

SYKONSEPT

İki ayda bir yayınlanır.

YIL: 5 SAYI: 30 KASIM - ARALIK 2009



SİZİN İÇİN BİÇİLMİŞ ÇÖZÜMLER

2010; ÖNEMLİ BİR YIL

Merhaba...

2009'u biraz yorgun bırakıp, soru işaretlerinin ardında umutlar ve beklentilerle giriyoruz yeni bir yıla. Hem küresel, hem yerel olarak çok bir dönüm noktası olacak gibi görünüyor... İstanbul'un Kültür Başkenti olacağı 2010 yılı, tüm Türkiye için bir hayli önemli. Çünkü genel tablo hala pek iç açıcı değil. Bir araştırma firmasının, krizde tüketici davranışları araştırmasına göre, Türkiye'de geçen yıla oranla kişisel finans durumunun %14 daha kötü olduğu, ülke ekonomisinin %44 daha kötüye gittiği ve halkın moralinin ise diğer yıllara oranla %36 daha bozuk olduğu ortaya çıktı. Ülkenin ticari kalbi İstanbul'dan başlayan bir devrimin, tüm ülke ekonomisine ses dalgası gibi yayılacağını umuyoruz.

Zira Avrupa Kültür Başkenti olarak seçilmiş bir kent, geçtiğimiz eylül ayında sele teslim oldu. Onlarca insanımızı kaybettiğimiz, hayvanların telef olduğu, ev ve işyerlerinin sel sularına teslim olduğu olay, sadece İstanbul ile sınırlı kalmadı. Türkiye'nin diğer illerinde de can aldı, can yaktı. Her doğal afette, doğaya karşı insanoğlunun güçsüzlüğünü görüyoruz. Ancak sel hikayesini daha önce de sırtında taşımış, acısını yaşamış lokasyonlarda ek önlemler alınmış olması da bekleniyor ister istemez...

Öte yandan, 2010'a girerken İstanbul'da bir önemli olay daha yaşandı; Dünya Bankası Grubu'nun ve IMF Guvernörler Kurulları'nın 2009 Yıllık Toplantılarının Ekim 2009'da İstanbul, Türkiye'de yapılması... İlki 1955 yılında İstanbul'da gerçekleştirilen toplantıların yine İstanbul'da yapılması, Türkiye'yi bu toplantılara ikinci kez ev sahipliği yapan tek ülke konumuna getirdi. 20.000'e yakın katılımcının bulunduğu ve 1500 basın mensubunun izlediği toplantılarda, küresel ekonominin görünümü ile finans piyasalarındaki gelişmelerin yanı sıra IMF'nin çalışma alanında bulunan diğer ivedi konular ana başlıklar arasındaydı. Genel görüntü itibarıyla ortaya çıkan tabloda küresel ekonomik krizin paniğinin hemen ardından yaratılan 'küresel iyileşme illüzyonu'nun sürdürülmeye çalışıldığı söylenebilir. Ancak IMF, bu söylemden doğan sorumluluğu, durumun hala risk kapsamında olduğunu söyleyerek bir nebze üzerinden atmaya çalışıyor gibi...

Devlet Bakanı Ali Babacan'a göre birçok katılımcı "unutamayacakları bir zirve" yaşadı. Bunun belki de en önemli sebebi, Bush'a yapılan ayakkabılı protestonun bir benzerinin IMF Başkanı Strauss Kahn'a yapılması ve IMF'yi protestoları yüzünden 190 kişinin gözaltına alınması olabilir!

2010'u karşılarken, alıp ver(-ebil)diğimiz, ülke ekonomisine can verdiğimiz günler dileğiyle...

info@syk.com.tr

SYKONSEPT

YIL: 5 SAYI: 30

İki ayda bir yayınlanır. Ulusal Süreli Yayın.

SYK Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti. adına

İmtiyaz Sahibi: A. Baybars Soyak

Yazı İşleri: Deniz Yakın

Katkıda Bulunanlar: Alpay Enşici

Adres: Acıbadem Caddesi, Haydar Yücebaş Sokak,

No: 17 Acıbadem-Kadıköy / İstanbul

Tel: (0216) 330 94 00

Tasarım: Deniz Yakın www.denizyakın.com

Renk Ayrımı ve Baskı: Dönüşüm Matbaa ve Reklam Hizmetleri

İnkılap Mah. Küçüksu Cad. No: 131

34768 Ümraniye / İstanbul

www.matbaa.org



SYK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ

İSTANBUL

Acıbadem Cad. Haydar Yücebaş Sok. No: 17

34718 Kadıköy

Faks: 0216 330 94 01

BURSA

Yalova Yolu 4. Km Buttim Plaza K: 6 16350

Faks: 0224 211 40 04

BÜYÜME ÖNGÖRÜLERİ

2008 yılında başlayıp 2009 yılına damgasını vuran kriz, ekonomik olarak zorladığı firmalardan sonra en çok, ekonomik tahmin ve bütçe yapan uzmanları zor durumda bıraktı. Günümüz piyasasında emtia fiyatları, borsa, döviz kurları, faizler gibi ekonominin temel taşları sürekli dalgalanır ve yerine oturamazken, ileriye dönük tahmin ve bütçe yapmak biraz kör dövüşü yapmaya benziyor.

Bütçe ve tahmin öngörü işidir. Bu öngörülerini yapabilmek için uzmanlar geçmiş datalardan yararlanırlar. Ancak 2009 yılında uzmanlar, tahminlerinin gerçekte örtüşmediğini görüp, öngörülerinin sonuç odaklılıklarının sarsılmasını yaşadılar. Ekonomik kriz küresel olunca, öngörü yanılışına düşenler de globalleşiyor.

Reuters'a düşen; IMF'in G-8 toplantısında açıklayacağı büyüme haberine göre, dünya milli gelirinin, 2010 yılında %2.4 artacak. 2010 yılına dair henüz resmi olmayan bu açıklamanın reel olarak ne ifade ettiğine bakmak için döndüğümüzde, karşımıza bir değil toplam beş tahmin çıkıyor.

IMF, son açıklamasından önce tam dört kez daha büyüme tahmini açıkladı. 2009 ve 2010'u içine alan ilk tahmin, 2008'in nisan

ayında açıklandı. Bu tahmin, 2008 ekim ve 2009 ocak aylarında revize edildi. Son olarak da 2009 nisan ayında bir büyüme tahmini değişikliği daha yapıldı.

Bu tablonun takipçilerinde yarattığı ilk tepki, iktisatçıların hiçbir şeyi önceden isabetli biçimde öngöremedikleri ve sürekli olarak fikir değiştirdiklerine yönelik. IMF'in rakamlarına bakıldığında dünya ekonomisine ait her revizyonda, rakamlar biraz daha aşağıya çekilmiş.

Bunun aslında her sektörden, her konumdaki kişiye fısıldadığı tek cümle var: "Küresel ekonomik kriz geldi, gördü, kaldı". Krizin karakter analizini yapabilmek, ancak daha önce böyle bir krizle karşılaşmış olmakla yapılabilir. Bu da ekonomistlerin, binyılın ilk krizinden edinecekleri yığınla bilgi olduğuna işaret ediyor. Ve bu yığın, aşama aşama, yaşadıkça öğreniliyor.

