

SYKONSEPT

İki Ayda Bir Yayınlanır.

YIL: 4 SAYI: 19 OCAK-ŞUBAT 2008



Yeni Yılda, Yeni Umutlar

4 YAŞINA BASTIK...

Yıllar önce yayıncılık dünyasında önemli konumlarda olan bir dostumuz: "Herhangi bir dergiyi elime aldığımda o dergi veya bültende onu çıkaran şirketin sahibinin veya yöneticilerinin ikiden fazla resmi varsa, ben o dergiye ya da bültene daha fazla bakmam" demişti.

Doğrusu bu değerlendirmesinde haksızda değildi. Çünkü ülkemizde kurumsal anlamda yapılan yayınların veya daha doğru bir ifadeyle yayın denemelerinin sadece o kurumun başındakilerin birer resmi geçit alanı haline dönüştüğünü görünce bu değerlendirmeye haksızdır diyememiştik. Üstelik bir kaç sayı çıktıktan sonra içerik olarak uzun vadeli olmaya yönelik güçlü bir kapasiteyi de içermediği gözlemlenen bu tarz yayınların yayınına son vermesi açıkçası kaçınılmaz oluyor. Halbuki, bundan tam üç yıl önce böylesi bir yayının organını tasarlarken en başta kalıcı olmayı ve uzun soluklu bir koşunun temsilcisi olmayı hedeflemiştik. Bu hedefi belirlerken de elinizdeki SYKONSEPT'in temel hedefinin SYK Gümrük Müşavirliği'nin vizyonunu kamuoyuna yansıtmak olması gerektiğinin altını çizmiştik. Bunun da ötesinde iş dünyasının ve mensubu olduğu lojistik sektörünün gerçeklerini yansıtmayı da bu hedeflerin arasında koymuştuk.

Bunları yaparken de dünya ve ülke sorunlarına duyarsız ve ilgisiz kalmadan ama politik çekişme ve çatışmaların uzağında kalarak analizler yapmayı ve bunları sayfalarımıza taşımayı amaçlamıştık. Bütün bunlara o gün itibarıyla yola çıkarken ne oranda ulaşımaya çalıştığımızı bilemiyorduk. Ancak geride bıraktığımız aylar ve yıllar bu noktadaki düşüncemizin ve uygulamamızın doğruluğunu bize kanıtlamış bulunuyor.

Evet, elinizdeki bu 19. sayılı iki ayda bir çıkan yayının olmak bağlamında henüz kalıcı mıyız onu bilemeyiz ama uzun soluklu olduğumuzu ispatlamış bulunuyoruz. Şirketlerin de eğer kurumsallaşmış bir idari yapıya ve toplumun güncelliğine uyarlanmış zihinsel arka plana sahiplerse, bu tarz işleri başarıyla katarabileceklerinin tipik bir örneği durumunda SYKONSEPT.

Biz bundan sonrasında da aynı anlayışla belki sayfalarımızı daha da artırarak yola devam edeceğiz. Bu küçük ama sahip olduğu vizyon ve misyon bağlamında etkin bir konuma sahip bülten-dergi ile SYK Gümrük Müşavirliği'nin kendi sektöründe hatta özel sektörün tümü içinde altı çizilmesi gereken bir yere sahip olduğunu göstermiş bulunuyoruz.

Bizler sektörümüzde verdiğimiz kaliteli hizmet anlayışına paralel olarak aynı anlayıştan hareketle SYKONSEPT'i siz değerli dostlarıyla buluşturmaya bundan sonra da devam edeceğiz. Bu heyecan içerisinde 4. yaşımızın kıvancını ve sevincini sizlerle paylaşırken, yeni yılınızı da kutlar, 2008'in hepimiz adına daha güzel günler getirmesini dileriz.

Sağlık ve esenlikle...

info@syk.com.tr

Elinizdeki bu 19. sayılı iki ayda bir çıkan yayının olmak bağlamında henüz kalıcı mıyız onu bilemeyiz ama uzun soluklu olduğumuzu ispatlamış bulunuyoruz.

SYK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ

İSTANBUL Acıbadem Cd. Haydar Yücebaşı Sk. No: 17 34718 Kadıköy
Tel: +90 216 330 94 00 Faks: +90 216 330 94 01

BURSA Yalova Yolu 4. Km Buttım Plaza K: 6 16350
Tel: +90 224 211 30 03 Fax: +90 224 211 40 04

<http://www.syk.com.tr> info@syk.com.tr

4444 SYK
DÖRTDÖRTLÜK SYK

SYKONSEPT

YIL: 4 SAYI: 19
İki Ayda Bir Yayınlanır, Ulusal Süreli Yayın.

SYK Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti. adına
İmtiyaz Sahibi: A. Baybars Soyak

Sorumlu Müdür: Mehmet Ali Gökaççı

Adres: Acıbadem Caddesi, Haydar Yücebaşı Sokak,
No: 17 ACIBADEM-KADIKÖY/İSTANBUL
Tel: (0216) 330 94 00

Tasarım: GRAF

Renk Ayrımı ve Baskı:

Dönüşüm Matbaa ve Reklam Hizmetleri.
İnkılap Mh. Küçüksu Cd. No.131
34768 Ümraniye - İstanbul
matbaa@matbaa.org / www.matbaa.org

BANKAMIZ ARTIK BİLGİSAYARIMIZIN TUŞLARINDA

İnternet Bankacılığı, bankacılık hizmetlerinin internet üzerinden sunulduğu bir alternatif dağıtım kanalı. Türkiye'de bugün internet bankacılığı, herhangi bir banka şubesinin size sağlayacağı hizmetlerin hemen hepsinden, dünyanın neresinde olursanız olun, zaman ve mekandan bağımsız olarak çabuk ve kolayca yararlanmanızı sağlıyor. İnternet bankacılığını 24 saat internet erişimine sahip herhangi bir bilgisayar aracılığıyla dünyanın her yerinden kullanmak mümkün. Pek çok faydası olduğu gibi dikkat edilmezse risklerinin olduğu da bir başka gerçek aynı zamanda. İşte Bankalar Birliği'nin bu konudaki tavsiye ve ikazları...

