığı katkılara dikkat etmesinde büyük bir yarar olabilir. Koç Üniversitesi olarak araştırma odağımız çok güçlü. Hem ulusal hem uluslararası düzeyde tanınmamızı ve dolayısıyla bu mecralarda kabul görmemizi sağlayacak düzeyde akademik çalışmalara büyük önem veriyoruz. O yüzden öğretim üyelerimizi seçerken son derece özenli davranıyoruz. Öğretim

üyelerimizin seçkin bir akademik sicilinin olmasına ve yaptıkları akademik çalışmalara özel bir değer veriyoruz. Bu nitelikli öğretim kadrosu ve koyduğumuz çıtaların yüksekliği düşünüldüğünde, ders ortamımız, öğrencilerimizle olan ilişkilerimiz ve akademik çalışmalarımızın çıtası da son derece yüksek oluyor.

Peki hukuk fakültelerini ön plana çıkaran diğer unsurlar neler oluyor?

Az sayıda öğrenci alan hukuk fakülteleri, renkli bir öğretim üyesi kadrosuyla bunu bütünleştirdiklerinde ve özellikle öğrencilerine çok yönlü bir müfredat sunabildiklerinde ön plana çıkacaktır. Çok yönlü bir akademik müfredat derken de hukuk alanı içindeki alt disiplinlerin birbiriyle ilişki kurmasını kastediyorum.

Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi bu bahsettiğiniz özelliklere sahip. Öğrencilere sunulan diğer imkanlar neler?

Bu imkanların yanı sıra Çekirdek Program olarak adlandırdığımız Hukuk Fakültesi öğrencilerinin sosyoloji, psikoloji, etik, ekonomi gibi çok değişik alanlardan alabilecekleri bir zorunlu ders havuzuyla zenginleşmeleri mümkün. Diğer bir ayırt edici özelliğimiz ise çift dilli eğitim yapıyor olmamız. Koç Üniversitesi, İngilizce ve Türkçe hukuk öğrenimine kendisini adanmış olan bir akademik kadroya ve müfredata sahip. Elbette bu oldukça zorlu bir ödev ve ciddi bir performans gerektiriyor. Çünkü hukukun doğası birçok alanda ulusal olmayı zorunlu kılıyor. Ancak bu ulusal hukuk alanlarına uluslararası hukukun ve karşılaştırmalı hukukun bakış açılarıyla ve gerçekten mesleki İngilizce'nin deneyimiyle de yaklaşmak günümüz dünyası için bir zorunluluk. Uluslararası ve karşılaştırmalı boyutu olan bütün dersler bizim müfredatımızda gerçekten hak ettiği değer verilerek, İngilizce olarak sürdürülüyor. Bunun dışında hukuk müfredatında ulusal nitelik taşıyan bütün zorunlu dersler yer alıyor. Dolayısıyla hukuk fakülteleri müfredatlarına baktığımızda o noktada bir türdeşlik gözlemliyoruz. Biz de o türdeşlik havuzunun içinde yer alıyoruz. Ama ulusal hukuk dallarının derinlemesine incelenmesi ve irdelenmesi, özellikle karşılaştırmalı veriler, uluslararası veriler, içtihatlar yoluyla sadece ders içinde değil, ders dışı ve müfredat dışı aktiviteler dediğimiz öğrenci konferansları, çalıştaylar, özellikle

"Ulusal hukuk alanlarına uluslararası hukukun ve karşılaştırmalı hukukun bakış açılarıyla ve İngilizce'nin deneyimiyle yaklaşmak günümüz dünyası için bir zorunluluk."



kurumlara yapılan ziyaretlerle de çalışmalarımızı destekliyoruz.

Yurt dışından veya yurt içinden seçkin hukukçu profilleriyle öğrencilerimizi tanıştırıyoruz. İki yıldır yürüttüğümüz Uluslararası Hukuk ve Küresel Sorunlar Sempozyumu ile dünyanın çok değişik yerlerinden öğrencileri ağırlıyoruz. Bu sempozyumda öğrenciler değişik tematik başlıklara göre yapılandırılmış bir plan çerçevesinde tebliğ sunabiliyorlar, varsayımsal bir hukuksal sorunu tartışabiliyorlar. Böylece Türkiye ve uluslararası öğrencilerin kendilerini temsil edebilecekleri bir platforma ev sahipliği yapmaya çalışıyoruz.

Bahsettiğiniz organizasyon tamamen Koç Üniversitesi'nin hayata geçirdiği bir proje mi?

Evet, kesinlikle. Dünyada lisans öğrencilerine özgü bu gibi sempozyumların sayısı oldukça az. Hukuk alanında bu tarz bir öğrenci sempozyumu ise bildiğimiz kadarıyla yok. Yaz okulları şeklinde hayata geçirilmiş bazı uygulamalar var. Bu sempozyumlar üniversitemizin Uluslararası Programlar Ofisi'nin desteğiyle yürütülüyor ve hukuk öğrencileri adına geleceğe umutla bakmamızı sağlıyor. Philip Jesup International Moot Court adı verilen uluslararası kurgusal mahkeme yarışmasında aldığı birincilik de bunu destekliyor.

Koç Üniversitesi'nin birçok yabancı üniversitesiyle işbirliği ve iletişimin içinde olduğunu biliyoruz. Fakültenizin yurt dışındaki saygın üniversitelerle bağlantılarından ve Erasmus olanaklarından bahsedebilir misiniz?

Erasmus bağlamında yaptığımız bir dizi değişim anlaşmalarımız var. Ancak Erasmus dışı örnekler de bizim açımızdan önem taşıyor. Bunlar da dünyanın değişik coğrafyalarında özellikle Kuzey Amerika, Kanada, Latin Amerika gibi değişik coğrafyalardaki devletlerin üniversitelerini kapsıyor. Ama Erasmus ve Erasmus dışı işbirlikleri belki de bir hukuk fakültesinin ayırt edici özelliği olmayabilir. Bugün hangi üniversiteye giderseniz gidin Erasmus ve diğer işbirliklerinden yararlanabilirsiniz.

Koç Üniversitesi olarak araştırma odağımız çok güçlü. Hem ulusal hem uluslararası düzeyde tanınmamızı ve dolayısıyla bu mecralarda kabul görmemizi sağlayacak düzeyde akademik çalışmalara büyük önem veriyoruz.



Bizim başarımız araştırma alanını ve araştırma işbirliğini de kapsayacak ve öğrencilerin de araştırma süreçlerinin desteklenmesini pekiştirecek yeni işbirlikleri arayışına gitmemizde saklı. Hatta yurt dışında özellikle hukuk alanındaki seçkin kurumlar gelip bize işbirliği tekliflerinde bulunuyorlar. Örneğin yapılan bir teklif üzerine Law Schools Global League adını bir araştırma derneğine üye olduk. Şu an 21 üniversitenin hukuk fakültesi bu ligde yer alıyor ve Türkiye'den sadece Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi bu birliğe davet edilmiş durumda. Bunun dışında yine temmuz ayı içinde özellikle master programlarımızda bizi destekleyecek ve araştırma odağımızı güçlendirecek çok önemli bir mutabakat zaptı imzalıyor olacağız. O da dünyanın önde gelen hukuk fakültelerinden olan Berkley Üniversitesi Hukuk Fakültesi ile yapacağımız işbirliği olacak. Biz bu işbirliğini ileride daha da derinleştirmek istiyoruz. İlk aşamada özellikle Tezsiz Yüksek Lisans programlarımızda yani profesyonellere yönelik olan master programlarımızda öğrencilerimize belirli dersleri Berkley Üniversitesi'nden alabilmelerini sağlayacağız. Orta vadede özellikle Kasım ayında Pekin Üniversitesi'ne yapacağımız bir ziyaret var. Hali hazırda zaten Berkley ve Pekin Üniversitesi arasında bir işbirliği var. Biz de bu işbirliğinin üçüncü

ortağı olmayı hedefliyoruz. Nicelik bakımından şu anda bir doygunluk içindeyiz.

Hukuk fakültelerinde öğrenciler eğitim hayatı boyunca aldıkları hukuk eğitimi dışında kendilerini hangi alanlarda geliştirmeliler? Bu anlamda eğitim hayatları dışında sosyal hayatlarında neler yapmaları gerektiğini düşünüyorsunuz?

Koç Üniversitesi'nde ve Hukuk Fakültesi'nde akademik danışmanlık gerçekten önemli bir görev. Sadece kağıt üze-

rinde danışmanlık hizmeti verildiğini söylemek yanlış olur. Akademik danışmanlığın yanında özellikle yeni gelen öğrencilerimize 'Univ101' adı altında bir program uyguluyoruz. Hem danışmanlık hizmetlerini veriyoruz hem de danışman hocayla birlikte yapacağı çalışmalar, okumalar, tartışmalar, alan araştırmaları, özellikle çalıştay şeklinde etkinlikler ve seminerlerle de gruplar halinde çalışma fırsatını sunuyoruz. Bu bir ders çerçevesinde yapılıyor ve dolayısıyla bu dersten kalmak da mümkün elbette.

Bunun dışında öğrencilerimiz açısından gerçekten çok etkili ve bizi de çok besleyen Hukuk Kulübü'müz var. Öğrencilerimizin Hukuk Kulübü'ndeki çabaları ve Hukuk Kulübü'nü akademik anlamda etkin hale getirebilmek için yaptıkları bizim için gurur verici.

Hukukçu profili tek tipe indirgenmiş bir profil olamaz. O yüzden biz öğrencilere çok farklı alanlardaki hukukçulukları tanıtmaya çalışıyoruz, hukukun farklı alanlarında yer alan rol modellerle onları bir araya getiriyoruz.

Hukuk Fakültemiz ayrıca kurulduğu tarihten bu yana öğrencilerimiz tarafından çıkartılan bir dergiye sahip. Bu derginin adı 'Justitia'. Justitia iki dilli bir dergidir ve dergide yayınlanan yazılarda genelde bir öğretim görevlimiz koordinasyonu sağlar. Akademik nitelikli bir dergi. Bu derginin ilerleyen yıllarda daha da derinleşmesi daha da kökleşmesi elbette mümkün. Oradaki makalelerin niteliği ve güncelliği gerçekten göz doldurucu.

