

PEN CE RE

37

ZUHAL OLCAY
**"SANATÇI ÇAĞIN
ÖTESİNDE OLMALI"**

Aykut Aygürven
**"2019'DAKİ ODAĞIMIZ
MONTAJLI MOBİLYA ALANI"**

**AVRUPA'NIN YARAMAZ
ÇOCUĞU İNGİLTERE**



HORUZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
MAYIS-HAZİRAN-TEMMUZ 2019
YIL: 9 SAYI: 37



e-Ticaretin Lojistik Yüzü

Büyük ürün teslimlerinizde
% 100 müşteri memnuniyetiyle ilerliyor,
tüm süreci tek elden yöneterek maliyet
avantajıyla size katkı sağlıyoruz.



Eve teslim ve kata çıkarma



Stok görünürlüğü ve takibi



İade ve değişim operasyonlarının etkin yönetimi



HAKAN YAMAN
PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

NEŞELİ BAHAR

Dergimizin bahar sayısında biraz bu büyüğü mevsimden bahsetmek istedim bu kez. Bahar, ilk çağlardan beri bir diriliş, yeniden doğuş dönemi olarak algılandığından özel ritüellerle bayram havasında kutlanan, kokusuyla, renkleriyle, coşkusuyla başımızı döndüren bir mevsim olagelmıştır hep. Doğanın yeniden canlanması, hayvanların çoğalmaları, bereket ve verimliliğin mevsimi...

Şayet mevsimlere farklı ruh halleri yakıştırmayı denersek, sanırım yaz sakın, içe dönük, sonbahar hüznü, melankolik, kış hiddetli, öfkeli, ama bahar neşeli ve coşkulu olurdu. Bahara yakışan coşku, bütün canlılarda izler bırakırken sanatçıları da derinden etkilemiş. Sanırım bu etkiden en çok nasibini alan şairler, ama üzerine bahar kokuları sinmiş romanların sayısı da hiç azımsanacak gibi değildir. Bahar tabloları, bahar adına yapılan besteleri de kuşkusuz baharın sanata yansımaları arasında sayabiliriz.

Ahmet Hamdi Tanpınar'dan, Abdülhak Şinasi Hisar'a, Reşat Nuri Güntekin'e kadar pek çok romancımız romanlarının kimi sayfalarını baharın kokulu renklerine boyamışlardır. Nazım Hikmet'ten, Ahmed Arif'e, Turgut Uyar'a kadar baharı yazmayan şairimiz neredeyse yok gibidir. Çoğu şairimiz hapisanelerde geçirdikleri zor günlerde bile baharın getirdiği coşkuyu yakından hissetmişler ve umutsuzluktan umuda koşan, karanlığın ucunda aydınlığı gördükleri şiirler yazmışlardır. En güzel aşk şiirleri baharda yazılanlardır. En güzel aşklar, bahar aylarında yaşananlardır. En güzel festivaller, bayramlar hep baharda kutlananlardır.

Sümerlerden beri farklı inançlara sahip olsalar da pek çok halk Mart ayında doğanın uyanışını binlerce yıldır Nevruz Bayramı ile kutluyor. Yine Sümer kökenli bir kutlama olan Hıdrellez de baharda, mayıs ayında kutluyoruz. İnaniş'a göre Hızır ile İlyas peygamberin buluşması olarak yeryüzünde karşılığını bulan, başka bir deyişle somutlanan bu kutlamaya göklerde iki yıldızın buluşması eşlik eder. Bunu da en güzel Yaşar Kemal anlatır "Binboğalar Efsanesi"nde.

"İşte her yıl böyle olur. Beş mayısı altı mayısa bağlayan gece Hızır'la İlyas dünyanın bir yerinde buluşurlar. Onlar buluştukları an dünyadaki bütün yaşam durur, tek mil canlılar ölürlür. Hemen sonra da daha gür, daha canlı, daha doğurgan dirilirler. Ve biri mağrıptan birisi de masrıktan kopup gelen iki yıldız gökyüzünün ortasında tokuşur, birleşirler. Birleşip ışık olurlar, yeryüzünün üstüne top top sağırlar." (1)

"Kâpı" şiirinde, "Bugünlerde bahar indi Çukurova'nın düzüne / Donandı ağaçlar / Donandı dünya / Donandı yeşilinden alından / Sarısından / Donandı delicesine" (2) diyen Yaşar Kemal eserlerini sürekli Çukurova coğrafyasının doğasından beslenerek yazmıştır. Ustadan farklı ama Anadolu kokan, gerçekçi bir bahar anlatımını da yine onun ilk dönem öykülerinden biri olan "Pis Hikâye"den alarak yazımızı bitirelim:

"Huğların önlerinde upuzun, birbirlerinin dizlerine yatmış kadınları görürseniz, bilin ki bahar gelmiştir. Mutlak gelmiştir. Başka türlü olamaz. Kadınlar bahar güneşine uzanıp, sırasıyla birbirlerinin bitlerini kırarlar. Başparmaklarının tırnakları kan içinde kalıncaya kadar.

Tatlı bir güneş çöker. Bir yaprak, bir çalı, bir tüy, hiçbir şey kıpırdamaz." (3)

Çocukken ilkokulların bahçelerinde baharın coşkusuyla hep bir ağızdan söyledığımız bir şarkı vardı: "Neşeli ol ki genç kalasın." Neşeli baharı içinde hep yaşayın ve yaşatın ki genç kalın, umutla kalın.

Okuma önerileri ve alıntılar:

(1) Binboğalar Efsanesi, Yaşar Kemal, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2008.

(2) Bugünlerde Bahar İndi, Yaşar Kemal, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2010.

(3) Sarı Sıcak, Yaşar Kemal, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2008.

16

ORTAK SİNERJİ
ERDEM ÇALIŞKAN



32

AVRUPA'NIN
YARAMAZ ÇOCUĞU
İNGİLTERE



24

İÇİMİZDEN BİRİ
AYKUT AYĞÜVEN



42

BİR KİTAP BİR YAZAR
HAYDAR ERGÜLEN



38

YILDIZLARIN
ALTINDA
ZUHAL OLCAY



46

EKO ANALİZ
GÜNEY
MARMARA'NIN
İNCİSİ
ÇANAKKALE

48

SEYEHAT ROTASI
EGE'NİN
MAVİSİNE VE
TARİHİNE İZMİR



06

HABERLER

08

HOREV

09

BİZDEN

12

LOJİSTİK SOHBETLER
BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ
REKTÖRÜ PROF. DR.
MEHMET DURMAN
SEKTÖRÜN GELİŞİMİ İÇİN
MESLEKİ EĞİTİM ALTYAPISI
DESTEKLENMELİ

20

SEKTÖREL BAKIŞ
MOBİLYA SEKTÖRÜ DOĞRU
LOJİSTİK STRATEJİLERİYLE
BÜYÜYECEK

28

VİZYON
REKABETTE BAŞARI İÇİN
FARKLILIK YARATMAK

30

E-TİCARET
E-TİCARET LOJİSTİĞİNİN
GELECEĞİNDE HOROZ

54

SIRA DIŞI GÜNDEM
DÜNYANIN DİNAMİĞİNİ
DEĞİŞTİREN OLAY: BEYİN GÖÇÜ

58

DEĞİŞİM
NETFLIX YENİ HOLLWOOD MU?

64

KÜLTÜR SANAT

65

KİTAP KOKUSU

PEN
CE
RE

İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan Yaman

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan Yaman

EDİTÖR
Duygu Şafak

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

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

YAYINA HAZIRLAYAN

viyamedya

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAS

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN
Ercan YAVUZ
Fatih HANÇER

EDİTÖRLER

Pelin DEMİREL
Peri ERBUL

REKLAM SORUMLULARI
Suat YEŞİLTAS

İLETİŞİM
Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.
No: 45 Kat: 3
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
Tel: 0 (212) 236 00 50
www.viyamedya.com
viya@viyamedya.com

BASKI
Şan Ofset
www.sanofset.com
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No:50
Kağıthane/İstanbul
Tel: 0212 289 24 24
info@sanofset.com

HOROZ LOJİSTİK KARAYOLU EKİBİ BÜYÜMEYE ODAKLANDI

HOROZ LOJİSTİK, ULUSLARARASI KARAYOLU FAALİYETİ
GRUP BAŞKANI NACİ ALTUN'UN LİDERLİĞİNDE
GÜÇLÜ EKİBİ İLE FAALİYETLERİNE HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR.



Uluslararası Karayolu Faaliyeti Grup Başkanı Naci Altun ve Uluslararası Karayolu Faaliyeti Satış Direktörü Yeliz Erdem Sevinç liderliğinde iletişim planlama ve etkili satış teknikleri içerikli eğitim kapsamında, uluslararası lojistik faaliyetinin genç ve dinamik ekibi bir araya gelerek, yeni projelerle birlikte gerçekleştirilecek uzun soluklu iş birlikleri hakkında yol haritaları oluşturdu, yeni müşteri kazanımının ve iş birliklerinin önemi hakkında fikir alışverişinde bulundu.

Eğitim kapsamında, doğru ekip, doğru strateji, yeni teknoloji ve doğru liderlik konuları ve ekonomik olarak zorlu bir yıl olacağı tahmin edilen 2019 yılında şirketin iş hacimlerini büyütürken yoluna devam etmesi ve hedeflerine ulaşması için gerekli aksiyonlar belirlendi. Eğitimde, sahadaki satış gücü ve merkezdeki güçlü operasyon desteği ile eksiksiz koordinasyon sağlanarak pazar payını artırmaya ve büyüme hedefine odaklanıldı.



PARİS BOSPHORUS ENSTİTÜSÜ 9. YILLIK SEMİNERİ İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ

HOROZ BOLLORE LOGISTICS'İN
DE SPONSOR OLDUĞU
INSTITUT DU BOSPHORE
SEMİNERİ'NİN DOKUZUNCUSU
(PARİS BOSPHORUS
ENSTİTÜSÜ) 27 - 28
KASIM 2018'DE İSTANBUL
INTERCONTINENTAL OTEL'DE
GERÇEKLEŞTİ.



TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği) girişimiyle, Avrupa Birliği-Fransa-Türkiye arasındaki ekonomik, siyasal ve kültürel iş birliğini desteklemek amacıyla kurulan Institut du Bosphore Semineri; Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Bahadır Kaleağası (TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri), Paris Bosphorus Enstitüsü Bilim Kurulu Eş Başkanları Augustin de Romanet (ADP Group Yönetim Kurulu Başkanı) ve N. Ümit Boyner (TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkan Yardımcısı, Boyner Holding Yönetim Kurulu Üyesi) ile Dışişleri Bakan Yardımcısı ve Avrupa Birliği Başkanı Faruk Kaymakcı gibi isimlerin katılımıyla gerçekleşti. Seminerde krizin Avrupa, Fransa ve Türkiye için etkileri, sorunları ve fırsatları, "Kültürel Esinlenmeler", "Küresel Eğilimler", "Farklı Bir Bakışla Ekonomik İlişkiler" konulu paneller düzenlendi. Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Bahadır

Kaleağası, dijital devrimin, ekonomi ve demokrasi için de muazzam bir değişim olduğunu ve AB-Türkiye ilişkilerinin bu dönüşümün odağında ilerlemesi gerektiğini aktardı. Ayrıca küresel gerçeklerin ve milli faydanın; demokrat, Avrupalı ve Avrasya merkezi bir Türkiye gerektirdiğine vurgu yaptı. Seminerin Fransız Sarayı'nda düzenlenen gala yemeğinin açılış konuşmaları ise Fransa Büyükelçisi Charles Fries, Fransa Ulusal Meclisi Dışişleri Komisyonu Başkan Yardımcısı Jacques Maire ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik tarafından gerçekleştirildi. TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, AB üyesi olmakla hedefimizin; kurallara dayalı liberal demokratik bir düzen, öngörülebilir bir hukuk zemini, istikrarlı ve açık bir piyasa ekonomisi, sosyal refah ve maceracı olmayan bir dış politika olduğunu ve yönümüzü değiştirmesek, hedeflediğimiz yere varabileceğimizi paylaştı.



MOBİLYA SEKTÖRÜ TOPLANTISI, SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN AKTÖRLERİNİ BİR ARAYA GETİRDİ

UTKAD, Horoz Lojistik ve Turkishtime iş birliğinde gerçekleştirilen Sektörler Rekabet Stratejileri Lojistik Çözümler Ortak Akıl toplantılarından "Mobilya Sektörü" toplantısı, Prof. Dr. Emre Alkin'in moderatörlüğünde, birçok üst düzey katılımcıyı bir araya getirerek, 18 Nisan 2019 tarihinde Fairmont Quasar İstanbul Oteli'nde gerçekleşti.

Toplantıda mobilya sektörünün lojistik altyapısında karşılaşılan güçlükler, depolamada ve müşteri teslimatında yaşanan sorunlar, yasal mevzuatta atılması gereken adımlar, montaj ve servis hizmetleri, sektörün gelecek haritası, mobilya e-ticaret, e-ihracat gibi birçok önemli konu görüşüldü. Konulara dair fikir alışverişleri ve ortak çözüm önerileri paylaşıldı.

MEHMET EMİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ “LOJİSTİK SOKAĞI”NI AÇTI



TÜRKİYE’NİN İLK LOJİSTİK MESLEK LİSESİ OLAN MEHMET EMİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ, LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN VE AVCIILAR İLÇE MİLLİ EĞİTİM GÖREVLİLERİNİN KATILIMI İLE “LOJİSTİK SOKAĞI”NIN AÇILIŞINI YAPTI.

Horoz Lojistik’in yaptırdığı ve 2006 senesinde açılışı gerçekleşen Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, eğitime katkılarına hız kesmeden devam ediyor.

Türkiye’nin ilk lojistik lisesi olan Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL), içerisinde, tarihte gerçekleşen ya da devreye alınan lojistik projelerin ve Mustafa Kemal Atatürk’ün demiryolu, karayolu, havayolu, denizyolu üzerine söylediği sözlerin yer aldığı bir bölüm oluşturdu.

Bir kata yayılan ve Lojistik Sokağı olarak adlandırılan bölümün açılışına Avcılar İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü Şube Müdürleri Aynur Dilmaç, Erkan Yıldırım, UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) Yönetim Kurulu Danışmanı Fatih Şener, UTİ-KAD (Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği) Genel Müdürü Cavit Uğur, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Ebru Demirci başta olmak üzere lojistik sektöründen önde gelen isimler, okulun eski mezunları katıldı. Açılış kurdelaşının kesilmesinin ardından görevli öğrenciler, yapılan çalışmalar ile ilgili misafirleri bilgilendirdi. Açılışın ardından gerçekleşen kokteylin devamında Cavit Uğur ve Fatih Şener, lojistik üzerine konuşmalar gerçekleştirdi. Fatih Şener, Avcılar’da bulunan Mehmet Emin Horoz MTAL’nin, lojistikte öncü okul olduğunu ve tüm lojistik liselerinin bunu örnek alması gerektiğini vurguladı. Konferans salonunda misafirler ile hatıra fotoğrafı çekildi.



ANADOLU BURSIYERLERİ BİR ARADA

KOÇ ÜNİVERSİTESİ’NİN MİMARİ OLDUĞU ANADOLU BURSIYERLERİ PROGRAMI KAPSAMINDA, HOROZ LOJİSTİK DE BAŞARILI BİR GENCE BURS OLANAĞI SAĞLIYOR. BURSIYERLER İLE BURS ALAN ÖĞRENCİLERİ BİR ARAYA GETİREN ETKİNLİK, 4 ARALIK 2018 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Nitelikli eğitime erişimde fırsat eşitliği misyonuyla 2011 yılında hayata geçirilen, 220’den fazla bağışçı kurum ve 1000’e yakın şahsi bağışçının destekleriyle her geçen yıl büyüyen Anadolu Bursiyerleri Programı, başarılı ve ihtiyaç sahibi üniversite adaylarını Koç Üniversitesi çatısı altında hak ettiği eğitim imkanları ile buluşturmaktadır. Bağışçıların desteğiyle oluşturulan burs fonları, Anadolu’nun gelişmekte olan bölgelerinde geleceğe heyecan ve umutla bakan fakat maddi imkânsızlıklar sebebiyle donanımlı eğitim olanaklarıyla buluşamayan başarılı öğrencilere, Koç Üniversitesinde sunulan imkânlardan faydalanma fırsatı sağlamakta, onları hayallerine bir adım daha yaklaştırmaktadır. Program, 80 ilden çok sayıda öğrencinin hayatına dokunmuş ve bugüne kadar 70 mezun vermiştir. Mezunların çoğu ka-



riyerlerine ülkemizin önde gelen kurumlarında ve uluslararası firmalarda başlarken, bir kısmı ise dünyanın en iyi üniversitelerinde akademik kariyerlerine devam etmektedirler. Nitelikli eğitime erişim için hayırseverliğin önemini bizzat deneyimlemiş olan bursiyerler, topluma fayda sağlayan ve gelecekte başka öğrencilere de aynı imkanları sunmayı amaçlayan bireyler olarak yetişmektedir.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



SERDAR SUR (09.01.2019)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık A.Ş. şirketimizin Marmara Bölge Direktörlüğü’ne bağlı Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Serdar Sur; 09.2014- 12.2015 tarihleri arasında TLS Lojistik’te Satış Uzmanı, 01.2016- 11.2017 tarihleri arasında Omega Shipping’de Bölge Satış Sorumlusu, 12.2017-07.01.2019 tarihleri arasında Es International’da Satış Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



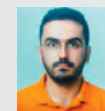
İZZET ULAŞ İNNAL (21.01.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Satış Direktörlüğü’ne bağlı İzmir Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan İzzet Ulaş İnnal; 11.2009-02.2012 tarihleri arasında Galata Taşımacılık’ta İthalat İhracat Operasyon Elemanı, 02.2012-07.2015 tarihleri arasında HLC Lojistik’te İthalat İhracat Operasyon Uzmanı, 07.2015-12.2017 tarihleri arasında Omsan Lojistik’te Lojistik Satınalma ve Tedarik Zinciri Uzmanı, 12.2017-06.2018 tarihleri arasında Borusan Lojistik’te Operasyon ve Müşteri İlişkileri Lideri görevlerinde bulunmuştur.



SERKAL TÜREDİ (01.02.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizin Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı’na bağlı Mobilya Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Serkal Türedi; 09.1999-09.2006 tarihleri arasında Beko Elektronik’te Teknik Servis Yöneticisi, 10.2006-10.2011 tarihleri arasında Arçelik’te Servis Yöneticisi, 04.2012-06.2015 tarihleri arasında Sürat Kargo Lojistik Hizmetleri’nde Özel Müşteriler Yöneticisi, 06.2015-09.2017 tarihleri arasında Etis Lojistik’te Satış Yönetmeni, 10.2017-12.2018 tarihleri arasında Etis Lojistik’te Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



UĞUR KEKLİK (09.10.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizin Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı’na bağlı Konya Şube Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Uğur Keklik; 01.2000 - 08.2009 tarihleri arasında Kargo Keklik’te Ambar Yöneticisi, 08.2009 - 09.2013 tarihleri arasında Tempo Lojistik’te Orta Düzey Yöneticisi, 10.2014 - 09.2015 tarihleri arasında Günaydın Group’ta Operasyon Bölge Müdürü, 09.2015 - 12.2015 tarihleri arasında Netlog Lojistik’te Depo ve Lojistik Yöneticisi, 08.2016 - 02.2019 tarihleri arasında Sertel Lojistik’te Bölge Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



HOROZ, BÜYÜME STRATEJİSİ DOĞRULTUSUNDA İSTİHDAMINI ARTIRIYOR



2019 YILINDA FARKLI LOKASYONLARDA AÇTIĞI DEPOLARLA HEDEF BÜYÜTEN HOROZ LOJİSTİK, BÜYÜMEYE PARALEL OLARAK İSTİHDAM ORANINI DA ARTIRMAYA BAŞLADI.

Horoz Lojistik olarak, sürdürülebilir büyüme stratejileri doğrultusunda, 2019 yılına farklı lokasyonlarda ve büyüklüğü 25 bin ila 50 bin m² arasında değişen, dünya standartlarında yeni depolar açarak girdik. Büyüyen yapımız içerisinde açılan depolarımızda ilave personel istihdamına duyacağımız ihtiyaçtan dolayı, 2019 yılı personel bütçemizde yüzde 50'ye yakın bir artış öngörüldü. Bu oran yaklaşık 500 personelin daha organizasyonumuza dahil edilmesini gerektiriyor. Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Departmanı olarak, hedef lokasyonlarda ilave ekiplerin oluşturulması için çalışmalarımıza hızla başladık. Bu noktada seçimlerimizi; şirketimiz ve temsil ettiği markaların değerlerini dikkate alarak, işin gerektirdiği beceri ve bilgi ile teknik yeterlilikte olan, performansları ile fark yaratabilecek, personellerden seçmeye gayret gösteriyoruz. Bu minvalde, ilave istihdam çalışmalarımıza, açılışını Nisan ayında yaptığımız Ankara lokasyonundaki 50 bin m²'lik depomuz için 40

AYTÜM ENGEREK
HOROZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ



personeli bünyemize dahil ederek başladık. Aramıza katılan yeni ekip arkadaşlarımızla iki günlük bir program çerçevesinde, Ankara lokasyonunda birlikte olarak İnsan Kaynakları oryantasyon süreçleri ve İSG eğitimlerini tamamladık. Aynı lokasyon için yeni grup işe alım süreçlerini yürütmeye devam ediyoruz. Gerekli insan gücünü bünyemize kazandırmak adına İstanbul ve Kocaeli bölgelerindeki işyerlerimiz ile Türkiye'deki diğer lokasyonlarımız için de aynı hızla devam ederek, 2019 yılı bütçelenen ilave kadrolarımızı en kısa sürede tamamlayarak iş gücüne katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

ULAŞTIRMA HİZMETLERİ ÖĞRETMENLERİ ÇALIŞTAYI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

15 OCAK 2019 TARİHİNDE SEKTÖR-LİSE-ÜNİVERSİTE PAYDAŞLARININ KATILIMI İLE "ULAŞTIRMA HİZMETLERİ ÖĞRETMENLERİ ÇALIŞTAYI" İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK FAKÜLTESİ EV SAHİPLİĞİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Çalıştayda İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı, Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Öğretmenleri, İstanbul İl ve İlçelerindeki diğer Lojistik Liseleri Öğretmen ve Okul Yöneticileri UND, UTİKAD, Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Direktörlüğü, İstanbul Üniversitesi Akademisyenleri, Lojistik alanında işgücü talep eden Sektör Temsilcileri, bir araya geldi. Çalıştay konusu; Sektöre insan kaynağı sağlayan eğitim kurumlarının eğitim ve gelişim modellerindeki güncel gelişmeleri, tecrübe ve yenilikçi yaklaşımları paylaşmak, sektöre kalifiye eleman yetiştirilmesi için ne tür değişim ve geliştirmelere ihtiyaç duyulduğunu değerlendirmek ve en önemlisi de Tematik Liseler konularını masaya yatırmak oldu.

Çalıştay öğretmenlerin, akademisyenlerin, sektör temsilcilerinin grup çalışmaları ile iki oturum şeklinde sürdü.

ÖNE ÇIKAN KONULARI SIRALAMAK GEREKİRSE;

Sektör ve okulların her alanda daha fazla iş birliği içerisinde olmaları, Lojistik Liselerinde görev yapan öğretmenlerin zaman zaman sahalarda görev alarak tecrübelerini arttırmaları, öğrenciler için teknik gezilerin düzenlen-



mesi, eğitim kalitesinin yükseltilmesi, özellikle yabancı dil bilgisi ve sayısal ağırlıklı derslerin müfredatta olması gerekliliği konularına dikkat çekildi.

TEMATİK LİSE NEDİR?

Meslek liselerindeki kaliteyi artırmak için Milli Eğitim Bakanlığı tarafından özel yönetmelikler ile açılan, bir alan üzerine kaliteli eğitim veren meslek liseleridir.

Tematik lise, belli bir alanda meslek konusunda birbirini tamamlayan en çok 3 farklı dal altında program yapan Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerine denmektedir. Tematik liselerde öğrenci kabulü diğer liselere nazaran beceri ve yetenekler dikkate alınarak yapılır.

Bunları test etmek için ise mülakat, fiziki yeterlilik, genel yetenek testleri ve mesleki beceriler gibi çeşitli testler uygulanır.

Türkiye'de 16 civarında Tematik lise bulunmaktadır. Bu 16 tanesinin sadece 6 tanesi İstanbul'da olurken Ulaştırma Hizmetleri Alanı üzerine henüz bir tematik lise mevcut değildir.

ÖNCELİK MEHMET EMİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİNİN

Türkiye'nin ilk lojistik lisesi olan, hali hazırda tematik mantığı ile açılan Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Horoz Lojistik'in 2006 senesinde açtığı bir lisedir.

