



finans



“İnsanların
zar zor
kazandıkları
parayı sizin
sözlerinizle
yönlendirmesi
büyük bir sorumluluk.”

Bankacılık ve Finans Bölümü 1996 mezunlarından Yiğit Bulut, finans piyasalarının nabzını tutan bir gazeteci ve yorumcu. Bu sektöre yakın olmayanlara da hitap eden yorumlarıyla dikkatleri üzerine çeken Yiğit Bulut, bize mesleğiyle ilgili bilgiler vererek gündemdeki konular hakkında düşüncelerini aktardı.

Medyaya girişiniz nasıl oldu? Bankacılık ya da finans üzerine de kariyer yapabiliyorsunuz.

Portföy yönetimi uzmanı olarak Finansbank'ta çalışıyordum. Bir gün NTV'nin bir ekibi bankayı ziyaret ederken onlardan böyle bir teklif geldi. CNBC ile ortak olmayı düşündüklerini, bu süreçte onlarla çalışmak isteyip istemeyeceğimi sordular. Böyle başladı. NTV'den sonra Kanal 6'ya geçtim. Öğlen ve akşam haberlerinden sonra yayınlanan Günün Yorumu adlı ekonomi programını yapıyordum. 2001'den beri CNN Türk'teyim.

Eğitim geçmişinizle ilgili bilgi alabilir miyiz?

Galatasaray Lisesi mezunuyum. O zamanki müdürümüzün isteğiyle liseden sonra Fransa'da iki senelik bir okula gittim. Pazarlama ve reklamcılıkla ilgiliydi; fakat verilen eğitim beni tatmin etmedi. O yüzden Bilkent Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü'ne geldim. Hem Fransızca hem İngilizce eğitim alacak olmam, Galatasaray Lisesi'nden sonra Fransızca'yı kullanmak ve İngilizceyi ilerletmek adına bu güzel bir fırsattı. O yıllar hayatımın en güzel dönemleriydi diyebilirim. Eğitim kalitesi ve araştırma olanakları açısından çok iyi bir üniversitede okudum. Örneğin internet daha Türkiye'de yokken Bilkent bu konuda atılımlar yapıyordu. Diploma sonrası Fransa'da Paris-6 Üniversitesi'nde bankacılık ve finans eğitimime devam ettim. Bir süre İsviçre'de bulunduktan sonra askerlik hizmetimi yapmak üzere Türkiye'ye döndüm. Bilkent'teki bankacılık ve finans kökenimin, yurtdışındaki eğitimime çok ciddi bir temel oluşturduğunu unutmadan eklemeliyim. Çok değerli akademisyenlerden çift dilde eğitim almak, Avrupa ve Amerika piyasalarını takip etmek açısından büyük kolaylık sağladı.



Gazetelerde yayımlanan yazılarınız da var. Bize bu yazılarınızdan bahseder misiniz?

Yazılarıma ilk olarak Radikal'de başladım ve halen oradayım. Ben Radikal'deyken Referans gazetesini çıkarmaya başladım. Orada da yazmaya başladım. Aynı zamanda Referans'ın genel yayın danışmanı oldum. Ekonomist dergisinde ekonomi ve reyting yorumları yazmaya başladım. Hürriyet'in Almanya ve ABD baskılarına özel ekonomi yazıları kaleme alıyorum. Hürriyet'in emlak ekinde emlak piyasaları hakkında da yazıyorum.

Yoğun bir temponuz var. Bize bir gününüzü anlatır mısınız?

Haftada 4 yazı Radikal'e, 6 tane Referans'a, 1 tane Ekonomist'e, 2 tane Hürriyet'e, 1 tane de emlak ekine olmak üzere 14 yazı yazıyorum. Yazı olayı çok ağır. Günler yetmiyor. Yazı gibi televizyon da çok zor. Sabah 9:00-10:00 arası program yaptığımız için 5:00-5:30 gibi kalkıp CNN Türk'e gidiyorum. 9:00'a kadar önce Uzak Doğu, sonra ABD ve Avrupa piyasalarını izliyorum. İnterneti tarıyor, haberlere bakıyorum. Sonra programda kendimle ilgili içeriği ayarlıyorum. Program bittikten sonra yazılara odaklanıyorum. Bir de üstüne konferanslar, uluslararası toplantılar ve yolculuklar eklenince çok yorucu oluyor gerçekten.