İnternet bankacılığının sağladığı faydalar:

Hızlı ve kesintisiz bankacılık işlemleri, şubeye gitmeden, sıra beklemeden kolay bankacılık işlemleri, görerek ve seçerek bankacılık işlemi yapabilmek, detaylı rapor ve bilgi alabilmek, çok çeşitli bankacılık ürünlerini görerek bu ürünlerden faydalanabilmek, bankacılık işlemlerini çok daha ucuz yapabilmek, işlemlerin banka personeli tarafından dahi görülmemesi nedeniyle gizli ve güvenli bankacılık.

Nelere Dikkat Edilmeli?

- Kimlik ve kişisel finansal bilgilerinizi isteyen e-postalar konusunda dikkatli olun,
- Kişisel bilgilerinizin talep edildiği bu tür e-postaları kesinlikle doldurmayın,
- Bankalar tarafından size verilen müşteri numarası, parola ve şifre bilgilerini üçüncü şahıslarla paylaşmayın,
- Banka ve ticari kurumlardan gelmiş gibi gösterilen ve sizden şifre, kullanıcı adı, müşteri numarası, kredi kartı numarası, kimlik numarası gibi bilgileri talep eden e-postalara itibar etmeyin,
- Bankalar e-posta yoluyla hiç bir şekilde müşterilerin kişisel bilgilerini istememektedir,
- Bankalar, e-posta yoluyla hiç bir şekilde şifre işlemleri yaptırmamaktadır,

- E-postalarda bulunan linkler ile e-postalar içerisinde yönlendirildiğiniz linklere girmeyin,



- Kredi kartınızı kullandığınız ya da kişisel bilgilerinizi yazdığınız bilgisayarın güvenli olmasına dikkat edin, (Kullandığınız web sitesi <http://> yerine <https://> olmalıdır),
- Phishing web sitesi sahtekarlıklarına karşı uyarılmak için bilgisayarınıza İnternet'ten uyarıcı bir web tarayıcısı yükleyebilirsiniz (<http://www.earthlink.net/earthlinktoolbar> İnternet'ten ücretsiz olarak yüklenebilen bir tarayıcıdır),
- Her hesap numaranız için farklı bir şifre belirleyin,
- Banka hesabınızı, kredi kartlarınızı ve banka kartlarının ekstrelerini düzenli kontrol edin, şüpheli gördüğünüz durumlarda bankanız ile irtibata geçin. İnternet tarayıcınızın güncel olduğunu ve tüm güvenlik ayarlarının yüklendiğini kontrol edin. Microsoft Internet Explorer kullanıyorsanız, Microsoft Security ana

sayfasından

<http://www.microsoft.com/security/>den konu ile ilgili özel güvenlik ayarlarını yükleyin.

İnternet bankacılık işlemlerinizi güvenliğinden emin olmadığınız bilgisayarlardan yapmayın. Bu amaçla internet kafe gibi umuma açık yerlerdeki bilgisayarların kullanılmaması tavsiye edilir. Virüs koruma programı ve güvenlik duvarı kullanmayı da ihmal etmeyin

DİKKAT: Çeşitli banka ve finans kurumları tarafından gönderilmiş görünen, acil ve çok önemli konular içeriyormuş gibi duran **sahte** e-postalar gelebilir.

Bu e-postalarda verilen linkler aracılığı ile banka müşterilerinden, **kart bilgileri, kart şifreleri, internet şubesi şifreleri ve kişisel bilgileri** istenmektedir. Bu eylem açık bir dolandırıcılık girişimi olup, kesinlikle bu tür e-postalara yanıt verilmemesi gerekiyor. Bankalar, e-posta yoluyla hiç bir şekilde şifre işlemleri yaptırmamakta ve müşterilerin gizli kişisel bilgilerini istememektedir.



EKONOMİDE 2007

İç ve dış siyasal gerilimlerin birbiri ardına yaşandığı bir yılı geride bırakırken Türkiye ekonomisinin bir fotoğrafını çekmek ve geride kalan yıla bakmak istedik. Fotoğraftan ilk elden yansıyan görüntü Türkiye'nin ekonomisinin yapısal anlamdaki sorunlarını henüz çözemediği ve dolayısıyla da sorunlarıyla mücadelesini sürdürmek zorunda kalacağı yönündeydi. Ancak bu fotoğrafın anlattığı bir başka şey daha vardı. Türkiye ekonomisinin artık eskisi kadar da kırılğan olmadığı.

2007 yılında ekonomide yurtdışında mortgage piyasasında yaşanan sorunlar, petrol fiyatlarındaki yükseliş, yurtdışında ise cumhurbaşkanlığı seçim süreci, genel seçimler, referandum, terör olayları ve Irak'ın kuzeyine sınır ötesi operasyon konuları belirleyici etkenler oldular.

Geçmiş dönemlerden farklı olarak ekonomik kırılğanlığın yaşanmadığı ve Türkiye ekonomisinin daha dirençli hale geldiği bu dönemde büyüme hızının yüzde 5'lik hedefin biraz altında kalması bekleniyor. Ancak Türkiye ekonomisi, beklenenin altında kalsa bile 23 çeyrek dönemdir devam eden büyümesini her şeye rağmen sürdürmüş olacak.

Enflasyonun yüzde 4'lük hedefin üzerinde olmakla birlikte yine de tek haneli çıkması bekleniyor. İhracattaki güçlü artışlara rağmen yüksek seyreden cari açık ise bu yılda kaygılara sebep olan en önemli konu olmaya devam ediyor.

ENFLASYON

2007 yılı genelinde enflasyon tek haneli rakamlarda seyretmeye devam etti. Enflasyon Temmuz ayında üretici fiyatlarında yüzde 2.08'e kadar, TÜFE bazında da yüzde 6.90'a kadar geriledi. Bu yıl Kasım ayında yıllık bazda ÜFE'de yüzde 5.65, TÜFE'de yüzde 8.40 artış kaydedildi. Geçen yıl Kasım ayında bu rakamlar sırasıyla yüzde 11.67 ve yüzde 9.86 olarak gerçekleşmişti. Enflasyon, 2006 yılında ise ÜFE'de yüzde 11.58, tüketicide ise yüzde 9.65 olmuştu.