Unutmayalım ki Amerikan hukuk fakülte-
rindeki dergiler de öğrenci dergileridir ve
uzun yıllar çok kökleşmiş bir geleneğe bağlı
olarak bugünkü konumlarına erişmişlerdir.
Tüm bu açılardan öğrencilerle kurduğumuz
güçlü bir diyalog var. Avrupa İnsan Hakları
Mahkemesi, Avrupa Parlamentosu ve
Lahey Adalet Divanı gibi yerlere ve ulusla-
rarası yargı organları veya yarı yargısal üni-
telere yapılan ziyaretler var. Bunların da
çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü
artık günümüz hukukçu profili sadece ulu-
sal alanda değil uluslararası alanda kendini
göstermek zorunda. Her zaman bu kuru-
luşların önüne bir başvuru veya bir dava
götüremeyebilirsiniz ama bunları iyi tanı-
mak, oradaki dinamikleri iyi bilmek zorun-
dasınız. Çünkü aksi takdirde hukuksal eği-
limleri evrensel anlamda özümsemiş
hukuk devletinin temel hak ve özgürlük
değerlerini kavrayamazsınız. Bunları sade-
ce görünüşte argüman olarak kullanırsınız.
Biz hem kuramsal anlamda hem de uygu-
lama anlamında alan ziyaretleriyle öğrenci-
lerimizi uluslararası yargı ve yarı yargı kuru-
luşlarıyla, yasama politikalarına etki eden
kuruluşlarla gerçek anlamda buluşturmayı
önemsiyoruz.

Siz öğrencileri gerçek yaşama nasıl hazırlıyorsunuz? Eğitimleri sonrası kari- yerleriyle ilgili onlara neler anlatıyorusu- nuz ve siz neler düşünüyorsunuz?

Üniversitemiz bünyesinde bir Kariyer
Merkezi'miz var. Gerçekten çok başarılı ve
iyi çalışan çok değişik kuruluşları buluşturan
çalışmalar da yapıyor. Hukukçu profili tek
tipe indirgenmiş bir profil olamaz. O yüzden
öğrencilere biz çok farklı alanlardaki hukuk-
çulukları tanıtmaya çalışıyoruz, hukukun
farklı alanlarında yer alan rol modellerle onla-
rı bir araya getiriyoruz.

Hukuk Fakültesi olarak 2003 yılından bu yana
öğrenci alıyoruz. 10 yıllık bir geçmişimiz var.
Geriye doğru taramalar yaptığımızda çok
değişik alanlarda mezunlarımızın yer aldığını
gördük. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme
Kurumu'nda çalışan mezunumuz da var,
İngiltere'de seçkin bir üniversitede doktora
yapan mezunumuz da var. Yakın zamanda
bir mezunumuzun hakimlik sınavını geçip
sözlü sınavlara girdiği bilgisini aldık. 10 yıllık
kısa bir zamanda çoğulcu bir hukuk yelpaze-
sini öğrencilerimizin de yansıttığını gördük.
Yakın zamanda Kariyer Merkezi'nin paylaştığı
bilgilere göre mezun olacak öğrencilerimizin
yüzde 94'ünün yerleşmelerinin yapıldığını gör-

Prof. Dr. Bertil Emrah Oder Kimdir?

1988 yılında İstanbul Üniversitesi
Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Prof.

Dr. Oder, yüksek lisansını Avrupa
Hukuku alanında tamamladı. Doktora
derecesini ise Köln Üniversitesi'nden
hem Kamu Hukuku hem Özel Hukuk
dalında kazandı. Ardından İstanbul
Üniversitesi ve Galatasaray
Üniversitesi'nde görev yaptı. 2007
yılında Koç Üniversitesi Hukuk
Fakültesi'ne Anayasa Hukuku Anabilim
Dalı'na tam zamanlı öğretim üyesi
olarak katılan Prof. Dr. Bertil Emrah
Oder, halen Koç Üniversitesi Hukuk
Fakültesi Dekanlığı görevini yürütüyor
ve Anayasa Hukuku Anabilim Dalı'nda
görev yapıyor.

Özellikle stratejik çalışmalar ve
uluslararası hukuk, insan hakları
hukuku, kadın çalışmaları ve Avrupa
Birliği Hukuku alanındaki araştırma
merkezlerinde hem yönetici hem de üye
düzeyinde yer alan Prof. Dr. Oder,
Karşılaştırmalı Anayasa Hukuku, İnsan
Hakları Hukuku, Karşılaştırmalı
Yargısal Etüdler, Parlamento Hukuku
alanlarında çalışmalarını sürdürüyor.
Yakın zamanda da Birleşmiş Milletler
Kalkınma Fonu, yani UNDP, Birleşmiş
Milletler Kadın Birimi yani UN
Women'ın TBMM ile yürüttüğü geniş
ölçekli bir yasama tarama çalışmasında
uluslararası uzman olarak yer alan Prof.

Dr. Oder, bu çalışmanın çıktılarını
Birleşmiş Milletler düzeyindeki bazı
toplantılarda ele almaya devam ediyor.
Prof. Dr. Oder, ayrıca geçen yıl her sene
dünyada bir kişiye verilen The Henry
Morris Lecturer in International and
Comparative Law adındaki ödülüne
layık görüldü.



dük kalan yüzde 6'lık dilim ise master yapı-
cağını ve bu nedenle herhangi bir yere iş baş-
vurusunda bulunmadığını bildirdi. Tabii bu da
çok çok sevindirici bir gelişme.

2013-2014 öğretim yılında alacağınız öğrenciler hakkında bilgi verir misiniz?

Bu sene 77 tane öğrenci alacağız. Bu
öğrencilerimizin bir kısmı tam burslu olacak.
Fakültemizde, Türkiye sıralamasında ortalama
ilk 250'de yer alan öğrenciler tam burslu
olabiliyor. İngilizce bilmeyen ve sınavımızı
geçemeyen öğrencilerimize bir yıl hazırlık
eğitimi veriliyor. Hazırlık eğitiminin üzerine
öğrencilerimiz kendi gayret ve çabalarıyla
İngilizce alınması gereken dersleri geçmeye
çalışıyorlar. Hiç İngilizce bilmeyen bir öğren-
ci için bu çok zorlu bir hedef. Ama biz çok
başarılı ama hiç İngilizce bilmeyen öğrencilere
de sahip olduk. Onların gelişimlerini gör-
dükçe gururlanıyoruz. İnsanın çalışma azmi
ve kararlılıkla potansiyelini ne kadar uç nok-
taya taşıyabileceği hakkında fikir sahibi ola-
biliyorsunuz. Genel olarak öğrencilerimiz
toplumsal açıdan duyarlı, hukukun temelini
oluşturan etik değerler konusunda bilince
sahip öğrenciler. Ne yazık ki Türkiye'de top-
lum yaranna hukuk noktasında zorlayıcı
kurallar yok. İnaniyorum ki öğrencilerimiz
toplumsal duyarlılıklarıyla ülkemizin çok
değişik sosyal alanlarında da kendilerini gös-
tereceklerdir. Üniversite olarak zaten genel
olarak sosyal bilinci yüksek bir profilimiz var.
Onların zaman zaman bizim önümüzde
olduğunu da görerek aslında bu nedenle
geleceğe umutla bakabiliyoruz.

Bu fakülteyi seçmek isteyenlere son bir mesaj verebilir misiniz?

Şunu söyleyebilirim: Hukuk aslında yaşamın
neredeyse tüm alanlarına dokunan bir disiplin.
Siyasetten ekonomiye, kùltürden sanata,
sokaktan salona birçok alana dokunuyor. Eğer
çok yönlü iseler, özellikle sorgulayıcı, çözümle-
yici düşünme kapasitesine sahipse, yani
olayları özellikle akıl ve adalet süzgecinden
geçirmeye meraklı iseler ve hak ve özgürlükler
alanında duyarlılıkları var ise kalplerinin sesini
dinlesinler diyebilirim. Bu mesleğin en önemli
yanı aslında hangi alanında çalışırsanız çalışın
bir mücadele mesleği olmasıdır. Hukukun
gerekliklerini görmezden gelen, umursamayan
ya da o gereklerle çatışan kişilere daima hatırlatma
yapmak zorundasınız. Dolayısıyla bah-
settığım özelliklere sahip kişilerin bu meslekte
başarılı olması kaçınılmaz. Özellikle liderlik
potansiyeline sahip olan ve değerlerle donatılmış
adayların bizi tercih etmesini bekliyoruz.



"Tüketici doğru mukayese yaptığında Setur'un sunduğu fiyat-kalite dengesini çok net görebiliyor."

"SETUR, KALİTESİ YÜKSEK ÜRÜNLER SUNUYOR"

Rekabetin her geçen gün arttığı turizm sektöründe kalitesini bozmadan yoluna devam eden Setur, yeni açılan destinasyonlarla dünyanın farklı köşelerine ulaşım imkanı sağlıyor. Setur Yurt İçi Yurt Dışı Turlar Müdürü Yeşim Özeltay yüzde 90 en iyi fiyat garantisi verildiğini vurguluyor.

1965 yılında kurulan Setur, turizm sektöründe yakaladığı başarılar ve sağladığı müşteri memnuniyeti ile önemli bir konuma sahip. Yurt içi ve yurt dışı; uçak bilet rezervasyonları, grup ve bireysel seyahat organizasyonları, gemi seyahatleri, yurt dışı eğitim hizmetleri, kongre, seminer ve bayi toplantısı organizasyonları alanlarında hizmet veren Setur, helikopter ve özel hava taşımacılığı, her türlü araç ve tekne kiralama, incoming, gümrükten muaf mağazalar işletmeciliği ve marina işletmeciliği gibi alanlarda da adından söz ettiriyor. Setur satış ofisleri, satış temsilcileri ve yetkili acentelerinin yanı sıra BookinTurkey.com aracılığı ile tüketicilere

ulaşılıyor. Yaz döneminin başlamasıyla hareketlenen turizm sektöründe gelen talepleri değerlendiren Setur Yurt İçi Yurt Dışı Turlar Müdürü Yeşim Özeltay, Setur'un fiyat-kalite dengesini koruyarak daha fazla kişiye ulaşmayı başardığını dile getiriyor.

Setur olarak müşterilerinize dünyanın hemen hemen her yerinde uygun fiyatlarla tatil imkanı sunuyorsunuz. Diğer şirketlere kıyasla Setur'un sektördeki yerini ve algısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yurt içinde satışını yaptığımız tatil paketlerinin yüzde 90'ında en iyi fiyat garantisi veriyoruz. Sunduğumuz ürünleri seçerken çok

titiz davranıyoruz. Her sektörde olduğu gibi iyi ürünün maliyeti, düşük kategori ürüne göre daha farklı. Tüketici doğru mukayese yaptığında Setur'un sunduğu fiyat-kalite dengesini çok net görebiliyor.