Piyasaları sürekli takip ettiğim için CNN Türk'teki sistemin aynısını eve de kurduk. 22:00-24:00 arasında Amerika kıtasındaki piyasaların kapanış aşamasında birçok değişiklik oluyor. Altın ve petrol fiyatları hareketlenebiliyor. Brezilya borsasındaki hareket Türkiye'ye sabah yansıyacağı için bu tür verilerin analizini yapmam gerekiyor. Bu yüzden ABD ve Brezilya'nın kapanışlarına göre gece 22:00-24:00 arası evde mutlaka çalışmam gerekiyor.

Hedef kitlenizde kimler var? Tarzınızı nasıl belirliyorsunuz?

Radikal daha çok gençlerin takip ettiği bir gazete. Referans ise sadece iş gazetesi. İş dünyamızın kilit noktalarındaki yaklaşık 15.000 kişinin izlediği bir yayın. Tarzımı bu değişkenlere göre ayarlamak durumundayım. Ekonomist için ekonomi ağırlığı yüksek, borsayla, endekslerle, reytinglerle ilgili yazılar oluşturuyorum. Hürriyet'in yurtdışı baskıları için daha çok orada yaşayan Türklerin ekonomik durumlarını ilgilendiren şeyler yazmak gerekiyor. Bunların hepsi analiz isteyen ayrı ayrı dağıtım kanalları.

Finans piyasası yorumlarınız, ekonomi dünyasına yakın olmayanların da anlayacağı bir dilde. Halk bunu nasıl karşılıyor?

İlk defa TL-ABD doları grafiği kullandığımız zaman garipsendi. Şubat 2001 sonrası, kur patladıktan sonra dalgalı kur sistemine

geçildi. Dalgalı kura geçişi halkın daha iyi anlaması gerektiğini düşünmüştük. Bu yüzden grafik yöntemini kullandık ve haklı çıktık. Şimdi bakıyorum da hep kullanılıyor o grafikler. Aslında finans piyasaları öyle görüldüğü gibi zor değil; ama o kadar çok sembole ve dinamiğe büründürülüyor ki insanlar ürküyor ve anlamakta zorlanıyor. Oysa sistem net. Belli bir yerden toparlanmaya başlayan ve belli bir noktaya kadar gelen bir piyasa var. O noktada patlama ve ardından çöküş gerçekleşiyor. Dünyadaki sistem zaten bu patlama ve çöküş mantığına dayalı. Hep yukarı giden bir borsa endeksi olmaz. Mutlaka bir yerde inecektir. Vatandaşın da yatırımcıların da bunları anlaması gerekiyor. Biz de bu bağlamda her kesimden insanın faydalanabileceği şekilde yapmaya çalışıyoruz yorumlarımızı. Artık insanlar gerçekten dikkatle takip ediyorlar piyasaları. Burada çöker, şurada kırılır, orada döner diye tahminler yapıyorlar. Bunları görünce mutlu oluyorum. Artık ABD dolarının hareketleri daha iyi anlaşılabilir hale geldi. CNN Türk yönetimi benim ilk programımı haklı olarak gece yarısına koymuştu. İlk programımda şöyle bir cümle kullanmıştım: "Bu bir ekonomi programı değil, ulusal bilinç programıdır." Bizimki bu bilincin oluşmasına katkıda bulunacak bir yayındı. 2000'de Türkiye'de de bu tip programlar yapılmış olsaydı, yani insanlar piyasaları daha iyi analiz edebilseydi üzücü olaylar yaşanmazdı. Benzer bir durum Ocak-Şubat-Mart 2006 döneminde yaşandı; ama insanlarda oluşan bilinç sayesinde kimse dalduruya gelip yabancıların istediği hareketi yapmadı. Bu bilinci biz mi oluşturduk? Hayır. Biz sadece katkıda bulduk. Finans piyasaları tüm dünyada saptırılmaya açıktır. İnsanların bu tuzaklara düşmemesi gerekiyor. ABD Irak'a saldırımasaydı, 12 dolarlık petrolü 75 dolara satamazdı. ABD'deki Texas kaynaklı petrol şirketleri, son beş yılda bu kadar büyük kâr elde edemezdi. Biz halka işin perde arkasını anlatmaya çalıştık. Olayları da grafik üzerine yerleştirince ilgi topladı anlattıklarımızı.