BÜYÜME HIZI

2002 yılının ilk çeyreğinde başlayan aralıksız büyüme süreci bu yılın üçüncü çeyreğinde hız kesmiş olsa da devam etti. Üçüncü çeyrekte büyüme hızı yüzde 2 ile beklentilerin çok altında kalırken, yılın ilk 9 ayında ise yüzde 3.8 oldu.

23 çeyrektir artan büyüme hızı 2002'de yüzde 7.9, 2003'de 5.9, 2004'de yüzde 9.9, 2005'de yüzde 7.6, 2006'da da yüzde 6.0 olmuştu. Ayrıca bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 6.8, ikinci çeyreğinde ise yüzde 4.1'lik büyüme hızına ulaşılmıştı.

TÜİK verilerine göre Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) cari fiyatlarla yılın ilk 9 ayında 348 milyar 472 milyon dolar (468 milyar 212 milyon YTL) oldu. Geçen yıl GSMH cari fiyatlarla 399 milyar 673 milyon dolar olmuştu.

İSTİHDAM

İşsizlik oranı ise bu yıl Eylül ayı itibarıyla yüzde 9.3 oldu. İşsizlik oranı bu yıl Ocak'ta yüzde 11, Şubat'ta 11.4, Mart'ta 10.4, Nisan'da yüzde 9.8, Mayıs'ta yüzde 8.9, Haziran ve Temmuz aylarında yüzde 8.8, Ağustos'ta yüzde 9.2 idi. İşsizlik oranı geçen yıl sonu itibarıyla yüzde 9.9 olmuştu.

SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi üretiminde geçen yılın Ocak-Ekim döneminde yüzde 5.6 oranında artış görülürken, bu yıl aynı dönemde bu oran yüzde 5.3'lük bir artış oranına ulaşabildi. 2007 yılının 10 ayındaki üretim artışı, madencilik sektöründe yüzde 12, imalat sanayinde yüzde 4.4, elektrik, gaz ve su sektöründe yüzde 9.6 oldu. Geçen yılın tamamında toplam sanayi üretimi yüzde 6 oranında artmıştı. İmalat sanayinde kapasite kullanım oranıysa bu yıl Kasım ayında yüzde 82.6'ya geriledi.

BÜTÇE AÇIĞI

Merkezi yönetim bütçesi 2007 Ocak-Kasım döneminde 9 milyar 715 milyon YTL açık verdi. Bütçe, geçen yılın aynı döneminde 64 milyon YTL fazla vermişti. Bu yıl 11 ayda merkezi yönetim bütçe giderleri 184.4 milyar YTL, merkezi yönetim bütçe gelirleri 174.7 milyar YTL, faiz dışı fazla ise 37.2 milyar YTL olarak gerçekleşti. Geçen yılın tamamında bütçe giderleri 175.3 milyar YTL, bütçe gelirleri 171.3 milyar YTL ve bütçe açığı 3.9 milyar düzeyinde olmuştu. 2006 yılında faiz dışı fazla ise 41.9 milyar YTL idi.





İHRACAT 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

2007 Ocak-Ekim döneminde ihracat 86 milyar 155 milyon dolar, ithalat 137 milyar 36 milyon dolar, dış ticaret açığı 50 milyar 882 milyon dolar, ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 62.9 düzeyinde gerçekleşti. 2006 yılının tamamında ise 85 milyar 142 milyon dolar ihracat, 137 milyar 32 milyon dolar ithalat yapılmış, dış ticaret açığı 51 milyar 892 milyon dolar, ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 62.1 olmuştu.

ÖDEMELER DENGESİ

Merkez Bankası ödemeler dengesi bilançosuna göre bu yıl Ocak-Ekim döneminde cari açık 29 milyar 65 milyon dolara ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde, cari açık 26 milyar 768 milyon dolar idi. Geçen yılın sonunda 32 milyar 864 milyon dolar düzeyinde olan cari açığın, bu yıl sonunda 36.4 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

DÖVİZ REZERVLERİ

2006 yılı sonunda 101 milyar 169 milyon dolar olan Türkiye'nin uluslararası rezervleri, yüzde 15.2 artışla bu yıl kasım ayı sonu itibariyle 116 milyar 548 milyon dolara ulaştı. Merkez Bankası'nın döviz rezervleri ise yüzde 14.4 oranında artarak 7 Aralık'ta 69 milyar 591 milyon dolara yükseldi. Geçen yıl sonunda bankanın döviz rezervleri 60 milyar 845 milyon dolar idi.

İÇ VE DIŞ BORÇ STOĞU

Geçen yıl sonu itibariyle 251.5 milyar YTL olan iç borç stoku, 2007 Ekim sonu itibariyle 257.5 milyar YTL'ye çıktı. Böylece, 10 ayda stoktaki artış yüzde 2.4 olarak gerçekleşti.

2007 Ekim sonu itibariyle iç borç stokunun 251.4 milyar YTL'si tahvil, 6.1 milyar YTL'si bonolardan oluştu.

Türkiye'nin 2006 yılı sonunda 207.8 milyar dolar olan dış borç stoku yüzde 9 artışla, bu yıl haziran sonu itibariyle 226.4 milyar dolara çıktı. Haziran sonu itibariyle dış borç stokunun 41.0 milyar doları kısa vadeli, 185.3 milyar doları da orta ve uzun vadeli borçlardan oluştu.

DÖVİZ-YTL

Geçen yıl sonunda serbest piyasada satış fiyatı 1.4160 YTL olan dolar, 14 Aralık 2007 tarihinde 1.1820 YTL oldu. Euro'nun satış fiyatı ise 2006 yıl sonunda 1.8660 YTL iken, 14 Aralık 2007 tarihinde 1.7110 YTL düzeyinde gerçekleşti. YTL ise geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi aşırı değerli konumunu korumaya devam etti.