Lise, Avrupa Birliği projeleri yapmış, öğrencilerini Almanya, Belçika, Macaristan, Çek Cumhuriyeti gibi 15 Avrupa ülkesinde staj yaptırmış, alanında oldukça başarılı bir kuruluştur. Ayrıca yeni bir Avrupa Birliği Projesi üzerinde de hazırlıklarına başlamış bulunmaktadır.

Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Tübitak projelerinde yer alan, İstanbul'da ve Türkiye'de en önemli ve en büyük lojistik eğitimi verilen öncü bir meslek lisesidir.

AYTÜM ENGEREK
HOROZ LOJİSTİK İK DİREKTÖRÜ





BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ
PROF. DR. MEHMET DURMAN

SEKTÖRÜN GELİŞİMİ İÇİN MESLEKİ EĞİTİM ALTYAPISI DESTEKLENMELİ”

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN DÜNYANIN EN FAZLA GELİŞEN İLK BEŞ SEKTÖRÜNDEN BİRİ OLDUĞUNU İFADE EDEN BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ PROF. DR. MEHMET DURMAN, TÜRKİYE’NİN BÖLGEDE LOJİSTİK BİR ÜS HALİNE GELEBİLMESİ ADINA EĞİTİM VE EĞİTİMSEL ALTYAPILARA GEREKLİ DESTEĞİ VERMESİ GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZİYOR.

Türkiye’nin lojistik temalı ilk üniversitesi olarak eğitim hayatına başlayan Beykoz Üniversitesi’nin Rektörü Prof. Dr. Mehmet Durman, yaratıkları eğitim modeli ile 21. yüzyılın ihtiyaçları doğrultusunda, temel ve yönetsel yetkinliklere sahip öğrenciler yetiştirdiklerini söyleyerek, iş dünyasının da tercihlerinin teorik bilgidan işlevselliğe kaydığını ekliyor. Türkiye’nin hizmet ve turizm sektörlerinden sonra, lojistik sektöründe nispeten üstün olduğunu belirten Durman, Türkiye’nin bölgede lojistik üs konumuna gelebilmesi için mesleki eğitime önem vermesi, eğitim altyapısının desteklenmesi gerektiğini dile getiriyor. Endüstri 4.0 ve dijital çağın, mezunlardan teorik bilginin yanında karmaşık bilgi kaynağı arasında yolunu bulabilmesini, veriyi sınıflandırabilmesini ve sürekli öğrenme yetisine sahip olmasını da beklediğini ifade eden Durman, sektörü dergimiz Pencere için değerlendirdi.

Lojistik sektörünü yakından tanıyan bir akademisyen gözüyle, Türk lojistik sektörünün bir fotoğrafını çekmenizi istesek sektörü nasıl değerlendirirsiniz?

Lojistik, dünyanın gelişen ilk beş sektöründen birisi. Türkiye’nin de hizmet sektörü içerisindeki ikinci en büyük sektör. Öyle ki, ülke milli gelirinin yaklaşık yüzde 13’ünü oluşturuyor. Türk lojistik sektörünün büyüklüğü 2018 yılında bir önceki yıla göre 300 milyar TL artarak 372 milyar TL olarak gerçekleşti. Her ne kadar yaşanan krizlerden dolayı ithalatımız 170 milyar dolara düşmüş olsa da 2018 yılında ihracat rakamlarında şu ana kadarki en yüksek oranlara ulaşıldı. Bu durum beş yıl içerisinde daha yüksek rakamlara ulaşılacağına dair de umut veriyor. Bilinen bir diğer gerçek, Türkiye’nin coğrafi konumu itibarıyla dış ticaret hacminin oldukça yüksek olduğu pazarlara yakın olması. Bu da bölgede lojistik üs olma fırsatını beraberinde getiriyor. Bu anlamda, Türkiye, özellikle liman altyapıları sayesinde

de konteyner sayılarını transit taşımalarda çok daha yukarı rakamlara çıkarabilecek potansiyele sahip. Türkiye aynı zamanda yeni havalimanı ve THY’nin çabaları ile birlikte hava kargo anlamında da bölgenin önemli aktörlerinden biri olacaktır. Olumlu yönlerin yanı sıra Türkiye lojistik sektöründe yaşanan en önemli olumsuz gelişme, açıklanan 2018 Lojistik Performans endeksinde 47. sıraya gerilemiş olmamız oldu. Özellikle gümrük altyapısı ve lojistik hizmet kalitesi konusunda hak ettiğimizin çok altında bir konumdayız. Zira bir önceki yıllara göre yaşanan bu düşüşün geçici olduğunu umuyor ve düzeltmek için de derhal girişimlerde bulunulması gerektiğine inanıyorum. Lojistik sektörü, yaşanan her türlü politik ve ekonomik sıkıntıların etkisini hemen hissedilen bir sektör. Ekonomide yaşanan her dalgalanma ne yazık ki, maliyetlere yansıyor ve özellikle üretim ve perakende sektörlerine destek veren lojistik sektörü paydaşların sıkıntılarını paylaşıyor. Bu noktada insan gücünün önemli bir rol oynadığını, sıkıntıların aşılmasında, lojistiğin her türlü probleminin çözülmesinde kalifiye insan gücünün ve dayanışmanın önemli olduğunu söyleyebiliriz.

Bilgi Üniversitesi sonrası neden Beykoz ve neden yeni bir oluşumu tercih ettiniz?

Üniversitenin kurulması öncesinde Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu döneminde okulun programlarının Bologna Süreci kapsamındaki çalışmalara uyumu ve kalite güvencesinin sağlanması yönündeki çalışmalarına katkı vermiş, okulun Mütevelli Heyeti üyesi olarak görev yapmış ve üniversitenin tasarımı çalışmalarına destek olmuştum. Üniversitenin kuruluşu ve tüzel kişilik kazanması Bilgi’deki görevimden ayrılışımın hemen sonrası gerçekleşti. Kuruluşundaki farklılıkları, özgün taraflarının olması bir yana Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Ruhi Engin Özmen ve üyeleri ve kurumdaki çalışma arkadaşlarımız ile birlikte yarattığımız vizyon birliği, örnek bir üniversite olacağımıza olan inancımız ile bu tercihi yaptım.

Üniversite nasıl bir eğitim modeline sahip?

Fark yaratan bir üniversite olmak için yola çıktık ve bugün özgün bir eğitim-öğretim modeli olan, öğrencilerinin mezun olur olmaz ve hatta öğrencilikleri sırasında, alanları ile ilgili sektörlerde tercih edilen ve

öncelikli olarak istihdam edilen mezunlar olması hedefi ile yürüyen bir üniversiteyiz. Özgün modelimiz ile Beykoz Üniversitesi öğrencileri bir dönemlerini alanlarında faaliyet gösteren bir işyerinde geçiriyor, sadece sınav için okula geliyor. Lisans eğitimlerimizde 7 dönem okulda, bir dönem işyerinde, önlisans ise 3 dönem okulda bir dönem işyerinde geçiriliyor.

Günümüzde iş dünyası üniversite mezunlarının alanlarındaki teorik bilginin yanı sıra bazı kritik yetkinlikleri de edinmiş olarak iş yaşamına atılmaları ve dünyadaki hızlı gelişmeleri hayatları boyunca takip etmeleri gerekiyor. Bu sebeple, 2017 yılında tüm lisans ve önlisans bölümlerinde Yetkinlik Geliştirme Programı’nı hayata geçirdik. Öğrencilerimizin öğrenim gördükleri alan bilgisinin yanı sıra 21. yüzyıl iş dünyasının ihtiyaç duyduğu aşağıdaki temel ve yönetsel 14 Yetkinlikte kendilerini geliştirmiş olarak mezun olmaları hedeflendi. Öğrenciler Beykoz Üniversitesi’ne kayıt yaptırıldıklarında belirlenen 14 yetkinlik düzeyi tasarımı üniversite tarafından yapılan bir envanter ile ölçülüyor. Her öğrenciye özel yapılan bu envanter sonrasında oluşan rapor, öğrenci ve danışman hocası ile paylaşılıyor. Öğrenciler, bu rapor ışığında geliştirmeleri gereken yetkinliklere yönelik dersleri belirliyor ve mezuniyetlerine dek bu dersler ile yetkinliklerde önemli ölçüde gelişme kaydediyor. Tüm bu çalışmaların ardından mezuniyet aşamasına gelen tüm öğrencilere envanter çalışmasını bir kez daha yaparak sağladıkları gelişimi ikinci bir rapor ile belgeleniyor, öğrencilere diplomaları ile birlikte Yetkinlik Sertifikaları da veriliyor.

Üniversitede lojistik bölümlerin ağırlığı nedir?

Üniversitemizde, lojistik ile ilgili ön lisans, lisans ve yüksek lisans programlarımız bulunuyor. 2008 yılından beri lojistik alanıyla uyumlu olarak lojistik, deniz ve liman işletmeciliği, raylı sistemler işletmeciliği, sivil hava ulaştırma işletmeciliği, sivil havacılık kabin hizmetleri ve dış ticaret programlarında eğitim veriyoruz. Ön lisans programlarımızın yanı sıra İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi’nde Lojistik Yönetimi lisans bölümümüz ile Lisansüstü Programlar Enstitüsü’nde tezli ve tezsiz olarak Uluslararası Ticaret ve Lojistik bölümü olarak yolumuza devam ediyoruz. Hedeflerimizden biri gelecekte Lojistik Mühendisliği Bölümü açmak.

FARK YARATAN BİR ÜNİVERSİTE OLMAK İÇİN YOLA ÇIKTIK VE BUGÜN ÖZGÜN BİR EĞİTİM-ÖĞRETİM MODELİ OLAN, ÖĞRENCİLERİNİN MEZUN OLUR OLMAZ VE HATTA ÖĞRENCİLİKLERİ SIRASINDA, ALANLARI İLE İLGİLİ SEKTÖRLERDE TERCİH EDİLEN VE ÖNCELİKLI OLARAK İSTİHDAM EDİLEN MEZUNLAR OLMAZI HEDEFİ İLE YÜRÜYEN BİR ÜNİVERSİTEYİZ.

Eğitim mevzuu, Türkiye lojistik sektöründe de ciddi sorunlardan biri. Siz bu konuyu nasıl değerlendirirsiniz?

Türkiye hizmet ve turizmde sonra özellikle lojistik sektöründe göreceli olarak üstün konumda. Bulunduğu konum nedeniyle bu alanda insan gücüne yatırım yapması, eğitim altyapısının bu alanda desteklenmesi, özellikle mesleki eğitime önem verilmesi gerekiyor. Oysa, Türkiye’de işletme yaklaşımı ile lisans seviyesinde ilk lojistik bölümü 1999 yılında açıldı. Bugün önemi anlaşıldı ve hem liselerde hem de ön lisans ve lisans programlarının sayılarında artış oldu ancak bu kez de bölümlerde okutulacak olan ders programı, verilen derslerin içerikleri ve en önemlisi de dersleri verecek hocalar anlamında problemler yaşanıyor. Mesleğe dair teorik bilgiye sahip hoca sayısı oldukça az, ders içeriği ve anlatma hususunda da bir standart söz konusu değil. Teorinin yanında ayrıca uygulama konusunda da eksiklikler mevcut. Örneğin, bizim gibi İstanbul’da bulunan üniversiteler liman, havalimanı vb. altyapıları görme imkanına sahipken ve hizmet veren özel şirketlere yakın olmamız nedeniyle daha şanslıyken, Anadolu’da bulunan birçok üniversite lojistik anlamında ne yazık ki, bu imkanlardan çok uzaktır.

Bugüne dek “lojistik alanında çalışmak için bu alanda eğitim görmeye gerek yok” deniyordu. Ne değişti? Sektörün eğitime eğilmesine, dersler açılmasında, liseler ve yüksekokullar kurulmasında itici gücü ne oluşturdu? İtici güç, özel sektörün ihtiyaçları oldu. Daha önce “alaylı” olarak yürütülen lojistik faaliyetler, Türkiye’nin değişen yapısı ve dünyanın küreselleşmesiyle artık eğitimli insan gücüne ihtiyaç duymaya başladı. Hem analitik düşünebilen hem de iletişimi kuvvetli personellere ihtiyaç duyulması üniversitelerde lojistik diye bir bölümün açılmasını tetikledi. Bir süre sonra da ön lisans ve lisans bölümlerine gelmeden meslek liseleri ile temelin daha sağlam atılması gerekliliği ortaya çıktı. Yürütülen lojistik operasyonlar küresel boyutta büyüdükçe özel şirketler, faaliyetleri takip edebilecek, tüm tedarik zincirinin verimli ve etkin yönetilmesini bilimsel kriterlerle sağlayacak yöneticilere ihtiyaç duyuyor.

Dünyada lojistik eğitimi ne seviyede, biz sektörün eğitsel kısmında nerede duruyoruz?

Lojistik, artık tedarik zinciri yönetimi kavramının çatısı altında faaliyetlerini yürütüyor. Verimlilik ve etkinlik de ancak toplam tedarik zinciri maliyetlerinin düşürülmesi ile mümkün. Bu nedenle tedarik zincirinde yer alan farklı firmalar artık sadece kendi çıkarlarını değil, tüm zincirin çıkarlarını düşünmek durumunda. Müşteri odaklı olmak, iç müşteri kavramını anlamak önemli hale geldi. Lojistik ve tedarik zinciri artık sadece maliyet yaratan kavramlar değil, aynı zamanda rekabet avantajına çevrilebilecek alanlar. Bu nedenle sadece mühendisliğin yeterli olmadığı işletme biliminin de içerisinde yer alması gerekliliği ortaya çıktı. Bu da lojistiğin multi-disipliner bir eğitim gerektirdiğine işaret ediyor. Ayrıca Endüstri 4.0’ın çağa damgasını vurmasıyla, teknolojinin lojistik faaliyetlerin yönetilmesine sunduğu zaman ve maliyet faydası ile yöneticilere karar almada kolaylık sağlaması lojistik eğitimlerine teknolojinin adapte edilmesini zorunlu kılıyor.

Sektör, dual eğitimi gündemine aldı. Lojistik sektörü için dual eğitim sizce bir çözüm olabilir mi?

Sektörün ihtiyaçlarına karşılık vermek adına kurulmuş lojistik bölümleri bilimsel altyapının ardından mutlaka öğrenilenlerin sahada uygulanmasını zorunlu kılıyor. Limanları, havalimanlarını, depoları görmeden, orada yaşananları tecrübe etmeden tam anlamıyla bir lojistik uzmanı mezun ediyorum, demek doğru değil. Beykoz Üniversitesi öğrencileri önümüzdeki dönemde Alman dual eğitim modelinden de faydalanabilecekler. Bu alanda öne çıkmış bir yükseköğretim grubu ile imzalanan anlaşma ile Almanya’daki grup ile eğitim, akademik iş birliği, kültürel, öğrenci ve personel değişimleri konularında ortak çalışmalar yürütecek, birlikte lisans ve ön lisans programları geliştireceğiz. İş birliği aynı zamanda Türk öğrencilere Almancayı bir yabancı dil olarak öğretme konusunu da kapsıyor. Sektörde yer alan işletmelere bu uygulamanın faydalarını daha fazla anlatmak işletmelerin iş birliğine açık hale gelmesi için farkındalık yaratmak zorundayız. Bunun için gerekli olan şey, zaman. Bizler daha kaliteli mezunlar verdikçe, bu mezunlar istihdam edildikçe sektör, uygulamanın faydasını görecektir ve isteği artacaktır.

Endüstri 4.0, Lojistik 4.0, dijitalleşme ve robotiğin hızla gelişiyor olması endüstrileri beraberinde eğitimi de şekillendiriyor. Siz dijitalleşmeyi ne kadar yoğun kullanıyorsunuz? Dijital eğitim derken, tam olarak neyden bahsediyoruz?

Beykoz Üniversitesi’nin eğitim öğretim modelinin kurgusu dijital dönüşüm üzerine aslında. Endüstri 4.0, dijital çağ, artık mezunlardan teorik bilginin yanında karmaşık bilgi kaynağı arasında yolunu bulabilme, hangi bilgiye en hızlı nasıl ulaşabileceğini bilme, bilgiyi sınıflandırabilme, eleştirel bakış açısı, öğrenmeyi öğrenme becerisi istiyor. Bu konuda son teknoloji ile donatılmış laboratuvarlarımız ile öğrencilerimizi destekliyoruz. Yeni çağın mesleklerine yönelik bölümlerimiz de üniversitemiz bünyesinde mevcut; Dijital Oyun Tasarımı, Yazılım Mühendisliği gibi. Bir de Türkiye’de hiçbir üniversitede olmayan Lojistik Mühendisliği, Robotik ve Yapay Zeka Mühendisliği, Veri Bilimi ve Mühendisliği, Yapım Yönetimi ve Mühendisliği ve Tasarım Mühendisliği bölümlerinin açılması için hazırlıklarımızı tamamladık ve YÖK’e başvurduk.

Peki, lojistik sektörü hem Türkiye’de hem dünyada nereye gidiyor?

Gelecek yıllarda, emek yoğun değil, teknoloji yoğun işgücüne olan talebin artacak. Özellikle lojistik alanında karanlık depoların kullanılmaya başlanması, yapay zekanın karar verme süreçlerine etkisi, robot kullanımının artması bireylerin kendilerini farklı alanlarda yetiştirmeleri gerekliliğini ortaya koyacak ve bu gelişmeler iş yapış şekillerini değiştirecek. Bu bağlamda teknolojinin adaptasyonu konusunda elbette ders programlarımızı yeniliyoruz. Örneğin, Beykoz Üniversitesi uzun yıllardır lojistik ve dış ticaret ön lisans programlarını uzaktan eğitim yolu ile tek veren üniversitedir. Yetkinlik Geliştirme Programlarımızla da öğrencilerimize 21. yüzyılın gerektirdiği yetkinlikleri kazandırarak teknoloji odaklı dünya da “nasıl hâlâ insan kalınır”ı anlatmaya çalışıyoruz.

Türkiye’deki lojistik firmalarının gelecekle ilgili stratejik planlamaları hazır mı? Operasyonel mükemmelliğin ileride baskın konulardan biri olacağı konuşuluyor...

Maaless, ülkemiz gerek toplumsal belleği nedeniyle gerekse içinde bulunulan kaotik yapı nedeniyle çok uzun vadeli planlar yapı-

BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ YETKİNLİKLERİ

1. İş yapma, problem çözme ve çatışma yönetimi
2. Liderlik ve takım çalışması
3. Etik ve sosyal sorumluluk
4. Yazılı ve sözlü iletişim ve etkileşim
5. Eleştirel düşünebilme, yaratıcı ve yenilikçi düşünce geliştirme
6. Stratejik ve girişimci anlayış geliştirebilme
7. Sorumluluk alma ve bağımsız karar verebilme
8. Değişimi yönetebilme
9. Öğrenmeyi öğrenme, kişisel ve sosyal gelişim
10. Küresel bakış açısı geliştirme
11. Teknolojiyi kullanabilme ve dijital yeterlilik
12. Kültürel bilinç ve ifade
13. Sosyal ve yurttaşlık yeterliliği
14. Yabancı dilde iletişim

labilen bir coğrafya değil. Daha çevik ve esnek olmak zorunda kalan ve taktiksel planlara daha açık bir ülke Türkiye. Dolayısıyla, lojistik sektörü de bakış açısı olarak daha kısa ve orta vadeli planlara odaklanarak işlerini devam ettiriyor. Özellikle ülke ekonomisinin stabilitesini koruduğu dönemlerde sektörün güvenle yatırım yaptığı, gözlemlenirken, sıkıntıların baş gösterdiği anda büyüme faaliyetlerini durdurduğu gözlemleniyor. Bu arada teknoloji ile yatırımları daha ciddiye aldıkları bir döneme girdiklerini söyleyebiliriz. Ancak genel olarak bakarsak Türkiye lojistik sektörünün en büyük sorunu, fiyat rekabeti. Bu yüzden hizmet kalitesi geriye düşüyor. Lojistik Performans Endeksi sonuçları da bunu destekler nitelikte. Tedarik zincirinde iş birliği kavramı da oturmadıkça fiyat rekabeti devam edecek ve sadece günü kurtarma planları yapılacak gibi görünüyor.

Lojistik sektörünün ve küresel ekonominin geleceği hakkında neler söylersiniz?

Ekonomik krizden itibaren tüm dünyada büyüme durdu, hizmet kalitesinden ödün verilerek fiyat rekabeti körüklendi. Buna sebep olan önemli şeyse petrol fiyatlarındaki artış. Bununla beraber devlet politikaları ve düzenlemelerinin artması, yeni teknolojilerin gündeme gelmesi ve çevrenin korunması ile ilgili alınan kararlar, lojistik sektörünü sarstı. Büyüme hedefleri bugünlerde azalmış görünüyor ama aynı zamanda her kriz bildiğiniz gibi kendi fırsatlarını yaratır. Bu noktada bu zamanlar, stabilitesini sağlamış işletmelerin risk alması için de en uygun zamanlar.

EKONOMİK KRİZDEN İTİBAREN TÜM DÜNYADA BÜYÜME DURDU, HİZMET KALİTESİNDEN ÖDÜN VERİLEREK FİYAT REKABETİ KÖRÜKLENDİ. BUNA SEBEP OLAN ÖNEMLİ ŞEYSE PETROL FİYATLARINDAKİ ARTIŞ.



TÜRKİYE'DE AYAKKABININ 60 YILI

GAZİANTEP'TE 50 METREKARELİK UFAK BİR ATÖLYEDEN 600'E YAKIN MAĞAZASI İLE BUGÜN TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK AYAKKABI PERAKENDECİSİ KONUMUNDA BULUNAN FLO, AYAKKABI SEKTÖRÜNDE YAŞANAN DEĞİŞİMLERİ, 60 YILLIK TECRÜBESİ İLE DEĞERLENDİRİYOR VE ÜRÜNLERİ MÜŞTERİLERİN BEĞENİSİNE SUNUYOR.

Tüketiciye kaliteli ürünleri "ulaşılabilir fiyatlarla" sunmaya ve "akıllı alışveriş" kavramını hem sektörün hem de hizmet kalitesinin merkezine alan markanın E-Ticaret, Lojistik ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Erdem Çalışkan ve Lojistik Direktörü Anıl Haşımoğlu, FLO'yu ve ayakkabı sektöründe değişen trendleri dergimiz Pencere için değerlendirdi.

E-TİCARET, LOJİSTİK VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERDEM ÇALIŞKAN "HEDEFİMİZ, E-TİCARET İLE TÜM DÜNYAYA SATIŞ YAPMAK" FLO'nun 60 yılını ve ayakkabı sektörünün bu zamanda yaşadığı değişimleri nasıl özetlersiniz?

1960'lı yılların başında Ahmet Ziyhan tarafından Gaziantep'te 50 metrekairelik ufak bir atölyede temelleri atılan FLO Mağazacılık, bugün Türkiye'nin en büyük ayakkabı perakendecisi konumunda bulunuyor. Bünyemizde FLO ve In Street gibi pera-

kende mağazalarının yanı sıra Kinetix, Polaris, Butigo, Dockers by Gerli gibi kendi alanında lider ayakkabı markaları bulunuyor. Ayrıca İtalya'nın en büyük dört ayakkabı markasından biri olan Lumberjack de bünyemize 2012 yılında katıldı. Bugün istihdam olarak baktığımızda ise; ufak bir atölyede başlayan yolculuğun 2019 yılında 10 bine yakın kişiye iş olanağı sağlayan, paydaşlarımızla birlikte 40 bin kişilik bir perakende devi haline geldiğini görüyoruz. Ayakkabı sektöründe yaşanan değişimler ile ilgili şunu söyleyebilirim, artık her sektörde olduğu gibi ayakkabıcılık pazarında da tüketiciler daha fazla araştırıyor ve birbirleriyle fikir alışverişine giriyorlar. Yani tüketicilerimiz artık daha bilinçli, "akıllı alışveriş" mantığıyla hareket ediyorlar. Bu nedenle geçmişe oranla, sektörümüzde pazarlamanın öneminin çok daha arttığını inanıyoruz.

FLO'yu rakiplerinden ayıran özellikleri neler?
FLO Mağazacılık olarak; tüketiciye kaliteli ürünleri "ulaşılabilir fiyatlarla" sunmaya ve "akıllı alışveriş" kavramının merke-

zinde yer almaya büyük önem veriyoruz. Bunu hayata geçirirken önem verdiğimiz husus ise; tüketiciye ürünü alternatifleriyle birlikte sunmak ve her segmente hitap edecek ürün çeşitliliği bulundurmaktır. Bu konuda ön plana çıkan diğer bir özelliğimiz de yerli üretim yapan ve yerli üreticileri destekleyen bir firma oluşumuz. Bu dönemde de şirket olarak üretimde artan maliyeti tüketiciye yansıtmadan, her zaman vaat ettiğimiz "kaliteli ulaşılabilir fiyatlı" ürün politikamızı korumayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda maliyetlerin bir kısmını üstlenerek tüketicinin yanında yer almak için elimizden geleni yapıyoruz.