Yöntemlerinizi meslektaşlarınız nasıl karşılıyor?

En başta dirençle karşılaştık; ama halktan gelen talep arttıkça durumlar değişti. Bugün kimse uzman geçinen birtakım insanların sözlerine bakarak borsada alım veya satım yapmıyor. Tam tersine endeks destek ve direnç bölgesi arasında mı, direnci kırar mı diye araştırıp ona göre hareket ediyor. Yani bir bilinç oluştu. Bunun son örneğini yakın bir zamanda yaşadık. Endeks 48 binin üzerine geldi. Yabancılar çok zorladılar. Her türlü haberi kullandılar; ama Türk halkı ilgi göstermedi. Kırksekiz binin üzerine götüremeyip mecburen satışa geçtiler. İşte bu çok önemli. Doğru bir şekilde anlattığımızda ve halk da buna taleple yanıt verdiğinde kötü niyetli yorumculara itibar eden kalmıyor. Artık Türkiye'de halkın birilerinin peşine takılıp 2,50 YTL olur diye ABD doları alacağını sanmıyorum. Fakat bunun geçmişte



örnekleri var. Halkı bilinçli olarak yönlendirdiler. Artık mümkün değil böyle bir şey; çünkü o kişilerin inanılabilirlikleri kalmadı.

Okuyucularımızdan ve izleyicilerden gelen yorumlar nasıl?

Çok olumlu. Fırsat buldukça konferanslar düzenliyoruz. Şimdiye kadar 24 ili ziyaret ettim ve oradaki insanlara finans konusunda bilgiler verdim. Daha gideceğim çok yer var. İnsanlar öğrenmek istiyorlar. İddia ediyorum ki normal bir vatandaş doğru bilgiyle donatılırsa, en az bir emeklilik fonunun getireceği kadar para kazanabilir borsada. Bu fonlar 10 yılda ne kadar para getirebiliyorsa borsada işlem yaparak da bu para kazanılabilir. Zaten emeklilik fonlarından yüksek bir yönetim ücreti kesiliyor. Vatandaşın bu işi öğrenmesi ve kendi parasını kullanması bence en doğrusu.

Görüşlerinizden yararlanarak yatırım yapan bir kesim var. Bu durum stres yaratıyor mu sizde?

İnsanların zar zor kazandıkları parayı sizin sözlerinizle yönlendirmesi büyük bir sorumluluk. İyi niyetli olduğum sürece, bana inananlara zarar verecek bir davranışım olmayacağını düşünüyorum. Bazen riskli zamanlar da oluyor tabii. Ocak-Mart 2006 döneminde endeks 46 bin olduğunda, 46 binin üzerinde mal alanın çok büyük zarar edeceğini ve endeksin çökeceğini söyledim. Endeks bir ara 48 bine geldiğinde strese girdim. İnsanları yanılttık mı diye bir endişem olduysa da endeks dönünce ve haklı çıkınca

rahatladım. Burada önemli olan, inandığımızı korkmadan söylemek. Kesinlikle ABD doları almayın veya elinizdekini satın diye çıkıp ana haberlerde söylediğimiz zaman bunun sorumluluğu büyük oluyor. Bu yüzden gece uyuyamadığım zamanlar oldu; ancak hep inandığımı söylediğim için rahattım. Dediklerim doğru çıkıp insanların para kazandığını görünce çok seviniyorum.

Ülkemizin ekonomik durumu hakkında neler söyleyeceksiniz?