FAİZ ORANLARI

2007 yılında devlet iç borçlanma senetlerinin faiz oranları yüzde 15 ile yüzde 22 arasında değişirken, bankaların mevduat faizleri ise yıl sonu itibariyle yüzde 10 ile yüzde 17.50 arasında seyretti. Merkez Bankası faiz oranlarında yıl boyunca temkinli tutum sürdürülürken, Para Politikası Kurulu 13 Aralık'ta yaptığı yılın son toplantısında kısa vadeli faiz oranlarını 0.50-0.75 puan düşürdü.

EMİSYON

Piyasadaki kağıt para miktarı ise yüzde

8 oranında artış ile 14 Aralık 2007 tarihinde 28 milyar 968.3 milyon YTL'ye çıktı. Geçen yıl sonunda piyasadaki banknot miktarı 26 milyar 815.2 milyon YTL düzeyinde bulunuyordu.

ÖZELLEŞTİRME

2007 yılında elde edilen özelleştirme geliri, onay ve imza aşamasında olanlar dahil 7 milyar 754.2 milyon dolar oldu. 2006 yılında ise 8 milyar 96.2 milyon dolar gelir elde edilmişti. Bu yıl içinde yapılan toplam 2 milyar 298.5 milyon dolarlık blok satışlarda Mersin Limanı, Karayolları Genel Müdürlüğü'nün İstanbul Levent'teki arsası ile Emekli Sandığı mülkiyetindeki Bursa Çelik Palas Oteli, THY-USAS (yüzde 64 hissesi) ön plana çıktı. 2007'de gerçekleştirilen tek halka arz ise mayıs ayındaki 1 milyar 838.6 milyon dolarlık Halk Bankası arzı oldu. İMKB'de yapılan satışların toplamı ise 96.2 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Böylece, 2007'de satış devir işlemi tamamlanan özelleştirme uygulamalarından toplam 4 milyar 233.4 milyon dolar gelir elde edildi. İhalesi tamamlanan onay veya sözleşmesi imza aşamasında olan projelerin toplam tutarı 3 milyar 520.8 milyar dolar olurken, bunlar arasında 2 milyar 40 milyon dolarlık satış bedeliyle Petkim en büyük tutarı oluşturuyor. Petkim'i 1 milyar 275 milyon dolarla İzmir Limanı, 195.3 milyon dolarla da Derince Limanı izliyor. Sümer Holding iştiraklerinden NITRO-MAK, Petkim sosyal tesis alanı taşınmaz ihalesi ve İskenderun Limanı ihaleleri ise bu yıl iptal edilen projeler oldu.



İŞ GÖRÜŞMESİ/MÜLAKAT:

O KADAR KOLAY MI?

Günümüzde iş dünyasında başarılı olmanın yolu sadece eğitiminize uygun bir iş pozisyonunu bulmakla bitmiyor. Neredeyse bir ömür boyu devam edecek olan ve adına kariyer denilen bir süreçte belirleyici olan pek çok unsur söz konusu. Bunlardan birisi de iş görüşmesi yani mülakat. Hatta en önemli aşama da denilebilir mülakat için.

İyi geçmesi muhtemel bir mülakatın öncelikli koşulu, tabii ki mülakata hazır olarak gitmektir. Mülakata gittiğiniz firma, başvurduğunuz pozisyon ve firmanın genel politikası hakkında ne kadar çok bilgi sahibi olunursa, uzmanlar o kadar iyi hazırlanmışsınız diyorlar. İyi hazırlanmaktan maksat, mülakatı yapan kişiyi etkileyebilmek ve firmanın başarısına yapacağınız katkıları iyi bir şekilde açıklayabilmek anlamına geliyor. Unutulmamalı ki, genelde sorulmayan ama bütün mülakatların ana teması olan "Neden bu pozisyon için sizi alalım?" sorusunun cevabını doğru vermek mülakatın sonuç olarak başarı veya başarısızlığını belirliyor. Öncelikle bilinmesi gereken kurallardan biri, mülakatı yapan kişiye her zaman tam anlamıyla güvenilmemesi gerektiğidir. Karşınızdaki kişinin, bu konuda yeterli eğitimi olmayabilir ya da yalnızca kötü bir gün geçiriyor olabilir. Bir diğer ihtimal de baskı altında kaldığınızda nasıl davrandığınızı anlayabilmek için size yıldırıcı sorular soruyor olmasıdır. Önemli olan şu ki, bunlar önceden kestirilemez. Bu yüzden mülakatı yapan kişinin doğru sorular sorması beklenmemeli. Bunun yerine, kariyeriniz ve performansınızla ilgili önemli olduğuna inandığınız noktaları, size yöneltilen soruları cevaplarken



doğru yerlerde karşdakine iletmek gerekir. Bunu yapabilmek için de söylemeyi istediğiniz noktaları mülakata gitmeden önce kafanızda oluşturmanız size yarar sağlayacaktır. Nasıl mı?

Bir mülakatta sorulması muhtemel sorular

İşe başladıktan sonra başarıya ulaşmış olmanın kriterleri nelerdir? Bu soruyu cevaplamak için, iş ilanında yazılı olan görevleri, istenilen kişisel özellikleri, firmanın amaçlarını ve hedeflerini iyice öğrenmiş olmak gerekir. Firmanın istenilen hedeflere ulaşmasında sizin ne gibi bir katkınızı olabileceğini düşünmeniz ve somut örnekler bulmanız da. Mülakatı yapan kişi bu noktada çok büyük ihtimalle sizin ne gibi işler yaptığınızı ve ne tip sorumluluklar üstlendiğinizi değil; gelecekte kendi firması için ne yapmayı planlayabileceğinizi öğrenmek istemektedir.

Ne kadar süre bu işte çalışmayı düşünüyorsunuz?

Kesin emin olmadıkça belirli bir zaman sınırlaması içine girmemek gerekir. Zaman belirtmek yerine, yapacağınız işi tam öğrenene, bu konuda yeterli tecrübe sahibi olana kadar çalışmak istediğinizi, sonrasında da firma içinde bir üst konuma terfi etmeyi ümit ettiğinizi belirtmek daha yararlı olacaktır. Soruyu cevapladıktan sonra, mülakatı yapan kişiye, onların sizle ne kadar çalışmayı düşündüğünü de sorabilirsiniz.

Baskı ve stresin üstesinden gelebiliyor musunuz?