2010 yılında yeni bir dalgayla geri gelmeyeceği olsa gerek...

2010 yılı için büyüme tahmini %1,89'dan % 2,4'e yükseltilmiş. Ancak tahminde bulunulan %2.4'lük büyüme, geçen yılın nisan ayında belirtilen %4.77'lik rakamın çok altında. Buradan çıkan sonuç, tüm olumlu öngörülere rağmen büyümenin hızının epey düşük olduğu.

Her ne kadar değişik veriler akıl karıştırırsa da, acil durum planına ihtiyaç duyan firma ve sektörler için kısa vadeli tahminler hayat kurtarıcı olabilir. Zayıf ancak pozitif sinyal, moralleri düzeltmek ve çözüm yollarını çoğaltmak için kullanılabilir.

Henüz 2011 yılı ile ilgili yapılmış herhangi bir tahmine sırtımızı dayayamıyoruz. Kısa vadede bile bunca değişken verilerle yol almaya çalışırken, iki yıl sonrasını öngörmek; dahası doğru öngörebilmek pek mümkün olmasa gerek.

Finansal piyasalarda bugünlerde yapılan işlemler verilere değil, hayalgücüne ve sezgilere dayanıyor, olması gerekene göre hareket ediliyor.

Burada, altının çizilmesi gereken tek nokta belirsizliktir. Olumlu yaklaşımların paniği yatıştırmak için biraz pembe toz serpiştirmek olduğu söylenebilir. Belki bir kandırmacaya nazaran, motivasyon niyeti içeriyor olması da muhtemeldir. Yapılan yorumlara bakarak, farklı tepkilerle harekete geçen birçok oluşumun, ileriki dönemlerde ekonomide bir salınım yaratması mümkündür. Tüm belirsizliğe rağmen hareket eden piyasa, durağanlığa nazaran tercih sebebidir.

Her ne kadar 2009'da canımız çok yanmış olsa da!



Fakat bulunduğumuz noktada IMF'in yaptığı revizyon, dikkatle irdelenmesi gereken bir değişiklik içeriyor. Son revizyona kadar düşüşte görünen rakamlar, 2010 yılı büyüme tahmininde yukarı doğru çekiliyor.

Yeni bir öngörüyle değiştirilmediği sürece ifade edilmeye çalışılan nokta, 2009'da tüm sektörleri zorlayan, ülke ekonomilerinin altını üstüne getiren krizin,

TAŞIMA BELGELERİ

İster imalatçı firma, ister ticaret firması olsun yurt dışına ihracat ve/veya yurt dışından ithalat yapan her firmanın karşılaştacağı bazı kavramlar vardır. Gümrük beyannameleri, antrepolar, para transferleri, akreditif, nakliye vb. Bir dış ticaret operasyon çalışanının bunlar gibi daha birçok konuda tam teçhizatlı olması zorunludur. Bunun temel nedeni, dış ticaret operasyonlarının hata kaldırmamasıdır.

Taşıma belgeleri, malzemelerin hangi yol ile taşındığına ve amacına göre çeşitli gruplara ayrılmaktadır. Nakliye organizasyonunun temel ve zorunlu bir parçası olan taşıma belgeleri aşağıdaki şekillerde adlandırılır:

-Deniz Konşimentosu (Marine/Ocean Bill of Lading)

Bu taşıma belgesi, bir armatör acentenin veya onun yetki verdiği yükleme acentesinin veya gemi kaptanının ihracatçıya verdiği, emre ve nama düzenlenebilen ve konu malzemelerin taşınmak üzere yüklendiğini gösteren bir makbuz ve aynı zamanda yükleme kaydı olduğunda bir taşıma sözleşmesidir. Konşimentolar malzemelerin mülkiyetini de temsil eden kıymetli bir evraktır ve belgenin Consignee bölümündeki gerçek veya tüzel kişinin konşimentoyu ciro etmesiyle malzemeler el değiştirebilir. Temiz Konşimento (Clean Bill of Lading) İbares, mallar dış görünüş itibarı ile iyi durumda teslim alınır veya yüklenirse temiz bir konşimento olduğunu belirtmek amacı ile konşimentoya yazılır.

Fakat konşimentonun temiz olması için mutlaka "Clean on Board" kaydının bulunması gerekmez. Konşimentoda malların veya ambalajlarının kusurlu olduğuna dair kayıt (remark) yoksa bu temiz bir konşimento anlamına gelir. Yani akreditifte "Clean on Board" konşimento istendiği halde sadece "On Board" kaydını taşıyan fakat malların veya ambalajlarının kusurlu olduğuna dair bir kayıt taşımayan konşimento, bilinenin aksine bankalarca temiz kabul edilir ve rezerv kaydı koyulmaz.

Konşimentolar gerek olmamasına rağmen, kayıp veya tahrip gibi birinin yitirilmesi halinde diğerini kullanmak üzere birden

fazla orijinal nüshalı olarak düzenlenebilir. İhracatçının isteğine göre düzenlenen orijinal ve suret adetleri konşimentoların genellikle en altında belirtilir. Düzenlenen tüm nüshalara (tüm orijinal ve suretler dahil) tam takım (full set) denir. Akreditif şartı tam takım konşimentonun ibrazını gerektiriyorsa, mutlaka tüm orijinal ve tüm suret konşimentonun ibraz edilmesi gerekir.

Konşimento Türleri

1) Short Form Bills of Lading

Konşimento aynı zamanda bir taşıma sözleşmesidir. Doğal olarak taşıma antlaşmasının şartlarını içeren bu sözleşmenin koşulları konşimentoların arka yüzünde standart olarak yer alır. Short Form konşimentonun en belirgin özelliği sözleşme metninin belgenin arka yüzünde yer almasıdır. Arka yüzde yer alması gereken sözleşme metninin kaynağına ön yüzde değinilmekle yetinilmiştir. Bu özelliğinden dolayı bu tür konşimentoya "Blank Back" (arkası boş) konşimento denir. Akreditifte aksine bir şart yoksa bankalar bu tür konşimentoları kabul eder.

2) Container Bills of Lading

Taşıma konteynırlarla yapılıyorsa buna uygun matbu formu bulunan konteynır konşimentosu düzenlenir. Malların gümrükçe mühürlenmesinden dolayı gemi şirketine kontrol edilmesi söz konusu olmadığından konşimentodan mala ait ayrıntılar yükletenin beyanına göre yazılır. Bu hususu belirten ibare "Shipper's Load And Count" şeklindedir. Dolayısıyla konteynırlar ile sevkiyatı alıcı sadece güvendiği satıcılardan kabul etmelidir.