Setur yurt dışı olarak hem kalitemizden ödün vermeden hem de rekabet avantajı sağlayacak fiyatlarla turlarımızı organize etmeye gayret ediyoruz. Ancak bir Koç Topluluğu şirketi olarak kalitemizde en ufak bir düşüş olmadan hareket etmekteyiz. Tüketiciler bizimle seyahat ettikten sonra Setur'un farkını daha net anlayıp geri dönüşlerini de bu doğrultuda yapıyorlar. Her

kitleye göre ürün sunma prensibimiz doğrultusunda 647 Euro- 3000 Euro aralığında birçok ürünümüz bulunuyor. Setur pahalı ürünler değil kalitesi yüksek ürünler sunuyor. Cruise turlarında ise piyasa ile aynı fiyatları çıkıyoruz.

Yaz sezonunda ne gibi gelişmeler yaşanacağını öngörüyorsunuz? Ülke gündemi turizmi ne derece etkiliyor?

Yurt içinde erken rezervasyonun Kasım ayında başlaması çok faydalı oldu, böylelikle sezonu daha doğru planlama şansı elde ettik, geçen yıla oranla daha fazla rezervasyon aldık. Misafirlerimizin tatil harcamalarında yükselmeler oldu, rezervasyon ortalama fiyatı, Avrupa ortalamasının üzerine çıktı.

Yurt dışı turlarda ise satışlar geçen sene ile aynı paralelde seyrediyor. Gemi turlarında ise şu anda en ucuz turlar olan Yunan adaları ve 6 yıldızlı gemilere talep oldukça fazla. Orta fiyatlı turlarımızda ise talep çok düştü.

Türkiye’de yaz tatili için ağırlıklı olarak hangi bölgeler tercih ediliyor? Son yıllarda turizm alanında gözde olan bölgeler ve ülkeler hangileri?

Yurt içi misafirlerimiz daha çok Ege Bölgesi’ni tercih ediyor, Bodrum her zaman en popüler yöremiz. Son yıllarda Çeşme yöresi de popüler bir destinasyon oldu, fakat orada konforlu yatak eksikliği var. Yurt dışı turlarda daha çok İskandinavya-İsviçre-Rusya gibi Kuzey ve Orta Avrupa ülkeleri dikkat çekiyor. Yaz aylarında satışı artan yerler olarak bu ülkeleri söyleyebiliriz. Bunun



Yurt dışında, her kitleye göre ürün sunma prensibimiz doğrultusunda 647 Euro- 3000 Euro aralığında birçok ürünümüz bulunuyor.

sebebi mevsimsel koşulların Akdeniz ülkelerine oranla daha uygun olmasıdır. Sıcak iklimi arayan insanlar daha çok yurt içinde bu fırsatı değerlendiriyor. Bu sebeple İspanya-İtalya gibi Akdeniz ülkeleri yerine yurt içinde deniz, kum, güneş tatilini tercih ediyorlar. THY’nin direkt uçuş koyduğu Maldivler de son iki senedir tercih edilen önemli bir destinasyon oldu. Gemi turlarında ise Türkiye

çıkışlı-varişli turlar, Alaska, Baltık, sezon başı ve sonu ise Akdeniz en çok tercih edilen destinasyonlar.

Cruise turlarının daha ulaşılabilir hale gelmesiyle birlikte yerli turistler çok uygun fiyatlara bu turlara katılabiliyor. Setur da 6 yıldızlı gemi turlarını müşterilerinin hizmetine sunuyor. Siz bu ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gemi firmaları her sene denize yeni gemiler indiriyorlar. Eskiden Akdeniz’de yalnızca Mayıs ve Eylül ayları arasında gemiler olurdu, şimdi ise 12 ay boyunca birçok firmanın gemileri Akdeniz’de çalışıyor. Kışın da Karayipler’de çok fazla gemi var. Tabii bu durum fiyatları ulaşılabilir hale getirdi. Piyasada gemi şirketleri arasındaki rekabetin artmasına, standart hizmet veren gemilerin fiyatlarının aşağı inmesine yol açtı. Bu durum, daha ayrıcalıklı servis arayan Setur misafirlerinin, daha üst kategoriye yani 6 yıldızlı gemilere yönelmesine yol açtı.

Türkiye’de Ramazan ayının yaz dönemine denk gelmesi, turizm sektörünü etkiliyor gibi görünüyor. Ramazan döneminde tatil yapmak isteyenler nasıl bir fiyat ile karşılaşılıyor?

Yurt içinde, otel ve uçak fiyatlarında yüzde 20’ye varan indirimler var, bütçeli seyahat planlayanlar Ramazan dönemini özellikle tercih ediyor.

Genel olarak yurt dışı turlarda fiyat düşüşü olmamakla birlikte bir fiyat artışından da bahsedebiliriz. Bilindiği üzere yurt dışındaki



"Cruise turlarında Yunan adaları, Baltık, Fyord, Alaska ve Akdeniz turları ilk akla gelenler."



Ramazan ayında yurt içinde, otel ve uçak fiyatlarında yüzde 20'ye varan indirimler var, bütçeli seyahat planlayanlar bu dönemi özellikle tercih ediyor.

oteller bizim özel dönemlerimizi fırsat bilip fiyatları yükseltiyorlar. Ayrıca kendi yüksek sezonlarında zaten herhangi bir fiyat indirimi veya değişikliği söz konusu olmuyor.

Yaz döneminde tüketicilerin yurt içine rağbet göstermeleri ve Ramazan Bayramı'nın kısa olması sebebiyle yurt dışında fiyat avantajından söz edilemiyor. Ancak erken rezervasyon kampanyalarımız ile indirimli fiyatlar yaratıp satışları canlandırmaya çalışıyoruz. Gemi turlarında ise Ramazan dönemi çok tercih edilmiyor. Zaten yurt dışında Ramazan dönemi, yüksek sezon olduğu için fiyatlar da yüksek.

Ramazan Bayramı için yurt içinde ve yurt dışında hangi tatil rotalarını öneriyorsunuz? Söz konusu tatil yerlerini cazip kılan özellikler nelerdir?

Yurt içinde Bodrum ve Çeşme'yi önerebiliriz. Zira Ege Bölgesi iklimi Akdeniz'e göre daha keyifli bir tatil atmosferi sunuyor. Bununla beraber çocuklarını mutlu etmek

isteyen misafirlerimiz Antalya'daki büyük otel komplekslerini tercih edebilirler. Aqua parklar, modern mini kulüpler ve geniş oyun alanları çocuklar için harika bir tatil zemini oluşturuyor.

Yurt dışında, yaz döneminde Kuzey ülkeleri Akdeniz ülkelerine oranla daha çok tercih sebebi. Mevsimsel koşullar sebebiyle tüketicilerin yurt dışı tatilinden beklentileri, daha çok kuzey ülkeleri ile örtüşüyor. Cruise turlarında ise Yunan adaları fiyatlarından dolayı cazip durumda. Baltık, Fiyord, Alaska ve Akdeniz turları ise akla ilk gelenler.

Yakın gelecekte yurt içi veya yurt dışında açmayı düşündüğünüz yeni destinasyonlarınız var mı? Bu konuda bilgi verebilir misiniz?

Yurt içinde, Ege'de küçük sahil kasabaları üzerinde çalışmalar yapıyoruz, buradaki butik tesislerin konforlarını artırmak için temaslarımız oluyor. Ege'de çok fazla lüks tesis bulunmuyor.

Gazipaşa ve Antalya-Fethiye arasında planlanan havalimanı projelerinin tam manasıyla hayata geçmesi ile bu bölgelerde de kitle turizmi hızla canlanacaktır.

Yurt dışında, bu dönem de açmış olduğumuz birçok yeni turumuz bulunuyor. Cruise turlarında ise sene sonuna kadar planlama yapıldı. Cruise firmalarının yeni çıkan destinasyonları varsa, bunları tanıtıyoruz. Kışın Karayipler ve Uzak Doğu en çok satılan cruise turları olarak göze çarpıyor.

SETUR'UN YURT DIŞINDA AÇTIĞI YENİ TURLAR

Baltık Başkentleri:

Stockholm, Tallinn, Helsinki, St. Petersburg

Fiyortlar Üçgeni:

Stockholm, Oslo, Sogndal, Bergen, Geilo, Gemi, Kopenhag, Viyana, Münih, Prag, Berlin

Alpler'de Üç Ülke:

Basel, Zürih, Münih, Salzburg, Viyana, Selanik, Atina

Kuzey Amerika Üçgeni:

New York, Montreal, Toronto

İtalya Göller Bölgesi:

Maggiore, Stresa, Toskana

Doğu Kanada:

Toronto, Montreal, Ottawa

Doğu ve Batı Kanada:

Toronto, Montreal, Banff, Vancouver, Milano, Genova, Floransa

Normandiya:

Rouen, Deauville, Saint Malo, Paris

Polonya:

Varşova, Krakow

Meksika&Cancun:

Meksika, Merida, Chicken Itza, Cancun, NY

Tanzanya&Zanzibar:

Kilimanjaro, Ngorongoro, Serengeti, Zanzibar, Dar Es Salaam

Kenya:

Nairobi, Lake, Nakuru, Masai Mara

Laponya&Finlandiya

Yurt Dışı Kayak Turları



Yerden göğe güçbirliği.

Araç kiralamada dünyanın ve Türkiye'nin lider markaları Avis ve Budget, dünyanın en çok ülkeye uçan havayolu şirketi Türk Hava Yolları ile güçlerini birleştirdi, daha da güçlendi. Şimdi Türk Hava Yolları yolcuları, sadece Avis ve Budget'ta geçerli olan eşsiz ayrıcalıklar ve çok özel fırsatlarla diledikleri aracı hızla ve kolayca kiralayabilecekler. Fly&Drive konsepti ile uçak biletlerini alırken Avis veya Budget'tan online kiralama yaparak, uçtukları terminalde araçlarını hemen teslim alacaklar; hızlı, konforlu ve kesintisiz seyahatin keyfini çıkaracaklar.

Avis ve Budget bu dev işbirliği ile araç kiralama sektöründe fark yaratmaya devam ediyor.

www.avis.com.tr 444 2847
AVIS

[t](#) avisturkiye [f](#) avisturkiye

www.budget.com.tr 444 4 722
Rent A Car

[t](#) budgetturkiye [f](#) budgetturkiye



“ASLINDA ENGEL YOKTUR, ONU SİZ YARATIRSINIZ”

Koç Sistem Ar-Ge bölümünde Otomasyon ve Mobil Çözümler biriminde Yazılım Geliştirme Danışmanı olarak çalışan Burak Uyanık, geliştirdiği “Yeşil Bilgi Platformu Karbon Ayak İzi Sayacı Facebook Uygulaması” ile farkındalık yaratılmasında önemli bir görev üstleniyor.



