

paylaşım

KARTONSAN A.Ş. HABER BÜLTENİ EKİM'03



Kartonsan'da

ihracat

'03

Dünya Tek Pazar

Mehmet Talu Uray

S. 1

LPG Doğalgaz Dönüşüm Projesi

Haluk İber

S. 3



Kısa Kısa

Kartonsan'dan Haberler...

S. 4

Şirketimizde İhracat

Tuncay Başer

S. 6

İhracatın Önemi

Kemal Özkırım

S. 10



Kartonsan - Korimpeks İlişkisi

S. 12

İçimizden Biri

Fatili Arslanoğlu

S. 14

Ropörtaj

Özcan Sinangin ile...

S. 15

İlk Yardım

Güneş yanıkları

S. 16



Dünya'dan

Bush Afrika güneşinde neden bunalmadı.

S. 17

Bir Yaz Gecesi

Kaya Sarıcalı

S. 19

Bulmaca

S. 20

Mehmet Talu Uray
Genel Müdür



Dünya tek pazar...

21. yüzyılın küreselleşen pazar koşullarında kuruluşlar dünya pazarna yönelmekte, global dünyada ulusal ticaretin yerini uluslararası ticaret almaktadır. Bu bağlamda, ulusal pazar da uluslararası pazara dönüşmekte ve ulusal rekabet yerini uluslararası rekabete bırakmaktadır. Yaşanan değişim süreci ile yönetim sistemleri yeniden biçimlenmekte, verimlilik, maliyet yönetimi, kalite, çevreye ve çalışana saygı kavramları gelişmeyi doğrudan etkileyen unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Büyüyen pazarlardaki yoğun rekabet ortamında, kaynaklarını en verimli şekilde kullanan, teknolojisini geliştiren ve dünya pazarı için üretim anlayışını benimseyen kuruluşlar varlıklarını ve gelişimlerini devam ettirmektedir.

Kartonsan, 2002 yılında ülkemizin ilk 500 sanayi kuruluşu içinde 180. sıraya yükselerek iç pazardaki sorumluluğunu yerine getirmenin mutluluğunu yaşarken, ufkunu dünya pazarlarına doğru genişletmektedir. Gerek Türkiye'de gerekse dünyada yaşanan hızlı değişim ve değişen koşullar, çoğu sanayi kuruluşunun üretim hayatından çekilmesine neden olurken Kartonsan, geleceğini dünyanın tek pazar olduğu gerçeği ile planlanmakta, üretim kalitesi ve yönetim anlayışı ile dünya markası olmayı hedeflemektedir.

Bu amaç için yapılan çalışmalarda paylaşılan heyecan ve katılım nedeni ile tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.

YENİ YAYIN KURULU'NDAN

MERHABA !



*P*aylaşım Dergisi'nin ikinci sayısına, yeni Yayın Kurulu'nun ilk dergisine hoş geldiniz.

Geçmişte olduğu gibi, şimdiki amacımız da, böyle bir dergi yoluyla, SİZ'leri ve BİZ'leri ortak bir platformda buluşturabilmek. Kimbilir, elinizdekine benzer bir yayın, Kartonsan kurumsallığının yapı taşlarından biri olmayı hedefleyebilir, bir gün.

İşte bu yüzden, katkılara ihtiyacımız var. Yazılarınız, öneri ve görüşleriniz bize güç verecektir. Bu gücün, dolaylı da olsa, eninde sonunda ve bir şekilde size döneceğini unutmayınız. Her türlü tarih bilincinin "yazı" ile varolabildiği gerçeğiyle, keyifli bir "Paylaşım" diliyoruz.

Yayın Kurulu

YENİ YÖNETİM KURULU ÜYEMİZ

Ufuk Şaka



1955 yılında doğdu. Pertevniyal Lisesi'ni bitirdi. Kimya Mühendislik Lisans ve Endüstri Mühendislik Master öğrenimlerini İstanbul Teknik Üniversitesi'nde tamamladı. Değişim Yönetimi konulu Doktora çalışması tez aşamasındadır. Erksan Holding ve SEKA'da Genel Müdür Yardımcısı, Yibitaş Kraft A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi, Meteksan A.Ş.'de Değişim Koordinatörü, Ege Vitrifiye A.Ş. ve MGH Danışmanlık ve Dış Ticaret A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yaptı. Ufuk Şaka halen, bir TÜBİTAK kuruluşu olan BİTAV (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Vakfı) ile proje ortağı olarak KOBİ'lere yönelik Dış Ticaret Pazar Araştırma, Yönetim Geliştirme ve Değişim Yönetimi projelerinde danışmanlık hizmetleri vermektedir. Bir süre TMMOB Genel Sekreter Vekili olarak da görev yapan Ufuk Şaka, TMMOB Makine Mühendisleri Odası'nca iki yılda bir düzenlenen ve 2002 yılında dördüncüsü gerçekleştirilen Ulusal Kağıt Sempozyumu Yürütme Kurulu üyesidir. Mesleki konularda yazılmış çeşitli bildiri ve makaleleri bulunan Ufuk Şaka, halen Kocaeli'de yayınlanan Özgür Kocaeli gazetesinde haftalık yazılar yazmaktadır. Çok iyi derecede İngilizce bilen Ufuk Şaka iş gereği olarak, ABD, Kanada, İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Hollanda, İsviçre, Avusturya, Çin, Finlandiya, Rusya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Cezayir, Mısır, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan'da bulundu.

1993 yılından bu yana İzmit'te ikamet etmekte olan Ufuk Şaka evli ve bir çocuk babasıdır.

LPG DOĞALGAZ DÖNÜŞÜM PROJESİ TAMAMLANDI

Kartona optik ve baskı özelliklerinin iyileştirilmesi amacıyla uygulanan kuşenin kurutulmasında İnfra Red ve buharlı tünel kurutucular yaygın olarak kullanılmaktadır. Söz konusu ekipmanlarda yakıt kaynağı olarak doğal gaz , elektrik ve işletmemizde 1991 yılından beri olduğu gibi LPG gazı



yakıt olarak kullanılmaktadır. Kurulduğu yıllarda bölgemizde doğalgaz olmaması, LPG yakıtını alternatifsiz kılmıştır.1995 yılında doğal gazın bölgemize gelmesi ile aynı yıl devreye alınan enerji santralimizde üretilmekte olan elektrik ve buhar üretiminde doğal gaz, birincil yakıt olarak kullanılmaya başlanmıştır. Önceleri hem doğal gaz sıkıntısı hem de fiyat avantajı nedeniyle gündemde olmayan LPG sisteminin doğal gaza dönüşümü, zaman içinde LPG fiyatlarındaki yüksek artış oranları ile cazip hale gelmeye başlamıştır. Özellikle 2002 yılından itibaren doğal gaz arzının artması ile bu dönüşüm, öncelikli projemiz haline gelmiştir. Aynı yıl fabrikamız bünyesinde oluşturduğumuz LPG-Doğalgaz dönüşüm proje

grubu ilk çalışmalarına başlamıştır. Proje, 2002 Ekim ayında yapım sorumluluğu EMSA Doğal Gaz Ltd. Şti.'ne, müşavirliği ise Kontrol Ünyon Gözetme A.Ş.'ne ihale edilmiştir. 2002 Ekim ayında başlayan ve işletmelerde ilave bir duruşa neden olmadan periyodik duruş , yılbaşı ve bayram tatillerinde yapılan, proje ekibinin mükemmel koordinasyonundaki çalışmalarla hem KM1 hem de KM2 işletmelerinde 2003 Şubat ayında , mutfakta ise 2003 Mayıs ayında doğal gaz kullanımına başlanmıştır.

Olası doğal gaz kesintilerinde, LPG'nin alternatif yakıt olarak da kullanılabilmesi için kurulmuş olan LPG fakirleştirme ünitesi de 2003 Şubat ayında test edilerek, başarılı bir şekilde kesintisiz geçişle devreye alınmıştır.

Doğal gazın LPG ye göre daha temiz bir gaz olması nedeniyle doğal gaz kullanımının gerçekleşmesiyle birlikte kurutucu performansları olağanüstü artmış ve homojen kurutma nedeniyle karton kalitesinde de iyileşmeler olmuştur. Yaklaşık maliyeti 170.000,-USD. tutan söz konusu proje, kuşe kurutma yakıt giderlerini önemli ölçüde azaltmıştır.

LPG ->Doğal gaz dönüşüm projesi de nice projelerde olduğu gibi emeğin, bilimin ve adanmışlığın meşalesinde bitirilerek yeni ufuklara doğru başka ve heyecanlı yolculuklara yerini bırakmıştır. Projede emeği geçenlere binlerce teşekkürler.

Haluk İber
Gn. Mdr. Yrd.



İşçi Sağlığı ve İş Emniyeti Saha Denetleme Birincisi KM 1 Hamur Hazırlama Bölümü...