FLO bugün kaç mağazaya ulaştı? Kaç ülkede hizmet veriyorsunuz?

Ülke genelinde ve yakın coğrafyada 600'e yakın mağazayla hizmet veriyoruz. Yurt dışında, 14 ülkede 82 mağazamız bulunuyor.

FLO hem mağazacılık hem de online satış mağazaları bulunan bir marka. İki farklı kanaldaki tüketici profilini nasıl karşılaştırırsınız? İki profil arasındaki farklar perakende ve online mağazalara nasıl yansıyor?

E-ticaret, sunulan altyapı sayesinde ürünler hakkında her türlü bilgiye en hızlı şekilde ulaşılmasına hizmet ediyor. Aynı zamanda, karşılaştırmalı fiyatlar, ürün hakkında diğer tüketicilerin yorumları, teknik bilgiler gibi bilgilere de ulaşma imkânı veriyor.

Diğer taraftan perakende satış ise, tüketiciye satın almak istediği ürünü deneyimleme imkânı vermesiyle ön plana çıkıyor. Tüketici ile çalışanlar doğrudan iletişime geçebiliyor, ürüne dokunmak ve deneyimlemek, karar verme sürecinde ön plana çıkan etken oluyor. Bu iki yönün çarpıcı yanı, birbirlerini besleyen iki kanal konumunda olmaları. Yani sanal mağaza ile geleneksel mağaza ilişkisi, FLO'nun insanlar tarafından güvenilir bir marka olmasıyla toplumumuzun hâlâ geçişte olduğu bir iletişim kanalı için sanal mağazaya olumlu bir katkı yaratıyor. Ayrıca geliştirdiğimiz "click&collect" sistemiyle tüketicilerimiz, sanal mağazadan aldıkları bir ürünü mağazalarımızdan da kolaylıkla değiştirebiliyorlar.

FLO'nun yurt dışındaki mağazaları genel olarak yakın coğrafyada konumlu. Bu bir strateji mi? Avrupa ve daha uzak pazarlar



için girişimleriniz, çalışmalarınız var mı?

Yurt dışında mağazalaşmaya komşu ülkelerden başladık, şu anda 14 ülkede 82 mağazaya ulaştık. 2019'da yeni pazarlara gireceğiz ve toplamda 30 mağaza açacağız. Mayıs sonunda Fas'ta beş mağazaya ulaşmış olacağız. Afrika önemli bir pazar, Kenya'ya yatırım yapacağız. Balkanlarda Sırbistan ve Bosna Hersek gibi yerlere gireceğiz. Akabinde Ukrayna, Belarus ve Rusya gelecek.

Bizim üç ihracat kanalımız var. İlki yurt dışındaki mağazalarımız. İkincisi 2012 yılında satın aldığımız Lumberjack. İtalya'nın en önemli markalarından biri olan Lumberjack ile 2 milyon ayakkabıya



ulaşacağız. Üçüncüsü ise e-ticaret. Yakın coğrafyada bazı uluslararası web siteleriyle, FLO web sitesinin entegrasyonunu sağlamak için çalışmalarımız sürüyor. Avrupa için wshoes.com'u devreye alacağız. Hedefimiz, e-ticaret ile tüm dünyaya satış yapmak.

2014 yılında, In Street adıyla FLO altında yeni bir marka oluşturduunuz. Bu marka FLO'ya nasıl bir güç kattı? In Street'de hedef nedir? Rahat ve sportif bir yaşam tarzını yansıtan "sneaker" gruplarını bir arada sunmak üzere 2014 yılında ilk In Street

mağazamızı açtık. Bugün 100'ü aşkın In Street mağazamızda onlarca çeşit sneaker modeliyle en trend spor giyim ve aksesuar ürünlerini ulaşılabilir fiyatlarla tüketicilerimizle buluşturuyoruz. Her geçen gün büyümesini sürdüren In Street mağazalarımızda Nike, Adidas, Kinetix, Reebok, New Balance, Skechers, Lumberjack, Puma, Dockers by Gerli ve Lumberjack Sport gibi kendi kategorisinin lider markalarının satışını gerçekleştiriyoruz. 2019 yılında In Street'te de mağaza açmaya devam edeceğiz.

Son dönemde pek çok ayakkabı markası konkordato ilan etti. Bu gelişmeler sektörü sizce nasıl etkiler/etkiliyor?

Öncelikle ifade etmek isterim ki, sektörümüzün yapısal bir sorunu yok. Bazı markaların yaşadıkları sorunlar, umarız en kısa sürede düzelecektir. Bu noktada FLO olarak, tüm sektöre destek olacak çalışmaları yürütüyoruz.

Geçtiğimiz seneyi nasıl kapattınız? 2019 için beklentileriniz neler?

2018 yılında 3,5 milyar ciro yaparak, yüzde 33 büyüdük. 2019'da 4,5 milyar ile yüzde 29 daha büyümeyi hedefliyoruz. Urfa'da bin kişi istihdam ettiğimiz fabrikamızı açtık. 2019'da yeni fabrikamızı da açarak, üretim kapasitemizi yüzde 50 artıracamız ve 500 yeni işe alım ile bin 500 kişiye istihdam sağlamış olacağız. 2018'de 27'si yurt dışında olmak üzere 82 yeni mağaza açtık ve 600'e yakın mağazaya ulaştık. 2019 yılında 75 mağaza daha açmayı planlıyoruz. Bunların 30'u yurt dışında, 20'si yurt içinde FLO mağazası ve 25'i de In Street mağazası olacak. 2018 yılında 800 yeni işe alım ile istihdama katkı sağladık ve 10 bin kişiye ulaştık. 2019'da bunu daha da artıracamız. Yeni açılacak mağazalarla birlikte 800'ün üzerinde yeni işe alım gerçekleş-tirerek, istihdamımızı 11 bin kişi seviyesine ulaştıracamız.

LOJİSTİK DİREKTÖRÜ ANIL HAŞİMOĞLU "İSTİHDAMIMIZI 11 BİN KİŞİYE ULAŞTIRACAĞIZ"

Ürünleri doğru ve güvenilir teslim etme noktasında lojistiği sektörünü nasıl tanımlarsınız?

Rekabetin her geçen gün arttığı ve tüketicilerin ürüne ulaşma sabrının giderek düştüğü sektörümüzü, online ve offline

kanallar olarak ayırırsak; online tarafta doğru ve güvenilir teslimat seviyesinin sağlanabildiği lojistik kurgusu, ulaşılabilir fiyatlarla sunulan kaliteli ürünlerle birleştiğinde, müşteri memnuniyeti olarak bizlere geri dönmekteyken; ürünün müşteriye ulaşma sürecinde yaşanabilecek sıkıntılar, müşteri ürüne ulaşmadan telafisi kolay olmayan memnuniyetsiz müşteriler yaratabilmektedir. E-ticaret üzerinde hareket eden her sektörde olduğu gibi bizim için de lojistik kalitesi, ürün kalitesi kadar önem arz etmektedir. Off-line tarafta ürünü müşteri ile buluşturan ve satış sürecine eşlik eden bir mağaza satışçısı olsa da doğru ürünlerin doğru formda ve doğru zamanda mağazalarda olmaması ve müşterinin arzu ettiği zamanda lojistik kaynaklı aradığı ürünler ile buluşamaması satış kaybı yaratmasına ek olarak, müşteri memnuniyeti seviyesini de düşürebilmektedir. Özetle, lojistik kurgusu müşteri memnuniyetini müşteri ürüne temas etmeden etkileyebildiği için kilit önem arz etmektedir.

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

Horoz Lojistik ile 2016 yılından beri çalışmaktayız. Horoz Lojistik; depolama, katma değerli hizmetler, iade süreçleri ve yurt içi nakliye tarafında şirketimize hizmet vermektedir.

Horoz Lojistik ile ilk çalışma deneyimimizde Horoz Lojistik'in Türkiye'de entegre lojistik hizmetler sağlayabilen köklü bir firma olması ve taleplerimize uygun çözümler sunabilmesi etken teşkil etmişken, 2016 yılından bugüne çalışma alanımızı genişletmemizde en büyük faktörü; sektör, sezon ve şirket dinamiklerimize bağlı değişim gösterebilen lojistik gereksinimlerimize hızlı ve uygun reaksiyon gösteren çözüm ortağı yaklaşımıdır.

Yakın zamanda Horoz Lojistik ile farklı ve yeni çalışmalar söz konusu mu?

Horoz Lojistik'in göstermiş olduğu çözüm ortağı yaklaşımı ve tatminkâr servis seviyesi, işlerimize ve müşteri memnuniyet seviyemize pozitif etki ettikçe, iş birliğimiz de kapsamını genişleterek sürecektir. Ek olarak Horoz Lojistik'in yeni hizmete açmış olduğu lojistik merkezinde de farklı operasyonların ifasını gerçekleştirmeyi planlamaktayız.



2018 YILINDA 3,5 MİLYAR CİRO YAPARAK, YÜZDE 33 BÜYÜDÜK. 2019'DA 4,5 MİLYAR İLE YÜZDE 29 DAHA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ.



2018 BÜYÜME ORANI
%33



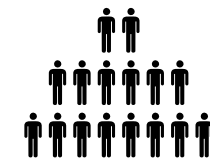
2019 BÜYÜME HEDEFİ
%29

2018'DE İŞE ALINAN KİŞİ SAYISI

800

2018'DE AÇILAN MAĞAZA SAYISI

82



HEDEFLENEN İSTİHDAM SAYISI
11 BİN



2019'DA AÇILMASI PLANLANAN MAĞAZA SAYISI
75



risi de İnegöl. Son yıllarda ihracatını yüzde 16 arttırarak, 900 milyon dolarlık bir katkı sağladı. 2017 ihracat oranının 2,3 milyar dolar olduğunu düşünürsek, İnegöl'ün mobilya ihracatına katkısı fazla. Türkiye'deki ilk Mobilya İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'ne sahip olan İnegöl'ün mobilya sektöründe öncü olmasına şaşmamalı.

100 BİNİN ÜZERİNDE KİŞİYE İŞ İMKANI SAĞLIYOR

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Mobilya Sektör Raporu'na göre mobilya sektöründe istihdam edilen kişi sayısı 133 binin üzerinde. Şirket ne kadar büyüksün ve fabrikasyon üretim yapıyorsa, istihdam oranı da o kadar artıyor. 3. sırada İnegöl'ün yer aldığı üretim payında İstanbul ve Ankara 1. ve 2. sırayı kapıyor.

İHRACATTA AB VE ORTADOĞU ÜLKELERİ ÜST SIRALARDA

Ülkeler bazında mobilya sektörüne baktığımızda inişler çıkışlar yaşansa da genellikle Irak, Suudi Arabistan gibi Ortadoğu ülkeleri; Almanya Fransa gibi AB ülkeleri ve Amerika en çok ihracat yaptığımız ülkeler içinde yer alıyor. 2017 verilerine göre Irak 428 milyon dolar ile en üst sırada yer alıyor. Sonrasında Almanya 177 milyon dolar, Suudi Arabistan 172 milyon dolar ile sıralamayı takip ediyor.

ONLİNE SATIŞ İLE YÜKSELEN PAY

Son zamanlarda ortaya çıkan e-ticaret kıyafetten kozmetiğe, beyaz eşyadan ev ürünlerine ve daha pek çok seçeneği evlerimize



YURTIÇİ DAĞITIM MOBİLYA OPERASYON YÖNETMENİ MESUT SAĞIROĞLU:
HORİZ LOJİSTİK, MONTAJ VE SATIŞ SONRASI HİZMETLER (SSH) İLE LOJİSTİK VE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE VİZYONER BİR UYGULAMAYA İMZA ATIYOR.

MOBİLYA SEKTÖRÜ DOĞRU LOJİSTİK STRATEJİLERİYLE BÜYÜYECEK

IRAK, SUUDİ ARABİSTAN GİBİ ORTADOĞU ÜLKELERİ; ALMANYA FRANSA GİBİ AB ÜLKELERİ VE AMERİKA, MOBİLYA SEKTÖRÜNDE EN ÇOK İHRACAT YAPTIĞIMIZ ÜLKELER İÇİNDE YER ALIYOR

0 turduğunuz yerden etrafa söylece bir bakın, ne görüyorsunuz? Sokakta yürümüyorsanız, ev, ofis ve kafe gibi kapalı bir mekandaysanız muhtemelen ilk gözünüze çarpan masa, koltuk ve sandalye gibi mobilyalar olacaktır. İşte bu kadar da hayatın içinde olan mobilya sektörü ihracatı 2017 verilerine göre 2 milyar 360 milyon dolar. Yıllar içerisinde mobilya sektörü ihracatta maddi olarak yükseliş sağlasa da ihracat içerisindeki payı fazla değil; %1,50. Yapılan ihracatın çok büyük bir bölümü AB ülkelerine ve Ortadoğu ülkelerine ait.

MOBİLYA SEKTÖRÜ BÜYÜYEREK YOLUNA DEVAM EDİYOR

Mobilya sektörünün ihracattaki payı diğer dallara göre az olsa da, süreç içerisinde gerçekleşen büyüme oranı göz kamaştırıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank konuyla ilgili 2000'li yılların başında 180 milyon dolar ihracat ve 200 milyon dolar ithalat yapan sektörün geçen yıl 84 ülkeye 2,3 milyar dolarlık ihracat yaptığını dile getirirken, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye mobilya sektörü bir başarı hikayesi yazdı, yazmaya da devam ediyor." Bu büyümenin en büyük üreticilerinden bi-





%1,1
TÜRKİYE'NİN
DÜNYA MOBİLYA
İHRACATINDAKİ
2017 YILI PAYI

%33
5-7 YIL ARASINDA
MOBİLYALARINI
DEĞİŞTİRENLERİN
ORANI

kadar getiriyor. Mobilya sektörü de bu konumda yapmış olduğu atılımlarla e-ticaret siteleri üzerinden gelir sağlamaya başladı. We Are Social ve HootSuite tarafından yayınlanan 'Digital Turkey 2019' raporuna göre mobilya satışları yüzde 20 oranında artış gösterdi ve toplam hacim 1 milyar 56 milyon dolara ulaştı. Bu artık 2019 yılında da bekleniyor. Bu beklenti Türkiye'de en az yüzde 10 artışla 1,5 milyar dolar, dünyada ise yüzde 10 artışla 300 milyar dolar civarlarında. E-ticaret sektörü günden güne hacmini genişletse de mobilya sektöründeki markalar da mağazacılıkta daha çok şube-ye ulaşmak için çalışmalarını sürdürüyor.

KDV İNDİRİMİYLE SEKTÖR CANLANIYOR

İç piyasada yaşanan düşüşün önüne geçebilmek için 31 Mart'ta bitmesi beklenen KDV ve ÖTV indirimlerinde süre uzatıldı. İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği ve Mobilya Dernekleri Federasyonu Başkanı Ahmet Güleç'in yaptığı açıklamada KDV indiriminin 30 Haziran'a kadar uzayacağını belirtti. Bu haber hem evlerini yenilemek isteyenler hem de yeni evlenecek olanların içine su serpti.

FRANCHISE SİSTEMİYLE MOBİLYA MAĞAZACILIĞI BÜYÜYOR

Yüz binlerce kişiyi istihdam eden mobilya sektörü, mağazacılık konusunda franchise sistemiyle Türkiye çevresine yayılarak büyümeye devam ediyor. Özellikle büyük mobilya markaları, kendi mağazalarını açmanın yanı sıra verdikleri franchise ile isimlerini Türkiye'nin dört bir yanına duyurma şansı elde ediyor. Yapılan araştırmalara

göre, 2019 yılının sonuna kadar yedi marka 252 franchise şubesine kavuşacak. Açılan yeni mağazalar, mobilya sektörünü hareketlendirerek, sektördeki istihdam edilen kişi sayısını da arttıracak.

İHRACATTA İTALYA'YI GEÇEBİLMEK İÇİN LOJİSTİĞE ÖNEM VERMELİYİZ

Türkiye mobilya ihracatı konusunda AB ve Ortadoğu ülkeleriyle yakın temas halinde. Ancak Uzakdoğu'yla olan ticareti geliştirmek istiyor. Mobilya Sanayi İş Adamları Derneği (MOBSAD) Başkan Vekili Cüneyt Yanıkçıoğlu, bunun için dünya mobilya ihracatında üst sıralarda olan İtalya'yı egale etmemiz gerektiğinden bahsediyor ve Türk mobilya sektörünün bu pazarda sağlıklı büyümesi ve İtalyan rakipleri karşısında öne geçebilmesi için zamanında ve hasarsız teslimatın önemini vurguluyor. Mobilya lojistiğinde ürünün zarar görmemesi ve saatinde ulaştırılması çok önemli. Bu iki unsur doğrudan müşteri memnuniyetiyle ilişkili. Bu yüzden doğru koordine olunan ve sorunsuz yapılan lojistik faaliyetleri tüketicinin markaya olan güvenini arttırıyor. Bu sorun en çok e-ticaret siteleri üzerinden yapılan satışlarda yaşanıyor.

HOROZ LOJİSTİK MONTAJ VE SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE YENİ STRATEJİLER GELİŞTİRİYOR

Yurtiçi Dağıtım Mobilya Operasyon Yönetmeni Mesut Sağıroğlu, uzun süredir Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerinde satılan mobilya ürünlerini tüketicilerin evine kadar teslim eden Horoz Lojistik'in artık müşterilerine montaj ve satış sonrası hiz-

metler (SSH) vereceğini söyledi. Montaj ve satış sonrası hizmetlerde yaşanan en büyük sorunların operasyonel sıkıntıların olduğunu, müşteri memnuniyetsizliği olduğunu, buna bağlı olarak maliyetlerin arttığını ve ciro kayıplarının oluştuğunu tespit eden Sağıroğlu, yaşanan sorunları etüt ederek stratejiler ürettiklerini açıkladı. Horoz Lojistik, önemli olan üç noktada ürettikleri stratejilerle müşterilerine yüksek hizmet kalitesi sunacak.

Temelde 3 noktada stratejisini belirleyen Horoz Lojistik, bu sayede mevcut hizmet veren firmalardan ayrılarak, müşterilerine yüksek hizmet kalitesi yaratmayı ve satışlarına doğrudan katkıda bulunmayı hedefliyor. Bu üç nokta ise şöyle:

1- Yaygınlık: Mobilya montaj ve servis hizmeti veren birçok firmanın lokal ve bölgesel düzeyde büyümüş olması, ülke genelinde yaygınlıklarının olmaması mobilya markalarının tüm müşterilere ülkenin her bölgesinde standart bir hizmet vermesini engelliyor.

Horoz Lojistik mevcutta ev teslimatı tecrübesi ve hazır kurulu organizasyonları nedeni ile mobilya müşterilerine ülke genelinde hizmet verme avantajı sunuyor. Türkiye genelinde 30 aktarma merkezi, 16 mobilya operasyon merkezi ile 2019 yılı sonuna kadar 81 il, 923 ilçede mobilya müşterilerine montaj ve servis hizmeti vermeyi hedefliyor. Horoz Lojistik'in bu yüksek network ağını müşterilerinin avantajına sunarak, İstanbul gibi büyük metropollerde verilen hizmetin Diyarbakır'da, Amasya'da, Artvin'de de verilmesini sağlıyor.

2- Personel Yönetimi: Mobilya sektörü özelinde ürünün satışı, ürün teslimatından sonra tamamlanıyor. Bu nedenle ürünlerin hasarsız bir şekilde taşınması, montajı ve tüketici ile iletişim kritik öneme sahip.

Teknik ekip tarafından tüm personeller teknik sınavdan geçirilmekte, aynı şekilde İK tarafından kişilik envanteri çıkarılmakta. Bu sınavlar sonucunda tüm personeller aldıkları puanlara göre kategorilere ayrılıyor. Kategorilere göre hangi personelin iş başı yapacağı, iş başı yapmaya hak kazananların hangisinin eleman ya da usta olacağı belirleniyor ve sertifika veriliyor. Sertifikası olmayan hiçbir personel tüketici ziyaretlerine gönderilmiyor.

3- Teknoloji: Bilgi çağında yaşadığımız dönemde tüketiciler artık bilgiye anında ulaşmak istiyor. Artık bilgiye en hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde ulaşması tüketici memnuniyeti açısından birinci şart oldu. Horoz lojistik bu ihtiyacı göz önüne alarak, sadece mobilya sektörünün dinamiklerine uygun bir şekilde Formalistech firması ile yeni bir teknolojik yatırım projesine imza attı. Hali hazırda yılda 250 bin tüketici ile temas kuran Horoz Lojistik'in tecrübelerine ilave olarak, bu teknoloji yatırımı ile mobilya markalarına ve tüketicilerine uçtan uca anlık olarak izlenebilir bir teknoloji hizmetini devreye almıştır. Bu yatırım ile lojistik ve mobilya sektöründe vizyoner bir uygulamaya imza atan Horoz Lojistik bir ürünün depoya girişinden müşteri teslimatı tamamlanana kadar tüm süreci şeffaf ve geliştirilebilir bir şekilde yönetecek.



2000'Lİ YILLARIN BAŞINDA
180 MİLYON DOLAR İHRACAT
VE 200 MİLYON DOLAR
İTHALAT YAPAN SEKTÖR,
GEÇEN YIL 84 ÜLKEYE 2,3
MİLYAR DOLARLIK İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ.
E-TİCARET SİTELERİ
ÜZERİNDEN YAPILAN
MOBİLYA SATIŞLARI YÜZDE
20 ORANINDA ARTTI.



ENTEĞRE LOJİSTİK
GRUP BAŞKANI
AYKUT AYGÜVEN



“2019’DAKİ ODAĞIMIZ MONTAJLI MOBİLYA ALANI”

2

006 yılından bu yana Horoz Lojistik Ailesi’nin bir üyesi olan Entegre Lojistik Grup Başkanı Aykut Aygüven, Komple Nakliye Grup Başkanı olarak işe başladığı Horoz Lojistik’te ilk üç sene hem Komple Nakliye hem de Depolama faaliyetlerini yönetmiş. Üç yılın sonunda Komple Nakliye faaliyetini devretmiş ve Dağıtım faaliyetini devralmış. Takip eden 2,5 yıl da Dağıtım ve Depolama Grup Başkanı olarak görevine devam etmiş. Nihayet 2012 yılında Depolama faaliyetinin ciddi şekilde büyümesi ve şirketin Kontrat Lojistiğine ağırlık verme kararı ile tümüyle Kontrat Lojistiği’nin yönetimine konsantre olmuş.

Aygüven, Horoz’un 2006 yılından bu yana Kontrat Lojistiğinde geldiği noktayı, “Bugün Türkiye’nin en önemli Kontrat Lojistiği servis sağlayıcılarından biri haline geldik” diyerek açıklıyor.

Aygüven ile Horoz Lojistik’in Kontrat Lojistiğinde geldiği yeri ve lojistik sektörünü neler beklediğini konuştuk.

Depo alanları ve antrepolar, kontrat lojistiğinin tam olarak neresinde duruyor?

Kontrat Lojistiğinin merkezinde firmalara sağlanan depolama hizmeti bulunuyor. Depolama hizmetlerini dağıtım, komple nakliye, uluslararası nakliye, antrepo, katma değerli hizmetler, sigortalama gibi ihtiyaç duyulan diğer hizmetler ile birleştiriyoruz. Elbette müşteriler, bu saydığımız hizmetlerin tamamından faydalanabildikleri gibi bir kısmını da talep edebiliyor.

Horoz, depo ve antrepo konusunda nasıl farklılaşıyor?

Temelde tüm hizmet sağlayıcılar aynı hizmetleri sunuyor. Dolayısı ile fark yaratmak zorundayız. Biz Depolama yazılımına ve diğer lojistik yazılımları ile bütünsel hizmet vermeye, süreçleri sadeleştirmeye, iyileştirme projeleri yapmaya ve yüksek standartlarda hizmet vermeye özen gösterdik. Ama esas başarımız müşterilerimizi nerede konumlandırıdığımız ve müşterilerimiz ile ilişki yönetimimizdir.

Çok başarılı ve güçlü yerli ve yabancı rakiplerimiz var. Her firma kalite, verimlilik ve müşteri memnuniyeti odaklı olmaya çalışıyor. Dolayısı ile aradan sıyrılacak yolu bulmanız gerekiyor. İşte biz farkı burada yaratıyoruz. İlgili yöneticilerimizin yaptıkları müşteri ziyaretlerini “sorumluluk/görev” olmaktan çıkartıp keyif alacakları bir

faaliyete çevirmeye çalıştık. Keza benim işimin %80’i müşteri ve potansiyel müşteri ziyaret etmek. Arkanızda günlük konuların size gelmesini engelleyen bir ekip olunca vaktinizin küçük bir kısmını genel değerlendirme, strateji ve vizyon toplantılarına ayırmanız yetiyor. Biz, 250 palet kapasiteli bir müşteri ile de kahve içmeye gidiyoruz, 25.000 paletlik müşteriyle de. Ve bunu sürekli yapıyoruz.