3) Liner Bill of Lading

Tarifeli sefer yapan gemilerle yapılan taşımacılıkta kullanılır. Tarifeli sefer yapan

gemilerde kalkış/varış saatleri, uğrayacakları limanlar, yanaşacakları limanlara kadar her ayrıntı belirli ve düzenlidir. Ayrıca genellikle bir antlaşmaya taraf olduklarından bu antlaşmanın ortak hüküm ve kolaylıklarından yararlanırlar. Güvenli taşıma için tercih edilirler.

4) Through Bill of Lading

İki liman arasındaki denizden taşımanın uzantısında kara yolu ile taşıma da varsa (önce karayolu sonra denizyolu) ve tanzim edilen konşimento malın bu tür aktarmalı taşımasını kapsıyorsa buna "Through Bill of Lading" (tek konşimento) denir.

5) Charter Party Bill of Lading

Yükleten, geminin tümünü veya bir bölümünü bir sefer için kiraladığında gemi şirketi ile Charter Party sözleşmesi yapar. Taşımanın ayrıntıları ve şartla bağlanan bazı riskler bu özel sözleşmeye tabidir. Bu durumda düzenlenen konşimentoya "Subject To Charter Party" kaydı konulur. Bu tür konşimentoların bankalarca kabul edilmesi ancak akreditifte buna izin verilmesi şartıyla mümkündür.

6) Non-Negotiable Bill of Lading (Ciro Edilemez Konşimento)

Bazı durumlarda konşimentolar cirolanarak birkaç el değiştirebilir. Sonuçta konşimento geminin varışında son alıcının eline henüz gelmeyebilir. Varış limanında malın teslim işleminin gecikmeli olmaması için bazı denizcilik işletmelerince geliştirilen non-negotiable kullanılır. Bu belge doğrudan malın son alıcısı adına düzenlenir. Ciro edilemez. Belge temsil ettiği malların alıcıya teslimi sorun yaratmaz.

7) Combined-Transport Bill of Lading (Birleşik Taşıma Konşimentosu)

Bu belge, birden fazla (multimodal) taşıma aracı ile gerçekleştirilen ve taşıma sürecinde denizyolu bulunmasında şart

olmayan bir taşımaya ait konşimentodur. Normal deniz konşimentolarında görülen yükleme ve boşaltma, limanlara ait bölümler yerine bu belgede teslim alma yeri (place of receipt) teslim etme yeri (place of delivery) haneleri görülür. Çünkü taşımanın özelliği itibarıyla bu yerlerin liman olması gerekmez. Bu tarz konşimentonun akreditifte mutlaka kabul edilebilir olduğu ibaresinin bulunması gerekir.

8) Tanker Bill of Lading (Tanker Konşimentosu)

Ham petrol, sıvı yakıt, kimyevi madde ve bilimum sıvı maddelerin taşınmasında kullanılan tanker türü gemiler için düzenlenen konşimentolardır.

9) 2. Kaptan Makbuzu (Mate's Receipt)

Gemiye yüklenen mallara ait bir makbuzdan ibarettir. Malları temsil etmediği için mallar üzerinde tasarruf yetkisi vermez. Konşimento tanzimine kadar geçici bir belgedir. Yükleten, bu belgeyi gemi acentesine ibraz ederek konşimento ile değiştirir. Aktarmasız taşımalarda aynı gruba dahil şirketler arasındaki alım-satım işlerinde konşimento yerine kullanılabilir.

Taşıma Senetleri (Way Bills / Consignment Notes)

1) Havayolu Taşıma Senedi / Hava Konşimentosu (Airwaybill / AWB)

Havayolu şirketlerince düzenlenen ve malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren makbuzdur. Mallar üzerinde tasarruf etme yetkisi vermez.

Varış havalimanında gümrük işleminin tamamlanmasından sonra mallar belgede ismi yazılı alıcıya teslim edilir. Alıcı yerine alıcının bankası adına da düzenlenebilir. Bu durumda banka varış yerindeki havayolu şirketine vereceği yazılı talimatla malları alıcıya teslim ettirir. AWB biri alıcıya, biri yükletene, biri de havayolu şirketine ait olmak üzere 3 orijinal ve 9 kopya olarak düzenlenir. Bankalara ibraz edilen nüsha 3 no'lu yükleten nüshasıdır. (original no. 3 for

shipper) Belgede yer alan bilgiler: Uçuş sefer sayısı ve tarihi, malın cins ve miktarı, alıcının adı, yükletenin adı, navluna ait kayıt ve havayolu şirketinin kaşe ve imzasıdır.

2) Fiata Belgeleri (Fiata FCR, FCT)

Uluslararası Nakliye Acenteleri Birliği Federasyonu (FIATA) tarafından standart şekle sokularak kullanılan ve taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verilen makbuzlardır. Dolayısıyla içeriklerinde bir taşıma sözleşmesi yer almaz. Varış mahallinde bu belgelerin ibrazı üzerine mallar belgede adı geçen alıcıya teslim edilir. Teslim eden taraf, belgeyi düzenleyen nakliye acentesinin (freight forwarder) varış mahallindeki



şubesi veya muhabiridir. Nakliye acenteleri aynı yöne gidecek malları bir araya toplayıp gruplandırarak kendi seçtikleri taşıma şirketlerine teslim eder, onların araçlarına yüklerler. Taşımalar için kendi "Container"lerini kullanabilirler. Yukarıda belirtilen özelliklere sahip FIATA belgelerinden ikisi FIATA FCR (Forwarder's Certificate of Receipt) ve FIATA FCT (Forwarder's Certificate of Transport)'dir.

3) CMR Karayolu Taşıma Belgesi (CMR International Consignment Note / CMR Road Waybill)

Uluslararası nitelikteki CMR (Convention Marchandises Routiers) anlaşmasının hükümlerini kabul eden ülkelerce kullanılan bir karayolu taşıma belgesidir ve taşımanın CMR hükümlerine göre yapıldığını gösterir. Navlun komisyoncusu veya taşımacılık şirketi tarafından alıcının adına düzenlenir. Malların belirtilen

şartlarla taşınmak üzere, iyi durumda teslim alındığını ve taşıma sözleşmesinin yapıldığını gösteren hukuki bir delildir. Malların mülkiyetini temsil etmediğinden ciro edilemez.

Üç orijinal nüsha olarak düzenlenir. Birincisi yükletene verilir, ikincisi mallara eşlik eder, üçüncüsü de taşımacıda kalır. Yükleten, mallar yolda iken taşımacıya talimat vererek taşımayı durdurma, teslim yerini değiştirme veya malların belgede ismi yazılı alıcıdan başka bir şahsa teslimini isteme hakkına sahiptir. Bu hak belgenin ikinci orijinalinin belgede adı yazılı alıcıya verilmesi üzerine hükümden düşer. Anılan, hakkını kullanmak istediğinde, yükleten belgenin birinci orijinalini taşımacıya ibraz etmelidir.

Bu durumda yeni talimat belgeye kaydedilir. Yükleten aynı zamanda taşımacıya garanti vermelidir.

4) House Bill of Lading

Bu taşıma belgesi taşımayı kendi yapmayan nakliyec (forwarder) tarafından düzenlenen ciro edilemez nitelikte bir taşıma senedir. Malı teslim alarak bu belgeyi yükletene veren nakliyec kendi seçeceği bir taşıma aracı ile malı sevkeder.