Afiş Yarışması birincisi :
Saim Keskin, İrfan Özker,
Ersan Tez, Ahmet Turan
Kalite Sistemleri-Ank Su
Arıtım Tesisi Üretim
Hizmetleri-Yangın Güvenlik

**HIÇBİR ÖNCELİK
İŞ GÜVENLİĞİNİN
ÖNÜNE GEÇEMEZ**

Slogan Yarışması birincisi:
Çağdaş Öner Üretim/Ebatlamo Ambalajlama

5-9 Mayıs 2003 tarihleri arasında kutlanan İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Haftası Kartonsan 'da da kutlandı. Hafta içinde , bu konunun önemini şirket çalışanlarına benimsetmek ve aktif katılımlarını sağlamak amacıyla İşçi Sağlığı ve İş Emniyeti Slogan ve Afiş Yarışması düzenlendi. Yarışma sonunda dereceye giren ve ödül alan çalışanlarımıza Genel Müdür'ümüz Sn. Mehmet Talu Uray'ın katılımlarıyla ödülleri verildi. Aynı hafta etkinlikleri içinde, daha önceden periyodik saha denetimleri sonucunda İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği açısından yaptığı çalışmalarla birinci olan KM1 Hamur Hazırlama Bölümü'ne de Genel Müdürümüz Sn. Mehmet Talu Uray'ın katılımlarıyla teşekkür plaketi verildi.

TEMA'ya Sponsor Olduk...

10 Mayıs 2003 tarihinde Tema Vakfı'nın Kocaeli'nde gerçekleştirmiş olduğu organizasyona sponsor olarak katkıda bulunan Kartonsan'a, Tema Vakfı Kocaeli İl Temsilcisi Kemal Mandıralı tarafından plaket verildi. Plaketi, şirketimiz adına Genel Müdür Yardımcımız Sn. Haluk İber aldı.



TEMA Vakfı Sponsorluğu
başında geniş yer aldı.



Abant İzzet Baysal Üniversitesi Öğrencileri Kartonsan'daydı...

Mayıs ayı içinde Abant İzzet Baysal Üniversitesi Orman Endüstri Mühendisliği Bölümü'nün Lif Levha Endüstrisi, Yonga Levha Endüstrisi ve Kağıt Endüstrisi öğrencileri için fabrikamıza teknik gezi düzenlendi. Gezi sonrasında öğrenciler, teorik olarak okudukları derslerin uygulamalarını görmekten memnun olduklarını belirterek teşekkür ettiler.

Kartonsan Piknik



Kartonsan Pikniğinden neşeli anlar...

13 Temmuz 2003 tarihinde Ay Ajans'ın katkıları ile gerçekleşen geleneksel Kartonsan Pikniği eğlenceli geçti. Piknik boyunca animasyon grupları çocuklara ve büyüklere ayrı ayrı eğlence düzenleyerek organizasyona renk kattılar. Bol bol hediye dağıtan grup, düzenledikleri oyunlar ve performansları ile göz doldurdular. Açık büfe yemek servisinin yapıldığı piknikte, günün ilerleyen saatlerinde de dondurma ikramı yapıldı. Yaklaşık 1000 kişinin katıldığı organizasyon tüm çalışanlarımızın ve ailelerinin stresini üzerlerinden atmaya yardımcı oldu.

Franşa'da Müşteri Ziyaretleri

Pazarlama Yöneticimiz Kemal Özkırım ve Müşteri Temsilcimiz Bülent Bolluk 10 - 13 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen Fransa ziyaretinde müşterilerimiz ile görüşerek firmamızı tanıtmış, ürünlerimiz ve Fransa pazarı hakkında yorumları dinlemişlerdir. Müşterilerimizin tesisleri gezilerek kullandıkları karton çeşitleri ve tüketimleri hakkında bilgiler alınmıştır.



Ağırlıklı olarak ev aletleri sektörüne ambalaj üreten firma ile yapılan görüşmede tesisler gezilerek bilgi alındı.



Gıda ve kozmetik sektörüne ambalaj üreten uluslararası bir kuruluşun satın alma ve üretim yetkilileri ile yapılan toplantıda, kartonlarımız ile yaptıkları deneme baskılarından olumlu sonuç aldıklarını belirttiler.

Kartonsan Spor Turnuvaları Devam Ediyor

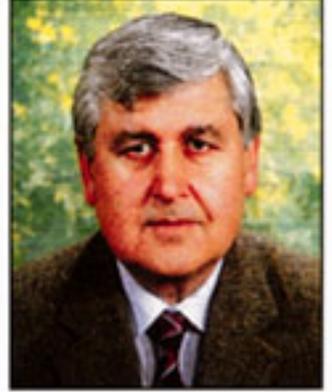
Her yıl düzenlenen Kartonsan Spor Turnuvaları Haziran ayı itibariyle voleybol ile başlamıştır. Eylül ayı sonuna kadar devam edecek turnuvalar da ilerleyen aylarda basketbol, masa tenisi, tenis ve futbol karşılaşmaları yapılacaktır. Turnuva sonunda dereceye giren takımlara kupaları verilecektir.

ŞİRKETİMİZDE İHRACAT

Dostlarım . Arkadaşlarım .

Öncelikle hepinize kucak dolusu selamlar. Merhaba.

Dilimin döndüğünce sizleri sakmadan, konumuzla ilgili bazı hatırlatmalar yapmaya ve bazı bilgileri paylaşmaya çalışacağım. Özellikle elli yaşından sonra satıştan ve pazarlamadan sorumlu olan teknik kökenli bir kişiden de burada yazılanların haricinde daha çok şeyler bekler durumda olmayın lütfen. Bu yazı ile de olsa birikteliğimiz bana gurur ve mutluluk veriyor.



TUNCAY BAŞER
Pazarlama Müdürü

İhracat denince akla gelenler; satışta coğrafi sınırlarımızın dışına taşma, yani kabuğu kırma, içerisinde bulunduğumuz kaba sığamama, güçlü ve acımasız rakipler, tanınma, marka olma, kalite, en az hata ile çalışma, yabancı müşteriler, değişik kültürler, iyi ilişkiler, dürüstlük, tutarlılık velhasıl zor işler. İnce uzun, uzun bir yol.

Bilindiği gibi şirketimiz 1970'li yılların başlarında 6.500 Ton/yıl kapasite ile çalışmaya başlamış, sektörünün ilk özel kuruluşlarından biridir. Yaklaşık her iki yılda bir yapılan tevsiiler ile kapasite 1976 yılında 33.000 ton/yıla getirilmiş ve 1979 yılından itibaren de ikinci karton makinesi konuşulmaya başlanmıştır. 1970'li yıllar içerisinde ihracat söz konusu olmayıp yalnızca iç piyasaya hizmet verilmiştir. İkinci karton makinesinin gündeme gelmesi ile birlikte ihracat da Kartonsan gündeminde yerini almıştır.

Dünyada yaşanan olumsuzlukları, ülkemizdeki siyasi

ve ekonomik istikrarsızlıkları dikkate aldığımızda bir firmanın büyümesinin hatta ayakta kalabilmesinin ne denli zorluklar içerdiğini daha kolay anlayabilmekteyiz. Şirketlerdeki büyüme yanında günün teknolojisinin yakalanması rakiplerle rekabet edebilme imkanı ortaya çıkarmakta ve bu gelişim ihracata yönelmeyi hızlandırabilmektedir.

Ülkemizde ve Dünya'daki Gelişimler

Yıllar itibariyle ülkemizde ve Dünya'daki gelişimleri hatırlayarak Kartonsan'daki ihracatı incelemek bakış perspektifimizi biraz daha genişletecektir kanaatindeyim.



1970 li yıllar : Türk parasının %66 oranında devalüe edilmesi ile başlamış, takip eden yıllarda Askeri muhtıra ile hükümet düşürülmüş, bilahare Kıbrıs hareketi ve ekonomik ambargo uygulaması gündeme oturmuş, ekonomi bozulmuş, sağ-sol çatışmaları, partiler arası çekişmeler, cepheleşmeler dolayısı ile kısa dönemli hükümetler, enerji kısıtlamaları, yokluklar, kuyruklar ve neticede 70 Cent'e muhtaç bir Türkiye'nin ortaya çıkışı hatırlarda kalanlardır. 1980 li yıllar : Askeri müdahale (ve benim Kartonsan'a girişim) ile başlamış, Özal'ın ekonomiye damgasını vurması ile devam etmiştir. Özellikle 1983 seçimlerinden sonra yeni vergiler ve enflasyonist bir hükümet politikası yanında ihracatın teşvik edilmesi ve yatırımların artması (turizm başta olmak üzere) zaman zaman ekonomiye hareket kazandırmış ise de terör olaylarının tırmanışı, görünen bazı iyi gelişmelerin frenlenmesine neden olmuştur. Düşürülmesi öngörülen ve düşünülen enflasyon bir

türlü düşürülememiş, gelir dağılımı bozulmaya ve sosyal sorunlar büyümeye devam etmiştir. Bu yıllarda şirketimiz, başta Irak olmak üzere ihracat ile tanışmış, İran, Bulgaristan, Romanya ve Polonya'ya karton ihracatı gerçekleştirilmiştir.

1980' li yılların ihracat rakamları şöyledir :

1981	247 Ton
1982	343 Ton
1983	730 Ton
1984	291 Ton
1985	940 Ton
1986	600 Ton
1987	12.651 Ton
1988	5.039 Ton
1989	3.149 Ton

Kapasite arttırımı dışa açılımı kaçınılmaz kıldı.