Çok önem verdiğimiz bir diğer konu da bahaneler ve savunmalarla vakit kaybetmek yerine sorunu kabul edip, sorumluluğu üstlenip direkt çözümü konuşmaya başlamak. Defans yapmadığınızda, size saldıracak birini de bulmuyorsunuz.

Depolarınızın konumları nedir?

Depolarımızın büyük bir bölümü İstanbul’un Anadolu yakasında konumlanmış durumda. İstanbul’un Avrupa yakasında 50 bin metrekare, Anadolu yakasında 100 bin metrekare, Ankara’da 50 bin metrekare, İzmir’de 15 bin metrekare ve diğer illerle birlikte toplamda 300.000 m2 kapalı alan yönetiyoruz.

Depolarınızın teknik özellikleri ve donanımları neler?

Depolama bina standartları herkes için benzer olsa da biz bu konuda kendi dizayn ettiğimiz depoları tercih ederek verimliliğimizi arttırmaya çalıştık.

Lakin depolama hizmetlerinde bir servis sağlayıcıyı diğerinden ayıran en önemli detay kullanılan yazılımın kabiliyeti ve firmanın yazılım yetkinliğinde. Biz, LV3 (Logistics Vision) adlı bir yazılım kullanıyoruz ve bunun son versiyonu olan LV3+’a da geçen ilk Lojistik firmasıyız.

Aldığımız geri dönüşlere bakarsak yazılım yetkinliğinde en iyi servis sağlayıcılarından ve belki de en iyisi biziz.

Deneyelliğini kaybetmemiş bir kurum ve yönetici ekibimiz var. Mesela 2007’de 5.000 paletlik dar koridor kapasitesi kurup 18 ay farklı müşteriler ve farklı iş modelleri denedik, testler yaptık. Sonunda edindiğimiz bilgiyi verimliliğe ve avantaja çevirdik ve yanılmıyorsam bugün itibarı ile en büyük dar koridor depolama kapasitesini biz yönetiyoruz. 150.000 palet civarında bir dar koridor kapasitemiz var.

Geçtiğimiz dönemlerde büyük bir depo arzı vardı. Şu an durum ne? Depolar için ne kadarlık bir atıl kapasiteden bahsediyoruz, nedenleri neler?



KISA KISA AYKUT AYĞÜVEN

En son okuduğunuz kitap:

Why Nations Fail- Ulusların Düşüşü

En son ziyaret ettiğiniz şehir:

Izmir

İlgi duyduğunuz spor:

Squash

En çok nerenin mutfağını seviyorsunuz?

Çin

En sevdiğiniz film:

Amadeus

En büyük keyifleriniz neler:

İkizlerimle vakit geçirmek dışında senaryo yazmak, Urla'da vakit geçirmek, toprakla uğraşmak, eski eşyalar toplamak.

En sevdiğiniz sanatçılar:

David Bowie, Björk

Şu an nerede olmak istediniz?

Urla

2013'den sonra depo alanlarına olan talep beraberinde arzı da getirdi. Fakat 2018'in özellikle ikinci yarısından bu yana ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve küresel piyasalar-daki olumsuzluklar nedeniyle, önümüzdeki 3 yıl içinde yeni depo arzı beklemiyoruz.

Yine 2018'in ikinci yarısında ortaya çıkan bir diğer konu firmaların daha iyi stok yönetimine zorunlu olmaları oldu. Bu da doğal olarak piyasada atıl kapasite oluşmasına neden oldu ve olacak. Her ne kadar bu durumun daha kötüye gideceğini düşünmesem de depolama alanlarında da bir konsolidasyon olacağı muhakkak. Özellikle İstanbul'un Avrupa yakasında depo alanlarına talep daha da düşecek.

Dillendirilen global kriz, ithalat ve ihracattaki gelişmeler; depoculuğu nasıl etkiler?

Depolarınızdaki mallar daha çok ihraç mı ithalat yükleri mi?

Biz ihracata yönelik değil ithalat ve Türkiye içi dağıtımına yönelik bir depolama yapıyoruz. Kriz Türkiye'de de var Dünyada da. Ama Türk firmalarının avantajı biz krizlere alışmış, Dünya değil.

Horoz genelde kriz dönemlerinde büyümüş bir şirkettir. 2019 da böyle başladı bizim için. İstanbul ve Ankara'da toplam 70.000 m2 depo açtık, Türkiye'nin en büyük kontrat lojistiği sözleşmesi dahil birçok önemli müşteri ile sözleşme imzaladık.

2019 yılı için hedef ve beklentileriniz neler?

2019 itibariye odaklandığımız temel alan montajlı mobilya depolaması, sevkiyatı ve teslimatı. Bu alanda yeni hizmetler vermek, yeni müşteriler oluşturmak ve Türkiye'nin her yerine ulaşabileceğimiz bir model kurmak için çalışıyoruz. Bu inanılmaz büyük bir proje ve çok büyük beklentilerimizin olduğu bir alan.

Son olarak hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Hayata, mümkün olduğu kadar çok, Urla da ki taş evimin penceresinden bakmaya çalışıyorum. Oradan baktığımda hayat daha bir güzel gözüküyor.

Çok güzel bir ailem, iki tane birbirinden muhteşem çocuğum var. Dolayısı ile hangi pencereden bakarsam bakayım, bazen bardağın boş tarafına bakma hastalığına kapılsam da, esasında gördüğüm şu ki, hayat bana iyi davrandı.



Horoz Lojistik Mobilya Ev Teslimatı & Montaj Hizmeti

Uçtan uca tam entegre mobilya lojistik montajı ve SSH hizmetleri

Profesyonel Ekip, Güvenli Teslimat & Minimum Hasar



REKABETTE BAŞARI İÇİN FARKLILIK YARATMAK

MÜŞTERİNİN İSTEDİĞİ, KENDİ BİLDİĞİ KADARDIR. LOJİSTİK ŞİRKETLER TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNİ VE BU ZİNCİR İÇİNDEKİ MAL, HİZMET VE BİLGİNİN TAŞINMASINI, DEPOLANMASINI MÜŞTERİDEN DAHA İYİ BİLMEK DURUMUNDADIR.

Rekabetin yoğun olduğu bir dünyada yaşıyoruz. Başarı pazarda, üründe, hizmette farkı yaratabilenlerin hakkı olmuştur. Rakiplerinizin yaptığı işi onların yaptığı şekilde yapmaya çalışmak, küreselleşen rekabette yok olmakla eş anlamlıdır. Tüm müşterilerin ürün satın alırken ödedikleri bedel içinde beklentilerin karşılanması isteği vardır. Satışlarda hedef artık müşterinin beklentilerini karşılamak değildir. Kâr yaratan işletmeler, artık müşterilerin isteğine göre mal ve hizmet üretenler değildir. Başarılı şirketler müşterilerin bile bilmedikleri özellikte ürün ve hizmeti, müşteri istemeden verebilen kuruluşlar olmuştur. Müşterisini beklediğinden, umduğundan daha fazla mutlu edenler müşteri bağımlılığını sağlamakta ve ürünü tüketen müşterinin, yenisini de aynı markadan almasına olanak sağlayabilmektedir. Nasıl başaracağız? Müşteriye kimsenin sunmadığı bir ürün veya hizmeti sunmak; bizleri birdenbire fiyata dayalı rekabet çemberinin dışına çıkartacaktır. Bu nedenle taşıma şirketlerinin isimlerinin arkasına "lojistik" kelimesini eklemiş olsunlar veya olmasınlar, müşterilerine giderken, artık bir nakliye şirketi olmadıklarını, müşterilerinin taleplerini inceleyerek, anlayarak ve planlayarak onlara artı değer kazandıracaklarını da anlatmaları gerekir. Bu sayede müşteri sadece bir kilo veya bir

palet ürünün belli bir kilometreye taşıma fiyatı ile oluşan maliyetin dışına çıkacaktır. Müşteri görüşmelerinde en kolay satılacak ve değerini arttıracak şey, hizmetin başka hizmetlere bir zincir anlayışıyla eklenmesidir. Hizmet yelpazesinin genişletilmesidir. Tedarik zinciri birbirine değen hizmetlerden oluşmaktadır. Her hizmetin farklı adreslerden temin edilmesi, zincir içindeki mal hareketini yavaşlatmakta, bilgi girişlerinde tekrarlara ve hatalara neden olmaktadır. Müşterilere zincirin mümkün olduğu kadar uzun parçasında hizmet verebilen şirketler, rekabet yarışında farklılık yaratacaklardır. Müşterinin istediği, kendi bildiği kadardır. Lojistik şirketler tedarik zinciri yönetimini ve bu zincir içindeki mal, hizmet ve bilginin taşınmasını, depolanmasını müşteriden daha iyi bilmek durumundadır. Ancak bu sayede müşteriye kendi bilmediği, beklemediği bir alternatif teklif iletelebilecektir. Alternatif teklifin farklı operasyonlarını birbirine değecek şekilde kapsamı şarttır. Aralarında boşluk olan başka kuruluşların hizmetlerini içeren teklifler, hem verimsiz olacaklar hem de lojistik yönetimi mantığına ters düşecekler ve sonuç üretmeyeceklerdir.



Lojistik şirketlerin birbirine değen hizmetleri verebilmelerinin yolu, öncelikle bu hizmetleri kendi bünyelerinde verebilecekleri bir alt yapının kurulmasından geçmektedir. Bu bir yatırım konusudur. Her şeyden önce bu yeni zinciri yönetecek elemana, bilgiye, desteğe, finansmana sonra da bunu sağlayacak alt yapıyı kuracak yatırım olanaklarına ihtiyaç vardır. Ölçekleri büyük olan, müşterileri fazla, ciroları yüksek olan kuruluşların yapacağı çalışma budur. Bu yeni sistemde zor olan birbirine değen süreçlerin planlaması, online bilgi akışı ve kontrolü olacaktır. Yapılacak olan her kontrol, planlanan işin doğru yapıp yapılmadığı konusunda, hem bize hem müşterimize bilgi verecektir. Bu durumda ya yeni planların yapılması, ya da iş yapma şeklimizde değişiklik yaratılması gerekecektir. Bu işlemler ancak tüm operasyonu takip edebileceğimiz bir yazılım sayesinde sağlanabilmektedir. Bilginin online gelmediği, gelen bilginin işlenip iş emri haline gelmediği yerde yönetim mümkün değildir. Başarılı olmak için kâr elde etmek, kâr elde etmek için yaptığımız işte fark yaratmak zorundayız. Fark ise ancak yaptığımız işte kendimizi geliştirmek, rakiplerimizden daha öteye gitmek sayesinde yaratılabilmektedir. İşlerimizde



inovasyonlar yaratmalı, bu amaçla araştırma yapacak Ar-Ge ekibi kurmalı, yeni mor inekler yaratacak çalışmalar yapmalıyız. Taşıma hizmetlerimizde birden fazla römorku dolusunu götür boşunu al şeklinde kullanmak, depolarda zamanı hızlandıran otomasyon sistemleri kullanmak gibi teknikler uygulamalıyız. Farklılığı yaratmak için yöneticinizi, personelinizi eğitiniz, bilgiye yaklaşınız veya bilgiyi satın alınız. Akademisyenlerle yakınlaşınız, master ve doktora tezlerine kapılarınızı açınız. Küresel bilgiyi size taşıyacak danışmanlarla çalışınız. İnaniyorum ki yeniçağda, yeni yöntemlerle, yeni bilgiyle donanalar 21. yüzyılın başarılı kuruluşları olacaklardır.



ATILLA YILDIZTEKİN
TEDARİK ZİNCİRİ VE LOJİSTİK
YÖNETİM DANIŞMANI



E-TİCARET LOJİSTİĞİNİN GELECEĞİNDE HOROZ

E-TİCARET PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 2018 TÜBİSAT RAPORUNA GÖRE 42,2 MİLYAR TL'YE ULAŞTI. BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE ARTIŞ YÜZDE 37 OLARAK GERÇEKLEŞTİ. BU RAKAM İÇİNDEKİ PERAKENDE ORANI YÜZDE 54,5 (23 MİLYAR TL) İLE EN YÜKSEK PAYI ALDI.



PEN
C
RE

Horoz Lojistik, yaptığı stratejik yatırımlarla e-ticaret lojistiğinde etkin süreç yönetimi ile müşterilerin beklentilerini en hızlı ve güvenli şekilde karşılamayı hedefliyor. Gerek kendi lokasyonlarında gerekse müşteri lokasyonlarında e-ticaret lojistik faaliyetleri kapsamında; sipariş yönetimi, depolama ve ürünlerin nihai müşteri adreslerine teslimatında kullanılan yöntem ve ekipmanlar, geleneksel lojistik hizmet beklentilerinin ötesine geçti.

E-ticaretin gelişmesiyle birlikte tüketici alışkanlıkları ve klasik lojistik anlayışı da değişiyor. Tüketiciler "satın al" düğmesine bastıktan sonra arka planda işleyen süreçlerde zaman kaybetmeden ürünlerini teslim almak istiyorken, teslimat aşamalarında esnek, hızlı, sağlam, etkin satış sonrası hizmet sağlayıcıları ile çalışmasını bekliyor. Günümüzde tüketicilerin bu beklentileri satıcılar üzerinde, sosyal medya destekli baskılar oluşturuyor.

Tüm bu gelişmelere paralel olarak e-ticarette çok kanallı ve sadece online yapılar oluşmaya başladı. Zamanla, bu ekosistemi besleyen alt sistemler oluştu. Ödeme yöntemleri, Yazılım destek uygulamaları, e-lojistik uyarlamaları gibi birçok faaliyet, e-ticarete özel çözümler üreten yapılara dönüşürken, kendi ölçek ekonomilerini de oluşturdu.

E-TİCARET PAZARI 42,2 MİLYAR TL

E-ticaret pazar büyüklüğü 2018 TÜBİSAT raporuna göre 42,2 milyar TL'ye ulaştı. Bir önceki yıla göre artış yüzde 37 olarak gerçekleşti. Bu rakam içindeki perakende oranı yüzde 54,5 (23 milyar TL) ile en yüksek payı aldı. Global verilere baktığımızda, online perakendenin toplam perakende içindeki payı gelişmiş ülkelerde yüzde 9,8 ve gelişmekte olan ülkelerde yüzde 4,8 iken, ülkemizde yüzde 4,1 düzeyinde kaldı. 2019 için makro ve mikro ekonomik göstergeler sıkıntılı olsa da e-ticaretin büyümesi devam edecek ve burada en fazla katma değeri

sunan firmalar pozisyonlarını güçlendirecek. Horoz Lojistik de teknolojik adaptasyon, kullanıcı dostu uygulamalar ve ihtiyaca yönelik çözümlerle sektördeki öncü rolünü sürdürmeye devam edecek.

Modern ve geleneksel bakış açılarıyla e-ticaret ekosistemindeki paydaşların lojistik beklentileri birkaç maddede konso-lide olacaktır:

■ Fabrika, ithalatçı, üretici ve tedarikçi-den ürünlerin alınması ve depolanması,

■ Kampanya yönetimi, pazarlama aktivite destekleri ve taleplere göre katma değerli işlemlerin uygulanması (VAS),

■ Tam entegre firmalar için stok yönetimlerinin yapılması ve MRP optimizasyonları sunulması,

■ Siparişlerin hızlı, doğru ve optimum düzeyde verimlilikle hazırlanması,

■ Taahhüt edilen zamanda, doğru kişiye, doğru ürünün eksiksiz ve hasarsız bir şekilde ulaştırılması,

■ İade ve hasar süreçlerinin efektif yönetilmesi.

Lojistik hizmet alan e-ticaret firmalarının temel beklentileri altı maddeye indirgenip sadeleştirilebiliyorken, ihtiyaç duydukları ve farklı şekillerde yönettikleri süreçleri firmalar için gün geçtikçe daha karmaşık bir hal alıyor. Firmaların kendi alan adlarıyla kurdukları siteler, pazaryeri panelleri dediğimiz (N11, Gitti Gidiyor, Hepsiburada, Trendyol, Amazon vb.) platformlardan yaptıkları satışlar, yine bunlara ek olarak hayatlarına yeni yeni girmeye başlayan e-ihracat çözümleri, yönetimi zor kompleks yapılara dönüşmeye başlıyor. Bu süreçleri ve geçişleri yönetmek büyük ölçekli omni-chanel oyuncular için daha kolayken, KOBİ'ler için aynı oranda zorlaşıyor.

"Uçtan uca çözüm üretmeyi en yüksek performansla gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" Horoz Lojistik, yaşanan zorlukları görüp, sadece satış sonrasındaki sevk aşamalarında yer almanın ötesine geçmek ve temas ettiği tüm süreçlerde kolay çözümler sunmak için sistemler geliştirmeye devam ediyor. İş Geliştirme ekibi olarak, bu amaca hizmet etmek ve S&OP (Satış – Operasyonel Planlama) hızını artırmak için cloud tabanlı e-sözleşme uygulama-



sını başlattık. Müşterilerin taleplerini www.horoz.com.tr adresinden online olarak alıyor, satış geliştirme ekibinin çalışmaları ile sözleşmelerini elektronik ortamda oluşturarak müşterilerimizle paylaşıyor ve onlar adına sistemimizde saklıyoruz. Bu sayede teklif, talep, satış, operasyon süreçlerinin başlama aşamasındaki prosedürleri dakikalara indirmeyi başardık. Müşterilerimize, yenilikçi iş ve hizmet modelimiz olan ve 2019 ilk çeyrekte devreye aldığımız Ön Ödemeli Gönderi Sistemi ile kendi kapasitelerine göre lojistik bütçelerini ve birim maliyetleri kontrol etme gücünü verdik. Bu sistem sayesinde paydaşlarımız tüm lojistik faaliyetleri tek ekranda yönetme ayrıcalığına kavuştu.

E-ticaret sektöründe önemli konulardan biri olan tedarikçi – müşteri zincirindeki iletişim sorunsalını da unutmadık. Horoz "Sorun Takip Sistemi"ni, dijital dönüşümle, sorunları kaynağından en uç noktasına kadar taşıyarak çözeabilen "Müşteri Destek Sistemi"ne dönüştürdük. Örnekleyecek olursak; İzmir'deki müşterimizin Adana'daki teslimat problemlerine açılacak bir sorun kaydı ile dakikalar içinde, uçtan uca çözüm üretmeyi ve müşteri memnuniyetini en yüksek performansla gerçekleştirmeyi hedefledik. Sistemdeki darboğazlara yine sistemsel karar araçları ile aksiyon üreterek etkin bir iletişim yöntemine geçtik. Yapının, ihtiyaçlar dahilinde güçlenerek daha ileri seviyelere de taşınmasını planladık.

Yılın ikinci yarısında devreye alacağımız pazaryeri uygulamamız ile süreç yönetiminde firmalar için siparişin alınmasından ürünün teslimine kadarki akışı yönetebile-

cekleri yazılımları sistemlerimize entegre edeceğiz. Yeterli teknolojik altyapısı olmayan, bu işlerle uğraşmak istemeyen, elindeki kaynaklarını satış alanında yoğunlaştırmak isteyen firmalara sunacağımız bu hizmet ile birden çok pazaryerinde ve kendi internet sitesinde satış yapan firmalara; ürünlerini, sevklerini, sorunlarını, ödemelerini kontrol altında tutma ve basitçe yönetme imkânı sunmayı hedefliyoruz. Her bir geliştirmemizi bir önceki ve bir sonraki ile bütünleşik bir yapı oluşturacak şekilde planlayarak, gelecekteki yeni fırsatlar için dinamik tutmaya çaba gösteriyoruz.

Lojistik sektörünün geleceğinde; Endüstri 4.0 ve dijitalleşme, robotik ve otomasyon, sürücüsüz araçlar, drone'lar, blockchain teknolojisi gibi uyarlamalar konuşuluyor. Bunlardan bazıları hali hazırda kullanılırken bazıları için de hazırlıklar yapılıyor. Geri dönüşü uzun, yüksek yatırım maliyetleri gerektiren bu tür uygulamaların kullanımı; ülkelerin altyapılarına, ölçek ekonomilerine ve kültürel kodlarına göre farklılaşıyor. Ülkemizde lojistik sektöründeki uzmanlaşma ve firmalar arası iş birliği kültürü, henüz istenilen düzeyde olmadığı için firmalar tek başına bu tür bir yatırım maliyetini üstlenmeye hazır görünmüyor.

Horoz Lojistik İş Geliştirme Ekibi olarak hedefimiz; geleceğe hazır altyapılar oluşturmak. Bunun için yeni farkındalıklar oluşturmaya devam ediyoruz. Her bir çalışma arkadaşımız, iş ortağımız, paydaşımız, onlarla birlikte bir bütün olduğumuzun bilincinde. Hizmet sunan bir firma olarak, bunu en güçlü yanımız olarak görüyoruz.

HOROZ LOJİSTİK, YAŞANAN ZORLUKLARI GÖRÜP, SADECE SATIŞ SONRASINDAKİ SEVK AŞAMALARINDA YER ALMANIN ÖTESİNE GEÇMEK VE TEMAS ETTİĞİ TÜM SÜREÇLERDE KOLAY ÇÖZÜMLER SUNMAK İÇİN SİSTEMLER GELİŞTİRMeye DEVAM EDİYOR.

PEN
C
RE

AVRUPA'NIN YARAMAZ ÇOCUĞU

İNGİLTERE

ÜZERİNDE GÜNEŞ BATMAYAN İMPARATORLUĞUN
ÜLKESİ İNGİLTERE... DÜNYA DİNAMİKLERİNİN
BELİRLENMESİNDE YÜZYILLARDIR ETKİLİ OLAN,
BÖL-PARÇALA-YÖNET POLİTİKASIYLA 7'DEN
77'YE HERKESİN AKLINA YER ETMİŞ GÜCÜ
TEMSİL EDEN BİR ÜLKE.

Avrupa'nın yıkılmaz kalesi olan İngiltere şimdilerde birlikten ayrılarak, tek başına yol almaya çalışıyor. Üzerinde güneş batmayan imparatorluğun ülkesi İngiltere... Dünya dinamiklerinin belirlenmesinde yüzyıllardır etkili olan, böl-parçala-yönet politikasıyla 7'den 77'ye herkesin aklına yer etmiş gücü temsil eden bir ülke. Bu büyük gücün altında iyi bir planlama yatıyor ama son günlerde Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılmak istemesiyle ekonomisi hafif bir sarsılma durumunda; AB'den ayrılma isteği (Brexit) açıklamasından sonra Sterlin'in düşüşe geçmesi, İngiltere eko-

nomisinin dünya sıralamasında geriye düşmesine neden oldu. Bu durumda bazı ekonomistler Brexit'in kabul edilmesi durumunda İngiltere ekonomisinin küçüleceğinden bahsediyorlar ama esas durumu hep birlikte göreceğiz. Sonuçta üzerinde güneş batmayan bir imparatorluğun tahtı oldukça sağlam olmalı. Güçlü ekonomisi olmasının yanı sıra İngiltere turistlerin de oldukça ilgisini çeken bir ülke. Özellikle havalara daha da ısınması ve güneş görme ihtimalinin arttığı yaz aylarında. İngiltere kırsalında yapılan huzur dolu geziler, pek çok Hollywood filminde gözümüze çarpan Big Ben, Kraliyet ailesini özel günlerde görebilen ve insanların o gün akın ettiği Buckingham Sarayı, Mısır ve Yunan tarihi meraklılarının gidip büyüldüğü British Museum ve İngiltere deyince olmazsa olmaz publar gibi birçok neden var ziyaret etmek için. Gelişmiş metro ağları ve otobüs sistemleriyle de ulaşım oldukça kolay.

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'nün (UNWTO) verilerine göre dünyada en çok turizmin hareketli olduğu kıta %51'lik payın sahibi olan Avrupa. İngiltere ise bu büyük dilimin içerisinde 2018 yılında ağırladığı 41.7 milyon kişi ile 4. sırada yer alıyor. VisitBritain Direktörü Patricia Yates, yaptığı bir açıklamasında turizmin İngiltere ekonomisi içerisinde oldukça değerli olduğunu vurgulayarak, şu sözleri dile getiriyor: "İngiltere'nin en değerli ihracat endüstrilerinden biri turizm. Aynı zamanda oldukça rekabetçi bir küresel endüstridir ve bu sonuçlar, İngiltere'nin ziyaretçiler için uluslararası alanda rekabet edebilme yeteneğini göstermekle kalmaz, turizmin ekonomik büyümenin itici gücü olarak öneminin kanıtıdır" dedi.

İngiltere'nin bu yıl turizmden elde ettiği gelir ise tamı tamına 26.9 Milyar Sterlin.