5) Hamule Senedi (CIM Rail Consignment Note)

Trenle taşımacılıkta kullanılan taşıma belgesi olup "malların demiryolu ile taşınmasına ilişkin uluslararası anlaşma" (Convention Internationale Concernantle Transports Des Marchandises Par Chemins De Fer) - kısa adı CIM - anlaşmasına tabi olarak düzenlenir. Malların mülkiyetini temsil etmez, dolayısıyla ciro edilemez.

6) Paket Postası Makbuzu (Parcel Post Receipt)

Alıcısına posta ile gönderilecek mala ait kolinin doğrudan alıcı veya alıcının bankasına sevk edilmek üzere posta idaresine verilmesi karşılığında alınan posta makbuzudur. Posta ile sevkiyatı daha ziyade posta ile gönderilebilecek normal boyutlarda olan ve bedeli peşin gelmiş veya akreditifte bu tür sevkiyata izin verilmiş mallar için yapılabilir. Bir akreditife dayalı olmadığı halde bankalar adına yapılması düşünülen sevkiyatlarda ilgili bankanın izninin alınması gerektirir hatırlanmalıdır.

BAŞKA BİR BİLGİSAYAR: APPLE

iPhone'dan önce Apple'a dikkatle bakmadıysanız bu yazı size teknolojinin elmalı yüzünü tanıtacak. Bir yandan da farklı olmanın, başaracağına inanmanın, estetiğin, teknolojinin, Steven Paul Jobs'ın ve Apple'ın kısa hikayesini anlatacak...

Steven Wozniak ve Steven Paul Jobs, okullarından ayrılıp Silicon Valley'de çalışan ve eskiden beri tanışan iki arkadaştı. İleriki yıllarda koskoca bir marka hatta kendi içinde bir sistem olacak Apple Computer'ın ilk adımı, 1976'da Wozniak'ın tasarladığı Apple I adlı bilgisayarı satması için baskı yapmasıyla atıldı. 1 Nisan 1976'da resmi olarak kurulan Apple'ın bir diğer ortağı da



Ronald Wayne idi. Apple I'in hüsrana yakın bir sonuç vermesinin ardından tasarlanan Apple II, 1977'de yerel bir fuarda ortaya çıktı. Renkli grafikleriyle, ilk plastik kasalı bilgisayar olarak dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.

Apple III'ün piyasaya sürülmesi 1980'i bulduğunda, Apple, yurt dışına da açılmayı başarmıştı.

Aynı yıllarda IBM ise ilk PC'sini üretti. John Sculley, 1983 yılında Apple'ın yönetim kurulu başkanı olurken, Jobs da Macintosh üzerinde çalışmaya devam etti. Jobs, yazılımcıları ikna etmeye çalışıyordu çünkü Apple bilgisayarları için üretilcek yazılımların, fark yaratacağına inanıyordu.

Apple, IBM'e karşı reklam savaşını 22 Ocak 1984'te 22. Super Bowl'un üçüncü

çeyreğinde başlattı. Yayınlanan 60 saniyelik reklam filmi Orwell'in 1984 adlı kitabından alınarak yapılmıştı. Aynı zaman diliminde firmanın beyni Jobs, Sculley ile anlaşamarak Apple'dan istifa etti ancak bu istifa, Apple'ın ilk kez çeyrek bazında zarar açıklamasına mal oldu. Arayüz benzerliği sebebiyle Microsoft ile girilen büyük tartışma, ilk başta Gates aleyhine sonuçlandı. Windows 1.0'da Mac teknolojilerini kullanmayacağına dair bir anlaşma imzalayan Gates'in becerili avukatları, sadece tek sürümü içeren anlaşma sayesinde ileriki tarihlerdeki kısıtlamalardan bahsetmediği için Apple'ın grafik arayüz tasarımında tek olmasının önüne geçtiler.

Apple'ı düşüşü kötü durumdan kurtaran olay, Mac için ilk PostScript yazıcı olan LaserWriter ve ilk masaüstü yayıncılık programlarından birisi olan PageMaker'in aynı anda piyasaya çıkmaları oldu. Mac'in yayıncılık için ideal ve ekonomik bir çözüm haline gelmesini sağlayan bu iki ürünün ardından 1987 yılında Apple, Mac II'yi tanıttı. Apple'a karşı güveni pekiştiren bu ürün sayesinde satışlar ayda 50.000 rakamına ulaştı.



1990'larda Microsoft, dünyadaki neredeyse tüm PC tabanlı bilgisayarlarda kullanılabilen Windows 3.0'ı piyasaya sürmüşken, Apple, Mac satan tek şirket olarak kalmaya devam etti. 1991'de ilk taşınabilir Mac olan PowerBook modelini piyasaya sürdü. 1994 yılında anons edilen PowerMac ailesi, Motorola ve IBM ile ortak geliştirilen PowerPC işlemcisi kullanılan bilgisayarlardı. Bu işlemci sayesinde Macintosh'lar, o yıllarda PC'ler ile





başdelebilmeye başlamanın yanı sıra, ilerleyen yıllarda pekçok işlemde PC'lerin önüne geçti.

1995-96 yıllarında Windows95'in çıkması, her şeyin kötüye gitmesine sebep oldu. Kendi yerini o zamana kadar koruyan Apple, pazarı yanlış yorumlayarak ucuz bir model olan Performa'yı piyasaya sürdü. 1996 Ocak ayında Spindler'in istifası istendi ve yerine National Semiconductor'ın eski başkanı Gil Amelio getirildi. Amelio döneminin ilk çeyreğinde 740 milyon dolar zararda olan şirket, bu zararı 33 milyon dolara indirdikten sonra üçüncü çeyrekte 30 milyon dolar kara geçti. Yılın son döneminde ise NeXT'i bünyesine kattı. Bu sırada Steven Jobs tekrar Apple'a döndü. 1997'nin ikinci çeyreğinde, yine büyük bir zarar açıklandı ve bu dönemde Amelio istifa etti.

1997 yılının ağustos ayında Boston'da yapılan MacWorld'de Jobs, çok önemli açıklamalarda bulundu. Buna göre, Microsoft'la bir işbirliğine gidilecekti. Microsoft'un satın aldığı 150 milyon dolarlık Apple hissesi karşılığında



Microsoft ve Apple, 5 yıllık süreyle birbirlerine teknolojilerini lisanslayacak ve grafik arayüz tartışmalarına son verecek bir anlaşma yapılacaktır. Microsoft da, popüler bir yazılımı olan Office '98 paketinin Macintosh için yıl sonuna kadar hazır olacağını duyurdu.