Ekonomik gidişat sıcak paranın etkisiyle iyi görünse de altını kazdığımız zaman 80 milyar ABD doları cari açık çıkıyor. Herhalde 100 milyarı geçecek veriler açıklandığı zaman. Yüzde 33 büyüme var deniyor. Haksızlık etmemek için geçmiş dönemlere dönüp bakalım. Bu kadar korkunç bir cari açık yok. Neredeyse 10 katına ulaşmış. Yanlış giden bir şeyler var yani. Tamam büyüme var, fakat cari açık veriyorsunuz. Neye rağmen büyüdüğünüz çok önemli. Şöyle bir örnek vereyim. Kapıdan çıkınca size sıfır kilometre bir Mercedes araba vereceğim. Görenler ne güzel bir hayat yaşıyorsunuz diye düşünecek. Sonra gelip diyeceğim ki şu 300 milyarlık senedi imzalayın. Dışardan bakan işte bu borç senedini görmez. Türkiye'nin durumu da buna benziyor. Algılama sadece Mercedes'e yönelik, ama borçlusunuz aslında. TÜPRAŞ'ı, Ereğli'yi, Telekom'u, bankaları satarak, cari açık vererek ve sıcak parayla bunu finanse ederek büyümeye çalışmak çok gerçekçi değil. Bir kazan su düşünün. Bu suyu ya alttan ateş yakarak ısıtırsınız ya da üstten fön

makinesiyle hafiften sıcak hava üfleyerek. Finans piyasalarına giren sıcak para da fön makinesiyle üflemeye benzer. Türkiye'ye 10 milyar ABD doları sıcak para sokarsak faiz ve döviz düşer, borsa yükselir. Ne var ki esas olan suyu alttan ısıtabilmektir. Yani ekonominin üretim dinamiklerini harekete geçirip ürettiğinizin sağladığı faydayla borsanın değerini ona göre belirlemektir. Bizdeki sorun paranın doğrudan döviz olarak gelmesi. Bu para bozuluyor, faiz düşüyor, borsa yükseliyor. Bunun tam tersi olmalı. Öyle bir üretim gücüne sahip olacaksınız ki sizin paranız değerlenecek.

Türkiye'de bugüne dek yukarıdan ısıtma modeli tercih edildi. Kimse kendini kandırmasın. 2001'de borç almak yerine düze çıkmak için çaba göstermeliydik. Arjantin o dönemde büyük bir kriz yaşadı; ama azmetti ve önce borçlarını kapattı. Bunu yaparken kullandığı en önemli silah sıfırlama ve konsolidasyondur. Türkiye aslında bilinçli borçlandırılıyor. Osmanlı'dan beri süregelen bir şey bu. Sorun içimizdeki bozuk mekanizmalardan kaynaklanıyor. Yabancılar Türkiye'yi borçlandırmak için ellerinden geleni yapıyor. Türkiye'nin 2004'te ödediği faiz 52 milyar ABD doları. Haftada 1 milyar ABD dolarıdır bu. Bu faizi ödeyen bir ülke kalkınabilir mi? Halkımız gerçekte kimin Türkiye'ye iyilik, kimin kötülük yaptığını anlayamıyor. Sıcak para girişi bir yerde elbet kırılır. Kısacası ekonomik durum pek iç açıcı değil.

Bankaların satılması ve birleşmesi konusunda neler düşünüyorsunuz?

Almanya'da bankalardaki yabancı payı %5, Fransa'da %19,6. Yunanistan'da %19,7, Avusturya'da %10 civarında, İngiltere'de %20'nin altında. İspanya ve Portekiz'de bile bu oran çok düşük. Gelişmiş Avrupa ülkelerinde bu oranlar varsa ve bankacılık sektörünü koruyorsa biz neden bankalarımızı satıyoruz? Bankaların milli sermayenin elinde ne kadar kaldığı ve ne kadar büyüdüğü, bir ülke için belki de en önemli şeydir. Reel sektöre kan pompalayan, para basan bir kalp olmazsa ki burada o kalp bankacılık sektörüdür, o zaman ülkenizdeki reel sektörün yaşaması mümkün değildir. Biz bu banka satışlarının ikincil etkilerini 10 sene içinde göreceğiz. İhracatçılarımız ithalatçı olacaklar. İthalat yapan ve üreten firmalar, tüketen ve ithalat yapan konuma geçecekler. Tüketim artacak. Üretim yerini bunlar alacak. Bunları göreceğiz derken üzülüyorum.