SANAYİ DEVRİMİ'NİN DOĞDUĞU ÜLKE

Bu günlerden yüzyıllar önce, hızlı üretim, makinalaşma ve kentleşme gibi kavramlar daha kafalarda soru işareti yaratırken, 16. yüzyıldan itibaren kalabalıklaşmaya başlayan Avrupa'nın da ihtiyaçları farklı yönlerde şekillenmeye başladı. Yoğunlaşan nüfus bir yandan, üretimin nüfusa yetmemesi diğer yandan derken İngiltere'nin bunun için bir şeyler yapması gerekiyordu. Fazla üretim için





İNGİLTERE SANAYİ DEVRİMİNİN YARATICILARINDAN OLSA DA GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNDEN ÖTÜRÜ HİZMET SEKTÖRÜNDEN ELDE ETTİĞİ GELİR ÇOK DAHA FAZLA.

hızı da arttırmak gerekirdi ve bu yolda gerekli olan kömür ve demir maden yatakları da İngiltere'de fazlasıyla vardı. İngiliz tüccarlar artan taleplere uygun maliyetli çözüm bulmak için üretim yöntemlerini kurcalamaya başladı. O tarihte sanayi için atılacak adımlar günümüz sanayisi olan Sanayi 4.0'ın temellerini oluşturacaktı. James Watt'ın buhar makinesini bulmasıyla Sanayi 4.0 için çarklar dönmeye başlıyor. Yeni bir sektörün adımlarının atılmasıyla kente olan göçlerin sayısı artıyor ve kırsal ile kent nüfuslarının dengesi değişmeye başlıyor. İşçiler için kurulan kentler de işçi sınıfının oluşmasına zemin hazırlıyordu.

Buhar makinesinin icadı, İngiltere için artık çelik, kömür ve tekstil sektörlerinin canlanması demek oluyordu. Kaynaklar değiştikçe sanayi ürünlerinin üretimlerinde de değişimler yaşandı. Elektrik, petrol ve doğalgaz enerjilerinin kullanılmasıyla 19. yüzyılda uçak, araba gibi önemli araçların icadı gerçekleşirken, İkinci Sanayi Devrimi'nin adımları atıldı. 60'lı yıllarda bilgisayarın ve internetin icadıyla sanayi teknolojileri daha hızlı bir üretime geçer ve bu gelişim Üçüncü Sanayi Devrimi olarak tanımlanır. Sanayi 4.0'ın gelişimi yapay zeka, üç boyutlu yazıcı ve robot teknolojisinin varlığıyla hayal dünyamızı zorlayan bir kademeye gelmiştir.

AB'YE KARŞI ŞÜPHECİ YAKLAŞIM

İngiltere'nin AB'den Brexit ile ayrılmasından önce AB'ye nasıl girdiğini ve 'boşanma' sürecine kadar neler yaşandığını ele alalım. AB'nin kurulduğu tarih 1 Kasım 1993 olsa da, oluşumu 1951 yılında kurucu üyeleri Fransa, Almanya, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg olduğu kömür ve çelik endüstrilerinin yönetimini bir araya getirebilmek için kurulan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'na dayanıyor. Bu topluluk daha sonra gümrük iş birliğini ve nükleer enerji çalışmalarını yürütebilmek için oluşturulan Avrupa Topluluğu adıyla 1967 yılında tek bir oluşum içerisinde bulunuyor. Peki, Avrupa ülkeleri yaptıkları birlik antlaşmalarıyla kurulu bir düzen içerisindeyken İngiltere bu resmin neresinde kalıyor?

Avrupa kapsamında oluşan topluluklara katılmak isteyen İngiltere, zamanın Fransa Cumhurbaşkanı Charles De Gaulle tarafından iki kez ret cevabı alıyor. Bunun nedeni olarak De Gaulle, İngiltere'nin içinde bulunduğu problemleri ve ABD ile olan ilişkilerini gösteriyordu. 1969 yılında De Gaulle'ün Fransa Cumhurbaşkanlığı'nı bırakmasıyla İngiltere için yeni bir kapı açıldı.

De Gaulle'ün gidişiyle Fransa'daki İngiltere'ye karşı olumsuz tutum yumuşamaya hatta kaybolmaya başlamıştı. 1969'dan 1973'e kadar İngiltere ve AB

arasında geçen yeni bir sürecin sonunda artık İngiltere AB'ye üye oldu. Ancak üyelikle birlikte ilişkiler elbette süt liman olmadı. İngiltere birlikten kendileri için ek ayrıcalıklar tanınmasını istiyordu. Yaklaşık beş yıl süren tartışmaların sonunda istenilen ayrıcalıklar elde edilmişti. İstediklerini alan İngiltere, o dönemde başbakan seçimlerinde Muhafazakar Parti adayı Margaret Thatcher'ın kazanmasıyla siyasette uzlaşmacı tavrı reddeden bir politikayla ilerliyordu ve AB'de de kalıp kalmamakla ilgili ilk halk oylaması o zaman yapılmıştı. Ancak halkın yüzde 67.2'si AB içerisinde olmak istiyordu. 43 yıllık bu birliktelik 2015 yılında çatırdamaya başladı.

BREXİT'E DOĞRU

Aslında her şey dönemin başbakanı David Cameron'ın seçim vaadiyle başladı. Cameron AB için tekrardan oylama yapılmasını istemek için başvurduğu Avrupa Birliği'nden zirve sonrasında olumlu yanıt aldığına, seçim çalışmaları için yola koyuldu. Cameron Birleşik Krallık'ın AB'de kalması yönünde bir propaganda yapacaktı çünkü tek pazar politikasıyla her şeyin yolunda gideceğine inanıyor, gelen göçlerin de emek piyasasını zenginleştirdiğini ve gelen göçmen sayısının da fazla olmadığını savunuyordu. Ancak ikna etme çabaları yetersiz kalacaktı ki, yapılan oylamada Birleşik Krallık halkı yüzde 52 oyla AB'den çıkmak istediklerini göstermiş oldular. Cameron aldığı bu yenilgiyle görevden istifa ederek, koltuğu şimdiki İngiltere Başbakanı Theresa May'e bırakmış oldu ve May, Brexit için çalışmalara başladı; Lisbon Antlaşması'nı yürürlüğe koyarak Brexit sürecini başlattı.

YOLUN SONU GÖZÜKMÜYÖR

İngiltere'nin Brexit için AB ile müzakereleri devam etse de bir türlü net bir karara varılamadı. Yapılan uzun uzun tartışmalar, reddedilen kararlar bunun bir parçası. Peki, neden bir türlü sona gelinemedi? AB ile İngiltere anlaşmaya varsa da ilk önce İngiliz Parlamentosu'nun anlaşmaya varması gerekiyor. Bu çıkış yolunda da nasıl bir yol izleneceği belirsiz olduğu için bir türlü karara varılmış değil. Bunun içerisinde iki yol gösteriliyor; biri sert Brexit, diğeri ise yumuşak Brexit. Sert Brexit, serbest ticaret anlaşması gibi önemli gümrük anlaşmasına son verilerek,

AB pazarından çıkılması. Bu aynı zamanda serbest dolaşım hakkının da ortadan kalkacağı anlama geliyor. Sert Brexit'e aynı zamanda Kanada modeli de deniyor. Yumuşak Brexit ise Norveç modeli olarak adlandırılan, AB yörüngesinde pazar haklarından yararlanarak, yine AB pazarı bütçesine katkı sağlayan bir model. Ancak Brexit istenmesinin en önemli olayı olan serbest dolaşım hakkının olmaması bu modelde geçersiz sayılacağından, Norveç modeline Muhafazakar Parti üyeleri hayır diyor. Serbest dolaşım hakkının kalkması AB vatandaşlarının rahatça ülkeye girip çıkabilmesinden ziyade İngiltere vatandaşlarını da etkiliyor; AB'ye yerleşmek isteyen İngilizler için bu oldukça büyük bir sorun. Tartışmaların en büyük nedeni ise Kuzey İrlanda'ya çekilecek olan sınırlar. İrlanda mini bir ada olsa da ikiye bölünmüş bir ada; Tıpkı Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ve Güney Kıbrıs gibi. İşte İrlanda da Kuzey İrlanda ve İrlanda Cumhuriyeti olarak ikiye ayrılmış durumda. Burada İngiliz hükümetini endişelendiren durumsa, Gümrük Birliği'nden çıkılması durumunda Kuzey İrlanda ve İrlanda Cumhuriyeti arasında çekilecek olan duvar. Duvarın varlığıyla eskiden Kuzey İrlanda'daki çatışmaların yeniden yaşanmasından endişe ediliyor. Backstop ile İngiltere'ye bağlı Kuzey İrlanda ve AB'ye bağlı olan İrlanda Cumhuriyeti arasında sınır konulmayacak. Ancak, bu şekilde serbest ticaret anlaşmasından İngiltere'nin çekilmesi imkansız görünüyor. 29 Mart'tan 31 Ekim'e ertelenen Brexit daha çok konuşulacağı benziyor.

BREXİT SONRASI YAPILAN TAHMİNLER

Uzmanlar tarafından yapılan tahminlerde Brexit sonrası İngiltere'nin geleceği pek parlak değil. Eğer Kanada planı (sert Brexit)

TÜRKİYE İNGİLTERE EKONOMİK İLİŞKİLERİ



2018



2017



2016

KAYNAK: TÜİK (MİLYAR DOLAR)





uygulanırsa İngiltere'nin ortak pazardan çekileceğinden bahsetmiştik. İşte her şey tam da burada başlıyor. Serbest Ticaret Anlaşması'ndan yararlanamayacak olan İngiltere'de büyümenin yavaşlaması söz konusu. Ulusal Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Enstitüsü'ne (NIESR) göre İngiltere ekonomisinin gelecek 10 yıl içinde yüzde 4.0 daralacağını tahmin ediyor.

Ayrıca, SE Ekonomik Performans Merkezi tarafından 2015 yılında yapılan bir çalışmaya göre, İngiltere'nin AB'den ayrılarak, Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ne katılmasının, GSYİH üzerinde %2,2 ile %9,5 arasında bir daralmaya neden olabileceği öngörülmüyor.

AB içerisinde Almanya'dan sonra gelen en büyük ikinci ekonomiye sahip olan İngiltere'nin de ortak pazarda yer alması elbette AB'yi de ekonomik anlamda etkileyecektir. AB içerisinde kalmak isteyen şirketler Almanya ve Fransa gibi başka AB ülkelerine taşınabilirler.

TÜRKİYE - İNGİLTERE İLİŞKİSİ

2018 yılı İngiltere ve Türkiye ilişkileri için oldukça parlak bir yıl olarak anılıyor. İthalat-ihracat açısından da bakıldığında diğer yıllara göre bir sıçrama söz konusu. 2009 yılında Türkiye'nin İngiltere'ye olan toplam ihracatı 5 milyar 937 milyon dolar iken 2018 yılı rakamlarıyla bu sayı yaklaşık 11 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin İngiltere'ye ihrac ettiği ürünler arasında altın, tekstil ve hazır giyim ürünleri, elektrik-

li ve elektriksiz makineler, araç parçaları ve demir çelik ürünleri üst sıralarda yer alıyor. İki ülke arasındaki ilişkilerde turizm de önemli bir yere sahip. Türk turistlerin döviz artışı nedeniyle

bu yıl eski yıllara nazaran seyahatleri yurt içine kaymış olsa da, İngiltere'den ülkemize gelen turistler oldukça fazla. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın hazırlamış olduğu sınır giriş çıkış istatistiklerine göre İngiltere yüzde 6.07'lik artışla dördüncü sırada yer alıyor. İngiltere'den ülkemize gelen ziyaretçi sayısı ise yaklaşık 2 milyon 160 bin.



TÜRKİYE'NİN İNGİLTERE'YE İHRAÇ ETTİĞİ ÜRÜNLER ARASINDA ALTIN, TEKSTİL VE HAZIR GİYİM ÜRÜNLERİ, ELEKTRİKLİ VE ELEKTRİKSİZ MAKİNELER, ARAÇ PARÇALARI VE DEMİR ÇELİK ÜRÜNLERİ ÜST SIRALARDA YER ALIYOR.

İNGİLTERE EKONOMİSİ



GSYİH
2,82
TRİLYON DOLAR



KİŞİ BAŞINA DÜŞEN
GSYİH
42.68
BİN DOLAR



BÜYÜME
ORANI
1.4



NÜFUS
66.874.857

PEN
CE
RE



PEN
CE
RE

**KAHVE
MOLASI**





RÖPORTAJ: PERİ ERBUL
FOTOĞRAFLAR: SEDAT MEHDER

SANATÇI ÇAĞIN ÖTESİNDE OLMALI”

Önce beyazperdede gördük onu. Hüzünlü yüzü ile hepimizi derinden etkiledi. Ardından başarılı oyunculuğuna ekstra olarak büyüü sesi ile tanıştırdı bizi. Mesafeli, ciddi ve akılcı duruşu ile akıllara kazındı. Ancak o ciddi duruşunun aksine çok eğlenceli ve keyili biri olduğunu dile getiriyor.

Yeni biten Aşkın Halleri oyunu sonrası bir araya geldiğimiz sanatçı, “Sinemada elde edemediğim rolleri tiyatrodaki, tiyatrodaki yakalayamadıklarımı ise sinemada hayata geçirme şansı buldum” diyerek, her daim seçici davrandığını ve tatminkar kariyerin temelinde de bunun yattığını ifade ediyor.

Oyunculuk hayatı boyunca birbirinden farklı pek çok karaktere hayat veren Olcay, tek tip rolçülüğün fazla olmasının üzücü olduğunu ancak bunda sektörün de yarattığı sorunların olduğunu dile getiriyor.

Sinema sektörünün kişilere hak ettiği eleştirileri yapmadığını vurgulayan Zühal Olcay ile oyunculuğu, sinemayı, müziği ve tüm bunların ekseninde kendisini konuştuk.

Yeni oyununuz “Aşkın Halleri” yeni sona erdi. Nasıl bir turne dönemi geçirdiniz? Oyunla alakalı geri dönüşler nasıldı?

Yoğun bir turne dönemi yaşadık. İki senedir devam ediyordu. Samsun, Muğla, İzmir, Antakya, İskenderun, Mersin, Adana, Kıbrıs, Bartın, Karabük, Çorlu, Trabzon, Samsun, Bursa, Balıkesir, İstanbul turne programımız dahilinde olan şehirlerdi.

Oyuna dair geri dönüşler son derece güzeldi. İzleyenler memnun olduklarını ifade ettiler, bu da bizi oldukça mutlu etti. Belki, ilerleyen zamanlarda yeniden devam ederiz.

Oyunda Liz karakterine hayat veriyorsunuz. Richard ve Liz arasındaki ilişki, ikisinin de okul arkadaşı olması ve oyuncu olması... Gerçek hayatınızdan da izler taşıyor gibi. Liz, Zühal Olcay’a ne kadar benliyor?

Elbette, bana benzeyen pek çok yönü var. Şöyle ki; oyuncular -dünyanın neresinde olursa olsun- ayrı bir türdür. Birbirlerine çok fazla benzerler. Öğrenilmiş, karakterden gelen veya sektörün kazandırdığı pek çok ortak özellikleri vardır. Liz karakteri de bir oyuncu olduğundan, Zühal Olcay arasında birçok benzer nokta var. Tabii, Liz’in hikayesi daha farklı. 20 yıl birlikte çalıştığı Richard ile yaşadıkları farklı bir ilişki var ortada. İçten içe birbirlerine duydukları aşka rağmen bir ilişki yaşamamışlar. Yıllar

sonra, bu iki insan yeniden bir araya geliyor ve yarım kalmış ilişki, bir kez daha tamamlanamadan ayrılıkla sonuçlanıyor. Liz ile Richard’ın hikayesini ilginç kılan da bu yaşanamayan ilişki.

Oyundaki karakterlerin de oyuncu olması, benim adıma, oyunu daha da ilginç kılıyor. Oyunculuk hezeyanları, oyunculuk yapan insanların yaşadıkları ruhsal gelgitler, zaman içinde yaşadıkları değişimin aktarılışı, hayatlarındaki iniş çıkışlar, premier öncesi ve sonrası halleri... Tüm bunları yansıtmak, gerçek bir oyuncu için daha da zevkli oluyor çünkü oyuncuların hayatlarının gerçekleri bunlar. Diyeceksiniz ki, bir de aşk var ortada... Evet, tamamlanmış bir aşk var ortada ama aşk da kırgınlıklarıyla, mutluluklarıyla her daim hayatımızda olan bir şey... Kısacası sıcak, keyifli ve seyirlik bir hikayesi var oyunun.

Sizi pek çok farklı karaktere sahip rollerde izledik bugüne dek. Türkiye’de bu işin algısı biraz daha farklı. Sanatçı bir türle özdeşleştiğinde (komik, romantik, kötü vs.) dışına çıkmamalı diye düşünülüyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Bir oyuncuya, kariyerinde yaptığı işler, kazandığı başarılar hiçbir zaman yetmez. Biz oyuncular biraz açgözlüydük, hep daha fazlasını isteriz. Beni bu noktada kurtaran durum, aynı anda sinema ve tiyatro oyunculuğu yapmam oldu. Sinemada elde edemediğim rolleri tiyatrodaki, tiyatrodaki yakalayamadıklarımı ise sinemada hayata geçirme şansı buldum. Bu anlamda tatminkar bir kariyerim oldu diyebilirim.

Belirli kişilere belirli rollerin giydirilmesi ve tek tip rolün oyuncunun üzerine yapışması, aynı türde rollerin içine hapsedilmesi durumu maalesef ülkemizde çok yaygın. Bunun temel nedeni de nitelikli üreten bir sektöre sahip olmamız. Yapımcılar ve yönetmenler de bu sebepten dolayı riske girmek istemiyorlar. Sektör, çok büyük olmadığından oyuncunun varlığından ziyade yönetmenin varlığı ve istekleri önemli. Bilinen karakterlerin bilinen rollerde oynamaya devam etmesi risk unsuru barındırmaz ama yeni bir karakterin varlığı girişimciliktir ve kaybetme ihtimaline sahiptir. Bu noktada da “ben parama bakarım”cılık devreye giriyor. Esnafça bir düşünce ama gerçek. Bunu tüm oyuncu ve yönetmenler için demiyorum tabii, bunu kırmış olanlar da var ama işin acı gerçeği şu ki, sektörümüz, genel olarak, içindeki tüm aktörleri ile tembel. Üretmiyoruz.



“BİR OYUNCU OLARAK EN OLGUNLAŞTIĞIM VE İYİCE DEMLENDİĞİM ŞU DÖNEMDE, BANA UYGUN BİR SENARYO, OYNAYABİLECEĞİM BİR ROL YOK. SON 10 YILDA BİR TANE BAŞARILI HİKAYEYE DENK GELMEDİM.”



Çok büyük bir sektör değiliz, diyorsunuz ama özellikle son yıllarda çok fazla yeni oyuncu oluştu. Öyle ki, "yüzü güzel olan" herkes oyuncu oluyor gibi bir algı oluştu... Burada topu öncelikle yönetmenlere mi atmak lazım? Evet, topu ilk olarak yönetmenlere atmakta fayda var. Sektörümüzde başarılı işlere imza atan, sektörü bir adım ileriye taşıyacak filmler çeken yönetmenlerimiz yok değil ama onlar da izlenmiyor. Sanat kaygısı ile yaptıkları filmler çok az insana ulaşıyor. Kendilerine sinemada fazla yer bulamıyor çünkü sanat filmi izlemeyi pek seven bir toplum değiliz.

Bunun yanında, televizyonun kanaat önderleri piyasa her giren oyuncu için "muhteşem oyunculuk" yorumunda bulunarak gençlere en büyük kötülüğü yapıyorlar. Attıkları "kusursuz" başlıklar ve kaçınılan yorumlar, eleştiriler, bu gençlerin daha fazla çalışmasını, kendilerini geliştirmelerini engelliyor. Tüm bunlar, yeni genç oyuncuların oldukları yerde kalmalarına neden oluyor. Biz de övgüler bol keseden dağıtılıyor, bazense hiç haketmeyen kişilere yergiler aynı mikarda sunuluyor.

Sanatsal filmlere olan mesafemiz genel olarak (toplumca) sanatla ve sanatsal faaliyetlerle pek iç içe olmamamız, sanatı her ayağıyla hâlâ özünsememiş olmamız olabilir mi?

Kesinlikle, yüzde 100 bununla alakalı. Ancak ülkenin genel durumuna baktığımızda "başka nasıl olabilirdi ki" demekten de kendimi alamıyorum. Büyük bir rahavet yaşıyoruz. Ülke şartlarının yarattığı ortamda ve tamamen tüketici topluma dönüştüğümüz şu zamanda, sulu zırtlak komediler yaparak günü kurtarmaya çalışıyoruz. Ancak bunun alkışlanacak bir tarafı yok; ben, bunu yapan insanlara gönül koyuyorum. Günü kurtarmaya çalışmak sektöre bir kazanç sağlamıyor, kişilere kâr sağlar. Yapılan bu günlük işler sinemamızı yurt dışına taşıyor, geliştirmiyor. Münferit birtakım başarıların dışında elle tutulur işlerimiz yok. Bu münferit başarılar da bırakın sinemamızı yurt dışında temsil etmeye, sektörü ayakta tutmaya dahi yetmez.

Okullu ve alaylı kıyaslaması oyunculuktan daha ziyade tiyatro alanında sık yapılıyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Okullu olmanın sağladığı bir ağırlık var mı?

Bu çok yanlış bir düşünce ve karşılaştırma. Ben ayırmıcılığa ve kategorize etmeye karşıyım. Elbette, okullu olmanın faydaları var. Okulda size, oyuncu olmanın yol haritasını, hocalarınız, sektörün duayen isimleri daha kolay sunarlar. Daha kolay disipline oluyor-sunuz, daha hızlı öğrenirsiniz. Ama bugün için "hangi okul" diye soracak olursanız, cevap veremem. Çok fazla okul oluştu ama Türkiye'deki genel eğitim sistemi gibi oyunculuk eğitiminin de doyurucu ve yeterince geliştirici olduğu söylenemez. Ben, oyuncuların ister okullu ister değil, her daim kişisel olarak kendilerini olabildiğince geliştirmelerinden yanayım. Kendini geliştirmeye yönelik girişimde bulunmadıkları sürece okudukları okulun da pek bir anlamı kalmaz. Oyuncu; ülkesini ve dünyayı algılamak, anlamak için çok okumalı, izlemeli, merak etmeli, topluma karşı duyarlı olmalı... Bu liste çok uzun.

Kariyeriniz boyunca pek çok ödüle layık görüldünüz, oyunculuk anlamında pek çok başarıya imza attınız. Hiç daha fazlasını düşünmediniz mi? Hemen her oyuncunun hayalidir yurt dışında oynamak...

Bir oyuncu olarak en olgunlaştığım ve iyice demlendiğim şu dönemde, bana uygun bir senaryo, oynayabileceğim bir rol yok. Son 10 yılda bir tane başarılı hikayeye denk gelmedim. Neyse ki, tiyatro yapıyorum ve sinemanın sunamadıklarını onunla telafi ediyorum, tiyatro ile oyunculuk mesleğimi

devam ettiriyorum ama bu durum sadece bana uygun bir rol olmaması mevzusu değil. Sektörde, yıllarını sinemaya vermiş insanların bu kadar hazin bir tablo ile karşı karşıya kalması çok acı.

Bana, uzun zamandır size sinemada görmiyoruz, neden; diye soruyorlar. İşte, tam olarak bundan. Birtakım teklifler geliyor ama hiç yapmamayı tercih ediyorum.

Dünden bugüne hep konuşulan bir isim oldunuz. Her yaptığınız beğenildi. Her dönem başka bir Zuhal Olcay oldu. Şu an nasıl bir Zuhal Olcay var?

Yaş almış, daha da olgunlaşmış bir Zuhal Olcay var. Mesleğimden çok zevk aldığım, demlendiğim bir dönemimdeyim. Ancak insanız; ölene dek çelişkilerimiz, dünyaya, hayata dair sorularımız, kendimize yönelik eleştirilerimiz, mücadelemiz hep devam edecek.

Dünyanın ve içinde bulunduğumuz ortamın şartları içerisinde, maalesef, dört dörtlük bir mutluluk hiçbirimiz için söz konusu değil. Dediğim gibi, yüzümüzü umuda ve aydınlığa çevirip hem kendimiz hem de dünya için güzel şeylere yapmaya devam etmeliyiz.

Siz toplumsal olaylara duyarlılığı olan bir sanatçısınız. Sizce sanatçılar toplumsal konularda nasıl bir duruş sergilemeli?

Sanatçı çağın içinde değil, çağın ötesinde olmalıdır. Yüzünün aydınlığa, doğruya, iyiliğe, dürüstlüğe dönük olması lazım. Bunun için de gerekirse toplumun, dünyanın içinde bulunduğu şartlarla mücadele etmeli, düzeltmeye çalışmalı.

Yeni albüm çalışması var mı yakın zamanda, Başucu Şarkıları "4" gelecek mi mesela?