Ihracatın başlaması ve KM 2 tesisinin kurulması konusunun gündemimize oturması, başka bir deyiş ile 33.000 ton/yıl olan kapasitemizin 80.000 ton/yıl düzeyine çıkacak olması dışa açılmayı, rakip firmaları ve teknolojilerini yakından izlemeyi, fuarları takip etmeyi kaçınılmaz kılmıştır. Üst yönetimin de bu konulara sıcak yaklaşımı, bu günkü ortamın yakalanmasında büyük katkı sağlamıştır. 1990 lı yıllar : S.S.C.B. dağılmış, rejimleri değişmiş, Batı ve Doğu Almanya birleşmiş, Irak'ın Kuveyt'i işgali ile Körfez savaşı başlamış ve ülkemiz ile birlikte Kartonsan da Irak pazarını kaybetmiştir. Petrol, dolayısı ile enerji maliyetleri ve ham madde girdilerinde önemli artışlar izlenmiştir. Sanayi kuruluşları rakipleri ile rekabet edemez duruma düşmüşlerdir.



Avrupa Gümrük Birliği'ne uyum yasaları

Bir taraftan bu olaylar yaşanırken diğer taraftan da ülkemiz, Avrupa Gümrük Birliği'ne uyum yasalarını çıkarma çalışmalarını başlatmıştır. 1994 yılında ekonomik krize girilmiş, tüm dengeler alt üst olmuştur. Ancak yerli üreticinin korunması amacı ile Gümrük Birliği'ne entegre olma tarihi olan 01.01.1996 öncesi bazı tedbirler yürürlüğe sokulmuştur.

Bu tedbirler aşağıdadır:

YILLAR	GÜMRÜK VERGİSİ		FON	VADELİ ÖDEMELERDE FON
	AB ÜLKELERİ	DİĞER		
1993	1.7	0.0	1000 / TON	
1994	2.5	0.0	1100 / TON	
1995	1.8	0.0	900 / TON	
1996		7.0		%
1997		7.2		
1998		6.8		
1999		6.0		
2000		6.0		

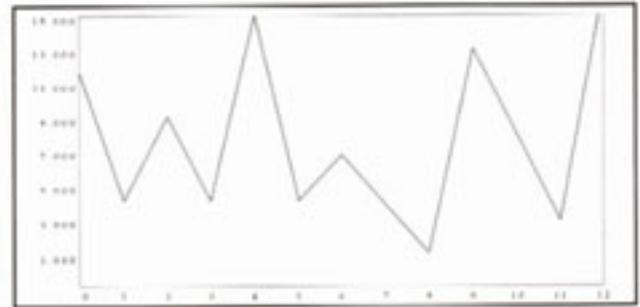
1990' lı yıllardan günümüze ihracat rakamları:

1990	11.788 Ton
1991	5.644 Ton
1992	9.593 Ton
1993	4.550 Ton
1994	16.630 Ton
1995	5.339 Ton
1996	7.762 Ton
1997	7.329 Ton
1998	3.115 Ton
1999	13.168 Ton
2000	10.670 Ton
2001	4.811 Ton
2002	15.518 Ton
2003 (ilk 6 ay)	13.130 Ton

AB ülkelerine gümrük vergilerinin ve ithalata uygulanan fonların kaldırılması ile belirli bir tarihten sonra ülkemiz şirketlerinin kendi geleceklerini, kendilerinin tayin edeceği bir ortama getirilmiş oldukları görünmektedir. Enerjisini daha ucuza üretebilen, maliyetlerini kaliteyi bozmadan düşürebilen, günün teknolojisini takip eden ve uygulayabilen firmalar varlıklarını sürdürebilmiş, bazı firmalar günün teknolojisinin yakalanabilmesi ve pazar paylarının arttırılabilmesi için yabancı firmalar ile evlilikler yapmış, bazı firmalar ise küçülmeyi tercih etmişlerdir.

1998 Global kriz arkasından 17 Ağustos 1999 depremi ve 2001 Şubat krizi ile kişi başı milli gelirdeki azalma, kazançlara göre alım gücünün düşmesi, takiben IMF ve IMF taahhütleri, Taliban ve Irak savaşı ekonomiye nefes alma fırsatı tanımamıştır.

Nakitte güçlü, döviz bazlı borcu olmayan firmalar yanında ihracata önem veren firmalar yukarıdaki krizlerden en az etkilenen firmalar arasına girmişlerdir.



1987-1990-1992-1994-1996-1997 yıllarındaki ihracat rakamlarının 1988-1989-1991-1993-1995-1998 rakamlarından yüksek olması; başka bir deyişle bir sene yüksek seyreden ihracat rakamının ertesi senelerde düşüş göstermesi ihracat yaptığımız pazarlarda yeterince piyasa araştırması yapamadığımızı ve fiyat politikamızdaki istikrarsızlığı gösterdiği kanaatini bende uyandırmaktadır. Dış pazarlardaki rakiplerimiz : MM Karton (Avusturya), Reno De Medici (İtalya), Daehan (G.Kore), Hansol (G.Kore), Weig (Almanya), Gruber-Weber (Almanya), Kwidzyn (Polonya), ITC (Hindistan), Pırnoli (İtalya), Momo (İtalya), Mel (Yunanistan), Umka (Yugoslavya).

İç ve dış pazarlarda rekabet

Kıymetli Arkadaşlarım; rakiplerimize baktığımızda ne denli büyük firmalar ile hem iç pazarda hem de

KARTONSAN adının kazanılmış piyasalardan, sürekli iyiye giden kalitesi ile, satış sonrası hizmetleri ile, çıkmaması gerekmektedir.

2003 yılının ilk altı ayında kartonlarımızın gönderildiği ülkeleri sizlere duyurmak istiyorum.

Azerbeycan- Kırgızistan- K.K.T.C.- Gürcistan- İran- Birleşik Arap Emirlikleri-Ukrayna-Bulgaristan-Yunanistan-Avusturya-İtalya-Fransa

Yukarıdaki ülkelere ilk altı ayda yaptığımız ihracat miktarı 13.130 tondur. Bu kartonları üreten makinelerin bakımını yapan, enerjisini ve hammaddelerini temin eden, üreten, kesen, ambalajlayan, nakleden; velhasıl emeği geçen herkese teşekkür etmek istiyorum. Spesifikasyon değerlerine uygunluk, verilen terminlere uyma, kesim ve ambalaj görünümü ihmal edilemeyecek konular olarak daima karşımızda duracaktır.



dış pazarda rekabet ettiğimizi görebilmek için MM Karton'un 2.000.000 Ton/yıla yaklaşmış kapasitesini düşünmek yeterlidir kanatindeyim. (Kartonsan 150.000 Ton/yıl). Bu kapasite yanında ucuz enerji maliyeti, hammadde pazarlarına yakınlığı ve asgari hammadde stok maliyetini de gözardı etmemek gerekir diye düşünüyorum.

Her firmanın gerek kalitede gerekse kapasitede daha iyiyi yakalama hedefi ile planlar yaptığı hepimizce malumdur. Dolayısı ile pazarlardaki acımasız rekabet ve üretim artışları düşünüldüğünde hem iç pazarı hem de dış pazarı ihmal etmeksizin bir arada düşünmenin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Dış pazarlarda bir müşterinin portföye dahil edilmesi ve rutin siparişlerin alınması en az altı aylık bir zaman dilimi içerisinde oluşabilmektedir. Böyle bir uğraşından sonra kazanılmış müşterilerin kaybedilmesi kabul edilebilir bir durum olmaktan çıkmaktadır. Mevcut müşterilerimizin kaybedilmemesi ve portföyümüze yeni müşterilerin ilave edilmesi hedeflerimiz arasındadır.

İhracat vazgeçilmez bir değerdir.

Görülüyor ki, ihracat yapmak bir grup işidir, takım işidir, Kartonsan imajının oturtulması ve korunması işidir. Hedefimiz ihracat rakamını düşürmemektir ve ihracatta Avrupa'ya yönelmektir.

Ülkemizde yaşanan en büyük olumsuzluk siyasi ve ekonomik istikrarsızlıktır. Bir ülkedeki dış ticaret açığı yani ihracatın, ithalatı karşılama oranı o ülke ekonomisi hakkında çok şeyler ifade etmektedir. Ülkemizde yaşanan krizlerin ve ekonomik istikrarsızlığın, döviz kurlarındaki tahmin edilemez oynamaların nedeninde bu konu yatmaktadır. Dolayısı ile ihracat, şirketimiz için olduğu kadar ülkemiz ve çocuklarımızın geleceği için de vazgeçilmez bir değerdir.

Hepimizde bu bilincin ve heyecanın bulunduğu ve birlikteliğimizin verdiği güçle konulan hedeflere ulaşacağımıza inancım sonsuzdur.

Selam ve Saygılarımla...

Okumakta olduğunuz yazıya hazırlık amacıyla Internet'te ihracat üzerine bir araştırma yapmak isteyip, arama motorlarından birine "İhracatın Önemi" diye garip sayılabilecek bir isim tamlaması bile verince karşına yüzlerce yazı çıktı. Demek sadece "İhracat" gibi genel bir kavram vermiş olsam neyle karşılaşacaktım? Çağımızın büyük buluşu Internet'in teyid etmesinden de anlaşılacağı gibi ihracat günümüz dünyasında son derece "önemli" veya "önem verilmesi gereken" bir gerçek!