İşitme engelli olan Burak Uyanık aslında engelleri aşmanın kişiye bağlı olduğunu vurguluyor. Üniversitede hayali olan bilgisayar mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra Koç Sistem’de çalışmaya başlayan Uyanık “Yeşil Bilgi Platformu Karbon Ayak İzi Sayacı Facebook Uygulaması”na hayat verenler arasında.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1988 İzmir doğumluyum. Ailem bir yaşında duymadığımı fark edince eğitimim için Eskişehir’e taşındık. Beni burada Anadolu Üniversitesi İşitme Engelliler Eğitim Merkezi’ne (İÇEM) kayıt ettirdiler. İlköğretimi İÇEM’de tamamladım. İlköğretim yedinci sınıfta babamın subay olarak görev yaptığı Birinci Hava İkmal Merkezi’ndeki Bilgi İşlem Merkezi’ne gittim. Burada görevli bilgisayar uzmanlarının

bulunduğu ortam beni çok etkiledi. Bilgisayara karşı ilğim de vardı. Sekizinci sınıftan sonra İÇEM’den ayrıldım ve meslek lisesi, bilgisayar donanımı ve teknolojileri bölümüne kayıt oldum. Okulum, dereceye girdiğim için benim de dahil olduğum bir grup başarılı öğrenciyi Avrupa Birliği projesi kapsamında Almanya’ya götürdü. Burada staj yaptım. Liseyi ikinci olarak bitirdim. Eğitimime Anadolu Üniversitesi Porsuk Meslek Yüksekokulu Bilgisayar Teknolojileri ve Programı bölümünde devam ettim ve okul ikincisi olarak mezun oldum. Hedefim bilgisayar mühendisi olmaktı. Bunun için dikey geçiş sınavına girdim ve lisans seviyesinde bilgisayar eğitimi almaya hak kazandım. Mühendislik eğitimimi de bölüm ikincisi olarak tamamladım. Özetle; ilköğretim yedinci sınıfta ziyaret ettiğim Bilgi İşlem Merkezi, kari-

yer hedefimi belirlememde önemli bir rol oynadı. Hedefime ulaşmak için çok çalıştım ve ailemin de katkısıyla bunu başardım.

Koç Sistem Ar-Ge bölümünde Otomasyon ve Mobil Çözümler biriminde Yazılım Geliştirme Uzmanı olarak çalışıyorum. Daha çok mobil çözümlerle ilgili projelerde görev alıyorum. Teknolojiyi takip edip, yeni çıkan mobil işletim sistemleriyle ilgili araştırmalar yapıyor, uygulamaya geliştiriyorum. Bunun dışında bazı otomasyon projelerine de yazılım geliştirme desteği veriyorum.

Koç Sistem’deki ilk günlerimi hiç unutamıyorum. İşitme engelli olduğum için iletişim kurmaktan kaçınıyordum. Yöneticimiz Handan İnalpolat bana gelip “Android ile ilgili bir proje

yapacağınız" deyince aklımda hemen iş görüşmesi anılarım canlandı. İş görüşmesinde Ar-Ge ve İş Uygulamaları Direktörü Özgür Çetinoğlu bana, Android ile ilgili sorular sormuştu. İşitme engelli olmama rağmen güvenip bu projeyi bana vermeleri çok hoşuma gitti. Ben de bana duyulan güveni boşa çıkarmamak ve elimden gelenin en iyisi yapmak için kendimi işime adanmıştım. "Aygaz Android Uygulaması"nı geliştirerek, markette bulunan ilk Koç Sistem Android uygulamasını yayınlamış olduk.

Karbon Sayacı Facebook uygulaması fikri nasıl ortaya çıktı? Kullanıcılar bu uygulamaya nasıl ulaşabilirler?

Böyle bir uygulama geliştirmek aslında benim hiç aklımda yoktu. Proje, Koç Bilgi Grubu Kurumsal İletişim Direktörlüğü'müz tarafından grup yöneticimiz Sibel Arkan'a önerildi. Daha sonra yöneticilerim istenen uygulama ile ilgili benden araştırma yapmamı ve olabilirse böyle bir uygulamayı benim geliştirmemi istediler. Ben de, amacı doğayı korumak ise seve seve bir uygulama geliştirebileceğimi söyleyerek çalışmalarına başladım. Araştırma raporu yazıp teslim ettiğimde, olumlu görüş bildirildi ve görev bana verildi. Yeni başlayacağım her işten önce, o işle ilgili mutlaka detaylı bir araştırma yaparım. Bunun çok faydasını görüyorum. Bu proje için de çevre sorunları, karbon ayak izi ve doğayı korumakla ilgili bazı araştırmalar yapıp bilgi topladım. Proje sayesinde çevre sorunları ile ilgili daha çok bilinçlenmiş oldum. Edindiğim bilgilerden sonra Karbon Sayacı uygulamasını, çok kısa bir süre içinde geliştirdim.

Çocuklarımızın geleceği için çevreyi koruma, bu dünyada yaşayan her insanın görevidir. Ben de Karbon Sayacı Facebook uygulamasını geliştirip insanların bilinçlenmesi için seve seve bana verilen görevi aldım ve istenildiği şekilde yerine getirmeye çalıştım. Merak edenler, uygulamamıza, Yeşil Bilgi Platformu'nun Facebook sayfasından ulaşabilirler. <https://www.facebook.com/YesilBilgiPlatformu>

Bu uygulama ile çevre sorunlarına yönelik nasıl bir bilinçlendirme ve farkındalık yaratmayı amaçlıyorsunuz?

Kurumsal İletişim Direktörlüğü'müzün projesindeki çıkış noktası yine kuruluş amacına uygun şekilde; gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak adına bireylere düşen sorumlulukları hatırlatmak ve gündelik hayatımızda yapacağımız basit bir takım iyileştirme ve tasarruflarla



Çocuklarımızın geleceği için çevreyi korumak bu dünyada yaşayan her insanın görevidir.

evrene bıraktığımız ayak izimizi nasıl azaltabileceğimize dair bilginin yayılımını sağlamaktı.

Platformun çıkış noktasına uygun olarak, bireylere bir yıl içinde evlerinde temel ihtiyaçları ve ulaşım için tükettikleri enerji ile ne kadar karbon ayak izi bıraktıklarını yaklaşık olarak hesaplayabilecekleri bir uygulama geliştirdik. Uygulamanın sonuç bölümüne ise, basit ama etkili olabilecek önlemlerle karbon ayak izinin nasıl azaltılabileceğine dair bilgilerin yer aldığı bir bölüm ekledik. Böylece hem enerji kullanımında tasarruf sağlanması-na yönelik bilinci hem de karbon ayak izi konusundaki farkındalığı artırmaya katkı sağlamış olduk.

Yazılım geliştirme danışmanı olarak buna benzer başka bir uygulama geliştirecek misiniz?

Aklımda bir sürü yeni fikir var. Örneğin; biliyorsunuz cep telefonlarımız hayatımızın olmazsa olmaz bir parçası. Bu yüzden herhangi bir mobil uygulamaya girdiğimizde, karşımıza reklam gibi pop up şeklinde bir pencere açılıyor. Bunu çevre sorunları konusunda bilinçlendirme amaçlı kullanabiliriz. Çünkü Yeşil Bilgi Platformu'nun da amaçladığı gibi en etkin çalışma bana göre; insanların bilinçlendirme ve farkındalıklarını artırmaktır. Bu amaca hizmet edecek şekilde yeni ve farklı projeler

yaparak, çevre sorunlarına yönelik faydalı işlere de imza atmış oluruz.

Çevreyi korumak gelecek nesillere karşı bir sorumluluğumuz. Bu sorumluluğun bir parçası olmak size ne hissettiriyor?

Ben, bilgisayar mühendisi olarak, bilgin ve deneyimim dahilinde görevimi yapmaya çalıştım, yapmaya da devam edeceğim. Toplumdaki her bireyin de kendi imkânları ve yetenekleri doğrultusunda bu sorumluluğa sahip çıkması gerektiğine inanıyorum. Umarım bu tarz çalışmalar artar, insanlar bilinçlenir, doğaya saygılı anlayış yaygınlaşır ve gelecek nesillere daha temiz daha yaşanılır bir dünya bırakabiliriz. İşte o zaman amacıma gerçekten ulaşmış olurum.

Engeli olan bireylere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Aşlamayacak hiçbir engel yoktur. Ampulü icat eden Thomas Edison da bir işitme engelliydi, ama işitme engelli olması onun ampulü icat etmesine engel olamadı. Çünkü Thomas Edison işitme engelini, hiçbir zaman bir engel olarak görmedi. Ben, karşımda bir engel olduğumu gördüğüm an, alternatiflerini düşünmeye başladım. Bunu şöyle bir örnekle açıklayabilirim: Bilgisayara karşı ilgilim olduğu için meslek lisesini seçtim. Ancak daha sonra meslek lisesinden üniversitelerin mühendislik bölümlerine geçiş olamadığını (ÖSS katsayısından dolayı) öğrendim, ama bu beni yıldırmadı. Bunun yerine iki yıllık meslek yüksekokuluna gittim. Bilgisayar teknolojisi ve programlama bölümünü bitirip Dikey Geçiş Sınavı ile bilgisayar mühendisliğini kazandım. Meslek lisesinden mühendisliğe geçiş olmadığı halde kendime, amacıma ulaşmamı sağlayacak başka bir yol çizdim. Bunu başaracağıma hiç kimse inanmadı. Lisedeki bir hocamın, ne olmak istiyorsun sorusuna "Bilgisayar mühendisi" yanıtını verdiğimde, o bana "Bu mümkün değil, okul birincisi olsan bile bu bölümü kazanamazsın" demişti. Yani işitme engelimin önüne bir engel daha koymuştu. Ama geldiğim noktada, işitme engelli olmamı gerçek bir engel olarak görmedim ve hayallerimi gerçekleştirdim. Aslında engel yoktur, onu siz yaratırsınız.

Engel olduğumu gördüğünüz anda ise alternatifleri düşünmelisiniz. Hiçbir zaman sadece bir seçeneğiniz olmaz. Seçenek yoksa kendiniz yaratmaya çalışın. Eğer seçenekleri yaratamıyorsa ve alternatif bulamıyorsanız, işte o zaman gerçekten öğretilmiş çaresizlik içindesinizdir. Bunu yenmek de yine sizin elinizde!



“BAYRAĞI DAHA DA YUKARI TAŞIYACAĞIZ”

Doğma büyüme Antalya Demre’li olan Opet Bayisi Orhan Avcı, babasıyla atıldığı ticari hayatta şimdi tek başına yol alıyor. Opet’le akaryakıt sektörüne giriş yapan Avcı, markanın kendi sektöründeki güvenilirliğine vurgu yapıyor.