Pek çok kişi stres altında çalışabilirim cevabını verir. Bu kişilerden farkınız sizin daha önceki işinizde stres altında bulunduğunuz bir durumda çıkardığınız başarılı bir işinizi örnek vaka olarak sunmanız olabilir. Sadece stres altında çalışırım demek yerine bunu kariyerinizdeki bir başarıyla örnekleyerek anlatmak çok daha faydalı olacaktır.

Eğitim tercihinize yönelik bir soru geldiğinde...

Eğitiminizi hangi alanda yapmayı tercih ettiğiniz ve niçin bu alanı seçtiğiniz muhtemel bir mülakat sorusudur.



Cevaplar sizi hedefleri olmayan ve karar almakta güçlük çeken bir kişi durumuna düşürmemeli. Böylesi bir soruya verilmesi gereken cevap, branşınızdan hoşlandığınız ve bunun sizin ilgi alanınız olduğu olmalıdır.

Sormak istediğiniz bir soru var mı?

Bu soruya sıklıkla verilen cevap 'Hayır' olmaktadır. Hayır, yanlış cevap olmakla kalmaz; firma hakkında bilgi alma fırsatını kaçırmaya da neden olur. Aynı zamanda başvurduğunuz işe ve firmaya karşı hiçbir heyecan, istek veya ilgi içermeyen pasif bir tutuma da işaret eder. Oysa mülakatı yapan kişi, sizin işe olan ilginizi, yaratıcılığınızı ve hevesinizi, soracağınız sorularla değerlendirebilir. Mutlaka 'Evet' deyin ve daha önceden kafanızda hazırlamış olduğunuz firmaya yönelik soruları mantıklı bir silsile içinde sorun.

Son işinizde en çok hoşunuza gitmeyen nokta neydi?

Bu sorunun amacı, müracaat ettiğiniz pozisyonun sizi tatmin edip etmeyeceğini anlamaktır. Eğer daha önceki işinizden memnun olmamışsanız,



benzer bir durum söz konusu olduğunda, yine memnun olmayacaksınız. Bu soruyu cevaplarırken unutulmaması gereken esas nokta, eski iş arkadaşlarınızı, yöneticilerinizi ve firma politikasını asla eleştiri konusu yapmamanızdır. Bunun yerine üstlendiğiniz görevler konusundaki rahatsızlığınızı ve huzursuzluğunuzu örneklemeniz daha uygun olacaktır. Sorunları kişisel bazda değil, şirket ve yönetim politikaları bazında dile getirmek gerekir.

Bu işe başvurmanızda etkili olan nedenler nelerdir?

Bu noktada işin size kazandıracığı tecrübe, eğitim olanakları ve gelecekte kariyerinize olan katkılarından bahsetmek en doğrusu olur. Maaş, yurtdışında çalışabilme imkanı veya seyahat olanakları gibi tamamiyle kişisel çıkar sağlayabilecek noktalara girmek daha iyi olur.

Mülakattaki bir diğer noktada mülakatı yapan kişi ile aranızdaki sözsüz iletişimidir. Kafanızda oluşturduğunuz cevapları vermeye hazırlanırken, mülakatı yapan kişi, bu

arada sizin giyiniş tarzınızdan, oturuşunuzdan, gülüşünüzden ya da gergin bakışlarınızdan sizin hakkınızda belli düşüncelere sahip olabilir. Bu tarz konulara ilk dakikadan itibaren dikkat edilmesi gerekir. Sözsüz iletişim yapılan araştırmalara göre

mülakatin başarısında % 50 oranında etkili oluyor.

Sözsüz iletişim sürecindeki önemli noktalar:

Tokalaşma

Tokalaşma sözsüz iletişimin başlangıcını oluşturur ve mülakatı yapacak olan kişiyle ilk karşılaşılan andır. Sağlam bir tokalaşma, sözsüz iletişimin ilk sınavının başarıyla verilmesi anlamına

gelir. Uzatılan el çekingen bir tavırla değil; kendinden emin bir tavırla karşılanmalıdır.

Duruş

Dik durmak da sözsüz iletişim açısından önem arzeder. Kamburu çıkmış bir oturuş, karşıdakine yorgun, tembel ve bakımsız izlenimini verebilir. Oysa dik bir duruş, hem kendinizden emin olduğunuzun karşındakine iletimi hem de isteklilik ve hevesi ifade eder.

Göz teması

Mülakatı yapan kişi ile özellikle o konuşurken göz teması kurulması gerekir. Bu sürekli bir bakış olmamalıdır. Ancak



sürekli de etrafa bakılmamalıdır. Ortalama bir davranış biçimini yakalamakta fayda var.

Mimikler

Mimikler diyalog sırasında genellikle bilinçsizce kullanılan sözsüz iletişim öğeleridir ve fazla kullanıldıklarında konuya olan ilgiyi ve dikkati dağıtılabirler. Konuşurken yüzünüzle, sandalyenizle veya saçınızla oynamamak gerekir. Telefon ile konuştuğunuzda kendinizi aynadan seyredin ve aynada yaptığınız mimikleri mülakat esnasında yapmanızın çok yüksek bir ihtimal olduğunu unutmayın. Olumsuz imaj verecek mimiklerden mutlaka kaçının.

Sonuç olarak, mülakata hazır olarak gitmek önemlidir; fakat ondan daha önemli ve şart olanı söylemek istediklerinizi ister sözlü, isterse sözsüz iletişim bağlamında olsun karşı tarafa nasıl ilettiğinizdir.

İyi şanslar...

ENERJİ: KÜRESEL BİR SORUN

Endüstri devriminin başlaması ve tüm dünyayı kapsama alanına almasından bu yana enerji hem ekonominin hem de siyasetin ana belirleyicisi olmaya devam ediyor. Her geçen gün biraz daha büyüyen enerji sektörü aynı zamanda yararlanmasını bilenler için çok büyük fırsatları da sunuyor.

2007 yılı yükselen petrol fiyatları, İran ile A.B.D.'leri arasındaki siyasal kriz ve savaş ihtimali, Ortadoğu'da yaşanan akıbeti belirsiz gelişmeler ve birbiri ardına devreye giren petrol ve doğalgaz boru hatları dolayısıyla enerji sorununun gündemin başında yer aldığı bir sene oldu.