Şaka bir tarafa "Uluslararası Ticaret" geçmiş dönemlerde de dünya sahnesinde her açıdan önemli bir rol oynamasına karşın hiç bir zaman günümüzdeki boyutlarına ulaşmamıştı. Dünya Ticaret Örgütü'nün rakamlarına göre dünyanın toplam uluslararası ticaret hacmi 1960'larda 200 milyar dolar civarındayken, 1980'lerde 2 trilyon dolar seviyesine ve 2000 yılında da 6.2 trilyon dolara ulaşmış durumda. Gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri, uluslararası ticaretin serbestleşmesi doğrultusunda atılan önemli adımlar, ikili ve çok uluslu ticaret birliği anlaşmaları ve benzer gelişmeler nedeniyle tüm bu geçmiş yıllar boyunca dünya ticareti reel olarak sadece 1982 yılında küçülmüş, diğer zamanlardayşa sürekli ve üstelik çoğu zaman global ekonomik büyümenin üzerinde bir hızla gelişmesini sürdürmüştür. Tüm bu gelişmeler sonucunda ülkelerin ekonomik etkinlikleri büyük ölçüde birbirlerine bağımlı hale gelmiş ve hükümetler uluslararası etkileri göz önüne almaksızın ekonomik kararlar alamayacak duruma gelmişler. Makroekonomik açıdan, ülkelerin penceresinden bakıldığında "Uluslararası Pazarlama" veya "Uluslararası Ticaret" in önemi böylece ortaya çıkıyor.

"Uluslararası Pazarlama" ihracatı da içeren daha genel bir kavram ve kapsamına ihracatın yanı sıra yabancı ülkelerde girişilen ortaklıklar ve doğrudan yatırımlar da giriyor. İhracatın bu diğer iki uluslararası pazarlama yöntemine karşı avantajlı tarafı daha düşük risk düzeyi taşıması ve daha düşük mali kaynak gerektirmesi. Çoğu ülkenin kısıtlı doğal kaynakları bulunduğu ve en başta petrol gibi önemli hammaddelerden yoksun olduğu düşünülürse, ülkelerin kendilerinde bulunmayan kaynakları karşılayabilmek ve özellikle gelişmekte olan ülkelerin ticaret açığı ve ödemeler dengesi sorunlarıyla karşılaşmamak için baş vuracakları birinci yöntem de ihracat oluyor. Her büyük ekonomik krizin öncesinde yüksek bir dış ticaret açığı bulunan ülkemiz bu duruma iyi bir örnek.

Her ne kadar salt ihracata dayalı ve bu nedenle dışa bağımlı bir büyüme modeli özellikle son dönemlerde eleştiriler olsa da ihracatla ekonomik gelişmişlik arasında güçlü bir bağ olduğunu rakamlar gösteriyor: Örneğin dünya ticaretinin yaklaşık üçte ikisini ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa, Kanada ve İtalya'nın içinde bulunduğu üst gelir düzeyindeki ülkeler gerçekleştirirken bunları Endonezya, Güney Kore, Singapur, Malezya, Brezilya, Meksika gibi orta-üst gelir düzeyindeki ülkeler izliyor. Mikroekonomik düzeyden bakıldığında da uluslararası ticaret tek tek firmaların gelişmişlik düzeyi açısından da hayli önemli. Üst gelir düzeyindeki ülkelerin firmaları dünyanın



en büyük ihracatçı firmaları arasında gene en ön sıraları paylaşıyorlar. İhracat satışları sayesinde pek çok firma üretimlerinde ölçek ekonomisine yaklaşıyor, satış miktarlarını arttırıyor, ülkelerindeki ekonomik dalgalanmalardan daha az etkileniyorlar, Firmaların ihracat yapma nedenleri ise genel olarak "proaktif" ve "reaktif" olarak sınıflandırılıyor. Proaktif nedenler arasında fiyat avantajı, özel ürünler üretme, teknolojik üstünlük, vergi avantajları ve ölçek ekonomisi yer alırken, reaktif nedenler olarak dış rekabet, üretim fazlası, azalan iç piyasa satışları, doymuş iç piyasa, dış alıcılara coğrafi yakınlık sıralanabiliyor. Türkiye'de de ihracat hem ülke düzeyinde hem de firmalar düzeyinde bir politika olarak yukarıdaki nedenlerle, çok da uzun olmayan bir süre önce önem kazanmaya başladı. Aşağıdaki tablodan da görüleceği gibi Cumhuriyet'in ilk yıllarında küçük düzeylerde seyreden dünya ticareti içinde görece önemli bir yeri olan Türkiye'nin ihracatı, büyüyen dünya ticareti içinde kaybettiği payı 1979 yılından sonra

gerçekleştirdiği sıçramayla yakalamış.

Bu sıçrama sırasında ihrac ürünlerimizin yelpazesi de değişirken tekstil / hazır giyim ve uzun demir-çelik ürünlerinde olduğu gibi dünya eğilimlerinin dışında büyük sapmalar ve dengesizlikler görülmüşse de genelde tarımsal ürünlerden sanayi ürünlerine ve düşük katma değerli ürünlerden görece yüksek katma değerli ürünlere doğru bir değişim sergilendiği söylenebilir. Bu durumu aşağıdaki tablodan da izlemek mümkün.

Ticaret hacminin ve ürünlerin yanı sıra ihracat konusuna pazarlar açısından bakıldığında, dünya ticaretinin ağırlıklı olarak gerçekleştiği bölgelerle Türkiye'nin ihrac pazarlarını karşılaştıran aşağıdaki tablonun da gösterdiği gibi dünya ticaretinde oldukça büyük paya sahip olan Amerika ve Asya'nın Türkiye'nin dış ticaret hacminde görece az, ülkemize coğrafi açıdan yakın olan Avrupa, Orta Doğu ve eski



Doğu Bloku ülkelerininse daha fazla paya sahip olduğu söylenebilir.

Kartonsan'ın ihracat serüveninin gidişatı da yukarıda bahsedilen dünyanın ve Türkiye'nin makroekonomik ve tek tek firmaların mikroekonomik eğilimlerinden fazla farklı görünmemekte. Firmamız, etkinlik alanı olan kuşe karton sektöründe Türkiye'de en büyük üretici olmasının getirdiği büyük yerli pazar payı ve başlangıçta görece kısıtlı olan kapasitesi nedeniyle dış pazarlama konusuna fazla ağırlık vermemekle beraber 80'li yıllarda ihracat satışlarına başlamış. Coğrafi açıdan yakınlık, vergi avantajları, bu pazarlardaki özel fiyat avantajları gibi hem proaktif hem de reaktif nedenlerle öncelikle komşu ülkelere yönelen ihracat satışları, zaman içinde farklılaşmalar göstermeye başlamış. 1996 yılında yürürlüğe giren Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşması karton sektöründe önemli değişimleri de beraberinde getirmiş. Aynı dönemde Uzakdoğu'da yeni karton tesislerinin devreye girmesi, Avrupa'lı büyük üreticiler açısından Türkiye'yi cazip

bir karton pazarı haline getirmiş ve büyük miktarlarda kuşe karton Türkiye'ye ithal edilmeye başlanmış. Tüm bu etkenlerin yanı sıra Türkiye ekonomisinin sık sık yaşadığı küçüklü büyüklü krizler ve bunların yarattığı talep dalgalanmaları, ileriki yıllara yönelik kapasite arttırımı projelerinin gerçekleşmesi durumunda yeni pazarlarda ürünlerin şimdiden tanıtılması gibi kaygılarla Kartonsan'ın ihracat politikası da git gide daha köklü bir kimlik kazanmış; ihracat pazarlarında çeşitlilik yaratılmaya çalışılırken, komşu ülkelerin yanı sıra Avrupa'nın diğer ülkelerine de satışlar başlamış.

Kartonsan'ın ikinci makinasının devreye girdiği 80'li yılların sonuyla, 90'lı yıllardaki satış rakamları her yıl çeşitli nedenlerle iniş ve çıkış göstermekle beraber ihracat konusunun bir firma politikası olarak sürekli önemsendiği söylenebilir. Zaten sürekli ve istikrarlı bir büyüme hedefleyen firmaların, iletişimin bu kadar kolaylaştığı, gümrük duvarlarının ikili, çok uluslu ve global anlaşmalarla azaltılıp hatta sıfırlandığı ve böylece uluslararası pazarlamanın gitgide daha fazla önem kazandığı bir dünyada bu gelişmelerin dışında kalması mümkün görünmemektedir.

**Türkiye İhracatının Dünya İhracatındaki Payı
(milyar dolar)**

Yıllar	Dünya İhracatı	Türkiye İhracatı	Pay (%)
1938	23	0.12	0.49
1948	58	0.20	0.34
1958	107	0.25	0.23
1963	142	0.37	0.26
1973	549	1.32	0.24
1979	1.615	2.26	0.14
1980	1.940	2.91	0.15
1981	1.891	4.70	0.25
1985	1.832	7.96	0.43
1990	3.377	12.96	0.38
1991	3.493	13.59	0.39
1992	3.750	14.72	0.39
1993	3.747	15.35	0.41
1994	4.110	18.11	0.44
1995	4.925	21.64	0.44
1996	5.190	23.22	0.45
1997	5.374	26.25	0.50
1998	5.290	27.00	0.51
1999	5.473	26.60	0.49
2000	6.146	27.80	0.45

Kaynak: DTÖ, IMF ve DİE.

KARTONSAN - KORİMPEKS İLİŞKİSİ

Kartonsan – Korimpeks ilişkisi Kartonsan'ın kurulduğu ilk günlerden beri grubumuzun övünç kaynaklarından birisi olmuştur ve saygın derginizde bize kendimizi tanıtmaya imkanı vermiş olmanızdan dolayı sizlere teşekkürü borç biliriz.