Bu esnada Jobs, Power Computing, IBM ve Motorola'nın lisanslarını geri aldı. Yalnızca Umax, tüketici pazarına 1000 doların altında ürün satmak şartıyla lisansını korudu. Jobs ile hız alan Apple, 1997'de PowerMac G3 ve PowerBook G3'ü duyurdu. Aynı anda internet üzerinden de satışa başlayan Apple, AppleStore ile sadece bir hafta içinde en büyük üçüncü e-ticaret sitesi haline gelerek üstün başarı sağladı. Ocak ayındaki MacWorld San Francisco fuarında Jobs, Apple'ın bir yıldan uzun bir süredir ilk kez karlı bir çeyrek geçirdiğini ve 44 milyon dolar kazandığını açıkladı.

Apple'ın işlevselliğinin yanında eğlenceli ve iyi tasarımı bilgisayar olmasının belki de en belirgin modeli olan iMac de piyasaya sürülünce ardı çorap söküğü gibi geldi. iMac'in ardından gelen Mac OSX, gerçekten işlevsel bir işletim sistemiydi. iMac, 1998 yılının sonbahar ayında en çok satılan bilgisayar oldu. 1999'un ocak ayında ilk renkli iMac'ler ve bununla tasarımı uyumlu ilk renkli profesyonel bilgisayar olan PowerMac G3 serisi, mayıs ayında da G4 işlemcili PowerMac G4 serisi duyuruldu.

2000 yılında Jobs, yeniden Apple'ın başkanı oldu.

Apple, 2000'li yılların tamamında yeni ürünler, yeni işletim sistemleri ile piyasayı, dahası genç bilgisayar kullanıcılarını cezbedti. Hala, yayıncılık ve tasarımda Apple'ın yeri tartışılmıyor. Bunun için, tüm ürünlerin tasarımı, yazılım ve işletim sistemleri kadar hayati görüldü.

9 Ocak 2007'de firma ismi Apple Computer'dan Apple'a çevrildi.

İlk taşınabilir mp3 çalar olan iPod, gençler arasında patlama yarattı. Daha sonra birçok firma benzer ürünler piyasaya sürdü ancak aynı imajı yakalamaları mümkün olmadı. Dünyanın en ince bilgisayarı



MacBook Air, taşınabilir belki de en iyi ve ince tasarımı bilgisayardı. iPod'un özelliklerinin içinde olduğu iPhone, piyasaya sürüldüğü ilk gün Apple Store'larda uzun kuyruklar oluştu.

Bugün Apple, son tüketiciye yönelik ekonomik ürünleri de piyasaya sürüyor. MacBook serisi buna bir örnek... Ayrıca yeni işletim sistemleri, Windows yüklenmesine de olanak tanıyor. Ancak hala 'Mac kullanıcısı' diye sarsılmaz bir tabir var. Ve bu kullanıcılar, henüz PC kullanıcıların başlarına bela olan virüslerden muzdarip değiller!

MÜKEMMELLİK MODELİ

KalDer (KalDer-Türkiye Kalite Derneği) çağdaş kalite felsefesinin ülkemizde etkinlik kazanması ve yaygınlaştırılması amacıyla 1991 yılında kurulmuş, üyelerinin ve gönüllülerinin katkılarıyla faaliyetlerini gerçekleştirmekte olan bir sivil toplum kuruluşudur. İstanbul merkez olmak üzere, Ankara, Bursa, Eskişehir ve İzmir'de KalDer şubeleri, kalitenin yaygınlaştırılması için faaliyetlerde bulunmaktadır.

Fahri Özok
KalDer Ulusal Kalite Ödülü Sekreteri
Genel Sekreter Yardımcısı

KalDer'in vizyonu, Toplam Kalite Yönetiminin ülke bazında yaygın ve etkin kullanımını sağlayarak dünyada örnek ve önder kuruluş olmak, misyonu ise ülkemizdeki tüm özel/kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum örgütlerine dünya çapında kalite seviyesine ulaşmaları ve rekabet güçlerini artırmaları için uygun ortamlar yaratmaktır.

KalDer, Avrupa Kalite Yönetimi Vakfı (EFQM)'nin Ulusal İşbirliği Ortağı, Amerika Kalite Derneği'nin küresel işbirliği ortağı (ASQ) ve aynı zamanda Orta Doğu Kalite Organizasyonu'nun (MEQA) kurucu üyesidir.

KalDer'in ana faaliyetleri arasında Ulusal Kalite Ödülü, kalite ve yönetim alanındaki eğitimleri, Kalite Kongresi ve Kamu Kalite Sempozyumu, Kıyaslama Çalışmaları, Ulusal Kalite Hareketi ve Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi çalışması sayılabilir.

Mükemmellik Modeli

Ülkemizin sağlam temellere sahip yüksek rekabet gücüne erişebilmesi için Mükemmellik Modeli'nin yaygın bir şekilde ülke çapında uygulanması hedeflenmektedir.

Bu süreçte değerlendirme ölçütü olarak Avrupa Kalite Yönetim Vakfı'nın (EFQM) Mükemmellik Modeli kullanılmaktadır.

Temel Kavramlar

Mükemmellik Modeli'nin 8 Temel Kavramı sektör, endüstri veya büyüklük söz konusu olmadan tüm kuruluşlar için geçerlidir ve Mükemmellik Modeli'nin temelini oluştururlar.

- Müşteri Odaklılık
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- Sonuçlara Yönlendirme
- İşbirliklerinin Geliştirilmesi
- Liderlik ve Amacın Tutarlılığı
- Süreçlerle ve Verilerle Yönetim
- Çalışanların Geliştirilmesi ve Katılımı
- Sürekli Öğrenme,
- Yenilikçilik ve İyileştirme

Modelin İçeriği ve Yapısı

Mükemmellik Modeli 9 ana kriter üzerine kurulmuş bir modeldir. Bu kriterlerden 5'i "Girdi" kriterlerini, 4'ü ise "Sonuç" kriterlerini oluşturur. Girdi kriterleri bir

kuruluşun yaptığı faaliyetleri içerir. Sonuç kriterleri ise o kuruluşun neler gerçekleştirdiğini gösterir.

"Sonuçlar" "Girdiler"den kaynaklanır ve "Girdiler" "Sonuçlar"dan alınan geri bildirim ile iyileştirilir.

Her ana kriterin genel anlamını açıklayan bir tanımı vardır. Her bir kriter daha iyi anlaşılmasını sağlamak amacıyla çeşitli sayıda alt kriterlerle desteklenmiştir. Alt kriterler, değerlendirme sırasında cevaplandırılması gereken çeşitli sayıda soruyu ortaya koyar.

Performansla ilgili tüm boyutlarda sürdürülebilir mükemmelliği gerçekleştirmek üzere pek çok yaklaşımın olabileceği gerçeği üzerine kurulmuş olan model, aşağıdaki ifadeye dayanır:

Performans, Müşteriler, Çalışanlar ve Toplum ile ilgili Mükemmel Sonuçlar, Çalışanlar, İşbirlikleri ve Kaynaklar ve Süreçler ile hayata geçirilen Politika ve Stratejinin uygun bir Liderlik anlayışı ile yönetilmesiyle sağlanır.

Mükemmellik Modeli aşağıda blok şema ile gösterilmektedir. Şeklin alt ve üst tarafındaki oklar modelin dinamik yapısını ortaya koyar.