Enerji Şirketleri Zirvedeydi

Geride bırakmakta olduğumuz yılda 5 petrol şirketi ciroları ve karlılıkları itibarıyla dünyanın en büyük ilk 10 şirketi arasında yer aldılar. Ciro bazında Exxon Mobil, Royal/Dutch Shell, BP, Chevron ve Mobil ilk 5'e giren şirketler oldular. Bu listeye önümüzdeki dönemde son yıllarda sergilediği performansı ile Rus Gazprom da girmeye aday. Petrol şirketlerinin bu performansı sağlamlasında 2003 yılında başlayan Irak Savaşı ve ardından yaşanan gelişmeler en büyük etken oldu.

Daha Fazla Enerjiye İhtiyaç Var

Önümüzdeki 25 yıllık zaman diliminde küresel ölçekte en fazla yatırım ihtiyacı



duyulacak alan enerji sektörü olacak. Söz konusu 25 yılda küresel ölçekte 16 trilyon dolarlık bir yatırıma ihtiyaç duyulacağı tahmin ediliyor. Bu yatırımın en azından 10 trilyonluk kısmı elektrik üretimi ve dağıtım alanına olacak. Bu süreçte Türkiye'nin yıllık bazda 3 milyar dolarlık enerji yatırıma ihtiyacı olacağı tahmin ediliyor.

Yeni Bir Mücadele Alanı: Doğalgaz

Kömür ve petrolün yanısıra son dönemde enerji sektöründe doğalgaz da kayda değer bir yer işgal etmeye başladı. Doğalgaz alanında dünyada liderlik Ortadoğu'daki ülkelerin elinde. Onları sahip olduğu önemli miktardaki rezervle Rusya izliyor. Ortadoğu ülkeleri dünyadaki mevcut doğalgaz rezervlerinin yüzde 41'ine sahip durumda. Ardından yüzde 14'lük oranlarla Afrika ve Asya Pasifik ülkeleri onları izliyor. Rusya ise tek başına halihazırdaki rezervlerin yüzde 5'ine sahip bulunuyor.

Petrolde Ortadoğu'nun Rakibi Yok

Mevcut enerji kaynakları içinde en hayati öneme sahip olanı kuşkusuz ki, petrol. Son

dönemde yaşanan savaşlara ve siyasal gelişmelere bakıldığında Ortadoğu ve bu bölgedeki petrol, söz konusu yeraltı zenginliğinin önemini açıkça ortaya koyuyor. Petrol kaynaklarının yüzde 61'ine sahip durumdaki Ortadoğu bu özelliği nedeniyle önümüzdeki on yıllarda da benzer gelişmelere sahne olacak gibi görünüyor. Tabii ki bunun bugüne değin olduğu gibi bundan sonraki süreçte Türkiye'ye yönelik önemli yansımaları da olacak. Petrol kaynakları açısından Ortadoğu'nun ardından yüzde 12 ile Avrupa-Avrasya yüzde 10 ile Afrika ve yüzde 9'luk oranla Güney Amerika geliyor.

Türkiye Enerji Yollarının Kavşağında...

Enerjinin günümüz dünyasının ve mevcut küresel sistemin var olabilmesi için olmazsa olmazların en başında geliyor. Bu durum önümüzdeki zaman diliminde de değişeceği benzemiyor. Bu bağlamda Ortadoğu ve Orta Asya ile hem sosyal, kültürel ve dini bağları olan hem de bu coğrafyalarla içiçe konumdaki Türkiye'nin önemi ve değeri son yıllarda daha da artmış görünüyor. Ve hiç şüphesiz ki, bundan sonra da artacak. Bu durum bazı risklerin ve sorunların yaşanması ihtimalini içerse de, aynı zamanda pek çok fırsatı da Türkiye'nin ayağına getiriyor.



ÇOK ESKİ BİR KOMŞU: RUSYA FEDERASYONU



Yaklaşık 800 yıl önce steplerde yükselmeye başlayan küçük bir devlet 18. yüzyıla gelindiğinde Avrupa'nın güçlü imparatorluklarından biri haline gelmişti bile. 1917 yılında dünya tarihinin gördüğü en büyük devrimlerden birine imza atan bu ülke şimdilerdeyse küresel kapitalist sistemin etkin aktörlerinden biri olma yolunda ilerliyor. Bizimse kimi zaman savaş yoluyla kimi zamansa ticaretle yakın mesai içinde olduğumuz bir devlet, Rusya Federasyonu.

Tarih

1 2. yüzyılda steplerde küçük bir beylik konumunda bulunan Rusya bölgesinde güçlü bir devletin olmaması ve dağınık konumdaki göçebe toplulukları sayesinde genişleyerek 16. yüzyılda bölgesel bir güç haline geldi. 19. yüzyılda Avrupa ve Dünya siyasetinde söz sahibi konuma gelen Rusya, 1917 yılında yaşanan Bolşevik devrimiyle yeni bir sürecin kapılarını açan ülke oldu. İkinci Dünya Savaşı sonrasında iki kutuplu dünyasında önemli bir rol üstlenen Sovyetler Birliği'nin 1991 yılında dağılması sonrasında ülke Rusya Federasyonu adını aldı. Bu yeni dönemde sahip olduğu doğal kaynaklar ve komünist yönetim döneminden devralınan sanayi sayesinde Rusya kapitalist dünyada söz sahibi olma mücadelesine girişti.



Rusya Federasyonu günümüzde hızla gelişen ekonomisi ile dünyada yeniden etkin olabilmenin yollarını arıyor. Bunu yaparken de geçmiş günlerdekine aksine artık silahlı gücünü, kıtalar arası füzeleri kullanmanın yerine ekonominin gereklerini yerine getirerek ilerlemeyi tercih etmiş bulunuyor.