Patronlar bankaları satıyorlar; ama o bankalar patronların malı değildir. Banka bir ruhsattır. Devlet size o ruhsatla mevduat toplama yetkisi verir. Siz bu yetkiyle finansal bir dinamik kurarsınız. Banka dediğiniz yalnızca bir masa ve kasadır. Bankayı destekleyip büyüten halkın katılımıdır. Patronlar sattıkları bankayı kendi malları gibi görmesinler. İstediyimi yaparım demesinler. Halkımız yüksek gümrük duvarları altında yaşamasaydı, bugün Türkiye'deki otomotiv sektörü olmazdı. Biz yıllarca kalitesiz arabalara bindiğimiz için şimdi o fabrikalar var. Bunun fedakarlığını hepimiz yaptık. Peki niye bu sıkıntıya katlandık? Kaldırıldık gümrük duvarlarını. 10 bin, 20 bin mark verip araba getirtirdik Avrupa'dan. Yani bankaları ve sektörleri koruduk yıllarca. Neden? Türk halkının birikimiydi bunlar. Birileri alıp bunları satсын yurtdışına gitsin diye değil. Patronların bunu anlaması lazım.

Bankaların satılmasına, yabancı ortak alınmasına hayır demiyorum. Yabancı sermaye karşıtı değilim. Özellikle destekliyorum yabancı sermayeyi, hele Türkiye gibi yabancı sermayenin az geldiği bir yerde; fakat toptan teslim olmak, bankanın tamamını satmak, kontrolü devretmek yanlış. Çok güzel örnekler var aslında. Bazı bankaların ortaklığında hisse dağılımları sağlıklı oldu. Bunları desteklerim, ama bankamı satar giderim modelini benimseyemem. O parayla Türkiye'de yeni bir yatırım yapıp istihdam yaratacaksanız bu anlaşılabilir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) belli bir orandan sonra bu satışlara izin vermemeli. İtalya'da izin çıkmıyor mesela. Avrupa Birliği İtalya'ya ceza bile verdi yabancı sermayenin girişini engellediği için. Blok satışa izin vermiyorlar Avrupa'da. Devlet kontrolü elde tutuyor. Her şey para değil çünkü. Strateji ön plana çıkıyor. Kilit sektörler korunmalı.

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) süreci hakkındaki fikirleriniz?

Ben 11 yaşında Galatasaray Lisesi'ne girdim. Yani bir bakıma AB üyeliğim 11 yaşında başladı. O kültürü yaşadım. Bence Avrupa Birliği'nin Türkiye'yi almak gibi bir niyeti yok. Geçen hafta İtalya'daydım. AB'nin kafası çok karışık. İstedikleri Balkanlar mı Türkiye mi belli değil. AB'nin yeraltı kaynakları yok,



enerjisi yok, yeni enerji hatları nereden geçecek belli değil. AB'nin güçlü bir yapı kurması için bir merkez bankası, bir ordusu ve anayasası olması lazım. Bir başka deyişle AB bir çeşit hayal. AB'nin iyi bir proje olduğuna inanmıyorum. AB süreci Türkiye için yararlıdır; ancak ne projenin ne de AB'nin sonu var. Türkiye'nin AB üyeliğini ABD'nin de istediğini sanmıyorum.

Ülkemizin yeni bir açılıma ihtiyacı var. 1945'te kurulan Birleşmiş Milletler ve NATO'lu dünya düzeni 2001'de çöktü. Kağıt ekonomisinin yetmediği görüldü. Bundan sonraki yapılanma, yeni bir askeri ve endüstriyel oluşumun dışavurumlarıyla şekillenecek. Türkiye buna hazırlıklı olmalı. Türkiye'nin batısı bitti. Artık doğuya, Rusya coğrafyasına, Orta Asya'ya, Uzak Doğu'ya bakmamız, devamlı büyüyen Çin'e, Hindistan'a yönelmemiz lazım. AB bize boş bir tüpü pazarlamaya çalışıyor. İşin üzücü tarafı, bu yeni anlayışı ortaya koyup halka anlatacak birilerinin olmaması.

Sık sık yurtdışına çıkıyorsunuz. Yurtdışından Türkiye nasıl görünüyor?