Sahne çalışmalarım eski yoğunluğunda olmasa da devam ediyor, ara ara konserler veriyorum. Müzik sektörünün içinde de şu anda pek fazla bir hareketlilik yaşanmıyor, uygun bir proje bulmak çok kolay değil. Sırf albüm yapmış olmak için üç beş yeni parça bulup albüm çıkaracak biri değilim. Kafamda bir takım projeler, konseptler var. Onları oluşturup olgunlaştırabilecek bir ortam yakalarsam bir iki yıl içinde bir albüm çalışması yapabilirim. Ancak sahne ve şarkı, hayatımda her zaman olacak çünkü şarkı söylemeyi çok seviyorum. Ben sahne

insaniyim, tiyatro, şarkı benim sahnede var olmamı sağlıyor.

Sahnede şarkı söylerken de tiyatral bir durum oluşuyor mu sizin adınıza?

Oluyor tabii. Tiyatro, bir şekilde işin içine giriyor ve eğlenceli de oluyor. Benim kadar seyircinin de hoşuna gidiyor ama eğer şarkıcı olarak sahneye çıktıysanız, önceliğiniz şarkıları en şekilde yorumlayabilmek olmalı.

Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Hayatımızın çeşitli dönemlerinde pek çok işle uğraşıyoruz. Terlemeden, acı çekmeden, hiçbir iş dört dörtlük olmaz. Yaptığınız işe ruh katmalısınız. Bugün, her şey hazır olarak gençlerin önüne koyuluyor. Ortada bir başarı olsa bile oturup düşünceleri lazım, ben bunun için ne yaptım diye?

BİR OYUNCU OLARAK EN OLGUNLAŞTIĞIM VE İYİCE DEMLENDİĞİM ŞU DÖNEMDE, BANA UYGUN BİR SENARYO, OYNAYABİLECEĞİM BİR ROL YOK.





HAYDAR
ERGÜLEN

“ŞİİR

ŞİİR; NE DELİKANLI NE SAVAŞKANLI
SADECE BARIŞKANLIDIR.”

RÖPORTAJ: PERİ ERBUL

“HEMEN HİÇBİR DÖNEMDE, YENİ YAZILAN
ŞİİR, GÜNÜNDE KABUL GÖRMEDİ... ŞİİR,
BİRAZ DA GELECEĞE YAZILDIĞI İÇİN
SANIRIM, BİR TÜR SEZGİ OLDUĞU İÇİN,
OKUNMASI, SEVİLMESİ DE DAHA ÇOK
GELECEĞE KALİYOR. O NEDENLE BUGÜNDEN
BAKILMAMALI ŞİİRE. HATTA ŞÖYLE DERİM:
ŞİİR YAZ, GELECEĞE AT, GÜNÜMÜZ İNSANI
SEVMESE DE GELECEKTE OKUNUR.”

Ülkemizde 1980 sonrası Türk
şairinin usta kalemlerinden
biri olan Haydar Ergülen,
sağı, solu, şiir olan bir insan.
Şiir bazen bir arayış, bazen
bir direnme aracı, bazen siyasi bir olgu,
eleştiri, bazense bir barış kalemi onun için.
Şiirin ve onun aracısı olan şairin her za-
man iyilik için var olduğunu söylüyor ama
bunun şairin tarafsız olması anlamına
gelmediğini de özellikle vurguluyor ve
“Hele ki, Türkiye’de” diyor. “Özgürlük,
eşitlik, çağdaşlık, barış mücadelesinde,
‘tarafsızım’ diyen de şair, yazar, sanatçı
olamaz, olmamalı”, ifadesiyle, şairin aynı
zamanda toplumsal meselelere duyarlı
hatta bazense yol gösterici olması gerek-
tiğini belirtiyor.
Hal böyle olunca “şair, günümüzde ne oldu”
diye soruyoruz, o da uzadı uzadı anlatıyor.

Şiirlerinizde, oluşamamış aşklara,
yaşamayanlara, yitip gidenlere,
söylenemeyenlere çok rastlıyoruz.
Bir yakınma mı, teselli mi bu?
Ya da belki umudu şahlandırma...

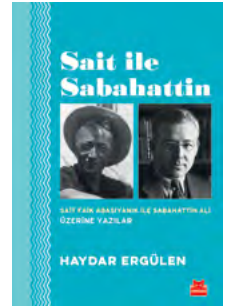
Şiir öyle bir “şey” ki... Bilemediğimiz! Bile-
mediğimiz için de hep aradığımız, herke-
sin aradığı, bulur gibi olup hep, bulamadığı
ve galiba bulamayacağı, bulamayacağımız
“şey”. Ama şiir de bu şey işte, şairlikse
aramak. Şair arayandır. İnsan; her türlü
arayabilir, bazıları şiirle, bazıları yollara
düşerek, bazıları sorarak, bazıları uça-
rak... Benim arayışımda, yalnızca şiirle
ilgili arayış değil; sözünü ettiğim, başka-
ları da var, anılar var; geçmişin, bugünün
ve geleceğin anıları. Bazen hatırlayışlar
biçiminde, bazen tıpkı yaşam gibi, başka
şeylerin de yarım olduğu, yarım kalacağı
duygusu, ama en çok da insanın insana

gözünün, gönlünün değmesi duygusu.
Tüm bunlar bir yandan da modern hayatın
hızlı tüketimine bir gönderme. Bu hız, “iyi
niyetli cümleleri” bile alıp götürüyor ya da
görmezden geliyor. Böyle yaklaşıncı şiir
de başlayıp bitiyor.
Şiir bir direnme biçimi bir yandan da. Ön-
celikle insanın kendine karşı direnmesi.
Bıraksalar çoğumuz güne uyar, kolay-
lığına alışır, “kendimiz gibi bir başkası”
oluruz. Şiir, işte böyle olmamak için de
var, hem yazarın kendisine ve başkasına
yeni bir şey söyleyebilme umudu ve ola-
sılığı hem de o başkalarıyla birlikte daha
iyi yaşayabilme isteği ve arzusu. Şiir; ne
delikanlı ne savaşkanlı, sadece barışkan-
lıdır. Hatta varlık sebebi ya da sebepleri
arasında en önde geleni de budur sanırım.

Eskiden şairden yazardan sanatçıdan iyilik
beklenirdi. Şimdilerde ise destek bekleniyor.
Onun tarafında olması... Bir yandan da
kimsenin tarafında olmasın, toplumsal, sosyal,
siyasi meselelerle alakalı görüş belirtilmesin
isteniyor. Şair iyi ya da tarafsız olmak mı
zorunda? Sizin; şiirlerinizde, yazılarınızda
bunu es geçmediğinizi görüyoruz.

Elbette sonraya şairin, yazarın yapıtı kalı-
yor. Fakat Doğu toplumlarında, bizim gibi,
şairin yaşamı da bu yapıtta önemli yer tu-
tuyor. O nedenle doğrusu benim için de
iyilik çok önemli bir şey, yapıtta da yazarda
da. Şairin, yazarın iyi insan olduğunu, iyilik
için var olduğunu ve yazdığını düşünürüm.
İyi bir şair olarak mı anılmak istersin, iyi
bir insan mı diye sorulsa, iyi insan derim.
Öte yandan hiç kimsenin tarafsız olduğu-
na inanmadığım gibi şairin, yazarın taraf-
sız olduğuna da hiç inanmam. Varsa da
tarafını bilmiyor ya da saklıyordur. Benim
tarafım da görüşlerim de belli, ayrıca pek
çok yerde de siyasal, toplumsal konular
üzerine yazıyorum. Hele, Türkiye’de yaza-
rın tarafsız olması mümkün mü, olabilir
mi, niye olsun? Özgürlük, eşitlik, çağ-
daşlık, barış mücadelesinde, ‘tarafsızım’
diyene de şair, yazar, sanatçı filan değildir
benim gözümde.

Şiirlerinizde, eski ile yeni bir arada tutan bir
oluşum var. Bu barışı nasıl sağlıyorsunuz?
Eskiden “savaşma şiir yaz” derdik. Şiirin
toplumsal barışı sağlamadaki rolü şu an
nerede? Aramızdaki husumeti, küslüğü hâlâ
ortadan kaldıracabilecek güce sahip mi?
Karınca’nın Kabe’ye gitmesi meselini çok
severim. ‘Gidemesem de yolunda ölürüm!’



ŞİİRLE İLGİLİ BİR DİZİ
KİTAP HAZIRLIYORUM. İLKİ
“SAİT İLE SABAHATTİN”,
KIRMIZIKEDİ’DEN ÇIKTI.
İKİNCİSİ GÜLTEN AKIN
İLE BEHÇET NECATİGİL
ÜSTÜNE, “GÜLTEN İLE
BEHÇET”, EKİM 2019’DA
YİNE KIRMIZIKEDİ’DEN
YAYINLANACAK.



demiş ya, bizimki de aynı şey. Biz barışçı olalım, o yolda yazalım, üretelim, çalışalım da biz göremesek de çocuklarımız görsün, torunlarımız görsün; büyükannelelerimiz, dedelerimiz çalışmış desinler.

Şiirin politik bir olgu olduğunu söyleyenler de var. Öyle olsa bile, bunu kişiye, gündeme, olaya doğrudan bağlamak doğru mu? Bugün çok fazla iktidar efekti olarak duruyor/algılanıyor. Şiiri kullanana göre yorumlamaya başladık. Yazanı, yazılanı es geçiyoruz. Ne düşünüyorsunuz?

Her şey politiktir, şiir de. Ama sanatçı, özellikle de şair ve yazar, daha iyi bir dünya için yazar. Öyleyse eleştiri onun doğasında var. Bir de günün isteklerine, gereklerine göre yazarlar var, onlar iktidar yanlısı da muhalif görünümlü olsalar da ne yazar?

Şiire dair bitmeyen bir tartışma da eskiler ve modern şiirler. Şiirdeki modernist algısı şiir severler arasında çok dallanamadı. Neden? Şiir güne modernize edilemez mi, edilmeli mi?

Hemen hiçbir dönemde, yeni yazılan şiir, gününde kabul görmedi. Birinci Yeni ya da bilinen adıyla Garip hariç. Nazım Hikmet'in şiiri, bugün en çok okunan şairlerimizin, Edip Cansever, Turgut Uyar, Cemal Süreya gibi, şiirlerinin dahil olduğu

İkinci Yeni Şiiri... Şiir, biraz da geleceğe yazıldığı için sanırım, bir tür sezgi olduğu için, okunması, sevilmesi de daha çok geleceğe kalıyor. O nedenle bugünden bakılmamalı şiire. Hatta şöyle derim: Şiir yaz, geleceğe at, günümüz insanı sevmese de gelecekte okunur.

Günümüzün rekabetçiliği, daha baskın ve daha görünür olanı tercih ediyor. Bugün roman ve sanatın pek çok alanı rekabetçi tarafta duruyor. Bu da bir ticarileşmeyi beraberinde getirdi. Bu ticarileşme şiir için de dillendiriliyor. Şiirin sanatsal, vicdani, sevk eden tarafı terörize mi edildi?

Bunu hiç bilmiyorum. Şiir ve ticaret! Yan yana gelmesi doğaya da aykırı diyalektiğe de. Şiir, zaten her türlü ticarete karşıdır, bunun için vardır. Her dönemde diğerlerine göre daha çok okunan şairler vardır, bu da sevinilecek bir şeydir. Ayrıca hiçbir şairin, kitabı ne kadar çok satılırsa satsın, okunursa okunsun, 'ticarileşme' denecek kadar maddi bir karşılığı olamaz ya da şair, para için yazmaz! Başka ne türden bir 'ticarileşme' deniyor şiir için, bilemiyorum.

"Şair", şu an nerede duruyor? Tüm bunlar nezdinde yeni bir tanıma ihtiyacı var mı?

Şair, anasının atasının durduğu yerde duruyor. Yani şiiri ilk söyleyenlerin, o kolektif ruhu temsil edenlerin durduğu yerde.

Orda durmayan zaten orda durmuyor demektir, onu da konuşmak gereksiz!

Köşe yazarlığınız döneminde en tartışılan taraflarınızdan biri de eleştiriden/olumsuzlamadan kaçınmanızdı. Bu nedenle Metin Celal, "Eleştirmem" demişti sizin için. Neden eleştirmek zorundayız?

Eleştirel düşünceyle büyüdüm, dünyaya bakışım da öyle. Şiire gelince, ben şiir eleştirmeni değilim. Şiir yazıyorum ve şiir üstüne, şiir kitapları; şairler üstüne de yazı yazmayı seviyorum. O nedenle de ancak sevdiğim şeyleri yazıyorum, diğerlerini yazmama gerek kalmıyor. Sevdiğim şeyleri yazmaktan sevmediklerime sıra gelmiyor. Ama gazete ve köşe yazıları, yani denemelerim, elbette siyasal, toplumsal hayli sert eleştiriler taşıyor, bazen başıma iş açacak kadar, ama göze almadan da yazılmaz zaten. Sevmek gibi, yazmak da pek çok şeyi göze almaktır.

Bir de şiir üzerine bazı üniversitelerde eğitimler verdiniz? Ne öğretiyorsunuz? Şiir okumak, yorumlamak ya da yazmak bir derse indirgenip öğrenilebilir mi?

Boğaziçi ve Bahçeşehir Üniversitelerinde şiir, Kadir Has Üniversitesinde Yaratıcı Yazarlık dersleri veriyorum. Ders değil de seminer diyelim ya da atölye. Modern Türk Şiiri ve İkinci Yeni derslerin adı. Şa-

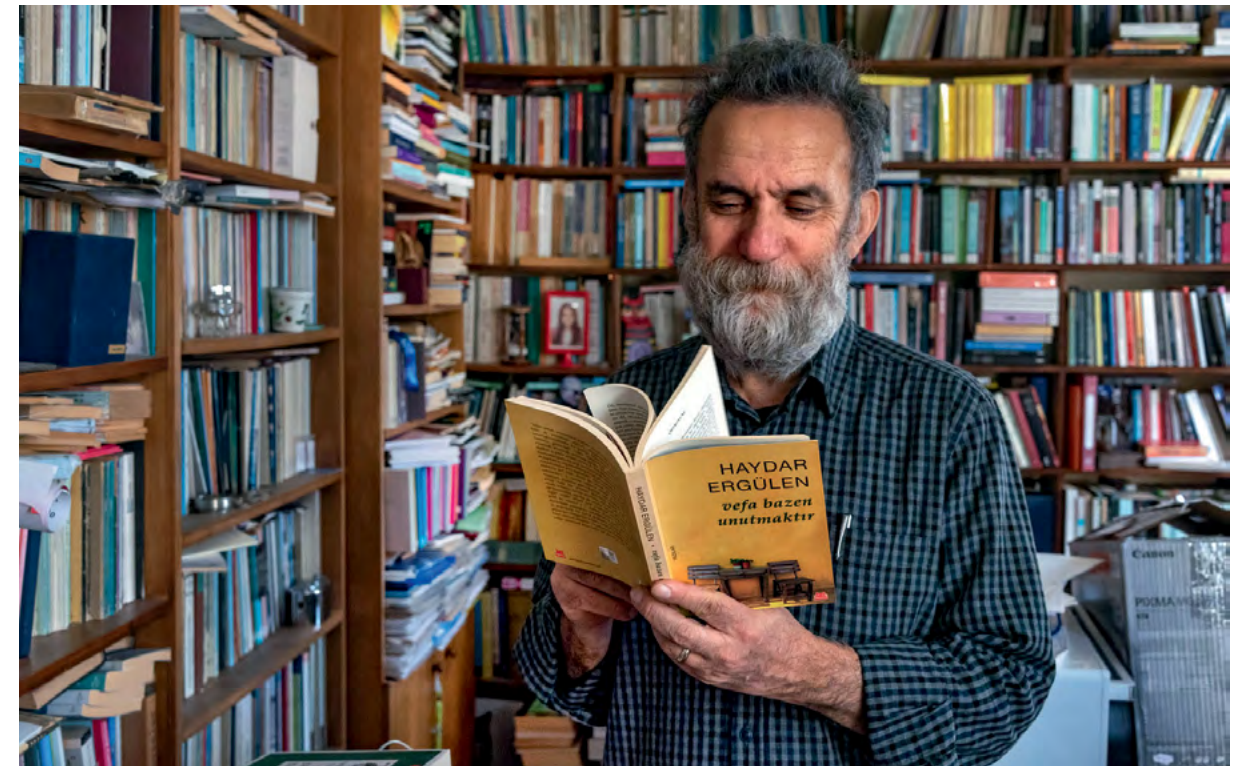
irlerden, dönemlerinden, anlayışlarından, şiirlerinden konuşuyoruz. Orada şiir yazmıyoruz. Ama ayrıca özel ve belediyeler için, Kadıköy, Ataşehir gibi, şiir çalışmalarını atölyesi yapıyorum. Orada heveslilerine, meraklılarına bir tür şiir eğitimi, yani okuma ve yazma üzerine çalışıyoruz.

Yakın zamanda yeni bir şiir(ler) ya da projeler var mı?

Son üç yılda dört şiir kitabı yayımladım, üçü yetişkin şiirleri, biri çocuk şiirleri. Gelecek yıl için de tek uzun bir şiirden oluşan bir kitap hazırlıyorum. Ayrıca yine şiirle ilgili bir dizi kitap hazırlıyorum. İlkisi "Sait ile Sabahattin", Kırmızıkedî'den çıktı. İkincisi Gülten Akın ile Behçet Necatigil üstüne, "Gülten ile Behçet", Ekim 2019'da yine Kırmızıkedî'den yayımlanacak. Yaşam sürüyor, şiir de öyle, kitaplar da aşk da...

Son olarak hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Özgürlüğün, kardeşliğin, adaletin, eşitliğin, tutkunun, coşkunun, baharın, aşkın, çocukluğun, iyiliğin, merhametin dayanışmanın, paylaşmanın, bölüşmenin, laikliğin, çağdaşlığın, cumhuriyetin, hukukun, demokrasinin, hayvanları, bitkileri ve insanları aynı hizada görmenin, çoğulculuğun, renkliliğin, farklılığın ve bir aradalığının... penceresinden.





GÜNEY MARMARA'NIN İNCİSİ ÇANAKKALE

2018 VERİLERİNE GÖRE NÜFUSU 540.662 OLAN ÇANAKKALE İLİ, NÜFUSU TÜRKİYE'NİN DİĞER İLLERİNE GÖRE ÇOK OLMAZA DA KENTİ KALKINDIRMAK İÇİN YAPTIĞI İŞLER ÇOK DAHA FAZLA. TARIMSAL FAALİYETLERDE ÖNCÜ OLSA DA SANAYİYE OLAN YATIRIMLARDA İLDE OLDUKÇA FAZLA.

Mavi ve yeşile aynı anda doya-
bileceğiniz, Güney Marmara
Bölgesi'nin mükemmel tari-
hi dokusu, tatil yöreleri ve
domatesiyle ünlü ili Çanak-
kale... Bozcaada'ya doğru yola çıktığınızda
sağlı sollu tarım arazilerini ve bostanlar-
dan toplanmış mis kokulu mahsülleri gör-
meniz mümkün. Ancak her şey sadece
bunlarla sınırlı değil.
TÜİK'in 2017 yılı verilerine göre Çanakkale'nin
Gayri Safi Yurt İçi Hasılası 38 bin 292 TL
iken, bu payın büyük bir kısmını tarım ve
sanayi faaliyetleri alıyor. Sonraki paylar ise

turizm, ormancılık ve balıkçılığa ait. Yine bir
Güney Marmara ili olan Bursa'nın aksine
sanayi Çanakkale, daha sonradan gelişim
göstermiş.

TARIMSAL ÜRETİM ÖN PLANDA

Geniş tarımsal alanlara sahip olan
Çanakkale'de, Türkiye ortalamasına göre
tarımsal faaliyetler oldukça yüksek. Sulu
tarım yapılabilme yüzdesi Çanakkale için
yüzde 23 iken Türkiye'nin yüzdesi 19,5,
sulanabilir tarım alanların işlenme oranı
ise Çanakkale için yüzde 69'dayken Tür-
kiye genelinde yüzde 65. En fazla üretimi

yapılan sebzeler arasında ise yaklaşık
560 bin ile domates geliyor. Yoğunluk
olarak tarımsal ihracat yapılan ülkeler
ise şu şekilde; Yunanistan, Avustralya,
Almanya, İngiltere, ABD...

2019 ilk çeyreğinde Türkiye İhracatçı-
lar Meclisi'ne (TİM) göre 87 ilin içeri-
sinde 63. sırada yer alan Çanakkale'de
üç ayın toplamında 14.001 dolar gelir
elde edilmiş.

UZAKLARI YAKIN EDEN PROJE: 1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ

Yolu Çanakkale'ye düşenler bilir, öteki
yakaya geçmek zahmetlidir. Ancak ya-
pımı Cumhuriyet'in 100. yılı olan 2023
tarihinde tamamlanacak. Ege Bölgesi'ni
Avrupa'ya bağlayan köprü yaklaşık 4 bin
kişiye istihdam sağlıyor. Ayrıca köprü-
nün açılmasıyla kolaylaşacak ulaşım ile
çevre bölgelerin daha da hareketlene-
ceği ve turist sayısında artış görüleceği
yetkililer tarafından ön görülüyor.

ADALAR KÜÇÜK, REKABET BÜYÜK

Çanakkale denilince akla ister istemez
Bozcaada ile Gökçeada geliyor elbet-
te. Eylül ayında yapılan bağ bozumu
ve caz festivalleriyle ve otantik hava-
sıyla Bozcaada yerli ve yabancı turist-
leri çekmeye devam ediyor. 2017 yılı
Çanakkale turizm istatistiklerine göre
Bozcaada'ya gelen ziyaretçi sayısı yak-
laşık 310 bin civarında, yani bu rakam
Çanakkale nüfusunun yarısından da
fazla. Yavaş Şehir (Cittaslow) olmasıyla
turistlerin dikkatini çeken Gökçeada,
pek çok doğal güzelliğe sahip. 2017
yılında yaklaşık 500 bin kişi ağırladı.
Gökçeada İş Adamları ve Turizmcileri
Dernek Başkanı Bülent Ayılı, 2017 ya-
zında, 49 araç ile öne geçtiklerini be-
lirtti ve ilerleyen zamanlarda 1 milyonu
aşabileceklerini söyledi.



SAYILARLA ÇANAKKALE



229
MİLYON DOLAR
2018 YILI İHRACATI



260
2016 YILINDA AÇILAN
ŞİRKET SAYISI



2
ORGANİZE SANAYİ
BÖLGESİ SAYISI



6,0
İŞSİZLİK ORANI



%46,8
İSTİHDAM ORANI

EGE'NİN MAVİSİNE VE TARİHİNE AÇILAN BİR KENT



DAHA YAVAŞ BİR TEMPO İÇİN YARATILMIŞ OLAN İZMİR'DE ELİNİZDE BİR FİNCAN KAHVE İLE PİTORESK MANZARALARA DALIP GİDEBİLİRSİNİZ.

Liberal duruşunu ve derin kültürünü büyük bir gururla sergileyen İzmir, ülkenin batısını sanatsal, kültürel ve eğlence anlayışı bakımından domine etmiş pek çok dünya kenti tarafından imrenilerek izlenen bir kent. Eski çağlardan bu yana önemli bir liman kenti olan şehir, bundan dolayı hep çok farklı milletin ve kültürlerin aynı potada eritildiği bir yer oldu. Kentin zengin ve büyüleyici

mirası, yüzyıllar boyunca Rumların, Ermenilerin, Yahudilerin, Levantenlerin ve Türklerin evi olduğu gerçeğini en çıplak haliyle gösteriyor. Azınlık nüfusunun yoğunluğundan "Gavur İzmir" olarak anılmaya başlayan kentin o kültürlü ve çok milletli yaşantısı bugün canlı olarak var olmasa da bu kültür harmanının varlığı ve tarihi değerlerin şehrin dört yanında yaşıyor olması, bu söylemin kullanılabilirliğini hâlâ devam ettiriyor.

Türkiye'nin en etkileyici turizm pazarlarından biri olan kentin coğrafyasının önemi ve kültürünün yeri tartışılmaz. Tarihi, misafirperverliği, yaşam tarzı, bitmeyen neşesi, eşsiz mutfağı, masmavi denizleri ve doğal güzellikleriyle efsane bir şehir. Bakmayın, haklarında söylenen "vurdumduymaz" söylemlerine, tüm ehlike-yifliklerine rağmen her ruh haline açıktır. İzmir'in asıl alametifarikası her miktarda hüznü bir tebessüme dönüştürmesinde. Birçok açıdan İstanbul'a tezat duruyor İzmir. Üretimin ve sanayinin merkezlerinden olan İstanbul'da imalat sesleri, acelecilik ve telaş baş gösterirken, İzmir daha gevşek ve sakin bir hayat sürüyor. İstanbul, kendine has yerlilikten uzak, Türkiye'nin hatta dünyanın pek çok yerinden insana ev sahipliği yaparken, İzmir'de, kökleri geçmişe uzanan yerlilere sıkça rastlarsınız. İstanbul, birbirinden farklı insan manzaralarına, renklere ve seslere sahipken, İzmir, sadece sakinliği ve masmavi denizi ile saatlerce kendini izletebilir. Daha yavaş bir tempo için yaratılmış olan şehirde elinizde bir fincan kahve ile pitoresk manzaralara dalıp gidebilirsiniz. Gayet bakımlı olan kentin sokaklarına telaş değil, kocaman pozitif bir eda hakim.