1912 'de bay Aaron Sigalla'nın kurduğu " Sigala Biraderler Kom. Şti" ile Türkiye'de başlayan ticari varlığını 1978'de "Korimpeks A.Ş." ye dönüştürerek devam ettiren grubumuz, bugün üçüncü kuşak yönetimi ile hayatını devam ettiren Türkiye'nin en eski aile şirketlerinden birisidir. İkinci Dünya Harbinden önce çok değişik konularda Türkiye'nin en büyük mümessillik kuruluşlarından birisi olan şirketimiz 1950'lerden itibaren faaliyetlerini özellikle kağıt ve selüloz konularında yoğunlaştırmaya başlamış, 1986'dan itibaren ise ticari faaliyetlerini Türkiye sınırlarının ötesine de taşıyarak bugün dünyanın en saygın kağıt ve selüloz ticareti yapan şirketlerinden birisi haline gelmiştir. Aşağıda vereceğimiz kronoloji bugünlere nasıl geldiğimiz hakkında size kısa ve öz bir bilgi verecektir.

1912 : Bay Aaron Sigala İstanbul'a mümessillik ve ithalat konularında iştigal etmek amacıyla " SİGALA BİRADERLER KOM. ŞTİ" ni kurar.

Vizyonumuz : "Korimpeks hizmetini bir sanayii standardı yapmak"

1950 : Oğlu Davit Sigala ile damadı Gideon Kornfilt şirketi devralır ve dünyanın önde gelen bazı kağıt ve selüloz üreticilerinin Türkiye mümessillliğini yapmaya başlar.

1978 : Gideon Kornfilt'in oğlu Mario Kornfilt şirketi devralır ve şirketin ismi Kornfilt Import-Export anlamında "KORİMPEKS A.Ş." olarak değişir.

1986 : Şirketin faaliyet sahalarını genişletmek ve kendini uluslararası arenada geliştirmek arzusu ve amacıyla Cenevre'de "KORİMPEKS S.A." kurulur.

1990 : Grubun selüloz ve kağıt ticareti faaliyetlerini merkezileştirmek amacıyla İsveç'in Göteborg şehrinde "KORİMPEKS AB "kurulur.

1996 : Selüloz ve kağıt faaliyetlerini daha da geliştirmek amacıyla Vancouver, Washington'da " KORİMPEKS PULP &PAPER U.S.A. "kurulur.

1997 : Kağıt ticaretinin yanısıra distribütörlük de yapabilmek amacıyla İstanbul'da "KORDA A.Ş." kurulur.

2002 : Korimpeks Pulp & Paper U.S.A. faaliyetlerini genişletip kağıt ticareti de yapabilmek amacıyla "KORİMPEKS PAPER TRADING INC. U.S.A"yi kurar. Grubumuzun şirket kültürünün temelinde yatan Türk menşei batıyla doğu arasında bir köprü vazifesi görerek müşterilerimizin ve üreticilerimizin istek ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamamıza sebep olduğu gibi bazılarının aşılabilir bulduğu problemlerin çözümünde de başarıya ulaşmamızda ekstra bir güç sağlamaktadır. Aynı zamanda grubumuzun mozaigi bizlere geleneksel hizmet anlayışını en son teknoloji ve modern yönetim vasıtalarıyla birleştirme imkanı da sağlamaktadır.

Vizyonumuz

"Korimpeks hizmetini bir sanayii standardı yapmak"tır.

Şirketlerimiz arasındaki kuvvetli bağlar bizleri müşterilerimiz ve üreticilerimiz için mükemmel bir iş ortağı yapmaktadır.

Sizlere yukarıda adı geçen grup şirketlerimizi kısaca tanıtmak isteriz.

KORIMPEKS AB, Göteborg, İsveç

Şirketin faaliyetleri %60 selüloz, %40 kağıt ticaret olarak sürmektedir. Korimpeks AB geleneksel ürün ve hizmet tedarikçisi rolünün dışına çıkıp, iş ortaklarına çözüm tedarikçisi de olmak için gayret sarfetmektedir. Bu da tabiatıyla tüm organizasyonun lojistik, finans, sigorta, depolama ve dağıtım hizmetlerini devamlı geliştirmesi konusunda azami gayreti göstermesini gerektirmektedir. Korimpeks AB kuruluşundan bu yana faaliyetlerini devamlı olarak genişletmiş ve özellikle Kuzey Amerika, Uzakdoğu, İskandinavya, Rusya ve Doğu Akdeniz’de olmak üzere 45’den fazla pazarda aktif olarak iş yapan uluslararası bir şirket olmuştur.

KORDA A.Ş., İstanbul

Korda A.Ş. 1997 yılında İstanbul’da grubun Türkiye’deki kağıt dağıtımına ilk girişi olarak kurulmuş olup, kuruluşundan beri Türkiye’deki kağıt dağıtım adetlerinin ve sistemlerinin değişiminde ve modernleşmesindeki öncülerden birisi olmuştur.

Modern müşteri hizmeti anlayışıyla, anında sevkiyat (“Just in-time Delivery”) ve devamlı eğitilen satış kadrosuyla Korda A.Ş. kurulduğundan bu yana geçen bu kısa sürede Türkiye geneline yayılan bir satış ağı kurmuş ve 1998 yılında VPI (Vereinigte Papierindustrie und Allgemeine Warenhandels AG) ile ortak olmuştur. Halihazırda Türkiye’nin her bir köşesinde binin üzerinde bir müşteri kitlesine İstanbul, Ankara ve İzmir’deki depolarından düzenli sevkiyat yapılmaktadır.

Korda A.Ş.’nin ürün portföyünde grafik ve paketleme sektörlerinde kullanılan hemen hemen her çeşit kağıt mevcuttur.

KORIMPEK PULP & PAPER U.S.A

Washington eyaletinin Vancouver şehrinde, Amerika ve Kanada orman sanayiinin tam göbeğinde faaliyet göstermektedir. Kuruluşundan bu yana bu şirketimiz başta diğer pazarlara selüloz ihracatıyla başladığı satışlarını ABD dahili pazarında selüloz, kağıt ve geri dönüşümlü kağıt ticaretine de başlayarak bu zaman zarfında %300 artırma başarısını göstermiştir. *Korimpeks Paper Trading Inc. U.S.A.* 2002 yılının sonunda, Amerikan, operasyonumuzun çatısı altında, özellikle Kuzey Amerika iç piyasasında kağıt ticareti yapmak amacıyla kurulmuştur.

Korimpeks ailesinden, Kartonsan ailesine sevgi ve saygılarımızla...

İÇİMİZDEN BİRİ Fatili Arslanoğlu

Masa tenisinden deniz altına, deniz altından müziğe, yani güzelliklere uzanan santral operatörümüz anlatıyor.

Merhaba...1975 yılının Zafer Bayramı'nda, İzmit'de doğdum. Hayatını çocuklarına adayan merhametli, güler yüzlü, yardımsever annem, hanım hanımcık kız kardeşim ve iki de sorumluluk sahibi erkek kardeşim var. Canım babamı on yıl önce kaybettim.

İlkokulu Gültepe'de okudum. Üçüncü sınıfta, çok sevdiğim okul müdürümüz, ısrarlarıyla, beni masa tenisi takımına kayıt ettirdi. Her yıl düzenlenen, okullar arası masa tenisi müsabakalarına katıldığım ilk sene, acemiliğimle sonuncu oldum. Kendimi yetiştirip, 4 kez Kocaeli birinciliği, 4 kez de Kocaeli ikinciliği

kazandım. Turnuvalarla ilgili şu anımı yazmadan geçemeyeceğim; diğer okullardan birinde çok teknik ve hatasız oynayan bir rakibim vardı. Her sene birincilik rakibimin olur, ikincilik de bana kalırdı. Turnuvalardan birinde, spor salonunda oturuyorum; rakibim de hocasıyla oturuyordu. Hocasının bana bakışlarından, rakibime; "Bu sene birincilik yine senin" dediğini hissettim. Hırslandım...Ve o hırsla maça çıktım. Setler 1-1, sayılar 19-19... Bir sağına çaktım, bir soluna...Birinci oldum. Kızcağız yattı masanın üzerine nasıl ağılıyor, herkes bana "Yazıklar olsun, niye yendin" der gibi bakıyordu. Vicdan azabından aldığım kupayı rakibime verecektim. Okul hayatımda başarılı bir öğrenci değildim. Bir kere teşekkür aldım, o da ilkokuldaki öğretmenim yan komşumuzdu. Boşuna dememişler "Ev alma komşu al" diye.