Türkiye, ekonomik açıdan çok büyük çelişkiler içinde yüzse de sosyal anlamda bazı değerlerini korumayı başaran, yozlaşmayan bir ülke. Geçen hafta İtalya'dayken bir olay oldu. ABD'den gelen

Wisconsin eyaleti senatörü ve arkadaşları Venedik'te gece gittikleri restorandan otele dönmek için taksi aramışlar. Gittikleri restoran bunlara kaçak taksi çağırmış. AB ülkesi İtalya'da kaçak taksi! Şoför 10 avroluk yolu uzatıp 80-90 avrolarını almış. Ertesi gün olay oldu bu. Amerikalılar bir ülkede kaçak taksicilik nasıl olabilir diye düşünüp durdular. Bizde böyle bir sorun kalmadı; fakat İtalya'da, Fransa'da örnekleri görülüyor. Sadece taksi değil birçok şeyde bozukluk var Avrupa'da. Bizden üyelik için her şeyi istemesini biliyorlar ama. Sistemleri kırmızı ışık veriyor artık. Avrupa'dan bakıldığında Türkiye bazı açılardan kötü durmuyor. Sadece içine düştüğümüz ekonomik boyunduruktan kurtulmamız gerek.

Meslektaşlarınız arasında en çok kimleri beğeniyorsunuz?

Güngör Uras, Emin Çölaşan, Enis Berberoğlu ve Abdurrahman Yıldırım. Türkiye'de genel gidişatla ilgili bilgi vermeye çabalayan gazeteciler var; ama bir kısım gazeteciler bunun tersini yapıyor. Adeta bilinc karartmaya programlılar. Yaptıkları yorumlarla insanları yanlış yönlendiriyorlar. Yurtdışındaki para baronlarının çıkarına finans yorumu yaparak halkı doğrudan uzaklaştıranlar var.

Ekleme istediğiniz bir nokta var mı?

Öğrencilerimize ve yeni mezunlarımıza bir mesajım olacak. Çarka uyarım, sisteme uyarım, rahat yaşarım diyorlarsa hiç sorun yok. İçi boş bir ülke istemiyorum, bu ülkenin üretimi olsun, katkı sağlansın, insanları mutlu olsun diyorlarsa olayları sorgulasınlar. Girişimci olsunlar. www.finansanaliz.net ve www.parametre.tv adlı iki internet sitem var. Benzer adımlar atmak, benzer içerikler yaratmak isterlerse her zaman yardımcı olacağımı söylemek istiyorum. ■

“Çalışırken bir macera filminin içindeymişiz gibi hissediyoruz.”

Bora Batur (2002) ve Talat İçbilen (2003), İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'nden mezun oldular. Yaratıcılıklarını girişimci kimlikleriyle birleştirdiler ve yapım tasarımı alanında hızla ilerleyen BORATALAT'ı kurdular.

yapım tasarımı





Özgeçmişlerinizle ilgili bilgi alabilir miyiz?

Talat İçbilen: Özel Yükseliş Koleji'nden mezun oldum. Daha sonra da Bilkent Üniversitesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'ne girdim. İkimiz de Ankara doğumluyuz. Ailemin yönlendirmesinin yanı sıra iç mimar olmayı çok istediğim için bu bölümü seçtim.

Bora Batur: Ben de Özel Yükseliş Koleji'nde öğrenim gördüm; fakat liseyi Fransız elçiliğinin hazırlık sınıfını bitirdikten sonra girdiğim Özel Tevfik Fikret Lisesi'nde tamamladım. Bilkent Üniversitesi'ni seçmeden önce İstanbul'da da yetenek sınavıyla öğrenci alan birkaç bölüm kazanmıştım; ancak hem Ankara'da olduğum için hem de çok kaliteli bir üniversite olduğu için Bilkent'i seçtim. Benim babam mimardır, ama meslek tercihimde pek etkisi olmadı.

Yapım tasarımı ve prodüksiyon hizmetleri veriyorsunuz. Bu kavramları ve faaliyet alanlarınızı açıklayabilir misiniz?

Bora Batur: BORATALAT olarak reklam, moda fotoğrafı ve uzun metrajlı film çekimleriyle ilgileniyoruz. Yapım tasarımı bir projeyi, bir fikri, bir hayali sıfırdan başlayarak sonuna kadar yönetmenle, fotoğrafçıyla, ışık şefiyle ortak çalışarak hayata geçirmektir. Uzun metrajlı işler için kullanılan bir tabirdir aslında. Filmi ya da reklamı bir bütün olarak ele alıp fotoğraf karesinde görünen her şeyden sorumlu olmak

demektir. Bir film karesinde görünen ışık, mekanın rengi ve tarzı, eşyaların yerleştirilmesi gibi ayrıntılardan, kısacası her şeyden sorumlu olmaktır. Hem sinema ve televizyonda hem fotoğraf veya reklam çekiminde o karenin profesyonelce oluşturulmasıdır. Her şeyin bir ekip tarafından hayata geçirilmesidir. Biz reklam filmi ve fotoğraf çekimleri için bu hizmeti veriyoruz. Bunların dışında prodüksiyon hizmeti de veriyoruz.