Bu oklar, girdilerdeki iyileştirmeleri sağlayan ve böylece sonuçlardaki iyileşmelere yol açan yenilikçilik ve öğrenme yaklaşımını gösterir. Modelin çevresinde dolaşan yaratıcılık ve öğrenme okları, modelin dinamik yapısını vurgulamaktadır. Buna göre, girdilerin iyileştirilmesi, sonuçların da iyileşmesini sağlayacaktır. Modelde kullanılan “öğrenme çevrimi” açık olarak dünya çapındaki kuruluşlarla kıyaslama kavramını içermektedir. Bu nedenle, bu modele göre yapılacak bir değerlendirmenin, kuruluş için güçlü ve geniş kapsamlı bir fotoğraf ve referans noktası oluşturma potansiyeli bulunmaktadır.

Mükemmellik Modeli'nin Değerlendirme Yaklaşımı ve RADAR Mantığı

Modelin kalbinde RADAR olarak tanımlanan mantık yer alır.

RADAR 4 boyuttan oluşur:

Sonuçlar - Results

Yaklaşım - Approach

Yayılım - Deployment

Değerlendirme -

Assessment

ve/and

Gözden geçirme -

Review

Bu mantık bir kuruluşun aşağıdakileri yapması gerektiğini belirtir:

- Hedeflediği sonuçları politika ve strateji oluşturma sürecinin bir parçası olarak ortaya koymak. Bu sonuçlar kuruluşun hem finansal hem de operasyonel açıdan gösterdiği performansı ve paydaşlarının algılamalarını kapsmalıdır.

- Hem mevcut durumda hem de gelecekte hedeflediği sonuçlara erişebilmesi için birbiriyle bütünleşmiş, sağlam temelli yaklaşımlar planlamak ve bu yaklaşımları geliştirmek.

- Yaklaşımların, tam olarak yaşama geçirilmesini sağlamak üzere sistematik bir biçimde yayılımını gerçekleştirmek.

- Elde edilen sonuçların izlenmesi ve analizine ve sürekli öğrenme faaliyetlerine dayanarak, uygulanan yaklaşımları

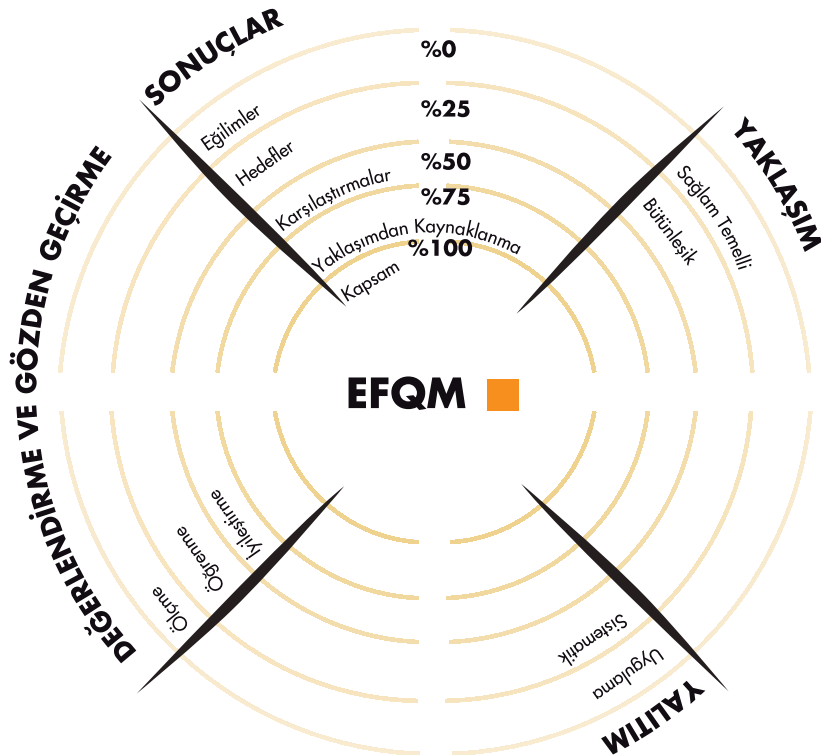
değerlendirmek ve gözden geçirmek.

- Bu temelden hareketle gereken yerlerde iyileştirme çalışmalarını belirlemek, önceliklendirmek, planlamak ve uygulamak.

Modelin kuruluşlarda uygulanması sırasında, örneğin özdeğerlendirme amacıyla, RADAR Puanlama Matrisinin Yaklaşım, Yayılım, Değerlendirme ve Gözden Geçirme boyutları her Girdi alt kriteri ile ve Sonuçlar boyutu da Sonuç alt kriterleri ile ilişkilendirilmelidir.

Mükemmellik Modeli'nin ülke bazında tüm kurum ve kuruluşlarda yaygın ve etkin kullanımının sağlanması misyonu doğrultusunda KalDer her türlü desteğe açıktır.

KalDer ve Model ile ilgili ayrıntılı bilgiye www.kalder.org internet sitesinden ulaşabilirsiniz.



RADAR®

ZAMAN YÖNETİMİ

Birçoğumuzun sık sık dert yandığı zamansızlık, bazılarımız için ciddi bir problem iken, bazı kimseler her işini yetiştirip, kendilerine ayıracak zaman bulabiliyorlar. Bu fark, yaşam şeklinden mi, iş yoğunluğundan mı kaynaklanır? Yoksa zaman yönetiminden mi?

Pazartesi...

Yeni bir haftanın ilk günü, günün ilk ışıkları, bize karşılamamız gereken koca bir gün, yapılması gereken birçok iş, üstesinden gelinmesi gereken pek çok şey olduğunu haber veriyor. Önümüzde, bir sonraki pazartesi sabahına kadar tam 168 saat var.

Pek çok kişi, zamanını doğru kullanamadığı için, işlerini yetiştiremediği veya geri kalan işler için yeterli zamanı bulamadığından yakınır. Bu bağlamda zaman, -aslında hepimiz için olduğu kadar- iyi ve etkin kullanmayan herkes için en önemli nokta oluverir. Çünkü nasıl kullanılırsa kullanılsın, geri döndürülmesi, biriktirilmesi veya üzerinden kar edinilesi bir nesne değildir. Yazık ki insan ömrü de öyle pek uzun sayılmaz.

Zamanını verimli kullanamayan insanlar genel olarak;

- Zaman geçirme tarzlarının düzenlenebilir ve denetim altına alınabilir olduğunun farkına varmazlar.
- Hayatta gerçekten ne kadar az zaman olduğunun bilincinde değillerdir.
- Boşa harcadıkları zamanı hesaplamaz veya hesaplayamazlar.
- Zaman yönetimi konusunda bir stratejileri yoktur.

Nedir bu 'Zaman Yönetimi' dedikleri?

Zaman yönetimi, hepimizin elinde olan zaman olgusunu, olabilecek en verimli şekilde kullanma çabasıdır. Zaman yönetimi, iş hayatındaki başarıdan, özel hayatımızdaki sorumluluklarımızı yerine getirmeye kadar geniş bir skalaya hükmeder.