Hayvanlar alemi özellikle de su altında yaşayanlar bende hep merak konusu olmuştur. Doğayı ve hayvanları çok severim. Maviye ve yeşile hayranlığımdan, denizin dibine olan merakımdan



dalgıçlık kursuna gittim. Tek yıldız balık adam bröveni aldım, ama bir ahtapot göreceğim diye 10 metre suyun altına girince aklım başıma geldi. 35 kilo

ağırlık ile birlikte suyun dibine atlamak, tüm hevesimi öldürdü. Bu konudaki merakımı belgesel seyredip, dergi okuyarak gidermeye karar verdim. İzmit Büyükşehir Belediyesi Klasik Türk Müziği Korosu katılınca, ses rengimin farkına vardım. 2001 yılını 2002'ye bağlayan yılbaşı gecesinde, Venüs Restaurant'da vokal yapmağa başladım ve halen aynı yerde devam ediyorum. Sahneye çıkmak ve şarkı söylemek mutfakta şarkı

söylemeye hiç benzemiyor. Motivasyon ve medeni cesaret gerektiriyor. Venüs'deki çalışma arkadaşlarımdan desteğiyle acemiliğimi üzerimden çabuk attım. Buradan hepsine teşekkür ediyorum. İnsan şarkı söylemeye başlayınca bir enstüruman çalmaya da heves ediyor. Vurmalı çalgılardan; meydan davulu, darbuka, tumba, bendir ve zil ile, öğrendiğim birkaç teknikle ritim tutuyorum.

Her bekar gibi ben de "Ne zaman evleniyorsun?" sorusuyla sıklıkla karşılaşıyorum. Soranlara, "Şu anda evlenmeyi düşünmüyorum, kendimi müziğe adadım" diyorum.

Dost canlısı, sevecen, yardımsever, cana yakın, kendinden emin, duygusal olmayan yapıya sahibim. Olumsuz yönlerimden biri yürümeyi sevmemem, bir diğeri de acelecilik.

Ayrıca asıl işim olan, Fabrika Santral Operatörlüğü görevimi ve çalışma arkadaşlarımı çok seviyorum. Son olarak, mesai arkadaşlarıma, amirlerime ve bu yazıtı sonuna kadar okuyan herkese çok teşekkür ediyorum.

Özcan Sinangin :

“Felsefemiz; Zoru severiz, kolayı değil”

İLKNUR KARAASLAN
Müşteri Temsilcisi

Bu sayımızda Sinangin Matbaasının sahibi Özcan Sinangin'le olan söyleşimizi sizlerle paylaşıyoruz. Özcan Sinangin matbaayı devraldığı 1977 yılından bu yana geçen süreci şöyle özetliyor;

Ö.S.- 1960 yılında Babıalide kuruldu Sinangin Matbaası, matbaanın kurucusu babamdır. Önce çırak olarak başladım, 1977 yılında babamın yerine geçerek baba mesleğini devam ettirdim.

Üniversite sınavında Hukuk Fakültesini kazandım, aslında Güzel Sanatları istiyordum. Bu yüzden okula devam etmedim.

Önce kartvizit matbaası olarak çalışmaya başladık, 1978 yılında Unkapanı'na taşındıktan sonra Abdi İbrahim İlaç San. ile ilaç sanayiine prospektüs ve broşür hazırlamaya başladık. Derken ilaç kutları imalatı ön plana çıktı. 1990 yılında Merter'e taşındık, 4 sene kaldık orada ve oradan da 1993 yılında Bağcılar Masşit'te şu anda bulunduğumuz yere taşındık. 1990 yılından itibaren iyice ilaç sektörüne adadık kendimizi. Şu an ilaç sektöründe başta Abdi İbrahim olmak üzere birçok firmanın kutularını yapmaktayız.

1993 Yılında Notal firmasını kurduk ve bloknot tarzı özel promosyonlar üretmeye başladık. Aynı yıl PSI kurumuna üye olduk, PSI'nin her yıl düzenlediği ve uluslararası promosyon üreticilerini biraraya getiren fuarda 1998 yılından itibaren sürekli yereldik. Bu fuarlarda iştirakimiz olan Notal firmasının ürettiği yapışkanlı notlukları ön plana çıkardık. Son yıllarda ihracata yoğun bir ilgi duymaya başladık; Amerika'ya kutu ihraç ediyoruz, başta Fransa olmak üzere İngiltere, Portekiz, Yunanistan, Macaristan, U.A.E., Avustralya, İsviçre gibi toplam 15 ülkeye yapışkanlı not kağıdı ihraç ediyoruz.

İ.K.- Matbaa sektörü hakkında bize neler söylemek istersiniz?

Ö.S.- Türkiye'de matbaacılık sektöründe teknoloji iyi seviyede. İrili ufaklı leasinglerle çok makine satıldı ve matbaaların sayısı arttı. İnsanlar leasing borçlarını ödeyebilmek için ucuz iş yaptılar ve rekabet kızıştı. Bugün matbaa kurmadan fason iş yaptırmak dahakarı.

Yurtdışında da işler zor, işler çok ucuz. Almanya'da matbaalar kapanıyor, Fransa'da da öyle. Kalite konusu üretimlerimizde büyük öneme sahip. Özellikle ilaç sanayiinde sıkı bir kalite kontrolü var. Bizim felsefemiz “ Zoru severim, kolayı sevmem” tarzında olduğundan hergün daha iyiye ulaşmak için çalışıyoruz.

Kartonsan'la ilişkilerimiz iyi, fiyat istikrarı var, bununla birlikte yurtdışındaki fiyatlar iyi takip edilmeli, fiyatlar paralel olmalı. Zaman zaman kalite konusunda şikayetlerimiz oluyor. Kartonsan ciddi bir firma, yetkililer gelip sorunlarımızı dinliyorlar ve cevap veriyorlar.

Özetle matbaa sektörü çok zevkli ve gelişen bir sektör, bununla birlikte iç piyasada pasta küçülüyor, ihracata yönelinmeli.

İ.K.- Bize sosyal hayatınızdan biraz bahseder misiniz? Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

Ö.S.- Çok yoğun çalışıyorum, bu meşguliyet nedeniyle en büyük oğlumun çocukluğunu fazla yaşayamadım, çok üzücü bir şey bu tabii. Firmamı kurumsallaştırıp biraz kendimi kenara çekip profesyonel

yöneticilik yapmak istiyorum, o zaman sosyal yaşantıma daha fazla zaman ayırabileceğim. Resim koleksiyoncusuyum, seyahat etmeyi çok seviyorum, özel bir bloknot tasarlayıp sunmak ta benim için bir hobi. En büyük şikayetim spor yapmaya ayıracak vaktimin olmaması....

Evli ve 2 çocuk babasıyım.

Tiyatroyu çok seviyorum, kanımca futbola çok fazla önem veriliyor, ancak tiyatro salonları açılmıyor (tiyatrodan bahsederken eskilere doğru gidiyor, Özcan Bey, babası çok tiyatroya götürürmüş kendisini küçükken. Özcan Bey dergimiz kanalıyla bir de söz veriyor, ileride bir tiyatro salonu yaptırmayı planlıyor).

İ.K.- Sinangin Matbaasının yeni yatırımlarından söz ederek bitiriyoruz bu renkli sohbeti....

Notal'ın üretimi olan yapışkanlı notluklar için 4 renkli baskı yapan bir makine ve pencereci kutu yapan bir makine almışlar son dönemde.

Sinangin Matbaasına nice başarılı yıllar dileyerek ve Özcan Bey'e bize ayırdığı değerli vakit için teşekkür ederek Sinangin Matbaa'sından ayrılıyor.



“Sinangin Matbaası 1960 yılında Babıalide kuruldu. Şimdi ihracat yapan bir kuruluş haline geldi.”

Bu sayımızda sağlık sayfası için, konu olarak yanıkları seçtik. Mevsimsel popüleritesi sebebiyle "GÜNEŞ YANIKLARI" daha güncel olsa da genel anlamda yanıklar her zaman karşılaşılabileceğimiz ve ilk yardım yapmamız gereken durumlardan biridir.

Derinin en önemli yaralanması YANIK'lardır. Fiziksel ve kimyasal etkenlerle dokularda değişik şiddette tahribat yapan yaralara YANIK denir. Yanıklar vücutta kapladıkları yüzey ve cilt dokusunda meydana getirdikleri tahribata göre önem kazanırlar. Herhangi bir sebeple meydana gelmiş bir yanığın vücut üzerinde kapladığı alan ne kadar genişse o kadar tehlikelidir. Çünkü tüm vücut yüzeyinin yaralanması veya başka bir nedenle hasara uğraması insan yaşamını tehlikeye sokar. Yanıklar cilt dokusunda meydana getirdikleri tahribatın derinliğine göre üç grupta incelenir.

- 1.Derece Yanıklar: Derinin üst tabakası kızarmıştır.En hafif yanık türüdür ama çok ağrılıdır. Güneş yanıkları buna en güzel örnektir.
- 2.Derece Yanıklar: Derinin üst tabakasının kızarıklığı ile birlikte büyüklü küçüklü içi su dolu kabarcıklar oluşur.
- 3.Derece Yanıklar: Deri en alt tabakalarına kadar yanmıştır. En ağır yanık tipi olmakla beraber sinir uçları da harap olduğundan 1.derece yanık kadar ağrılı değildir.

YANIKLARDA İLK YARDIM:

İlk yardıma başlamadan önce eller bol sabunlu su ile yıkanmalı, varsa eldiven kullanılmalıdır. Oluşan su kabarcıkları patlatılmamalı, deri soyulmamalıdır. Yaralının üzerindeki giysileri çıkarmaya çalışmalı, çıkmıyorsa zorlanmamalıdır. Yanan kısımların üzeri mikropsuz, temiz gazlı bez ile örtülmelidir, yoksa açık bırakılmamalıdır. Daha sonra oluşabilecek şişkinlikler (ödem)nedeni ile çıkarılmaları zorlaşacağından yüzük, bilezik, saat gibi takılar çıkarılmalıdır. Soğuk su düşünün ağrını azaltıcı etkisi vardır. 3. derece yanıklar ve yanık yüzeyi vücut yüzeyinin geçtiği durumlarda hayati tehlike doğacağından acilen hastaneye gönderilmelidir.