Talat İçbilen: Sanat yönetmenliği ve yapım tasarımı adı altında işler yürütürken burada A'dan Z'ye bütün işleri yapmaya çalıştık. İşveren bize daha fazla güvenmeye ve sorumluluk yüklemeye başladı. Nakliyesinden oyuncu transferine kadar, bir baktık, prodüksiyonu da biz yapmaya başlamışız. Bu anlamda işin sanat yönetmenliğine ek olarak prodüksiyonunu da yapıp bunun adımı koyalım dedik. İyi bir müşteri veya iyi bir isim bize ileride referans olarak bir fayda sağlayacaksa böyle sorumluluklar alıyoruz. Yoksa prodüksiyonun getirisi fazla değil. Her noktayla biz uğraşmak istemiyoruz aslında. Prodüksiyon, önceliğimiz olmasa da verdiğimiz hizmetlerden biri.

BORATALAT'ı nasıl kurduunuz?

Talat İçbilen: Yapım tasarımı okul sıralarında aklımdaydı. Askerlik hizmetimin ardından İstanbul'a taşındım ve FDR Prodüksiyon'un genel sanat yönetmenliğini yapmaya

başladım. O sırada Bora İtalya'dan döndü. Onunla okulda çok yakındık zaten. İstanbul'da da görüşmeye başladık. O da farklı müşterilerle aynı işi yürütüyordu. Birbirimize rakip olacağımıza beraber yürüme kararı aldık.

Bora Batur: İtalya'dan döndükten sonra Altıoklar Prodüksiyon'da genel sanat yönetmenliği yaparken Talat'la mantıklı bir birleşmeye imza attık. Sanat yönetmenliğini yapım tasarımı seviyesine çıkarıp birçok dalda çalışmak hep kafamda vardı; ama böyle bir ortaklık kurmak değildi amacım. Bu birliktelik sinerjiden doğdu.

Talat İçbilen: Farklı bir sektörde gibi görünsek de bazı müşterilerimizin ısrarıyla evlerini, ofislerini tasarladık. Tasarladığımız ve kurduğumuz setleri görüp ardından iç mimarlık projeleriyle kapımızı çalanları geri çevirmiyoruz; ama biz bu tür çalışmalarını ticari öncelik olarak görmüyor ve portföyümüze eklemiyoruz. Sanat yönetmeni olarak tanınmayı tercih etsek de her ikimiz de Bilkentli iç mimarlarız ve bununla gurur duyuyoruz.

Müşteri size nasıl bir taleple geliyor? Hizmeti nasıl biçimlendiriyorsunuz?

Talat İçbilen: Şöyle bir sistem var. Müşteri ürününü ya da hizmetini tanıtmak ister. Bunun için bir reklam ajansına gider. Çekim fikri belirlenir. Bu fikir doğrultusunda bir dekor tasarlanması ve kurulması gerekiyorsa

bize gelirler. İşi yapmamızı isterler. Biz ajanslarla ve prodüksiyon şirketleriyle bağlantılı çalışırız. Genelde prodüksiyon şirketleri ajanslardan işi alıp bizden sanat yönetmenliği, yapım tasarımı ya da set ve sahne tasarımı için bütçe isterler. Sinema filmi ve reklam çekimleri için senaryo doğrultusunda gerçekçi mekanlar yaratmamız istendiği gibi bazen renk, doku ve derinliğin ön planda olduğu tasarımlar da istenir. Bizim tercihimiz bize bir şeyler katabilecek, bizim severek çalışabileceğimiz işlere imza atmak. Tekliflerimize onay çıkarsa işin tasarım uygulaması gerçekleşiyor. Ortak çalışma söz konusu tabii. Bazı müşteriler ansızın gelebiliyor. Biz sizi duyduk, çok beğendik, haydi şu işi yapın diyorlar. Bu işin bir sistemi var. Ajanssız olmaz. Biz ajans yoluyla gelen müşterileri tercih ediyoruz. Kurumsal olmayan şirketlerde ajansı devre dışında tutmak gibi bir tutum var. Önermiyoruz bunu. Gelen müşterileri ajansa yönlendiriyoruz.