DİNLERİN VE KÜLTÜRLERİN HARMANI SELÇUK

Işıl ışıltı denize ve pırıl pırıl kumlara sahip Efes sahiline yaklaşık 10 kilometre uzaklıkta yer alan Selçuk, tarihi değerlerinin yanında din turizmi bakımından da oldukça güçlü bir kent. Farklı dinlerin gelişimine ve yaygınlaştırılmasına sağladığı katkı MÖ 6 binli yıllara dek uzanıyor. Eski çağlarda Putperestlik ve Paganizm için hizmet vermiş. Bu dinin en güzel mimari örneklerinden biri olan Artemis Tapınağı burada yer alıyor. Derken Hristiyanlık adı duyulmuş; bu arada İzmir belki de "gavur"luğunu Selçuk'a borçludur. Hristiyanlığa dair en iyi örnekler de yine bu ilçede: Meryem Ana Kilisesi, St. John Kilisesi, Konsul Kilisesi, Aziz Yuhanna Kilisesi. Ardından gelen İslamiyet de Selçuk'tan en verimli şekilde nasiplenmiş. İslamiyet'in en güzel yapılarından biri olan İsa Bey Camii burada bulunuyor. Türkiye'nin en önemli kültür turizmi yerleşkelerinden olan Selçuk, dünyanın en büyük açık hava müzelerinden biri olarak kabul ediliyor.

Meryem Ana Kilisesi. Selçuk'ta Bülbül Dağı'nda bulunan Meryem Ana Kilisesi, Hristiyanların sene boyunca ziyaret etikleri en kutsal mekanlardan biri. İnanişaya göre İsa öldükten sonra Meryem Ana, Aziz Yahya tarafından buraya getirilmiş. 1878'de Meryem'in hayatı üzerine araştırmalar yapan dönemin şairlerinden Clemens Brentano, Almanya'nın Dürmen şehrinde yaşayan Anna Katharina Emmerick isimli bir kadının gördüğü sanrılar üzerinden yola çıkarak başladığı araştırmalar sonucunda evi bulmuş. 1961'de kiliseye dönüştürülen bu evin yanına daha sonradan bir de şapel eklenmiş. Şapelin çıkışındaki bölümde mum yakıp dilek tutulabiliyor. Zamanla kilisenin etrafına hediyelik eşya dükkanları ve kafeler açılmış. Turistlerin epey rağbet gösterdiği kutsal mekanın bahçesinde bir de dilek duvarı var. Peçetelere ve kağıtlara yazılmış onlarca dilek kabul görmeyi bekliyor.

Şirince: Zamanının Yunan köyü, kümelmiş taş ve siva evleri, mimari dokusu, tarihi, pastoral doğası, eski şarapçılık geleneği ve enfes gözlemeleri ile yerli yabancı turistler arasında epeyce popüler. Özellikle hafta sonlarını oldukça yoğun geçiriyor. Ama buna rağmen güzelliği ve rahatlatıcı doğasıyla huzurdan ve keyifli zaman geçirmenizden ödün vermiyor. Küçükülüğünden beklenmeyecek bir performans sunan köy, yüksek topuklara ve kolalı gömleklere hitap edecek kalitede butik otellere sahip.

İZMİR, SADECE SAKİNLİĞİ VE MASMAVİ DENİZİ İLE SAATLERCE KENDİNİ İZLETEBİLİR. DAHA YAVAŞ BİR TEMPO İÇİN YARATILMIŞ OLAN ŞEHİRDE ELİNİZDE BİR FİNCAN KAHVE İLE PİTORESK MANZARALARA DALIP GİDEBİLİRSİNİZ.





Köyün en eski geleneklerinden olan şaraplarını her restoran ve kafede deneyimleyebilirsiniz. Ahududu, nar, şeftali ve karadut gibi seçenekleri bulunan şarapları, hediyelik olarak değerlendirebilirsiniz.

Efes: Antik Roma kenti Efes, bir zamanlar, İpek Yolu üzerindeki uğrak bir durakken bugün yılda iki milyondan fazla ziyaretçi ağırlayan, İzmir'in en popüler noktalarından biri. Türkiye'nin yüzler-

ce antik kenti ve tarihi kalıntıları içinde Efes, en iyi korunmuş olanlardan. Antik çağlarda hayatın nasıl bir şey olduğunu anlamak için güzel bir başlangıç noktası. Bir zamanların bu önemli ticaret kenti, özellikle Helenistik ve Roma döneminin gelişmiş kentleşme, mimari ve dini tarihine ışık tutuyor.

Avrupa'nın en kapsamlı klasik metropollerinden biri Efes ve aradan geçen 150 yıllık kazı çalışmalarının ardından kentin hâlâ yüzde 80'i tespit edilmiş durumda. Çukuriçi Höyük, Ayasuluk Tepesi, Maryem Ana Evi ve Efes Antik olmak üzere dört bölümden oluşuyor. Harabeler, tapınaklar, kiliseler, tiyatrolar, çeşmeler, saraylar, caddeler, mağaralar ve daha onlarca antik yapıya ev sahipliği yapan kent, 1994'te geçici olarak alındığı UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne 2015 yılında tescilli olarak girdi. Efes Harabelerine müze kart ile giriş yapılıyor. Yalnızca Bülbül Dağı'nın eteklerinde yer alan ve Antik Efeslilerin ikamet ettiği Yamaç Evlere giriş için ekstra ücret ödemeniz gerekiyor.

FOÇA'NIN ESKİSİ MAKBUL

Antik Phokaia kalıntıları üzerinde yükselen Foça daha ziyade Akdeniz folklarıyla biliniyor, bu nedenle özel çevre koruma

alanlarından biri. MÖ 10. yüzyıla uzanan geçmişi ile İzmir ve Türkiye'nin arkeolojik zenginliğine büyük katkı sağlayan bir destinasyon. Tarihi güzelliklerinin yanında masmavi denizi, yosun kokusu, doğal güzellikleriyle de revaçta bir yer. Açık hava müzesini andıran kent, belediyenin yakın zamanda yaptığı restorasyon çalışmaları sayesinde daha da güzelleşmiş. Şu anda şehir merkezinden direkt denize girebileceğiniz ender birkaç yerden biri. Eskiden Rum nüfusunun yoğun olduğu bölgede bugün hiç Rum olmasa da sokaklarda tablo görüntüsü sunan restore edilmiş taş evler onların varlığını hissettiriyor. Elbette Rumlardan kalan tek miras tarihi evler değil. Lezzet dolu Foça mutfağına sundukları yemekler de son derece önemli. Akşamları epeyce hareketli olan Foça'da kıyı boyunca uzanan restoranlarda geniş lezzetler sunan Ege mutfağının ve Rum mezelerinin tadına varabilirsiniz. Bu arada iki Foça olduğunu belirtelim. Komşusu Yeni Foça'dan ayırmak adına kendisini Eski Foça diye çağırıyorlar ki, bizim de bahsettiğimiz eski olanı. Ve Foça'nın en eski taş yapıları, meşhur çarşısı, tarihi güzellikleri, sevimli dükkanları ve Foça'nın ruhunu en iyi hissedebileceğiniz her şey Eski Foça'da. Bir



TÜRKİYE'NİN YÜZLERCE ANTİK KENTİ VE TARİHİ KALINTILARI İÇİNDE EFES, EN İYİ KORUNMUŞ OLANLARINDAN. ANTİK ÇAĞLARDA HAYATIN NASIL BİR ŞEY OLDUĞUNU ANLAMAK İÇİN GÜZEL BİR BAŞLANGIÇ NOKTASI.



zamanlar eski bir balıkçı köyü olan Eski Foça, şimdilerde müreffeh ve üst kesime hitap eden bir tesis.

Athena Tapınağı: Phokaia'nın ana tanrıçası olan Athena için yapılan tapınak MÖ 590-580 tarihli. Çok sayıda tarihi eserin ele geçirildiği tapındaki kazı çalışmaları 1998 yılından bu yana devam ediyor.

Kybele Açık Hava Tapınağı: Anadolu'nun en önemli tanrıçalarından Kybele adına yapılan tapınak, MÖ 580 yılında inşa edilmiş. Kayalara oyulmuş adak havuzları insanların ve yolu buradan geçen gemicilerin tanrıçaya tapındığını işaret ediyor.

Foça Antik Tiyatrosu: MÖ 340-330 tarihleri arasında inşa edilen tiyatro, yeni dönem kazılarında ortaya çıkmış. Tiyatro, öncesinde seramik çöplüğü ve mezarlık olarak kullanmış.



İZMİR'İN YENİ GÖZDESİ URLA

Son zamanlarda adını turizm sahnesinde sıkça duymaya başladığımız Urla, günübirlik gezilerin ve hafta sonu kaçamakların yeni adreslerinden. Tertemiz denizi, sapsarı kumları, tarihi ve kültürel varlıklarıyla dolu dolu bir yer. MÖ 4 binlere dayanan köklü geçmişiyle öneme sahip Urla, temiz havası, manzaraları, adaları, leziz sofraları, doğal ve tarihi güzellikleri ve pastoral köyleriyle yerli yabancı çok sayıda turisti kendine çekiyor. Özellikle köyleri bu konuda oldukça başarılı. Seraları ve tiyatrosuyla ünlü Bademler Köyü, içeride kalan ve masal tadında olan Barbaros Köyü, balıkçı Balıkova, Özbek ve Gülbahçe Köyleri son derece cezbedici yerler.

Malgaca İçmeleri: Urla'ya 10 kilometre uzaklıktaki içmelerin mide, bağırsak ve karaciğer hastalıklarına iyi geldiği söyleniyor.

Gülbahçe Ilıcası: Urla'ya 15 kilometre mesafedeki ılıca, neredeyse denizin içinde. Suyu 17 derece olan Gülbahçe'nin romatizma hastalıklarına iyi geldiği biliniyor.



İZMİR'İN VAZGEÇİLMEZİ ÇEŞME

İzmir ve tatil kelimeleri bir araya geldiğinde akla ilk olarak Çeşme geliyor. Trendleri her sene değişen, gece hayatı, yeme-içme sektörü sıkıca takip edilmesi gereken bir bölge. Çeşme'ye uyum sağlamak istiyorsanız, tatilci kimliğinizi sıkça yenilemelisiniz.

Uzun sahil şeridi, rüzgarlı koyları, hareketli ve tatlı telaşlı sokakları, yeme-içme ve alışveriş mekanlarıyla Çeşme, keyifli ve lüks bir tatil için güzel bir tercih. Bir de tatili bir adım ileriye taşımak için güzel bir sıçrama tahtası; zira Sakız Adası tam karşıda. Güzeller güzeli Alaçatı'nın da sınırları dahilinde olması Çeşme'yi daha da bir hovarda yapıyor. Gece hayatı da plaj hayatı kadar renkli olan belde, güzel havalarda saatlerle oynuyor. Çoğu, sabahlara dek açık olan mekanlar, yerli yabancı turistlerin akınına uğruyor. Her zevke hitap edecek sayıda bar, club, disko ve yeme içme mekanına sahip.

Alaçatı: Bundan 10-15 sene öncesine kadar alçakgönüllü eski bir Yunan köyü olarak hayatına devam eden Alaçatı, sadece meşhur zeytinyağları ve rüzgar sörfüyle biliniyordu. Ancak harap haldeki eski taş konaklarını birinci sınıf butiklere dönüştürmeye başlayan ileri görüşlü oteller ve turizmciler sayesinde bir anda Türkiye'nin en sıcak tatil destinasyonlarından birine dönüştü.

Şehrin en meşhur bölgesi olan Kemalpaşa Caddesi'nde yapılacak sıradan bir yürüyüş, Alaçatı'nın başlıca cazibe merkezlerini ve kalitesini gözler önüne seriyor: Birinci sınıf butik oteller, Ege mutfağında uzmanlaşmış restoranlar, şık kafeler ve üst düzey butikler. Sezonu oldukça kalabalık geçiren Alaçatı'da sessiz ve keyifli bir tatil deneyimi için bahar aylarını tercih etmekte fayda var. Şimdilerde ise dünyanın gündeminde olan bir tatil kenti.



DÜNYANIN DİNAMİĞİNİ DEĞİŞTİREN OLAY: BEYİN GÖÇÜ



SON ZAMANLARDA TÜRKİYE'DEN YURT DIŞINA YERLEŞEN 'DİPLOMALI GÖÇMEN' SAYISI GÜNDEN GÜNE ARTIYOR. DÜNYA ÇAPINDA DA ÖNEMLİ BİR YER EDİNER BEYİN GÖÇÜ KİŞİNİN HAYAT STANDARTLARINI ARTTIRSA DA, ÜLKELERE MADDİ ZARARLAR GETİRİYOR.

Beyin göçü, bilim insanı, mühendis ve doktor gibi yüksek vasıflı, iyi eğitim görmüş kişilerin çeşitli nedenlerden dolayı kendi ülkesi yerine daha iyi koşullarda yaşayabileceği ve çalışabileceği bir başka ülkeye göç etmesidir. Bunun nedenleri içerisinde ülkede artan işsizlik sayısı, iş dünyasında hak ettiği konumu ve değeri elde edememe ve daha iyi yaşam standartları gibi öğeler yer alıyor. Genellikle az gelişmiş ülkelere doğru yapılan bu göç türünü en çok kötüleşen ülke koşulları tetikliyor. En çok beyin göçü alan ülkeler İsveç, Almanya, Norveç, ABD ve Kanada iken, en çok beyin göçü veren ülkeler sıralamasında Hindistan, Çin, Türkiye, Nijerya ve Fas yer alıyor. Peki bu insanlar neden ülkelerinden vazgeçip, mutluluğu başka diyarlarda arıyorlar?

İşsizlik: Yıllarca bir yere gelebilmek için çalışıp uğraşan ve eline diplomasını alan gençler, üniversiteden ayrıldıktan sonra da iş bulurken zorlanmamak, hak ettiği ücret ve koşulların sağlanmasını istiyor. Ancak beyin göçü veren ülke profillerinde genel olarak işsizlik ve ücretlerde eşitsizlik hakim. Genç nüfusun fazla olduğu ülkelere, gençler iş bulmak için tabiri caizse kuyruklara giriyor. Hal böyle olunca da iş bulmak zorlaşıyor ve uzun süre işsiz kalıp umutsuzluğa kapılıp, gözlerini daha iyi imkanların olabileceği gelişmiş ülkelere çeviriyorlar.

Düşük ücretler: Mezun olduktan sonra iş bulabilen gençlerinde

durumu pek parlak değil. Ülkede yaşanan ekonomik sıkıntılardan dolayı işe girse bile istediği koşulları elde edemeyen genç sayısı oldukça fazla. Maaşlardan kesilen vergilerin fazlalığı da düşük maaşların bir nedeni. Ekonomisi oturan gelişmiş ülkelere ücretlendirme sisteminin adil olması ve ek ayrıcalıklar olması iş arayan gençlerin ilgisini çekiyor.

Değersizleştirme: Üniversite sıralarında dirsek çürüten gençler, iş dünyasında ön sıralara geçebilmek için özelliklerini geliştirebildikleri kadar geliştirip, hızla değişen dünyaya ayak uydurmaya çalışıyorlar. Ancak bazen sahip oldukları yetenekleri 'daha fazla maaş ister, onun yerine benim tanıdığım işe alalım' gibi argümanlarla değersizleştiriyor. Bu da gençlerin, yeteneklerinin kabul gördüğü yerlere yönelmelerine neden oluyor.

Nüfus yoğunluğu: Almanya'nın nüfusu yaklaşık 82 milyon civarında; Türkiye'yle oldukça yakın. Ancak Almanya'nın nüfus yoğunluğu, Türkiye'ye göre çok daha az çünkü ülkenin geneline yayılan bir ekonomik düzene sahipler. Nüfus yoğunluğu dağılımının düzenli olması iş bulma koşullarını da kolaylaştırıyor. Tek bir şehre düşen yoğunluk fazla olduğunda, o şehirdeki okullarından mezun olan binlerce hatta milyonlarca genç aynı bölgede iş aramaya koyuluyor ve iş bulma imkanı azalıyor. Oysaki dağılımın eşit şekilde olduğu gelişmiş ülkelere mezun olan gençlerin, kendi bölgelerinde istihdam edilmesi daha kolay oluyor.

Daha iyi yaşam koşulları: Elbette



kimse ailesini, arkadaşlarını ve evini bırakıp bir başka ülkeye gitmek istemez. Ancak ülkede sahip olunan kötü yaşam koşulları bir gün 'benden bu kadar' noktasına getirebilir. Bu da daha iyi yaşam koşullarının olduğu bir ülkeyi tercih etmenize sebep olabilir. Gelişmekte olan ülkelerdeki pek çok genç bu şekilde ülkelerinden ayrılıp başka ülkelerde mutluluğu arıyor. Almanya, ABD, Fransa gibi ülkelerde herkesin eşit şekilde kabul gördüğü bir toplumda yaşamak kim istemez; çöp toplayıcısı ya da bir mühendis olunması fark etmeden aynı kafede bir şeyler içebilme imkanının yaratılmış olması insana cazip gelmiyor mu? Ya da yıllarca bir araba almak için çalışıldığını düşünün.

Gelişmiş ülkede yaşar-

ken bir araba sahibi olmak çok daha kolay.

Hayat boyu mutluluğu başka ülkelerde arayan ve ellerindeki mesleklerle daha iyi işler yapabilmek için göçen gençlerin neden bu yola başvurduğunu gözden geçirdiğimize göre beyin göçü veren ülkeleri incelemeye başlayabiliriz.

HİNDİSTAN

Asya Kitası'nın güneyinde yer alan ve kutsal inekleriyle meşhur olan ülkesi Hindistan'ın nüfusu yaklaşık 1 milyar 400 bin civarında. Nüfusun yoğun olduğu şehirler ise yaklaşık 23.5 milyon ile Mumbai ve 20 milyona yaklaşan nüfusu ile Başkent Yeni Delhi. Bu iki kentin bu kadar yoğun olmasının sebebi ise elbette ki iş imkanlarının varlığı. Ancak bu kadar kalabalık kentlerde iş bulabilmek oldukça zor; son verilere göre Hindistan'daki işsiz sayısı 18.6 milyona ulaştı. Bu yüzden Hintli gençlerin birçoğu da yurt dışında buldukları işlere gitmeyi tercih ediyor. Hindistan'daki tek problem işsizlik değil elbette; toplu taşımaların yetersiz oluşu işe gitmeyi güçleştiriyor, arabayla işe gidilmeye çalışıl- sa da trafik insanın canına tak ediyor, işe alımlarda yapılan kayırmalar du-

rumu zorlaştırıyor ve günden güne artan suç işleme oranları ülkeyi daha güvensiz hale getiriyor.

ÇİN

Yine bir Asya kıtası ülkesiyle devam ediyoruz beyin göçünü araştırmaya. Bu seferki ülkemiz 1.4 milyar nüfusa sahip olan Çin. Pirinç tarlaları, kalabalık nüfusu ve tekstil sektörüne üretici konumuyla gözümüzde canlanan Çin'de Hindistan ile benzer kaderleri paylaşıyor. Eğitimini yurt dışında tamamlayan pek çok Çinli genç, ülkesine geri dönmeyip geri kalan hayatını gelişmiş ülkelerde sürdürüyor. Ancak Çin bu göçün önüne yavaş yavaş geçmeye başladı. Nasıl mı? Eğitime yaptığı harcamaları arttırarak kendi vatandaşına daha iyi bir eğitim kalitesi sunuyor. Eskişine göre Ar-Ge yatırımlarına önem veren Çin, teknolojik gelişmeleri de takip ederek, onun ışığında işler yapıyor. Böylece diplomalı kişiler yeteneklerini uzakta aramaktansa ülkesinde aramaya başlıyor. Son on yılda yaşanan işsizlik sayılarındaki düşüşte iş aramaya koyulan Çinli gençlerin içine su serpiyor; 2009 yılında 4.3 olan işsizlik oranı, 2018 yılında 3.8'e düşmüştü.

TÜRKİYE

Başka ülkelere göz atarken Türkiye'yi es geçmek olmazdı. Gelişmekte olan ülke kapsamında olan Türkiye'de bu sıralarda hem iç göç hem de dış göç artmış vaziyette. Her yıl büyük bir umutla üniversiteye hazırlanan milyonlarca genç, acaba okul bitince nasıl iş bulabilirim derdine okul daha bitmeden kapılıyor çünkü günden güne artan işsizlik oranları daha iş dünyasına adım atmamış olan gençleri korkutuyor. Ocak 2019 işsizlik oranları 14.7 olarak kaydedilirken, önceki rakamlara göre artış yüzde 3.9 oldu. İş başvurularına

hevesle giden Türk gençleri düşük ücretler ve kötü koşullar karşısında istediklerini elde edemiyor.

İyi eğitilmiş ve vasıflı gençler Türkiye'de bulamadıkları konforu yurt dışında aramaya başlıyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 'Uluslararası Göç İstatistikleri' 2017 yılı raporuna göre Türkiye'den göç edenlerin sayısı %42.5 artış göstermiş; bu sayı yaklaşık 250 bin kişiye tekabül ediyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye'den Hollanda'ya yapılan başvuru sayısı da oldukça şaşırtıcı; Hollanda Göç ve Vatandaşlık Kurumu (IND) verilerine göre, 2018'in 11 ayında beyin göçü için yapılan başvuru sayısı 1020. Ekonomik gidişatın belirsizliği ve gelecek kaygısı Türk gençlerini başka çıkış yolları aramaya zorluyor. Gidenler gidiyor ancak geride kalanlar nasıl etkileniyor? Türkiye'de bu kadar fazla sayıda beyin göçünün yaşanmasının ülkeye elbette olumsuz etkileri var. İyi eğitim almış insanların ülkeden gitmesinin yokluğu bir yana, mali açıdan da Türkiye'ye zararı 230 milyar dolar olarak açıklandı. Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ulaş Sunata konuyla ilgili görüşlerini şu şekilde dile getiriyor: "Beyin göçü kalifiye emek göçüdür, eğitilmiş göçüdür. Eğitilmiş kesim bir ülkenin söylemsel gücüyle demokrasi, insan hakları, eşitlik, özgürlük gibi temel kavramların taşıyıcısıdır. Beyin göçü veriyor olmak, bir ülke için hem ekonomik hem kültürel hem de sosyal kayıptır. Beyin göçü almak için tüm ülkelerin yarıştığı bir dünyadayız."

İYİ Mİ, KÖTÜ MÜ?

Bireysel açıdan bakıldığında beyin göçü yapan bir kişi için işler yolunda gidiyor ve hayat kalitesi iyileşmiş diyebiliriz. Ancak özellikle göç veren ülkeler için durumun pek parlak olduğunu söyleyemeyiz. Nedeni ise şöyle;

- Ülkede açığa çıkan eğitilmiş insan sayısının azalması,
- Göç verilmesiyle genç potansiyellerden yararlanamama,
- Ülkenin daha da fakirleşmesi,
- Endüstriyel büyümede ve inovasyon gelişmelerinde azalma,
- Ülkede refah seviyesinin azalması,
- Girişimci parlak beyinlerin azalması,
- Gelişmiş ülkelerin daha da gelişmesi, gelişmekte olan ülkelerin ilerlemelerinin yavaşlaması.

2017 YILI
RAPORUNA GÖRE
TÜRKİYE'DEN GÖÇ
EDENLERİN SAYISI
%42.5 ARTIŞ
GÖSTERDİ.



GENELLİKLE AZ GELİŞMİŞ
ÜLKELERDEN GELİŞMİŞ
ÜLKELERE DOĞRU YAPILAN
BU GÖÇ TÜRÜNÜ EN ÇOK
KÖTÜYE GİDEN ÜLKE
KOŞULLARI TETİKLİYOR

BEYİN GÖÇÜNÜ DURDURMAK MÜMKÜN MÜ?

Yüzde yüz durdurmak elbette mümkün değil. Ancak ülkeler bütçelerini eğitime, teknolojik gelişmelere ve yeni iş imkanları sunmaya ayırırlarsa, zaman içerisinde durumu toparlamak mümkün olabilir. Tıpkı Çin gibi... Fırsat eşitliği sağlamak, kişilerin yeteneklerini kullanabileceği iş imkanları yaratmak, teknolojik yeniliklere yatırım yapmak ve geleceklerini güvende hissedecekleri bir ekonomiye sahip olmak beyin göçünü yavaşlatacak.



NETFLIX YENİ HOLLYWOOD MU?

YILLAR GEÇİYOR, TEKNOLOJİYLE BİRLİKTE ALIŞKANLIKLAR TEPETAKLAK OLUYOR. ESKİDEN AİLECEK SİNEMAYA GİDERKEN YAŞADIĞIMIZ HEYECANI, ŞİMDİLERDE BİLGİSAYAR YA DA AKILLI TABLETLERDEN ALMAYA BAŞLADIK. SEBEBİ İSE TÜM DÜNYAYI SARAN NETFLIX FIRTINASI...