	Ortalama günlük değer	Haftalık değer
- Uyku	7 saat	49 saat
- Yemek yeme	2 saat	14 saat
- Giyinme	1 saat	7 saat
- İşe gidiş-geliş	1 saat	5 saat
- Kişisel sorumluluklar	2 saat	14 saat
Gelir elde etmek için çalışma		40-50 saat
Aile, eğlence, eğitim, okuma, hobi, boş zaman		30-40 saat

Zamanımızı nasıl değerlendiriyoruz?

Tabloda da görüldüğü gibi, uygun bölümlendirildiği takdirde hepimizin her şey için vakti var. Eğer zamansızlıktan yakınıyor isek, kendimizle ilgili doğru bir analiz yapmaya ihtiyacımız var demektir.

Bu analizin sonucunda, gün içinde nelere ne kadar zaman harcadığımızı ve kayıp zamanı neyip yarattığını bulabiliriz.

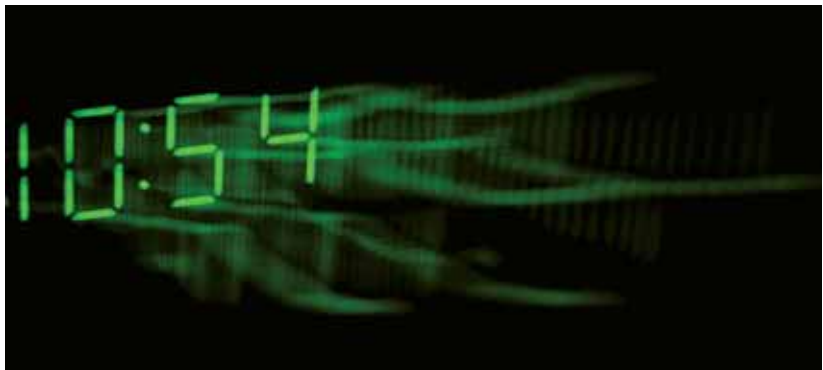
Bize bu analizde kendimizi tanımamıza yardımcı olacak diğer verilere de göz atalım. Davranış biçimimizi ve verimlilik tipimizi tanımlayıp, kaybımızın üstesinden gelmeye çalışabiliriz.

A Tipi Davranış Biçimi

A Tipi Davranış Biçimi sergileyen insanlar, saldırgan, hırslı, sürekli rekabet halinde, aceleci ve benmerkezcilerdir. Konuşmalarında ve hareketlerinde hızlılardır. Kararlarını hızlı verirler ve kendilerine ayıracak zaman bulamazlar.

B Tipi Davranış Biçimi

B Tipi Davranış Biçimi sergileyen insanların ise rekabet duyguları yeterince gelişkin değildir. Genellikle sakinlerdir ve hareketleri yavaştır. Hayatları ve işleri konusunda rahat, çok düşünen ve geç karar veren yapıdadırlar. Planlamaya önem verirler. İyi birer dinleyicilerdir.



Sabah Tipleri

Sabah Tipleri, uyanmalarından öğleye kadar enerjik olurlar. Öğlen, enerjileri zirve yapar ve sonrasında performansları düşerek, akşamüstü en verimsiz noktalarına varırlar.

Öğleden Sonra Tipleri

Öğleden Sonra Tipleri, sabahları uyanmakta ciddi zorluk çekerler. Öğleye kadar uyuşuk ve kayıtsızlardır. Enerjileri öğleden sonra en üst seviyeye varır ve akşamüstüne doğru ancak durulurlar.

Her Zaman Hazır Tipler

Her Zaman Hazır Tipler, önceki iki tipin karışımıdır. Sabah ve öğleden sonra yüksek olan enerjileri, öğlen vakti ve akşamüstü azalır.

Kendi analizimizi oluştururken, üç hafta boyunca bu verilere dayanarak tahlilimizi yapmamız faydalı olacaktır. Ortaya çıkan sonuçlara göre hareket planımızı oluşturabiliriz.

Zaman Yönetiminin karşısındaki kişisel engeller nelerdir?

Ertelemek

Sebebi ne olursa olsun, o esnada yapılması gereken bir işi ertelemek, ortaya halledilmemiş küçük işlerden oluşmuş büyük bir yığın çıkmasına sebep olur. Bu noktada, işlerinizi listeleyip, hallettiklerinizin üzerini çizmek yardımcı olabilir. Kendi sisteminizi geliştirebilirsiniz. Ertelediğiniz işlerinizi önem sırasına koyup, bahanelerinizi ve bunların geçerliliğini test edebilirsiniz. Tabii kendinize karşı dürüst olmak kaydıyla!

Mükemmeliyetçilik

Yaptığımız işin kusursuz olmasını hepimiz isteriz ancak belirlediğimiz hedefler gerçekçi değilse, yol haritamızdaki ölçüler, gerçek hayatla örtüşmeyecektir. Hedeflerden şaşmak, düş kırıklığı ve motivasyon eksikliği yaratacaktır.

Kendine Aşırı Güven

Kendi niteliklerimizin farkında olmak iyidir ancak bunun fazla güven şeklinde yapılanması, bizi her şeyin üstesinden gelebileceğimiz ve her şeyi etkin ve kısa sürede halledeceğimiz gibi bir yanılgıya sürükler. Bu yanılgının olası sonucu ise başarısızlıktır.

Kendine Güvensizlik ve Kaygı

Hepimizin kendimizden şüphe ettiği

vakitler olmuştur. Ancak bunu yaşamın içine yaymak, ciddi bir engelleme mekanizması geliştirmek ve aynı şekilde bir iş yaparken de motivasyonumuzu düşürerek kişiyi yavaşlatması demek.

"Hayır" Diyememe

Kendi zamanımızın değerini bilmek, çoğu zaman diğerlerine "hayır" demeyi gerektirecektir. Genellikle insanları kırmamak için olumlu yanıt vermek zamanla kimseyi geri çevirememeye dönüşüyor ise, ortada çözülmesi gereken bir problem var demektir. Önceliklerimizi belirleyip, plan dahilinde ve önem sırasına göre verilecek "evet" cevapları, lehimize olacaktır.

Zaman Yönetimi konusunda önyargılar

Zaman Yönetimi konusundaki teknikleri çoğu insanda 'ben bunları zaten yapıyorum' tepkisi oluşturabilir. Birçok kişi için de bu kadar organize olmak ürkütücüdür.

Ancak zaman yönetimiyle organize olmak kişiyi kısıtlamadığı gibi, kendisine ve hayatına ayıracağı daha fazla zaman yaratması demek...

Bunun yanı sıra, çeşitli sebeplerle (toplum, trafik vb.) bu tekniklerin uygulanamayacağını düşünmek biraz 'bahane bulmaya' girer. Çünkü hayatımızda bir sayfa açmak veya bir değişiklik yapmak için her şeyin mükemmel olmasını beklemek, hiç hareket etmemekle eşdeğerdir. Haliyle sonuç alamamakla da...