Yanıktan etkilenen tek yer cilt değildir. Vücuttan sıvı kaybı olduğu için dolaşım sistemi ve kan hücreleri de etkilenir. Ayrıca böbrekler ve genel vücut metabolizması da yanık nedeniyle etkilenirler. Yanık yüzeyi genişse sıvı kaybı nedeni ile şoka girme eğilimi fazladır. Bu yüzden şoka karşı önlem almak gerekebilir, hastanın bilinci açıksa bol su ve sıvı verilir. Yanık sebebiyle cildin koruyucu özelliğinin kaybolması sonucu enfeksiyon gelişme riski artacağından yanıklarda enfeksiyonlara karşı da duyarlı olmak gerekmektedir.

GÜNEŞ YANIKLARI: Güneş yanıklarının diğer yanıklardan fazla bir farkı yoktur. Tek fark yanığın daha uzun süre maruziyet sonucunda meydana gelmesidir. Çoğunlukla 1.derece bazende 2. derece yanıklardır. Çok ağrılıdır. Güneşin cilt üzerindeki etkileri, içindeki UVA ve UVB (Ultraviyole A-Ultraviyole B) ışınlarının etkileriyle meydana gelir.

UVANIN ETKİLERİ:

Cildi erken yaşlandırır,karışıklara neden olur, DNA yapısını bozarak cilt kanseri riskini artırır.

UVB'NİN ETKİLERİ:

Ciltteki güneş yanıklarından sorumludur. Güneş çarpmasına neden olur. Kahverengi güneş lekeleri ve çillenmeye sebep olur, ciltteki bağışıklık sistemine zarar vererek cilt kanserine zemin hazırlar.

GÜNEŞ YANIKLARINDA TEDAVİ:

Diğer yanıklarda olduğu gibidir.

Güneş yanıklarında da yanık yüzeyine yoğurt, salça, reçel, diş macunu gibi maddeler sürülmez.

GÜNEŞ YANIKLARINDAN KORUNMAK İÇİN:

Özellikle çocuklar ve açık tenli insanlar güneş ışınlarına karşı daha hassas ve dayanıksızdırlar. Bu yüzden güneşten korunma konusunda daha dikkatli davranmalıdırlar. Güneş ışınlarının dünya üzerine dik açıyla ulaştığı saatlerde yani 10.00-16.00 saatleri arasında güneşlenmekten kaçınılmalı, korunmasız olarak güneşe çıkmamalıdır.

Güneşlenme öncesinde kişinin cildine uygun güneş koruyucu faktörlü (SPF) kremler kullanılmalı, krem tatbik edildikten sonra güneşe çıkmak için yarım saat beklenmelidir. İlk gün birden bire ve kısa sürede yanıp bronzlaşmak gibi bir yanıtla düşülmemelidir, güneşte kalma süresi hergün yavaş yavaş artırılmalıdır. Her suya giriş yada duş sonrasında koruyucu kremler yeniden sürülmelidir.

GÜNEŞLENME SONRASINDA İŞE:

Cildi nemlendirip yumuşatmak, ciltte hücre yenilenmesini hızlandırmak, esnekliği artırmak, güneşten kaynaklanan kırışıklıkları, kahverengi lekelerin oluşumunu ve çillenmeyi engellemek, güneşin yaşlandırıcı etkilerini, UV ışınlarının neden olabileceği cilt kanserini azaltmak için bu amaçla üretilmiş GÜNEŞ SONRASI nemlendirici ve besleyici kremler kullanılmalıdır .

Sağlıklı ve mutlu günler dileğiyle...



Dünyadan...



Bush, Afrika Güneşinde Neden Bunalmadı ?

A.B.D. Başkanı George Bush, 5 Afrika ülkesini kapsayan turunda AIDS ile mücadele için 15 milyar Dolar ayıracağı sözünü verdi. Amerika'nın köle ticaretini "tarihteki en büyük suçlardan biri" olarak nitelendirdi, safari parklarında gezindi, liderlerle görüştü ve savaştan bıkmış uslanmış Liberyalılara destek sözü verdi. Oysa, yola çıkmadan önce tek amacı, gelecek yılki seçimlerde Afrika kökenli Amerikalı seçmenlerin oylarını alabilmektir. Ama gördükleri onu öylesine etkiledi ki, planda olmayan sözler verdi.

Ziyaretin ne derece önemli olduğu yanına en güçlü iki danışmanını, Colin Powell ve Condoleezza Rice'ı almasında belli idi. Gore Adası'nda Kölelerin Evi olarak bilinen binanın önünde yapacağı konuşma için Beyaz Saray'dan bir ekip de, bir hafta boyunca çalıştı. Mikrofonlar ve platform öyle bir yere yerleştirildi ki, Kölelerin Evi, Başkan'ın tam arkasında kameraların görüntüsüne girecekti.

Konuşmanın yapıldığı gün bayıltıcı bir sıcak vardı. İki dirhem bir çekirdekliliği ile ünlü Colin Powell'ın kayafetleri terden sınırsız, buruş buruştu. Birkaç adım ötede, o korkunç güneşin altında, Başkan'ın gayet mutlu ve düzgün bir biçimde konuşmasına devam etmesini şaşkınlıkla izliyordu Baş Danışman. Bilmiyordu ki, Başkan Bush'un arkasında bir klima, son ayarda çalışmaktaydı konuşma boyunca.

1990'lı yılların ortalarında Microsoft gibi firmalarda çalışanlar, 30 yaşlarına geldiklerinde evlenip ardından da çocuklarına rahat bakabilmek için emekliye ayrılıyorlardı. Şirketin her yıl çalışanlarına dağıttığı hisse senetleri onlara 6-7 senelik bir çalışma döneminde, tüm yaşamları boyunca yetecek maddi imkanı sağlıyordu. Onlar, diğer normal insanlar gibi tüm yaşamları boyunca para kazanmak zorunda kalmıyorlardı. Çok zengin insanlar gibi, uzun yıllar çalışarak buldukları noktaya gelmeyi de beklemiyorlardı. Bir süre çalışıp, verilen hisse senetlerini değerlendiriyorlar, sonra da evlenip emekliye ayrılıyorlardı.



İran'da Protestolara Karşı Pop Müzik

İran hükümeti, geçen yılki öğrenci hareketinin yıldönümünde tekrarlanan protestolara karşı polisleri ve gönüllülerden oluşan İslami militanları gönderdi. Öğrencilerle, polisler ve militanlar çarpışa dursun, hükümet bir yandan da başka arayışlar içindeydi olayları sakinleştirebilmek için.

Pop müzik grupları şaşkınlık içinde kendilerine hükümetçe gönderilen, konser düzenleme izinlerini almaktaydılar. Ülkenin en hızlı pop gruplarından Arian'a bir hafta boyunca gecede iki konser vermesi için izin belgesi gönderildi. Normal olarak, bir pop grubunun tek bir konser için bile izin alabilmesi neredeyse imkansız yakın güçlükteydi İran'da. Anlaşılan, yetkililer gençleri bu hasret kaldıkları müzik ile oyalayacaklar ve sokaklardan konser salonlarına çekeceklerdi.

Düşündükleri gibi de oldu. Bir çok Tahranlı genç politikayı bir kenara bırakıp, gösterilere koştu. Ancak, konserlerden birinde, bir grup genç müziğin ritmi ile coşup yerlerinde dans etmeye başlayınca işler değişti. Görevliler dans etmeye çalışanlara müdahale ederek yerlerine oturttular. Anlaşılan, müzik dinlemek ya da söylemek serbest ama dans etmek henüz serbest değil İran'da.

Artık, yapacakları tek şey doğacak çocuklarına bakmak oluyordu. Bu diğer insanlar için pek de normal bir yaşam tarzı değil ama o dönemin Microsoft gibi bilgisayar firmalarında çalışan gençleri için çok normal bir yaşam tarzı idi. Hatta, 1980'li yıllarda firmaya sekreter olarak bile girmeniz yeterli idi bir süre sonra yatlar ve villalar almanız için. Ama artık o günler geride kaldı, bir çok teknoloji firmasından sonra Microsoft da artık çalışanlara hisse senedi dağıtmaktan vazgeçti. Şimdi, şirketin üst düzey çalışanları o eski günlerin sekreterleri kadar bile zengin değil, olamayacaklardır.



Berlinliler duvarlarını özlemle anıyorlar.

İki Berlin'in 1990 yılında birleşmesinden bu yana, imalat sektöründe 250,000 kişi işsiz kaldı. Geçtiğimiz günlerde Nestle'de bu kentteki fabrikasını kapatacağını açıkladı. 450 kişi daha işsizler ordusuna katılacak. Kentin üzerindeki kara bulutlar ve insanlardaki mutsuzluk giderek artıyor. Birleşmenin iki tarafa da mutluluk getirmesi beklenirken büyük bir mutsuzlar kenti yaratıldı. Batılılar işlerinden, zenginliklerinden oldular Doğu ile paylaşarak, Doğulular ise güvenceli yaşamlarından ve kültürlerinden. Doğu Berlinli Eveline Kulczak "Eğer bana soracak olursanız, hemen yarın duvarı yeniden inşa etsenler derim. Bir aile olarak biz duvar yıkılmadan önce çok daha iyi durumdaydık" diyor. Bir ayaklanmaya katıldığı için ömrünün üç yılını hapse geçirmiş olan Hardy Firl de "Doğu Alman sisteminden nefret ediyordum ama şimdiki halimiz de hiç hoşuma gitmiyor. Eskiden caddeler temizdi, insanlar birbirine daha dosttu, gece dışarı çıkmaktan korkmazdık" şeklinde konuşuyor.