Netflix, Türkiye’de varlığını 2016’dan beri sürdürse de aslında 1997 yılında internet üzerinden gerçek zamanlı veri akışı ve video-on-demand ile DVD dağıtım alanlarında Amerika’da var olan bir şirket. Peki nasıl oldu da eski alışkanlığımız olan sinema filmlerini izlemek için özveriyle beklediğimiz günleri unutturdu?

Televizyon kültürü: Televizyonların evlere girmesiyle film izlemek biraz ‘askıya’ alındı sanki. Belki de film seçmek yerine evde karşımıza uğraşmadan çıkan dizi ve filmleri seyretmek daha kolay geldi. Hem evin konforunda ailecek vakit geçirebilmek hem de istenildiği zaman izlemeye son verebilme duygusu da seyirciye kaldı. Böylece sinemaya gitme sıklığı da ister istemez düşüşe geçti. Yakın zamanda DORinsight online araştırma şirketi tarafından yapılan araştırmalar da bu savı destekliyor. İnternetten dizi veya film izleyen katılımcıların

yüzde 60’ı sadık seyircilerden oluşuyor. Yüzde 44’ü ayda bir kez, yüzde 24’ü ise ayda iki kez sinema atmosferine dahil olmayı tercih ediyor.

Fiyat/performans dengesi: Eskiye oranla artan sinema bileti fiyatları ve sinema salonlarındaki büfelere ‘havalıman’ ücretlerinin uygulanması, izleyici kitlesinin hevesini kursağında bırakıyor. Ailecek film izlemek istediğinizde, 4 kişilik bir ailenin sinema masrafı 100 TL’yi aşıyor. Onun yerine online bir platforma aylık verilen ücret cüzi bir miktar. Ayrıca ay içerisinde platformun sunduğu her içeriği, her zaman izleyebilme imkanı tanıyor.

İNTERNETİN GÜCÜ: Televizyon kültürünün sinema kitlesini azalttığından ve evde izleme fikrini aşıladığından bahsetmiştik. İnternet de artık günümüzde elektrik ve su gibi evimizin temel ihtiyaçlarından bir tanesi. Merak ettiğimiz konuları araştırmanın yanı sıra internet, evde geçen vakit içerisinde kocaman bir

eğlence dünyası sunuyor. İnternetsiz çağlarda, dünyada olan gelişmeleri takip etmek için gazetelerin takip edildiği günleri hatırlayın. Gazetede her detayı okusanız bile bittiğinde bir sonraki gün neler çıkacak diye bekleniyordu. Ancak internet sınırsız bir dipsiz kuyu; videoların, makalelerin, paylaşımların ve bilgi aktarımının hiçbir zaman bitmediği ve hep bir veri akışının gerçekleştiği bir yer. Haliyle eğlence bitmiyor ve bir dizi veya filmi bitirdiğimizde, hemen bir başkasına başlamak istiyoruz.

BİTMEYEN REKLAMLAR: Sinema ve televizyon dünyasından uzaklaşılmasının bir sebebi de uzun süren ve ‘ne zaman biter?’ diyerek izlenilen reklamlar. Bu durumdan sırf izleyici kitlesi değil, Türkiye’deki dizi sektöründe yer alan oyuncular da mustarip. Ayrıca, her ne kadar film izleyebilmek için sinemaya yüksek ücretler ödesek de reklamlardan kaçmak imkansız. 19:00’daki bir sinema filminin başlama zamanı yaklaşık 15 ile 30 dakika sonra gerçekleşiyor. Oysa Netflix gibi online platformlarda bölüm atlarken bile reklama takılma gibi bir eziyet yaşanmıyor.

GÖRÜNTÜ KALİTESİ: Telefonlarla fotoğraf çekmek eskiden bir hayaldi ya da çeksek bile görüntü kalitesi dolayısıyla fotoğrafı net görebilmek zorlaşıyordu ama artık bu durum ortadan kalktı ve yüksek çözünürlüklü görüntüler mobil cihazlar sayesinde herkesin evine girdi.

NETFLIX’İN KAÇINILMAZ YÜKSELİŞİ

Netflix’in Amerika bölgesinde ses getirmesinin en büyük sebeplerinden birisi de Kevin Spacey, Robin Wright ve Rachel Brosnahan gibi ünlü isimlerle ve güçlü bir kamera arkası kadrosuyla ilk orijinal TV dizisi olan House of Cards. İyi bir kadroyla çıkan, iyi bir işin karşılığında olumlu geri dönüşler alacakları kesindi ve öyle de oldu.

Bir sezonu hafta hafta yayınlamak yerine sezonun bütün bölümlerini tek seferde yayınlamak, izleyicilerine farklı bir deneyim yaşatan Netflix, televizyon dizilerinin nasıl önüne geçebileceğini tüketim dünyasında tüketmeye aç olan toplumu nasıl doyuracağını biliyordu. House of Cards ile elde ettiği başarı Stranger Things, You ve Narcos gibi daha pek çok yeni ve özgün içeriğin kapısını araladı.



NETFLIX’TE 2018’DE EN ÇOK BİNGE-WATCHİNG YAPILAN DİZİLER*

On My Block
Making a Murderer: Bölüm 2
13 Reasons Why: 2. Sezon
Last Chance U: Indy
Bodyguard
Fastest Car
The Haunting of Hill House
Anne with an E: 2. Sezon
Insatiable
Orange Is the New Black:
6. Sezon
*FilmLoverss

Netflix kendi TV içeriğini oluşturmanın yanı sıra akıllı yazılıma da yatırım yaptı. Abonelerin izleme alışkanlıklarını takip ederek, onlara farklı bir deneyim sundu. Sonuç olarak, bir Netflix izleyicisi ne izleyeceğim diyerek zaman kaybetmek yerine onun için özel seçilmiş öneriler ile kolayca keyif yapmaya başlayabilir.

HOLLYWOOD’DAN NETFLIX’E KAÇIŞ MI BAŞLADI?

Son zamanlarda sinemaya olan düşkünlüğün azalması ve sinemanın online platformlar kadar çok seyirciye ulaşmaması da Hollywood dünyasında bazı dengeleri değiştirmeye başladı. Netflix orijinal yapımı olan Roma filminin büyük bir ilgiyle karşılanması, Sandra Bullock gibi büyük bir ismin Birdbox filmi için beyaz perde yerine Netflix’i tercih etme-



SON ZAMANLARDA SİNEMAYA OLAN DÜŞKÜNLÜĞÜN AZALMASI VE SİNEMANIN ONLİNE PLATFORMLAR KADAR ÇOK SEYİRCİYE ULAŞAMAMASI DA HOLLYWOOD DÜNYASINDA BAZI DENGELERİ DEĞİŞTİRMeye BAŞLADI.

si, bu akımın gerçekten de başladığının bir göstergesi; Birdbox filmi ilk 10 gün içerisinde 80 milyon kişi tarafından izlendi. Hollywood yıldızları dünya çapında daha çok izlenebilmenin keyfini çıkarırken, sinema sektöründe bu işe taş koymak isteyenler var.

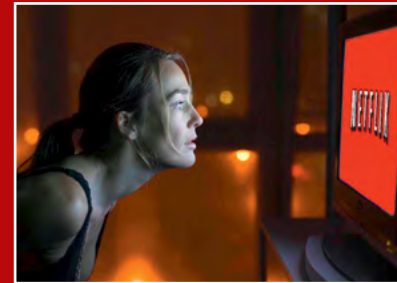
NETFLIX'E CANNES ENGELİ
Dünyanın önemli sinema festivallerinden Cannes Film Festivali yetkilileriyle Netflix yetkililerinin arası bir türlü düzelmiyor; nedeniyle Netflix yapımı filmlerin Cannes Film Festivali ödüllerinden men edilmesi. Olay, 2017 yılında cereyan ediyor. Netflix'in yapımcılığını üstlendiği Güney Kore filmi Okja'nın gösterimi sırasında ekranda Netflix ibaresinin çıkması üzerine Fransız yönetmenler protesto ediyor ve gerginlik büyüyor. Cannes Film Festivali Direktörü Thierry Fremaux konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "Geçtiğimiz yıl festivale kabul ettiğimiz Okja ve The Meyerowitz Stories filmlerinin sinemalarda yayınlanması için Netflix'i ikna edebileceğimi düşünüyordum ancak yanılmışım; bu teklifi

reddettiler." Bunun sonucunda Netflix, Cannes Film Festivali kapsamında filmlerini gösterebilse bile Altın Palmiye ödülüne aday gösterilmeyecek. Netflix'in baş içerik editörü Ted Sarandos ise festivalin sinema sanatını değil dağıtımını övmeyi seçtiğini dile getirdi. Geçtiğimiz yılda festival programının açıklanmasına saatler kala dört filmi çeken Netflix'in festivale misilleme yaptığı düşünülüyor. Bakalım 2019 yılında çekişme devam edecek mi? Dünya'da tartışmalara yol açan Netflix, Türk sinema pazarında da kara listeye girecek gibi, neden mi?

ORGANİZE İŞLER: SAZAN SARMALI'NDAN BEKLENMEDİK HAMLE
2018'de bir Yılmaz Erdoğan filminin geleceği haberlerini duymuştuk ve heyecanla gelmesini bekledik. Filmin büyük sükse yapacağı ve çok konuşulacağı mükemmel kadrosundan belliydi; Yılmaz Erdoğan, Kıvanç Tatlıtuğ, Ezgi Mola ve Bensu Soral gibi oyuncular süsleyecekti beyaz perdeyi.

Ancak filmin vizyon tarihinin ertelenmesi ile yapımcılar ve Mars Cinema Group arasında anlaşmazlıkların varlığı su yüzüne çıktı. Bilet fiyatlarının fahiş olması ve bu gelirin çoğunun yiyecek-içecek satışından işletme sahiplerine gitmesi tartışmaları başlattı. Mars Cinema Group yetkilisi: "Başka yapımcıların da filmleri var. Salonlarımız boş kalmaz" diyerek olayı daha da alevlendirdi.

Ama asıl olay vizyona giren Organize İşler: Sazan Sarmalı filminin ikinci haftasında Netflix'te yayına girmesiydi. Filmin hayranları ilk haftalarda sinema salonlarına akın etseler de -iki haftada 2.5 milyon kişi, daha pek çok seyirci izleme imkanı bulamamıştı. Bu hamleyle biraz aslında sinema tekeline bağlı kalmadan da Netflix gibi çok daha fazla kitlesi olan bir platformda gösterebiliriz demek ister gibiydiler. Gelecek büyük bütçeli filmlerin sonraki hamleleri artık merak ediliyor ve akla şu soruyu getiriyor: "Filmler artık sinema salonların da mı yayınlanacak, yoksa Netflix gibi online platformlarda mı?



BINGE-WATCHING NEDİR?

Bütün bir sezonu hazır olan favori diziniz yayına alındı ve izlemek için sabırsızlanıyorsunuz. Birinci bölümü izlediniz ve dayanamayıp 2. bölümü izlediniz. O bitti 3.,4.,5. bölüm derken bir bakmışsınız dizi bitmiş. Uzun lafın kısıası; bir dizinin, filmin ya da programın bölümlerini art arda izleyip bitirme durumuna verilen isim Binge-Watching.

TÜRKİYE'DE EN ÇOK HANGİ PLATFORM İZLENİYOR?*

NETFLIX
%71
NETFLIX



%36
PUHU TV



%22
BLU TV



* DORinsight online araştırma şirketinin verilerine göre

GELECEK BÜYÜK BÜTÇELİ FİLMLERİN SONRAKİ HAMLELERİ ARTIK MERAK EDİLİYOR VE AKLA ŞU SORUYU GETİRİYOR: "FİLMLER ARTIK SİNEMA SALONLARIN DA MI YAYINLANACAK, YOKSA NETFLIX GİBİ ONLİNE PLATFORMLARDA MI?"



CHILL-OUT FESTİVAL İSTANBUL

İstanbul'un önde gelen festivallerinden olan Chill-Out Festival İstanbul, bu sene 14. Kez müzik severlerle buluşuyor. Kendi yarattığı festival statnları ile dikkatleri çeken festival, ayrıcalıklı atmosferi ile yerli yabancı pek çok örneğe ilham veriyor. Dünyanın dört bir yanından özenle seçilen heyecan verici sanatçı listesi, rafine müzik seçkisi, doyumsuz etkinlik içeriği, hizmet kalitesi ve doğayı özneleştiren mekan tercihleri ile Cill-Out, bu sene de ayrıcalıklı bir deneyim sunuyor.

Yer: Garden Fiesta
Tarih: 15-16 Haziran
Saat: 12.00-00.00

İSTANBUL CAZ FESTİVALİ

26. İstanbul Caz Festivali, yıldız isimlerden yeni keşiflere 300'ü aşkın yerli ve yabancı sanatçıyı İstanbul'un 27 farklı mekânında ağırılıyor. Festival, cazın usta isimlerinden güncel müziğin tanınmış ekiplerine, yeni keşiflerden sevilen yıldızlara, farklı mekânlarda gerçekleştirilecek 50'nin üzerinde konser sunuyor. Bu isimler arasında çağdaş cazın efsane isimlerinden Kamasi Washington; ünlü başçı Michael League'in liderliğinde sofistike besteleri çığır açıcı bir emprovizasyon stiliyle birleştiren Snarky Puppy; virtüöz piyanist ve besteci Aydın Esen; müziğini caz, R&B ve hip-hop unsurları etrafında ören besteci ve vokal José James gibi usta isimler yer alıyor.

Yer: İstanbul'un çeşitli mekanları
Tarih: 02-17 Temmuz



FESTİVAL



WORKSHOP

MSA- ARTIZAN DONDURMA

Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), Temmuz'da, dondurma severleri Artizan Dondurma günlerine bekliyor. Katılımcılar bu üç günlük kursta, en geleneksel metotlarla, meyveli sorbe çeşitlerinden dondurma soslarına ve türlerine kadar pek çok farklı reçeteyle, özel teknikler kullanarak dondurmanın üretim aşamalarını öğreniyor.

Tarih: 01-03 Temmuz
Saat: 10.00-16.00
Ücret: 1.750 TL

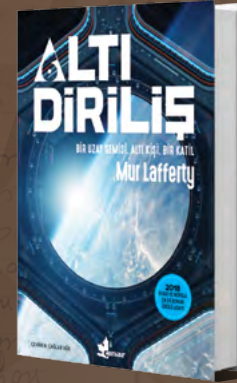
MÜREKKEPTEN: ÇİN GÜNCEL SANATINDAN YORUMLAMALAR

Pera Müzesi'nde gerçekleşecek olan sergi, mürekkebin temsil ettiği kültürel kimliğin kaynağını incelemeye alırken, sanatçıların mürekkep resim geleneğinin özüne yönelik arayışlarına odaklanıyor. Bu arayışları zenginleştirme ve genişletme amacı güdüyor. Sergide, Çin'in farklı bölge ve şehirlerinde yaşayan on üç sanatçının, mürekkep sanatının odaklandığı konuları ele alan otuzu aşkın eseri bir araya geliyor. Manzara, doğa ve kaligrafi gibi konulara güncel bir bakışla yaklaşan eserler, resim, fotoğraf, yerleştirme ve video yerleştirme gibi farklı mecralarda karşımıza çıkıyor.

Yer: Pera Müzesi
Tarih: Son gün 28 Temmuz
Küratör: Kare Smith



SERGİ



ALTI DİRİLİŞ

Maria Arena, bir uzay gemisinin klonlama bölgesinde gözlerini açtığı anda bir önceki hayatında öldürüldüğünü fark eder ama nasıl öldüğüne dair anıları silinmiştir. Ona anlatacak biri de yoktur çünkü tüm mürettebat hayatını kaybetmiştir. Yeni bedenlerinde dirilen klonlar, katillerinin kim olduğunu bulabilecek midir?

Ödüllü yazar Mur Lafferty, kapalı-oda polisiyesini bilimkurguyla harmanladığı Altı Diriliş'te, sadece rotasını yitirmiş bir geminin değil, yolunu kaybetmiş olan insanlığın da gerilim yüklü öyküsünü anlatıyor.

Yazar: Mur Lafferty
Yayınevi: Cınar Yayınları
Sayfa: 456 sayfa
Basım tarihi: Şubat 2019
Fiyat: 39 TL

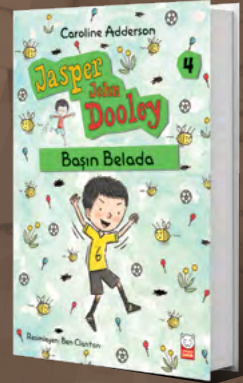


MASAL BOZAN FERİDE TEYZE

Usta yazar Feyza Hepçilingirler, bu kez de masallardaki saçma yönleri ortaya koyan bir romanla karşınızda!

Oğuz, Orhan ve Feride Teyze, birdenbire kendilerini masal ülkesinde bulmuşlar. O da ne? Kırmızı Başlıklı Kız, kurda yem olmak üzere! Külkedisi kendini prensbe beğendirmeye çalışıyor. Rapunzel, Pamuk Prenses ve Uyuyan Güzel ise bir prensin gelip onları kurtarmasını bekliyorlar. Ama böyle bir şey olur mu? Hepsi de kendilerini düştükleri durumdan kurtaracak kadar güçlüler, sadece birilerinin bu kızları uyarması gerek. Merak etmeyin, Masal Bozan Feride Teyze işbaşında!

Yazar: Feyza Hepçilingirler
Yayınevi: Kırmızı Kedi Çocuk
Sayfa Sayısı: 112
Basım yılı: Mart 2019
Fiyatı: 12 TL



JASPER JOHN DOOLEY BAŞIN BELADA!

Jasper'in normalde şekerli ve gazlı içecekler içmesi yasaktı. Ama içecek otomatından elma suyu yerine "Fışek Enerji İçeceği" düşünce dayanmadı! İşte her şey böyle başladı. Jasper "kötü" bir içecek içtiği için "kötü" bir çocuk olmuştur! Üzerinde haftanın günleri yazan kütötlarını yanlış günlerde giyiyor, futbol antrenmanlarında kötü bir arı oluyor ve bisikletinin lastiğiyle yere kara lekeler çiziyordu! Ne yazık ki bu maceranın sonu da en az "Fışek Enerji İçeceği" kadar kötü bitecekti! Başın Belada, ilginç ve meraklı bir çocuk olan Jasper John Dooley'nin serüvenlerini anlatan serinin dördüncü kitabı. Küçük okurlarımız hem onun yaşadıklarına gülecek hem de karşılaştığı sorunların üstesinden nasıl yaratıcı bir şekilde geldiğine şaşıracağız.

Yazar: Caroline Adderson
Yayınevi: Kırmızı Kedi Çocuk
Sayfa Sayısı: 120 sayfa
Basım yılı: Mart 2019
Fiyatı: 12 TL



ARKEOLOG/MESLEKLERİ ÖĞRENİYORUM-3

Sarman kedisiyle camdan bakan küçük çocuk, karşıdaki boş arsada birilerinin olduğunu görmüş. Bu insanlar toprağı kazıyorlarmış. Peki ama neden? Hazine mi arıyorlarmış yoksa? Ya da bir bina inşaati miymiş bu? Küçük çocuk ve dedesi, bu sırrı çözmeye karar vermişler.

Değerler Eğitimi Serisi ile birçok okulun okuma listesine giren ve çocuklara sıcacık öyküleriyle "temizlik", "hayvan sevgisi", "başkalarının haklarına saygılı olma" gibi kavramları öğreten Koray Avcı Çakman bu kez de meslekleri açıklıyor.

Yazar: Koray Avcı Çakman - **Yayınevi:** Kırmızı Kedi Çocuk - **Sayfa Sayısı:** 28 - **Basım yılı:** Mart 2019 - **Fiyatı:** 11 TL

Ön gösterim	Tavla iki	Yemin, söz verme	Şundan dolayı, şu sebeple, çünkü	Gümüş	Başkasının sıkıntısına duyulan üzüntü	Gönül bağı
Halkası olan gezegen, Zühal	Dize kadar inen üst giysi	İtalya'nın başkenti	İki anlamlı	Tahvilden kesilen kart		Olağandan büyük
			Din bilgileri			
Lütesyum'un simgesi	Seans				Seciye, karakter	
Kız ve kadın ünvanı	Soğuk veya sıcak olmayan				Her yiyeceği canı çeken	
			Yumuşak bir şeyin düşme sesi		İnsan beyni	
			Milletvekili		Zincir yular, ayak kösteği	
Kahveci tepsisi, fener	Ekleme, ulama			1282 gramlık eski birim		Pozitif bilimlerde iş başarma gücü
	Yıldız, çok ünlü sanatçı			Çocuğu olan kadın		
		Geçici olarak bırakılan eşya			Kayaç kütlelerinin kırılma ile kayması	Estonya'nın ülke kodu
		Kudret, nüfuz				
Eski dilde yardımcı	Bulunulan yer			Kod, gizli rakam		
	Bir bağlaç			Bizmut'un simgesi		
			Rumeli'de bir seslenme sözü		Tekerleklerin merkezinden geçen mil	
Kendine özgü, ilginç nitelikleri olan kimse			İyilik, ihsan, lütuf			



Zeka Soruları

Kaç Yaşındalar?

Gibson, araştırma projesi için çaldığı kapıyı açan kişiye evde kaç kişinin yaşadığını sorar. Kapıyı açan kişi, üç kişinin yaşadığını söyler. Gibson, kişilerin yaşlarını sorduğunda ise, yaşlarının çarpımının 225, toplamlarının ise evin kapı numarası olduğu söylendi. Gibson tam oradan ayrılmak üzereyken polis memuru Horse "Sor bakalım kadının yaşı"

kardeşlerinden çok mu büyük-müş" diye bağırdı. Gibson'un bu soruya karşılık aldığı cevap ise "Evet" oldu. Gibson, bunu bilmenin kendisine nasıl bir fayda sağlayacağını bile-miyordu ama Horse, ona, insanların yaşlarını nasıl hesaplayacağını açıkladı. Horse Gibson'a ne açıkladı? Evdeki insanlar kaç yaşındalar?



Önceki Soruların Cevabı

Hangi Kartlar?

Bu sorunun doğru cevabı, bir yüzünde çember olan kartın diğer yüzü sarıdır, diye belirtilen kurala uyulup uyulmadığını kontrol etmektir. Bu kurala uyulup uyulmadığını kontrol etmek içinse kırmızı kart ve yüzünde çember olan kartı çevirmek gerek. Kırmızın öteki yüzünde çember olması kurala aykırı olur. Çemberin ise arka yüzünün sarı olduğundan emin olmak gerekiyor. Sarının arkasında zaten çember olması lazım, kare ile alakalı bir kural olmadığından onu çevirmeye gerek yoktur.

Kaç fil ve devekuşu vardır?

$58 \div 2 = 29$ (toplam hayvan sayısı)
Fillerin toplamına x dersek $29 - x$ devekuşu sayısını verir.
 $4x + 2(29 - x) = 84$ (Fillerin dört, devekuşlarının ikişer ayağı vardır)
 $4x + 58 - 2x = 84$
 $2x = 26$
 $x = 13$ (13 fil, 16 devekuşu vardır)

Yaşlı kral, iki oğlundan hangisine krallığını bırakacağını belirlemek için ikisine de bir görev vermeye karar veriyor. Çocuklarına, kimin atı tepedeki kiliseye en son ulaşırsa krallığı ona bırakacağını söylüyor. Bunun üzerine küçük oğlu, ata atlayıp dört nala kiliseye gidiyor. Kral, verdiği sözü tutup, krallığını küçük oğluna bırakıyor. Neden?



Meryem Uzerli
FLO

Yeni Horoz Cüzdan

Yurtiçi Taşımacılık Ön Ödemeli Gönderim Sistemi

Teklif AL
www.horoz.com.tr



Müşterinin
Hizmet Talebi
Oluşur



E-Sözleşme ile
Horoz Cüzdan
Hesabı Açılır



Müşteri
Horoz Cüzdan
Avantajlarından
faydalanmaya başlar



Etkin Operasyon
Süreçleri



Optimum Teslim
Süreleri



En Uygun Satış
Fiyatı



HORUZ
CÜZDAN

Horoz Cüzdan Kapsamı Nedir ?



Türkiye 'nin Her Yerine...

Yaygın operasyon ağı ile
81 ilden çıkıp 81 ile
dağıtım ve teslimat yapıyoruz



Verimliyiz Çünkü...

Müşterilerimizin tüm taleplerinde süreç ve
kalite yönetimi kullanıyor. İsteklere en
kısa sürede cevap verebiliyoruz.



Yılların Operasyon Tecrübesi...

Etkin operasyon tecrübesi ile
kusursuz işler yönetiyoruz.

Her Bütçeye Uygun Horoz Cüzdan Paketleri

HORUZ
CÜZDAN