Orhan Avcı, akaryakıt sektörüne girişini “Tamamen tesadüf” sözleriyle anlatıyor. Faaliyet gösterdiği bu sektörde birçok farklı insanla tanışma imkânı bulduğunu söyleyen Avcı, Opet’le ufkunun genişlediğine vurgu yapıyor.

Bize kendinizden bahseder misiniz?

1962 yılında Antalya’nın Demre kazasında dünyaya geldim. Babam çiftçilikle ve

ticaretle uğraştığı için zorluklarını gördüm ve okumaya karar verdim. Ancak üniversite yıllarında babamın tarla, bahçe ve ticaretteki işlerinin yoğunluğu nedeniyle çok sevdiğim okulumu bırakmak zorunda kaldım. Daha sonra ticaret hayatına atıldım. Demre Toptancı Hali’nde sebze komisyonculuğu ve seracılık işletmelerine devam etmekteyim. Evliyim ve iki çocuk babasıyım.

Koç Topluluğu ve Opet’le tanışmanız nasıl oldu? Bu iş birliği nasıl doğdu?

Tamamen tesadüf. Benim asıl mesleğim çiftçilik ve Demre Toptancı Hali’nde komisyonculuk. Bir gün tekne motoru çalınmıştı, onu ararken Demre’nin çıkışında olan şu anki sahibi olduğum Opet istasyonuna girdim. Sahibi olan arkadaşşıma istasyonda kamera sistemi olup olmadığını sordum. O da istasyonda kamera sisteminin olmadığını

söyledi ve sinirli bir şekilde "İstasyonu sana satayım sen kamera sistemini kurarsın" dedi. Arkadaşımın bu sözleri sabaha kadar beynimi kurcaladı ve ertesi gün istasyonu almaya karar verdim.

Sizin bu sektörü seçmenizde etkili olan unsurlar nelerdir?

Ticaret hayatıma çok farklı bir sektörde başlamıştım, akaryakıt sektörüne girişim tamamen tesadüflere bağlı olarak gelişti. Renkli bir sektör. Çok değişik insanlarla tanışma imkânınız oluyor. Ufkunuz genişliyor.

Kaç kişilik bir ekibiniz var. Sizin ve ekibinizin çalışma ilkelerinden bahsedermisiniz?

Şu an 15 kişilik ekibimizle işimize devam ediyoruz. Müşteri memnuniyeti bizim için çok önemli. Bizler sık sık seyahat eden kişileriz. Bu seyahat esnasında mola verdiğimiz yerlerde bize nasıl davranılmasını istiyorsak, nasıl bir hizmet bekliyorsak müşterilerimizi de kendimiz gibi görüp en iyi hizmeti verme gayreti içerisinde davranıyoruz.

Sizin için Opet ne ifade ediyor? Opet bayisi olmanın size ne gibi katkıları olduğunu düşünüyorsunuz?

Bildiginiz gibi KalDer araştırmalarına göre Opet akaryakıt sektöründe müşteri memnuniyeti konusunda yedi yıldır birincilik alıyor. Bu da ifade ediyor ki Opet kendi sektöründe güvenilir ve kaliteli hizmet veriyor. Bu trend giderek yükselen bir grafiğin göstergesi. İnaniyorum ki gelecek yıllarda Opet ülkemizdeki en güçlü markalardan biri olmaya devam edecek.

Müşteri talebi ve memnuniyeti konusunda neler söylemek istersiniz?

Opet markasının en büyük artılarını müşteri memnuniyeti, ürün kalitesi ve verilen hizmet olarak değerlendiriyorum. Yaklaşık altı sene

İstasyonumuza gelen müşterilerimizi memnun etme konusunda sık sık beyin jimnastiği yaptık. Özeleştiriyeye açık olduk. Onların şikayet ve önerilerini kendilerinden dinledik. Ona göre bir yol haritası belirledik ve başarıyı yakaladık.



önce istasyonu devir aldığımızda ekibimle birlikte istasyonumuza gelen müşterilerimizi memnun etme konusunda sık sık beyin jimnastiği yaptık. Özeleştiriyeye açık olduk. Onların şikayet ve önerilerini kendilerinden dinledik. Ona göre bir yol haritası belirledik ve başarıyı yakaladık.

İş dışında ilgilendiğiniz farklı alanlar var mı? Örneğin Opet'in sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor musunuz? Koç Topluluğu'nun sosyal sorumluluk projeleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Demre ilçesi deniz kenarında doğa harikası yeşil ile mavinin tarih ile bütünleştiği güzel bir yer. Denizin yanında birde büyük Dalyan Gölü'müz var. Günün yorgunluğunu çıkarmak için sık sık arkadaşlarla birlikte olta balığı avcılığı yapıyoruz. Sosyal sorumluluk projelerini bütün kalbimizle destekliyoruz. Demre ilçemize de Yeşil Yol Projesi'ni uyguladık. Çok güzel bir görüntü ortaya çıktı. Bize çok yakın lokasyonda bulunan Üçağız Kaleköy de Opet Temiz Tuvalet Kampanyası'nda Opet'in 'Örnek Köy'leri arasında. Köyde proje kapsamında çok güzel çalışmalar yapıldı, köyün çehresi yenilendi. Böylece hem beldeye hem de esnafa destek verilmiş oldu. Türkiye çapında çok büyük yol katetti. Tarihe Saygı, Örnek Köy ve Yeşil Yol Projesi ile her kesime örnek oldu ve olmaya da devam etmektedir.

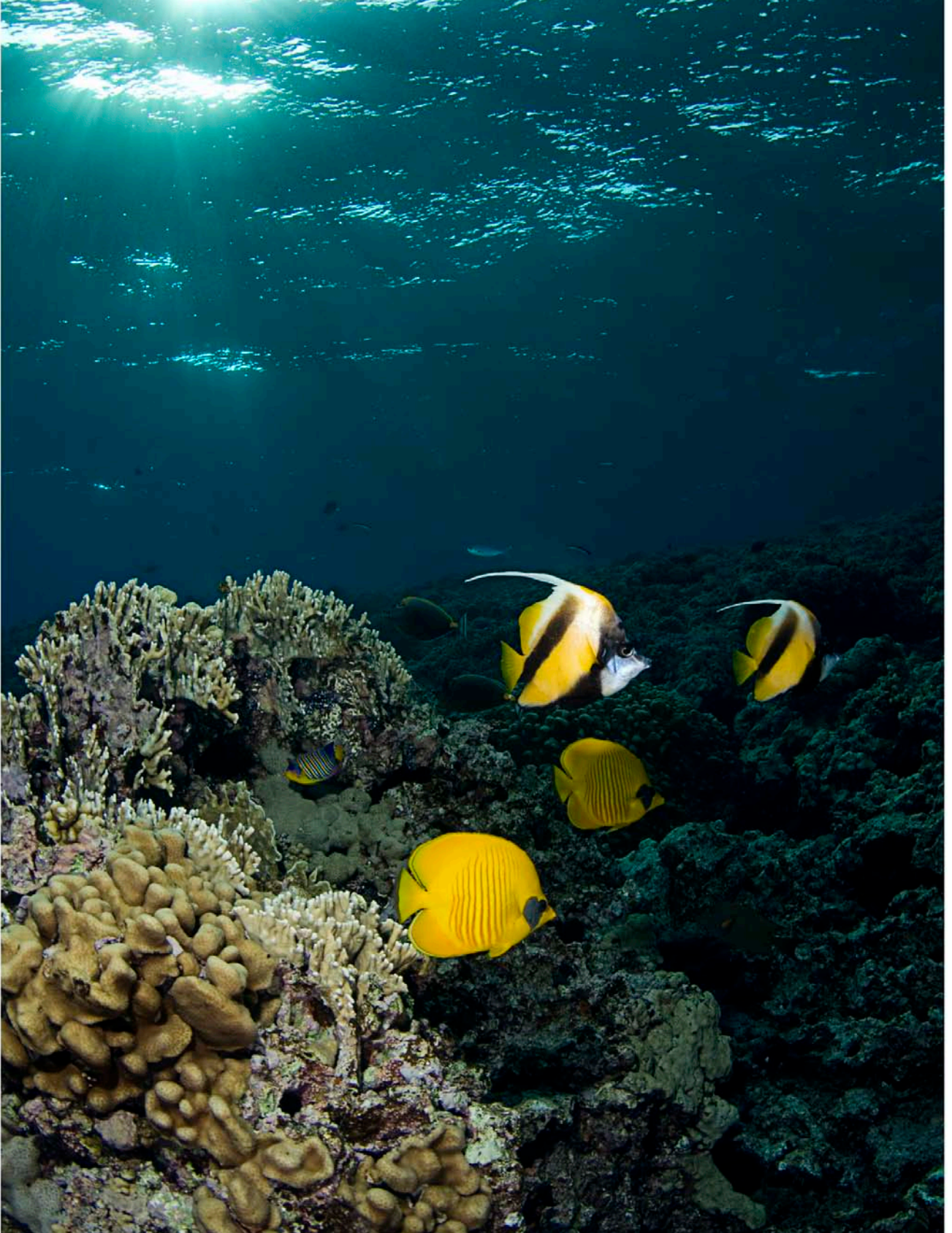
Gelecek hedefleriniz ve planlarınız nelerdir?

Opet ailesinin üyesi olarak zirvedeki bayrağımızı daha yükseklerle taşımak için sektördeki yenilikleri yakından takip edip çalışmalarımıza aralıksız olarak devam edeceğiz.



Orhan Avcı
15 kişilik ekibıyla
en iyi hizmeti
vermek için
çalışıyor.

Opet, Temiz Tuvalet kampanyasında Türkiye çapında çok büyük yol katetti. Tarihe Saygı, Örnek Köy ve Yeşilyol projesi ile her kesime örnek oldu ve olmaya da devam etmektedir.



“İNSANI HAYATA BAĞLAYAN KEYİFLİ BİR İŞTİR SU ALTI FOTOĞRAFÇILIĞI”

Türkiye derin sularındaki batıkları ile büyüleyici dalış bölgelerine sahip. Bu atmosferde fotoğraf çekmenin keyfi ise paha biçilemez. Özgür A. Yıldırım da bu keyfi yaşayanlardan.

Tüplügaz Satış Direktörü Özgür A. Yıldırım, 20 senedir Aygaz'da çalışıyor. İşletme Mühendisi olarak başladığı meslek hayatında Tesis Müdürlüğü ve ardından farklı yerlerde Bölge Müdürlüğü görevini de yapmış. 2010 yılından beri Aygaz'da Satış Direktörlüğü görevini yürütüyor. “20 seneyi Aygaz'da geçirmek benim için çok keyifli” diyen Yıldırım, burada çalıştığı sürede geliştirme fırsatı bulduğu su altı fotoğrafçılığına olan ilgisini Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

İş dışında su altı fotoğrafçılığı ile uğraşıyorsunuz. Bu merak nasıl başladı?