Kentin sahip olduğu üç opera binası, beş senfoni orkestrası, üç büyük üniversitesi büyük maddi sıkıntılar içinde. Eşit büyüklükte diğer kentlere kıyasla sahip olduğu daha fazla polis ve sivil görevli adedinde de kusıntıya gitmesi gerekiyor. Bu durumda Berlinliler işsizliğin yanı sıra daha az kültür, daha az eğitim ve daha az güvenlik ve hizmetle yaşamaya alışmak zorundalar.

Nedense herkes yanlış bilir, Yakamoz Ay'ın ışığının suya, denize vuran şavkı değildir. Onun adı, Ay'ın şavkıdır. Yakamoz aksine Ay olan gecelerde olmaz.

Yakamoz bir canlıdır, Latince ismi *Noctiluca Milliaris* olan bu canlı aynı bir ateş böceğinin denizde yaşayan versiyonudur. Limunisans maddesini vücudunda barındıran bu canlıya dokunulduğunda bir ışık saçır. Bu canlı bir planktondur, yani mili metrik boyutlarda bir canlıdır.

Bunlardan milyonlarcası bir araya geldiğinde, geceleri bir kayak geçerken veya bir balık sürüsü geçtiğinde bu canlılara çarparak ışık çıkartmalarını sağlarlar.

O yüzden balıkçı sandallarında yüksek bir direk ve bu direğin ucunda oturulacak bir yer vardır. Balıkçılardan biri buraya oturarak, Ay olmayan gecelerde, balıkların yakamoz yaparak geçtikleri yolları görüp, dümeniciyi oraya yönlendirirler. Balıkçılar lüfer balığı avlarken lüks ışığı kullanırlar. Işık, balık gelsin diye değil, misininin değdiği yakamozların çıkardığı ışıktan, lüfer balığı, korkmasın diye, yakamoz ışığını sönmölemek için kullanılır.

Kelimeleri harcarken yanlışlara düşmeyelim. Esasında, Yakamoz (eğer göreniniz varsa bilir) olağan üstü bir şeydir. Yakamoz olduğunda denizde uzun floresan lambalar yanıyormuş gibi olur. Ama bunun için, Ay ışığı olmaması gerekir. Ay ışığında (daha baskın olduğu için) Yakamoz ışığını göremezsiniz. O kadar muhteşemdir ki, o anda tüm romantizm biter sanki uzaylılar gelmiş gibi denize yönelirsiniz.

Bir de Yakamozlu ve Ay ışısız gecelerde denize girince pırl pırl uzaylı gibi olursunuz.

Anonim

BİR YAZ GECESİ

Kaya Sarıcalı

Bu yazının, şu sıralarda kış ortasının yaşandığı, Güney Yarıküre'deki birilerine ulaşacağını sanmıyorum, ama ben, gene de belirteyim, aşağıdaki satırları, biz Kuzey yarı küreliler için yazıyorum.

Yaz mevsiminde geceler bir başka güzeldir. Gün batımını izleyen saatlerde, gökyüzündeki kozmik mavilik bir yana, havanın ılık olduğu her gece sanki bir düşsellik tuzağıdır.

Benim çocukluğumda yazlar, 21 Haziran'da başlar ve 23 Eylül'de sona ererdi. Bu tarihleri, daha ilkokul sıralarında öğrenmiş ve sınıf duvarlarına asılan renkli yazılar ve resimsel süslemelerle, mevsimsel bilgimizi pekiştirmiştik. Mevsim değişimlerinde davullu zurnalı törenler yapılmazdı ama çevremdekilerin bir çok konuşması, bu tarihlere farkındalığı yansıtır.

Bilmiyorum, kimler var aramızda, mevsimlerin başlangıç ve bitiş tarihlerini bilen veya buna hala ihtiyaç duyan. Hatırlanması gereken tarihler, şimdilerde, entellektüel birer kırıntı gibi oldular. Hissedilen hava sıcaklığının mevsimleri belirlemesi, artık daha fazla kabul gören sosyal bir olgu. Ancak geçmişte de olduğu gibi, yaz mevsiminin tatilleri çağrıştırmaması, bugün için de pek değişmiş görünmüyor.

Ah, tatil...! Neleri çağırmasın ki. Okullar mı kapanmaz, yeni yolculuklar mı yapılmaz. İşten uzakta mı olunmaz, rutinliğin dışına mı çıkılmaz.

Tatil anlayışımızdaki farklılıklar gibi, tatiller de çok çeşitlendi artık. Ülke dışını komşu kapısı yapanlar çoğaldı. Kimi tatiller daha ucuzladı, "Uzayda bir gezinti" yapsam mı" diyenler için, daha çok para gerektirir oldu. "Kum, Deniz, Güneş" klasiği hala bir numara, filmi yapılmış olsaydı, kapalı gişe oynardı. Dağlar, ovalar, yaylalar keşifcilerin yanısıra artık "modacı"ların da tutkusu oldu. Tabii, diploma verecekmişcesine bilgi ve kültür fırtınası

estirenler de var. Ya, o kıvrak animasyonlara rağmen içimizdeki

boşluğu bir türlü dolduramayan tatillere ne demeli.

Sonuç olarak, kimi kendi çizdiği yolda, kimi başkalarının senaryosunda yaşar yazları ve tatilleri. Kimi tatildedir ama sanki değildir. Kimi tatilde değildir ama sanki tatildedir. Keşke tatilde oluşun göstergesi sadece bavullar olsaydı. Beden her gittiği yere zihnini de taşımasaydı. Bulduğumuz iklim kuşağında her mevsim, sanki hep yaza akar. Tatil çağrıları hep yaz mevsimindedir. Umut ve düşlerin kavşağında hep bir tatil vardır. Çalışanlar veya çalışmayanlar, ister tatilde olun, ister tatilsiz olun, sadece yazınız değil, tüm mevsimleriniz kutlu olsun.

Gönlümüze göre yapılan bir tatilin, ruhumuzu bir yıl daha taşımaya yeterli oluşu gibi, bu yaz mevsimi de, hepimize yetecek kadar sıcak...

Kartonsan'lılar, arkadaşlar, müşterilerimiz ve tedarikçilerimiz! Adınız ve rolleriniz ne olursa olsun, yazınız esenlik içinde olsun...





BULMACA

Ellerinde bir tek fener olan 4 kişi, bir köprüden karşıya geçecekler.

Kurallar :

Her geçişte, mutlaka feneri kullanmak zorundalar.
Her geçişte, en fazla iki kişi geçebilir.
Her geçişte, en yavaşın hızı ile hareket edebilirler.
(10 sn.lik ile 1 sn.lik birlikte geçiyorsa, 10 sn.lik süre geçmiş kabul edilir.)

Hızlar :

Birinci kişinin köprüyü geçme hızı 1 sn.
İkinci kişinin köprüyü geçme hızı 2 sn.
Üçüncü kişinin köprüyü geçme hızı 5 sn.
Dördüncü kişinin köprüyü geçme hızı 10 sn.

Soru:

Bu dört kişi, köprünün diğer tarafına en çabuk hangi sürede ulaşabilir?



GEÇEN SAYI SONUÇLARI

- 12 ay
- 1 saat
- 12 saat, çingiraklı saatler 12 saatte bir çalarlar.
- $30 \times 0,5 = 60$, $60 + 10 = 70$
- 9 koyun. $17 - 9 = 8$ koyun öldü.
- Kibrit. Kibriti yakmadan diğerlerini yakamayız.
- Beyaz, kutup ayısı.
- 2 elma
- Nuh'un gemisi vardır, Musa'nın yoktur.
- Otobüsü kullanan sizsiniz, yanıt kendi adınız olacaktı.

Evlerin dizilişini aşağıdaki gibi kabul edersek ;



SARI

NORVEÇLİ
SU
DUNHILL
KEDİ

MAVİ

DANİMARKALI
ÇAY
BLEND
AT

KIRMIZI

İNGİLİZ
SÜT
PALL MALL
KUŞ

YEŞİL

ALMAN
KAHVE
PRINCE
BALIK

BEYAZ

İSVEÇLİ
BİRA
BLUE MASTER
KÖPEK

YANIT : Balığı Alman Besliyor.



Dünya
Kalitesindeki



Karton
Üretiminde,

Tüm Parçalar



Bir Arada...



Normprint



Exprint



Luxtriplex



Kartonsan
KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Merkez: Altan Erbulak Sok. No: 10
Maya Han Kat: 1 - 2 - 3 Gayrettepe / İstanbul
Tel: (0212) 212 70 10 - 12 Hat Faks: (0212) 217 67 12
<http://www.kartonsan.com.tr>
kartonsan@kartonsan.com.tr

Fabrika: Kullar Köyü 41001 Kocaeli
Tel: 0262 349 61 50 (10 Hat) Faks: 0262 349 33 00
<http://www.kartonsan.com.tr>