Rusya'da Ekonomi

Rus ekonomisi son yıllarda dünyanın en hızlı büyüyen ve gelişen ekonomilerinden biri durumunda. Türkiye ile uzun tarihi geçmişi olan ve köklü ilişkilere sahip durumdaki Rusya, bu yönü itibarıyla Türkiye için çeşitli imkanlar sunuyor. Türkiye'nin doğalgaz ihtiyacının önemli bir bölümünü

karşılıdığı Rusya Federasyonu'nun yıllık ihracatı 317 milyar dolar, ithalatı ise 171 milyar dolar. Rusya'nın ticari fazlası 146 milyar dolara denk geliyor.

Rusya'nın ihracatında ilk 3 sırayı Hollanda, Almanya ve Çin alırken Türkiye'de % 4.5'lük bir oranla önemli bir paya sahip bulunuyor. Rusya'nın ithalat yaptığı ülkeler arasında Almanya, Ukrayna, Çin ve Japonya ilk sıraları paylaşıyorlar.

Türkiye Rusya'dan doğalgaz, petrol ürünleri, kimyasallar, demir çelik ve taş kömürü alırken, makine ekipmanları, ilaç, şeker, meyve ve sebze ile tekstil ürünleri



ihraç ediyor. Ayrıca Türk inşaat firmaları Rusya Federasyonunda yaygın bir şekilde hizmet veriyorlar.

KİMLİK KARTI

Resmi adı	: Rusya Federasyonu
Başkenti	: Moskova
Para birimi	: Ruble (1 USD = 27.2 Ruble)
Enflasyon	: % 9.8
İşsizlik oranı	: % 6
GSYİH	: 1.723 trilyon USD.
Kişi başı gelir	: 12 000 USD.

ÖNEMLİ TELEFONLAR:

Rusya Fed. Büyükelçiliği (Ankara):	0312 439.21.22
Rusya Fed. Başkonsolosluğu (İstanbul):	0212 292.51.01/02
Rusya Fed. Başkonsolosluğu (Trabzon):	0462 326.26.00
Türkiye Cum. Büyükelçiliği (Moskova):	00 9 495.956. 55.95
Türkiye-Rusya İş Konseyi (TUSKON):	0212 368.81.10



KİM ONA HAYIR DİYEBİLİR !

Çikolatalı, meyveli. Yaş olanı mozaiği, batonu derken pastalar damak zevkimizin vazgeçilmezlerinin başında geliyor. Elbette pastaların kutlamaların da vazgeçilmezleri olması onlara sosyal bir boyut da kazandırıyor

Birbirinden ilginç ve etkileyici görünüşleriyle pastalar kimin ilgisi çekmez ki. Ve kimin iştahını kabartmaz ki. Fazla kaçırıldığında kilo almaktan diyabete ve kolestrole değin pek çok konuda sorunlar yaşanmasına da yol açabilen pasta her şeye rağmen vazgeçilemez bir güzellik. Pasta açıkça söylemek gerekirse sadece bir yiyecek türü de değil. Aynı zamanda biçimine ve yapılış amacına göre sosyal bir nitelikte taşır pastalar. Doğumgünlerinde, düğünlerde herhangi bir kutlamada o günün mana ve önemine göre bir pasta hazır edilir. Açıkçası onun olmadığı kutlamaların kutlamadan kabul edilmesi de mümkün değildir.

Hal böyle olunca sosyal bir işleve sahip bu yiyeceğin ne olduğuna ve nasıl bu konuma geldiğine bakalım dedik. Pastanın ana maddesi olan ve kek olarak tanımladığımız pişirilmiş hamur var olalı beri aslında pasta denilen yiyecek türü de bir şekilde varolagelmiş. Pastanın ana maddesi olan keki ekmekten ayırtıran özellik onun pişirilme sürecinde yaşanan gelişmeler olmuş. Ekmeğin pişirilme sürecinde unun şeker ya da bal ile karıştırılarak tatlı hale getirilmesi ve daha sonrasında işin içine yumurtanın da girmesi ortaya bildiğimiz ekmekten daha farklı bir ürünün çıkmasını sağlamış. İskandinav dillerinden geldiği tahmin edilen "cake" kelimesiyle tanımlanan bu yeni tür ekmek her ülkede kendi lisanıyla tanımlanır olmuş. Bu yerel özellik zaman içinde sadece onun adıyla sınırlı kalmayıp

içeriğine de yansımış. Her ülkenin mutfağının özelliklerine göre kekin içeriği değişmiş ve gelişmiş. 16. yüzyıldan itibaren ilk kez İsviçre'de kekin süt, bal, meyve ve daha sonraları kakaonun da işin içine girmesiyle hazırlanan soslarla bezenmesi bugünkü anlamda pastanın da ortaya çıkışına yol açmış. Bu ilginç renk ve tatlarla sahip kekler bir müddet sonra tüm Avrupa kıtasına yayılarak kutlamaların ve eğlencelerin değişmez unsuru haline gelmiş. 19. yüzyılın ortalarından itibaren gelişen teknolojiye bağlı olarak kimsiyal koruyucuların kullanılmaya başlanması pastanın daha uzun süre dayanmasını sağlamış. Bu da pastaların evlerden ya da özel mekanların mutfağından çıkarak herkes için üretilebilir hale gelmesini sağlamış. Bu gelişme pastaların her zevke ve beğeniye göre biçim almasına, şekillenmesine de yol açmış. Bir başka deyişle endüstriyel alandaki gelişme pastanın herkes için hayatın her alanına girmesini sağlamış.



Bizim ülkemize de Tanzimat sonrası başlayan Batılılaşma bağlamında gelmiş pasta. Önce saraya ve zenginlerin konaklarına. Sonrasında tüm halkın sofralarına.



İlginç olan bir başka noktada bu işin ustalığını daha ilk zamanlardan itibaren Anadolu gençlerin öğrenmesi; pastacılığın bilhassa Rizeliler ve Kastamonuluların tekelindeki bir sektör halini almasını sağlamış. Günümüzde artık hayatın her alanına girmiş ve kutlamaların baş köşesine kurulmuş bulunan pastanın ilk elden sosyal ortama göre farklı adlarla anıldığını görmekteyiz. Doğumgünü pastası, düğün pastası, nişan pastası gibi. Ancak pastaları esas ayırtıran özellikse, yapımında kullanılan malzemeye bağlı olarak ortaya çıkan niteliksel farkta. Daha açık söylemek gerekirse damağımızda bıraktığı tatta, gözümüzde bıraktığı estetik güzellikte. Yaş pasta, Çikolatalı pasta, Kakaolu pasta, Meyveli pasta, Krokanlı pasta, Mozaik pasta gibi.