Jacques Cousteau'nun siyah beyaz belgesellerinde başladı su altına olan merakım. Bu merakım beni su altına taşıdı. İlk olarak denizlerden ziyade irtifa göllerinde dalışa başladım. Şu anda hem iki yıldızlı dalış eğitmeni hem de rehber balık adamım. Yani Su Altı Federasyonu'ndan alınmış, Türkiye sularında yetkili rehberlik yapabileceğime dair belgem var. Fotoğrafla ilişkim ise çok uzun zamandır devam ediyor. Ancak su altı fotoğrafçılığına ise 1990 yılında başladım. Aygaz'da çalıştığım sürede bu hobimi geliştirme fırsatı buldum.

Biraz pahalı bir hobi olsa da fırsat bulduğum her zaman yapmaya çalışıyorum. Ağırlıklı olarak hafta sonunu bu hobime ayırıyorum. Uzak Doğu ülkeleri Endonezya ve Malezya'dan tutun da İtalya ve Güney Afrika'ya kadar birçok noktada dalış yaptım. İlk yurt dışı deneyimim de Kızıldeniz'de oldu. Kızıldeniz'e çok gittim. Tekne dalışları ve köpek balığı çekimlerimin çoğu orada gerçekleşti.



Su altı başka bir boyut.
Yer çekiminin olmadığı,
konuşamadığınız bir ortamı
düşünün.

Suyun altında var olan yaşama tanık olmak, sosyal hayatta size nasıl avantaj sağlıyor?

Klasik bir ifade olacak ama stresinizi atıyorsunuz. Su altı çok farklı bir dünya, rahatlıyorsunuz. Birincisi ağırlığınızı hissetmiyorsunuz. İkincisi dışarıdaki gibi konuşmuyorsunuz. İşaret dili ile anlaşıyorsunuz ve o beynelmil bir dil. Amerikalı da Uzak Doğulu da

aynı dili konuşuyor. Bunun dışında çok sessiz bir ortam. Sadece nefes alıp verişinizin sesini duyuyorsunuz. Yaradılışımız su altında yaşamaya müsait değil. Su altı başka bir boyut. Yer çekiminin olmadığı, konuşamadığınız bir ortamı düşünün.

Su altı çok etkileyici olmasının yanı sıra pek çok tehlikeyi de içinde barındırıyor. Dalış sporunun riskleri neler?

Suyun altında vücut belli bir basınç altında oluyor. Herkes su altında oksijen soluduğumuzu söyler, ancak bazı derinliklerde oksijen basınç altında bulunduğu zaman zehirleyici etki yapar. O yüzden su altında hava soluruz. Bazen içinde zenginleştirilmiş oksijen de olur. Havanın içindeki oksijen oranı biraz daha zenginleştirilmiştir; ancak özünde havadır. Bu hava sıkıştırılarak regülatör denilen araç sayesinde nefes almanızı sağlar. Bunun kuralları vardır. Yükselirken nefes tutmamak, birden yükselmek, çok derine gitmemek gibi... “Derinlik sarhoşluğu” dediğimiz ve havanın içinde bulunan azot etkisinden rahatsız olmanız da bir diğer risk faktörü. Ancak kurallarına göre uygulandığında bu spor hiçbir risk teşkil etmez. Dalıştan sonra istirahat edersiniz. Bir kere tadını aldığınızda bırakamazsınız. Ama bu dediğim gibi küçüklükten itibaren Cousteau belgeselleriyle büyümenin sonuçları diye düşünüyorum.

Su altı fotoğrafçılığı için özellikle tercih ettiğiniz bölgeler var mı? Neden?

Her bölge ayrı bir deneyim ayrı bir keyif. Ancak Türkiye'de en keyif aldığım bölge Kaş. Burada su altı çok güzel. Dalabileceğiniz birçok nokta var. Zaten



*Tüplügaz Satış Direktörü
Özgür Yıldırım, 23 yıldır
su altı fotoğrafçılığıyla
ilgileniyor.*

Akdeniz genel olarak bu anlamda çok zengin. Sonra da Bodrum geliyor. Daha sonra Ayvalık'a doğru yukarı çıkılıyor. Kaş bölgesi özellikle çok sıcak olmayan aylarda daha keyifli. Su sıcaklığının düşük olduğu zamanlar daha çok su altı canlısı ile karşılaşılıyorsunuz.

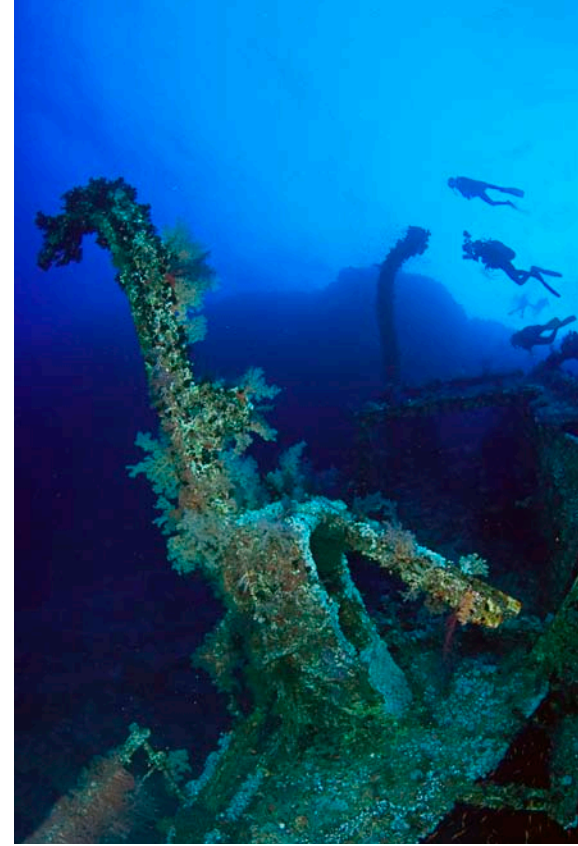
Katıldığınız yarışmalardan bahsedermisiniz? Çektiğiniz su altı fotoğrafları size bir ödül getirdi mi?

Yaşayan Marmara Festivali'nde, Marmara'da çektiğim fotoğraflarla derece aldım. Onun haricinde birtakım su altı dergilerine fotoğraf verdim. Daha sonra 100'ün üzerinde su altı fotoğrafçısının, ikişer karesiyle oluşan bir sergi olan "Su Altına Işık Tutanlar" adındaki sergisinde yer aldım. Aslında fotoğraflarımı çok paylaşmıyorum, emek verilerek çekildiği için daha çok bu işle ilgilenen ve değerini anlayabilecek insanlarla paylaşıyorum. Mesela Mandarin balıklarını çektiğim fotoğraf... Sadece gün batımında çekim yapabiliyorsunuz. O balıklar mercanın içinden beş saniye süreyle çıkıyor ve yakalılıyorsunuz. Bakıldığı zaman kolay görünse de onu çekmek hem ışık azlığı açısından hem de anlık bir olay olduğu için oldukça zordur. Dışarıdan bakan biri "güzel bir fotoğraf" gibi değerlendirebilir. Ama anlayan birisi o fotoğrafın çok zor çekildiğini bilir. Bunun gibi iki tane pigme denizatı fotoğrafım var. Onların da boyları çok küçük. Yarım cm ya da 4-5 mm civarında. Onu su altında görüp, belli bir hale geldiğinde mercan üzerinde çekmek inanılmaz zordur. Belki de bu yüzden anlayan birileriyle paylaşmak daha fazla hoşuma gidiyor.



Pigme deniz atlarını su altında görüp, mercan üzerinde çekmek inanılmaz zordur.

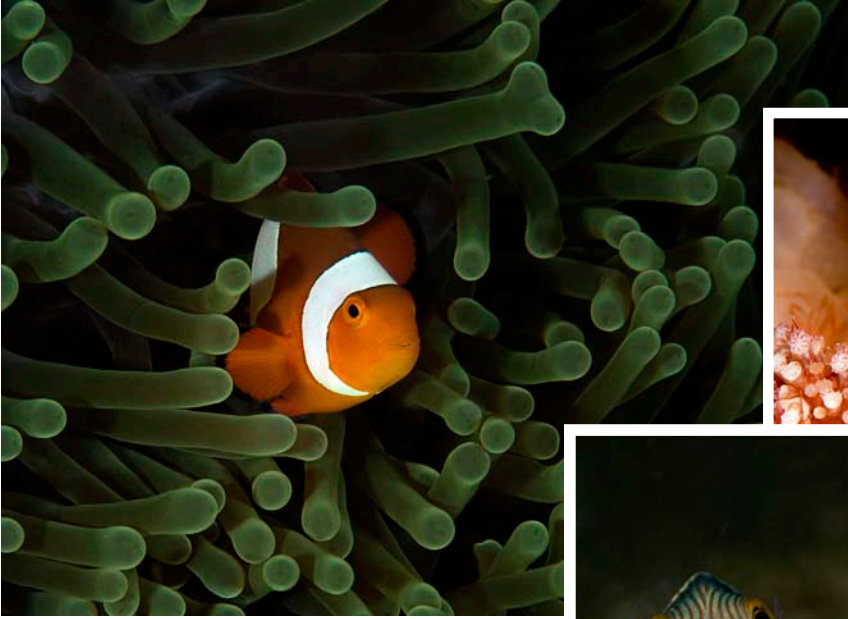
Kuralına göre uygulandığında bu spor hiçbir risk teşkil etmez. Dalıştan sonra istirahat edersiniz. Bir kere tadını aldığınızda bırakamazsınız. Ama bu dediğim gibi küçüklükten itibaren Cousteau belgeselleriyle büyümenin sonuçları diye düşünüyorum.



Su altı oldukça ilgi çekici bir dünya... Hem sonsuzluk hem de özgürlük duygusunun bir arada yaşama imkânı sunuyor insana. Siz bu aktiviteyle ilgilenirken neler hissediyorsunuz?

Benim aslında çekmek istediğim kareler var kafamda. Onları çekmeye çalışıyorum. Mesela Uzak Doğu'ya beş defa gittim. Ancak bir karides cinsini son gidişimde görebildim. Hayalimde çekik başlı köpek balığı sürüsünü çekmek var. Ancak bunu yapabilmek için hem kış izninin olacak hem de oldukça uzak olan bu bölgeye gidebilmeniz gerekecek. Buna çok fırsat bulamadım.

Bir ya da iki haftalık su altı fotoğraf turuna gittikten sonra iki tane iyi fotoğraf çekerseniz



Kaş ve Bodrum Türkiye'nin en güzel dalış bölgeleri olarak öne çıkıyor.