Zaman Yönetimi konusunda kazanılması gereken alışkanlıklar nelerdir?

Hedef ve amaçların belirgin olması

Yapılması gereken işler bütünüyle hedefler birbirlerinden farklı olabilir. Amaç, bu hedefler doğrultusunda sorumluluklarımızı belirleyip, görevlerimizi yerine getirmek olmalıdır. Hedeflerin belirsiz olması, çatallı bir yoldaki tüm ara yollara saparak varacağımız noktaya gecikmek demektir.

Hedef belirlerken kullanılabilecek kriterler şunlardır:

- Belirli / spesifik
- Ölçülebilir
- Harekete odaklı, sonuca yönelik
- Gerçekçi
- Zamanla sınırlandırılmış

Planlama Yapılması

Belirlediğimiz hedefe ulaşırken, doğru planlama yapmak gereklidir. Bilinçli bir şekilde yapılması gereken planlama, hedefe ulaşmada bizi hızlandıracaktır. Bu etapta karşımıza çıkacak engeller şunlardır:

- Hedeflerin doğru belirlenmemiş olması
- Gündelik olaylarla planın sekteye uğraması
- Çevredeki otorite noktalarının planlamayı önemsememesi
- Planlamada bir deadline / son nokta belirlenmemesi.

Önceliklerin Belirlenmesi

Planlama yapılırken önemli noktalardan biri, önceliklerin belirlenmesidir. Yapılması gereken işi, dört gruba ayırarak işinizi kolaylaştırabilirsiniz.

- Çok önemli
- Oldukça önemli
- Önemli
- Önemsiz

Çoğunlukla yapılan hata, üçüncü ve dördüncü maddelerin, bir ve ikinci maddelerin önüne geçmesidir...

Acil ve acil olmayan işler şöyle sıralanabilir:

ACİL

- Krizler
- Çözüm bekleyen sorunlar
- Belli bir sürede tamamlanması gereken projeler, toplantılar, hazırlıklar

ACİL DEĞİL

- Hazırlık yapma
- Önlem alma
- Değerlerin belirlenmesi
- Planlama
- İlişki kurma
- Kendini yenileme
- Güçlendirme

Bu örneklerden yola çıkarak siz de kendiniz için en verimli olacağınız tabloyu çıkarabilir, hedeflerinizi doğru belirleyebilir ve iyi bir plan oluşturabilirsiniz.

Harcayacağınız bu emek, hayatınızla ilgili çok ciddi bir değeri size geri kazandıracak; *zamanınızı...*

Hani o elimizden, hayatımızdan kayıp giden ve geri döndürmenin mümkün olmadığı... Bir hayatı düzgün yaşamının en iyi yolu, onu boşa geçirmemektir...

EL VERİN, HAYATA TUTUNSUNLAR!

Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı, 1979 yılında çocuk köyleri kurmayı ve yaşatmayı amaç edinmiş gönüllü kişiler tarafından kuruldu. Vakıf, korunmaya muhtaç çocukların yani Koruncukların, Çocukköyüne geldikleri andan itibaren bir aile ortamında sağlıklı gelişmesi, eğitim ve öğretim görmesi, kişisel yeteneklerini geliştirmesi, geleceğe hazır ve topluma faydalı bireyler olması için çalışmaktadır.

SOS Kinderdorf International'ın (Uluslararası SOS Çocuk Köyleri Birliği) "Çocukköyü" modelini uygulamaya karar veren Vakıf, 1988 yılında Türkiye'nin ilk Çocukköyü projesini hayata geçirerek, 1992 yılında korunmaya muhtaç çocukların hizmetine açmıştır. Bolluca Çocukköyü 12 aile evi, 1 Kız, 1 Erkek Gençlik Evi, İdari ve Sosyal Hizmet Binası, Teyze Evi, Çocuk Yuvası, Kütüphane, Oyun Parkı ve Spor Sahaları, Kültür Merkezi gibi tesislerden oluşmaktadır.

Çocukköyü, Koruncuklar için sıcak bir yuva ve güven demek...

Korunmaya muhtaç çocukları en sağlıklı şekilde yetiştirebilmek ve onları topluma kazandırabilmek için kurulmuş müstakil evlerden oluşan Çocukköylerinde, 0-6 yaş arasında iken, Sosyal Hizmetler Çocuk Esirgeme Kurumu'ndan kabul edilen Koruncuklara sağlıklı aile ortamı ve güven dolu bir yaşam sunulur. Vakfın himaye altına aldığı bu çocuklar, yöredeki okullara gider, toplumun sosyal ve kültürel hayatına katılırlar. Yüksek tahsilleri de dahil olmak üzere, hayatlarını kendi başlarına idame edebilecek duruma gelinceye kadar Vakfın güvencesi altında, Çocukköyü bünyesinde yaşayabilme imkanına sahip olurlar.

2005 yılında, Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı'na "korunmaya muhtaç çocuklar konusunda" yaptığı özverili ve başarılı çalışmalarından dolayı Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyinde "ECOSOC Özel Danışmanlık Statüsü" vermiştir. Vakıf, Türkiye'deki Korunmaya Muhtaç Çocuklar konusunda yaptığı çalışmaları ile bu statüyü kazanan ilk ve tek vakıftır.

Mutlu Bir Başarı Öyküsü:

Bolluca Çocukköyü ve Gülümseyen Minik Suratlar

Bolluca Çocukköyü, Koruncukları topluma kazandırmak amacıyla hayata geçirilmiş

büyük bir sosyal sorumluluk projesidir ve Çocukköylerinin Türkiye'deki ilk ayağıdır. Amacı, Koruncuklara onların ihtiyacı olabilecek en ufak detayı atlamaksızın kaliteli ve kapsamlı bir hizmet sunmaktır. Şu an için Bolluca Çocukköyü'nün 120 çocuğa hizmet verebilecek kapasitesi vardır.

Bolluca Çocukköyü'nün başarısı ile ivme kazanan Vakfın hedefi, Türkiye'nin en çok ihtiyaç duyulan illerinde kurmak istediği yeni 5 Türk Çocukköyü'nü bir an önce hayata geçirmek ve daha birçok korunmaya muhtaç çocuğun yüzünü güldürmektir.

Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı'na Nasıl Destek Olabilirsiniz?

Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı tüm çalışmalarını yardımseverlerden aldığı güçle yürütmektedir.

SYK Gümrük Müşavirliği olarak bizler de vakfın Eğitim, Beslenme ve Sağlık Sponsorlarından biriyiz. Daha çok çocuğa destek olunabilmesi, daha çok bireyin topluma kazandırılabilmesi için gelin, siz de Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı'na, yani Koruncuklarımıza destek verin.

Unutmayın! Daha çok çocuğumuzun yüzünü güldürmek, onlara aydınlık bir gelecek vermek sizin elinizde.

Vakıf merkezinden konuyla ilgili ayrıntılı bilgi alabilirsiniz
Tel: (212) 274 95 45
www.koruncuk.org