CV NEDİR?

Curriculum Vitae. Latince olup, hayat hikayesi ya da özgeçmiş gibi anlamlara geliyor. Ama bizlerin hayatında çok daha fazla bir öneme sahip. Çünkü günümüz iş dünyasında gireceğimiz bir iş, başlayacağımız kariyer hep adına kısaca CV dediğimiz özgeçmiş dökümümüzün içeriğine ve oluşturacağı etkiye bağlı. O yüzden de yazılması ve hazırlanması ayrıca bir dikkat gerektiriyor.

CV profesyonel iş yaşamında, part-time, full-time ve dönemsel iş ve staj başvurularında kullandığımız ve bizi mülakat denilen sürece taşıyacak olan ve özgeçmiş bilgilerimizi içeren bir belgedir.

- * 'Bizim için neler yapabilir?'
- * 'Bilgi ve yetenekleri nelerdir?'
- * 'Kişisel özellikleri, değerleri nelerdir?'
- * 'Özellikleri için gerektirdiği özellikler mi?'

Özgeçmişin bu tür sorulara cevap verebiliyor nitelikte olması gerekir.

Kısacası, özgeçmiş işverenlere;

- 'Ben bu işi yapabilirim.'
- 'Ben bu işi istiyorum.'
- 'Ben bu işe ve firmaya uyum

sağlayabilirim' mesajlarını verebilmelidir.

O zamanda nasıl yazılacağı önem kazanmaktadır.

CV yazarken nelerden bahsetmeli?

Kişisel Bilgiler: İsim, soyadı, adres, telefon, e-mail, doğum tarihi gibi bilgilerden oluşur.

Kariyer Hedefi: Kısa ve öz bir şekilde kariyer hedefinizi, istediğiniz işin niteliklerini tanımladığınız alandır.

Profesyonel Deneyim (İş Deneyimi):

Yeni mezun değilseniz yani yeterli iş deneyiminiz varsa ilk olarak en önemli madde olan iş deneyiminin yazılması daha iyi olabilir. Fakat iş deneyiminiz az, yeni mezun veya öğrenci iseniz önce öğrenim bölümünü daha sonra ise yaptığınız stajlarla beraber iş deneyimi bölümünü yazmanız daha iyi olur. En son iş deneyiminizden başlayarak tüm iş deneyimlerinizi, söz konusu işlerinizdeki sorumluluk ve başarılarınızı belirterek yazacağınız alandır. Burada önemli olan tarihler arasında tutarsızlık olmaması, sorumlulukların öz olarak yansıtılabilmesidir.

Eğitim: En son eğitim bilgilerinizden başlayarak, bu konudaki kariyerinizi belirteceğiniz alandır.

İşle İlgili Beceriler: İş yaşamınızda önemli olabileceğini düşündüğünüz teknik ve teknik olmayan bilgi ve becerilerinizi içerir. Bilgisayar ve yabancı dil bilgisi, teknik bilgi ve beceriler burada yer alabilecek bilgilerdir. İlgi alanları, ödüller, gönüllü faaliyetler, yayınlanmış eserler gibi bilgiler başvuru alan iş ya da kariyer hedefleri açısından önem taşıyorsa bahsedilmelidir.



Referanslar: İsteğe bağlı olarak yer alacak bir bölümdür. Belirtilecek bir referans varsa yazılmalı yoksa bu alan özgeçmişte yer almamalıdır. Referans olarak belirtilecek kişilerin daha önce birlikte çalışılmış kişiler olması tercih edilmelidir. Aynı zamanda, referans olarak belirtilen bu kişilerin önceden izinlerinin alınmış olması da oldukça önemlidir.

CV yazarken dikkat edilecek hususlar:

- Olumlu olun.
- Başvurduğunuz pozisyon ya da kariyer hedefinizle ilgili olmayan özelliklerinizden bahsetmeyin.
- İlgili alanlarınız, gönüllü çalışmalarınız gibi faaliyetlerinize başvurduğunuz işle çok alakalı olmadıkça yer vermeyin.
- CV'nizin kendi içinde tutarlı olmasına çok dikkat edin. Önemli başarılarınızın üstünde durun.
- Eğer 3.0'ın üzerindeyse GNO'nuzu mutlaka ekleyin.
- Özgeçmişin size işi değil görüşmeyi sağladığını unutmayın.



Bunları biliyor muydunuz?

- SYK'nın tüm işlemlerinin %80'i dijital ortamlarda gerçekleştirdiğini, böylelikle; kağıt tüketimini ve atık miktarını azalttığını,



- SYK'nın tüm platformlarda tüm paydaşlarını doğal kaynakların kullanımı konusunda uyarma gayreti içinde olduğunu,
 - SYK'nın düzenli olarak, çalışan ve müşteri memnuniyetini ölçtüğünü ve uygulamaları iyileştirmek için harekete geçtiğini,
 - SYK'nın kurumsal sosyal sorumluluklarını yerine getirmek için her yıl bütçe ayırdığını,
 - SYK'nın çalışanlarından oluşan gönüllü gruplar ile sosyal sorumluluk projeleri planladığını ve uyguladığını,
 - SYK'nın çevre konularına dikkat çekmek için çalışanlarına bilinçlendirme seminerleri düzenlediğini,
- SYK'nın Türkiye'nin ağaçlandırma faaliyetlerine katkıda bulunduğunu,
 - SYK'nın Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği içinde eğitimi destekleyen faaliyetlere katkıda bulunduğunu,
 - SYK'da kullanılan kağıtların geri dönüşümünün sağlandığını,
 - SYK'nın doğal kaynakların kullanımını azaltmak için tasarruf programları uyguladığını,
- Ve burada sayamadığımız pek çok faaliyet ile **geleceğe daha iyi bir dünya bırakmak** için çalıştığını,

biliyor muydunuz?



www.syk.com.tr