Mandarin balıklarını yalnızca gün batımında ve mercanın içinden çıktıkları beş saniye içinde çekmeniz gerekiyor.



bile yetiyor. Bu bana büyük bir mutluluk veriyor. Hele fotoğrafları bilgisayara aktardıktan sonra iyi olduklarını görmekten haz alıyorum.

Deniz altında yaşadığınız deneyimlerinizde sizi en çok şaşırtan neydi?

Unutamadığınız bir anınız oldu mu?

Kızıldeniz'de yaşadığım olay beni etkiledi. Tehlikeli ve saldırgan bir köpek balığı türü var. Fotoğrafını çekmek için Brother Island Bölgesi'ne gittik. Orada teknenin altında balığın gelmesini bekleyenler vardı. Dalışta buddy sistemi vardır. Mutlaka çift dalarsınız ve birbirinizi kontrol edersiniz. Biz arkadaşlarla beraber biraz da tehlikeli olduğu için ilgilenmedik. Dalışımızı tamamlayıp tekneye döndüğümüz anda balık teknenin altına geldi. O fırsatı o anda buldum. Gelip benim fotoğraf makinesinin flaşına burnuyla vurdu.

Ciddi bir heyecandı benim için. Su altında onu görüp ağlayan dalgıçlar da biliyorum. Oldukça büyük bir hayvan çünkü. İnsan büyük yaratıkları su altında gördüğünde etkileniyor. İkinci anımı ise Güney Afrika'da yaşadım. Orada "Sardalya Göçü" olarak bilinen bir olay vardır. Bu bir fenomen. Ama niye olduğu bilinmiyor. Normalde tekneden atlayıp fotoğraf çekersiniz. O gün ben suya atladığım sırada 1 buçuk metre altımda bir kambur balina olduğunu fark ettim. İnanılmazdı.

Riskler konusunda nasıl bir önlem alıyorsunuz? Yeni başlayanlara neler tavsiye edersiniz?

Su altı canlıların davranış biçimini bildiğiniz zaman hiçbir tehlikesi yok. O hayvan da sizin ondan korkup çekindiğiniz kadar sizden

çekiniyor. Yani o da sizi beklemiyor. Onun dünyasına giriyorsunuz ki bir seferinde balina çok değişik bir manevrayla kaçtı benden. Düşünün yaklaşık 13-14 metre boyunda bir hayvan. Onun ince ve zarafetle dönüyor olması değişik geliyor insana. Onların yaşamlarına saygı gösterdiğiniz ve davranış biçimlerini bildiğiniz takdirde tehlike yok. Ama bazen duyuyorum, köpek balıklarını beslemeye çalışıyorlar. Kan kokusu zaten köpek balıklarını değiştiriyor. O tür riskleri yaratmamak gerekiyor. Bu işe tamamen eğitimi alarak başlanmasını tavsiye ederim. Kaş'ta bu eğitimi ciddiye alan birçok dalış okulu var, bunları tavsiye edebilirim.

Önümüzdeki dönemlerde yeni bir sergi hazırlığı içerisinde misiniz? Bir proje hazırlığınız var mı?

Yoğun olarak çalıştığım için yok. Ancak seneye Malezya'ya gitmeyi düşünüyorum. Çünkü orada su altı çok zengin. İyi sonuçlar alırım diye düşünüyorum. Bu arada ev halkının da destek vermesi lazım tabi. Evli olunca istediğiniz yere gitmek, gelmek öyle kolay olmuyor. Ancak su altı fotoğrafçılığı insanı hayata bağlayan keyifli bir iştir.

Su altı fotoğrafçılığı için nasıl bir donanım gerekiyor?

Bu spora başlayanlar için olmazsa olmaz ekipmanlar vardır, öncelikle bunların sağlanması gerekiyor. Eğitim aldığınız sırada bu ekipmanlar dalış okulları tarafından verilir, ancak sonrası için kendi ekipmanınızı oluşturmanız gerekiyor. Su altında görebilmeye yarayan maskenin yanı sıra temin etmeniz gerekenler palet, şnorkel, vücut ısınızı ayarlayan giysiniz, denge yeleği ve tüpten hava almayı sağlayan regülatördür.

“MESLEĞİM BENİM UZUN YOL ARKADAŞIM”

17’nci Afife Tiyatro Ödülleri’nde “Yılın En Başarılı Kadın Oyuncusu” seçilen Sumru Yavrucuk, hem ekrandaki duruşu hem de sahnedeki performansı ile izleyenleri büyülüyor. Yönettiği oyunlarla da başarılarını pekiştiren sanatçı, tiyatroya duyduğu sevgiyi Bizden Haberler Dergisi’ne anlattı.



Sumru Yavrucuk, yıllardır tiyatro sahnelerinin en çok takip edilen oyuncularından biri oldu. Sahip olduğu birikim ve tecrübeyle tiyatroya gönül verenlere yol gösteren Sumru Yavrucuk ile “Yılın En Başarılı Kadın Oyuncusu” seçildiği 17’nci Yapı Kredi Afife Tiyatro Ödülleri sonrasında bir araya geldik ve keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Tiyatro sahnesinde çok güçlü ve zor karakterlere hayat verdiniz. Tiyatro sizin için ne ifade ediyor? Tiyatroya başlama hikâyenizi anlatabilir misiniz?

Mesleğim benim uzun yol arkadaşım adeta. Tiyatro yaparken oyuncu Sumru’nun hizmetine giren bir ruh halim var. Genelde performans ekseninde yoğunlaşan uğraşlarım var. Yaptığımız iş ve üzerimizdeki etkisi yaşam biçimimizi de belirliyor.

Tiyatro oyuncusu olmaya karar verdiğimde (orta 2. sınıfta) henüz üç oyun izleyebilmiştim. Sahnede olmanın tadını bir okul temsilinde alınca hemen konservatuvar imtihanlarına girdim. Ardından şans ve tiyatro bölümlerine kabul edildim.

Pek çok oyuncu sinema, dizi, tiyatro üçgeninde kendisine en keyif veren alanın tiyatro sahnesi olduğunu söylüyor. Sizin için böyle bir ayrım yapmak mümkün mü? Siz hangisini tercih ediyorsunuz?

Beni heyecanlandıracak proje tiyatrodadır. Olabilir sinemada da... Hatta bir dizide bile bu projeye karşılaşılabirim.

Sumru Yavrucuk, “Kimsenin Ölmediği Bir Günün Ertesiydi” oyununda canlandırdığı transseksüel Umut karakteri için “Hayatımın en zor sınavlarından biriydi” diyor.

Tiyatro sanatçısı olmak gerçekten büyük bir emek ve tecrübe istiyor. Dizi oyunculuğu da aynı özeni gerektiriyor. Uzun süre birçok tiyatro ve dizide rol aldınız. Tiyatro ve dizi oyunculuğu arasında sizin gözünüzde ne gibi farklılıklar var?

Oyunculuk, dizi, film... Tiyatroyu hiç birine değişmem. Asıl olan sahiplik. Bu becerilemezse eleştiri başlar.

Bir senaryo elinize geçtiğinde o senaryoda en çok ne ararsınız? İçinde bulunduğunuz bir yapımdan beklentileriniz nedir?

Elbette yepyeni şeyler söyleyen, özellikle takip ettiğim, yaptığı işlerden etkilendiğim yönetmenlerle çalışmak isterim. Toplumun gözünde kaybetmiş insanların hikâyelerini oynamayı tercih ederim. Beklentim ise elbette rolümün konuşulması, yankı bulması ve seyirciyi sarsması...

Gerek rol aldığınız diziler ile gerekse tiyatro sahnesindeki performanslarınızla çok sayıda ödülün sahibi oldunuz. Türkiye'nin en prestijli ödüllerinden Yapı Kredi Afife Jale Tiyatro Ödülleri'nden En İyi Kadın Oyuncu Ödülü'ne de sahipsiniz. Tüm bu ödüller sizin için ne ifade ediyor?

Elbette ödül heyecan verici. Mesleğe ilk adım attığım yıllardan beri beni izleyen eleştirmenler var. Onlara yeni bir oyuncuyu göstermek, onları ikna etmek her geçen gün daha zorlaşıyor. Bu sebeple de her geçen yıl aldığınız ödül daha da kıymetleniyor.

Uzun yıllar tiyatroya emek verdiniz. Tiyatro konusunda derin bir tecrübeniz var. Biraz da yönetmenliğini yaptığınız oyunlardan bahsedermisiniz?

Yönetmenliğim de oyunculukla birlikte başladı. Kurban, Susuz Yaz, Pandomimler, Sessiz tiyatrodaki yönettiğim oyunlardı. Son yıllarda da "Yalnız Kadın" ve bu yıl sahnelediğim "Kimsenin Ölmediği Bir Günün Ertesiydi" adlı oyunları yönettim.

Sahne herkeşin keyifle izlediği bir oyuncusunuz. Peki, siz nasıl bir izleyicisiniz, bir oyunu izlerken nelere dikkat edersiniz?

Özellikle son yıllarda çoğalan alternatif oyun mekânları insanlara nefes aldırdı. Genç yerli oyun yazarlarının ürettiklerini takip etmeye çalışıyorum. Genç ve istekli oyuncularla karşılaşmak da beni sevindiriyor.



Yetenek elbette önemlidir, ama insanın yeteneğine hâkim olması ayrı bir beceri ister. Bunu başarmış olanlar da başarılı birer oyuncu olurlar.

Sizce tiyatronun rolü toplumu eğlendirmek veya mesaj vermekten daha çok hangisidir?

Tiyatro için böyle cümleleri fazla buluyorum. Herkes tiyatrodan kendi ihtiyacı olanı alır. Mesaj kaygısıyla yola çıkmayı demode buluyorum. Tiyatro estetiği, zekâsı, mizahı ile yola çıkan bir yapıtta zaten arzu edilen tüm özellikler mevcut olur.

Tek kişilik "Kimsenin Ölmediği Bir Günün Ertesiydi" adlı son oyununuzda transseksüel "Umut" karakterini can-

landırıyorsunuz. "Umut" için nasıl hazırlandınız? Sizin için zorlukları nelerdi?

Ses, tonlama ve entonasyon çalışmaları yaparak ses tonumu benim bile alışık olmadığım farklı bir müzikaliteye çekmeye çalıştım. Vücut dili ve Umut'un ait olduğu dünyaya ilişkin videolar ve araştırma yazıları okudum. Doğaçlamalar yaparak mevcut tekst üzerinde yeniden dramaturji çalışması yaptım. Müzik, kostüm, makyaj ile Umut adım adım yaratıldı. Bir kadının bir trans bireyi oynaması dünyada çok nadir. Hayatımın en zor sınavlarından biriydi.

Sizin gibi başarılı sanatçılar tiyatro üzerine eğitim almak isteyen çok sayıda genç için örnek oluyor. Siz gençlere tiyatroya yönelmelerini önerir misiniz? Gençlere nasıl tavsiyelerde bulunursunuz?

Gençlere tiyatro yapmalarını öneremem. Sanat meslek olarak önerilemez. Ancak tercihini oyunculuktan yana yapmış olanlara öneride bulunabilirim. Yetenek elbette önemli ama insanın yeteneğine hakim olması ayrı bir beceri ister. Bunu başarmış olanlar da başarılı birer oyuncu olurlar.

ÇOCUKLAR İÇİN EN SAĞLIKLI YOLCULUK

Sek Süt, Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık işbirliğiyle yayınlanan “Sütün Yolculuğu” kitabı ile çocukları masalsı bir yolculuğa çıkarıyor.



Sek Süt, Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık ile birlikte bir masal kitabı hazırladı. "Sütün Yolculuğu" adlı bu eğlenceli kitapta ailesinden sütün yolculuğunu dinleyen Ali'nin sağlıklı ve güçlü bir çocuk olabilmenin sırrını bulması anlatılıyor. Bu büyülü dünyanın kapılarını ise yazar Filiz Özdem açıyor. Buket Topakoğlu'nun da Ali ve sevimli inek Möömu'yu resmettiği masal, sütün sofraya gelene kadar ki sürecini işliyor. Masal kahramanımız Ali, oldukça yardımsever... Anne ve babasının alışveriş torbalarının bir ucundan tutmak istiyor. Ali'nin babası torbaları taşıyabilmek için öncelikle güçlenmesi gerektiğini söylüyor ona. Bu gücün sırrının bol bol süt içmek olduğunu öğrenen Ali'nin merakıyla birleşen hayal gücü, onu dedesinin çiftliğine, sütün hikâyesini öğrenmeye götürüyor...

SÜTÜN SÖZLÜ ANLATIM GELENEĞİNDEN BESLENEN YOLCULUĞU

Filiz Özdem'in öğretirken eğlendiren bir üslubu var. Sadece çocukları değil masalı okuyan ebeveynleri de gülümsetmeyi başarıyor. Çünkü Filiz Özdem, bir edebiyatçı olarak yetişkinlere yönelik romanlarına ilham verenleri çocuk kitaplarına da taşıyor. Çok geniş bir ailede büyüyen Özdem, "Yakın zamana kadar ailemde dört kuşak bir aradaydı. Geniş aile, sözlü kültürün, anlatı geleneğinin özellikle yaşlılar üzerinden bütün canlılığıyla sürdüğü, çok besleyici bir alan. Çocukluğum, özellikle dedemin anlattığı hikâyeleri dinleyerek geçti. İnsanı, çocukluğunda okuduğu kitaplar kadar,



Buket Topakoğlu: "Çocukların süt konusunda bilgilendirken hayal güçlerini de geliştiren, onlara okuma keyfi veren bir kitap yapmış olduğumuzu düşünüyorum."



Filiz Özdem ve Buket Topakoğlu, çocukları süt konusunda bilgilendirirken merak duygularını da canlandırmayı hedefliyor.

büyüklerinden bu anlatı geleneğinin bir parçası olarak dinlediği hikâyelerin de çok beslediğini, zenginleştirdiğini kendimden biliyorum" sözleriyle kitabın yaradılış sürecini özetliyor. Çocukluğu altın ülke olarak tanımlayan Özdem'in kitaplarına bu birikimlerin yansıdığı gözlemleniyor. Özden, "Bence insan 12 yaşına kadar neye baktıysa, ne gördüyse, ne biriktirdiyse, yetişkinliği de tamamen o birikimin üzerine kuruluyor. Güzel ve derinlikli şeylere bakıp güzel ve anlamlı şeyler biriktirdinizse ne âlâ" diyor ve ekliyor: "Sütün Yolculuğu da elbette sözlü anlatı geleneğine yaslanan, o kültürün yansıdığı bir çocuk kitabı."

RESİMLERLE ZENGİNLEŞEN MASAL

Şüphesiz okuduklarımızın kalıcı olmasını sağlamak ya da hayal dünyamızın okuduklarımızı canlandırmada yetersiz kaldığı yerlerde devreye çizimler giriyor. Sütün Yolculuğu'nu çizgileriyle tamamlayan Buket Topakoğlu, bu aşamada metni birebir resimleyerek hikâyeyi kendi yorumuyla zenginleştiriyor. "Okuma-yazma bilmeyen çocukların sırf resimleri takip ederek hikâyeyi çözmelerine ya da resimler üzerinden kendi yarattıkları hikâyelerini kurmalarına olanak

sağlamak bu işin en zevkli kısmı. Resmin, çocukların metne duyduğu ilgi ve merakı artırdığını düşünüyorum" diyen Topakoğlu, çizimleri renkli molalar olarak tanımlıyor. Karakterleri yaratırken metinde yer almayan detayları da hikâyeye eklemeyi unutmuyor. Topakoğlu, "Ali'nin odasında pencerenin önüne küçük oyuncak arabalar dizdim. Çocuklar Ali karakterini hayal ederken bu tür izleri kullanıyorlar, Ali'yi o arabalarla oynarken düşünüyorlar" diyerek bu sayede çocukların kendileriyle karakter arasında bir yakınlık kurabildiğini belirtiyor. Canlı ve dikkat çeken renklerden ziyade, hikâyenin ruhuna uygun doğal renkleri seçmeye özen gösteren Topakoğlu, çiftliği resimlerken, çocuklara "ben de orada olsam" dedirtecek, sevimli hayvanların bir arada olduğu bir kare yapmaya çalıştığını belirtiyor.

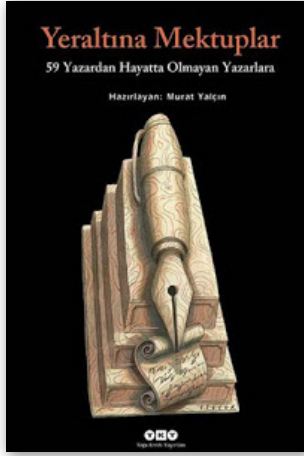


Filiz Özdem: "Esas olan çocukların, gençlerin sorgulayıcı bir bakış açısı edinmeleri. Bu anlamda onlara pencereler açabiliyorsam ne mutlu bana"





KİTAPLAR

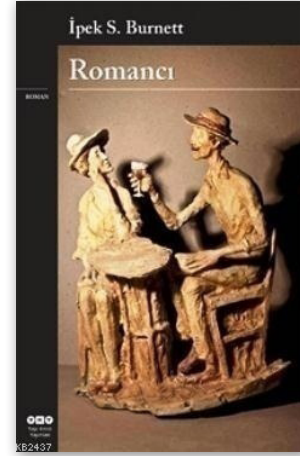


YERALTINA MEKTUPLAR

Hazırlayan: Murat Yalçın
Yayıncı: Yapı Kredi Yayınları

Murat Yalçın'ın hazırladığı 'Yeraltına Mektuplar' kitabı çok özel ve farklı bir çalışma. Çünkü toplam 59 yazar hayatta olmayan meslektaşlarına yazdıkları mektupları bu kitapta topladı.

"Yeraltına Mektuplar" mektup yazınımıza yepyeni bir boyut kazandıran, yazarların birbirleriyle dertleştikleri, hem özel yaşamlarından kesitler hem ilginç sırlar barındıran bir kitap.



ROMANCI

Yazar: İpek S. Burnett
Yayıncı: Yapı Kredi Yayınları

Anadolu'nun bir kasabasında lisede okuyan 17 yaşında bir kız: Ferit... Kendini birden İstanbul'da bulur ve Boğaz'a bakan yaşlılar evinde dış dünya ile ilişkisini kesmiş Süreyya Hanım'la tanışır. Süreyya Hanım ağır ağır açılır ve Sait Fak'lı, Orhan Veli'li, Atilla İlhan'lı tutkulu bir yaşamı aktarmaya başlar ona. Bir kitap kurdu olan Süreyya Hanım, mühendislik düşleri kuran Ferit'i önce Çalıkuşu'na sonra tümüyle edebiyata çeker.



VİZYONDAKİLER



SHUTTER ISLAND - ZINDAN ADASI

Yönetmen: Martin Scorsese
Oyuncular: Leonardo DiCaprio, Mark Ruffalo, Ben Kingsley, Emily Mortimer, Michelle Williams, Jackie Earle Haley

Yazarı Dennis Lehane olan aynı isimli romandan sinemaya uyarlanan filmde Polis Şefi Teddy Daniels bir firar davasını araştırmak üzere suç işleyen akıl hastalarının kaldığı Zindan Adası'na gelir. Başlangıçta son derece sıradan gibi gözüken dava çok geçmeden tekensiz bir hale gelecektir.



THE ENGLISH PATIENT - İNGİLİZ HASTA

Yönetmen: Anthony Minghella
Oyuncular: Kristin Scott Thomas, Ralph Fiennes, Juliette Binoche, Willem Dafoe, Naveen Andrews, Colin Firth, Julian Wadham

Hikaye, II. Dünya Savaşı'nın başlamasına yakın vurularak düşen bir uçaktan kurtulan, akli hayatın sırları ve tutkularıyla dolu, bilinmeyen bir İngiliz hastanın gözlerinden anlatılıyor. Geçmişin ve şimdinin öyküleri gözler önüne serildikçe karakterler birbirlerine açılıyor ve iki aşk hikâyesi ortaya çıkıyor.

7 yıldır 7'den 70'e Türkiye'nin sevgilisi

OPET 7 yıldır üst üste Türkiye'nin en beğenilen akaryakıt şirketi.



OPET, KalDer Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde 7. kez üst üste Türkiye'nin en beğenilen akaryakıt şirketi oldu. Bu başarının ardındaki tüm OPET'lilere ve 7'den 70'e bizi tercih eden herkese teşekkürler.



/Opet



/OpetTr



Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME), KalDer-Türkiye Kalite Derneği ve KA Araştırma Limited Ortak Girişimi tarafından ACS-American Customer Satisfaction Index, National Quality Research Center ve Michigan Üniversitesi lisansı ve proje desteği ile yürütülmektedir.





Çay keyfinizi otomatikçe bağlayın!

Yeni Arçelik otomatik çay makinesi, başında beklemenizi gerektirmeden çayınızı otomatik olarak demler. Akıllı Kontrol Paneli sayesinde, dilediğiniz zaman, dilediğiniz miktarda ve çeşitte gerçek demleme çay lezzeti sunar.