Bora Batur: Fotoğrafçı, marka ya da ajans üçlüsünden biri bir fikirle kapımızı çalıyor. Bu genellikle elle tutulur değil, soyut bir şey oluyor. Bir sürü soru işaretiyle geliyorlar. Biz bu sorularla dolu işleri daha çok seviyoruz; çünkü ortak bir şeyler üretme şansımız daha fazla oluyor. Mekan ve fikir yaratılıyor. Markanın tanıtımıyla bağdaşacak birtakım şeyler çıkıyor fotoğraf çekimlerinde. Sinema ve reklam çekimlerinde bu süreç biraz daha farklı. Orada çizimler yapılıyor. Onaylanınca plato veya set araştırmasına geçiliyor. Mekan araştırılıyor. Mekanın durumu düzenleniyor. Çekim yapılıyor. Çekimden sonra da tüm bu şeyler imha ediliyor. Uzun metrajda çok farklı bir çalışma tarzı var. Zaman çok uzun. Ön çalışmaların altı ay sürdüğü oluyor. Uzun metrajda özellikle mekan ve dekorlarla ilgili çok hassas çalışmalar yapılır. Görsel senaryoda çizilen



film çekilir. Reklamda her zaman ajans bize gelir. Onların zaten kendi planı olur ve buna eklemeler yapılabilir. Ajans işlerinde pek plan dışına çıkılmaz. Ayrıntılı bir iş beklenir. Müşteriyle çok uzun süren toplantılar yapılır. Belli bir zaman içinde uygulama gerçekleşir. Reklam filmi çekilir ve televizyona verilir. Aslında bütün bunlar ufak tefek farkları olan benzer çalışmalar. Teknik olarak ekiplerin bir araya gelip fikir üretmeleri ve bunu kağıda dökmeleri olarak açıklayabilirim bu süreci.

Sektördeki yeni eğilimleri izleyebiliyor musunuz? Müşterilerinizin yeniliklere yaklaşımı nasıl?

Talat İçbilen: Bu değişiyor. Kurumsal müşterilerde sorun çıkmıyor. Bizi tanıyan, tarzımızı ve isteklerimizi kabul edenlerle çalışıyoruz zaten. Bir tasarım çalışmasında verdiğimiz sunumun içinden bazı fikirleri alıp kendisi uygulayan müşteriler de olmadı değil. Bu üzücü olsa da bizim mesleğimizin ortak sancısı. Bunu ancak bir kere yaparlar zaten. Bizde fikir çok. Bu sektörde tasarımı ve fikri koruyamamak yaygındır. Karşımdaki insan, niyeti bu olduktan sonra her şekilde fikrinizi alır ve kullanır. Burada güven devreye giriyor. Güvenmediğimiz kişi ya da kuruluşlarla iş yapmıyoruz. Bu tip şeylerle karşılaşmamak için belli başlı isimlerle, bizimle çalışmanın getirilerini öngörebilecek, yenilikleri takip eden, bize güvenen, bilinçli ve uyumlu müşterilerle çalışmayı tercih ediyoruz.

Hangi fotoğrafçı ve yönetmenlerle çalışıyorsunuz?

Talat İçbilen: Çok sık çalıştığımız isimler var. Nihat Odabaşı mesela. Birlikte olmaktan keyif aldığımız bir insan. Süleyman Yüksel de zevkle çalıştığımız bir yönetmen. İş yaptığımız müşteriler ne istediklerini bilen, yapılan işin nereye varacağını, bütçesinin ne olacağını önceden kestiren müşteriler. Çalıştıkları isimlere güveniyorlar. Bizi dekindaki suntanın hesabını yapan müşteriler çok zorluyor ve çıkan iş hemen kendini belli ediyor.

Bora Batur: Mustafa Altıoklar'la çalışmışım. Cüneyt Akeroglu, Yaşar Saraçoğlu, Murat Sargın ve daha birçok kişi...

Son dönem çalışmalarınızdan örnek verebilir misiniz?

Talat İçbilen: En son Derimod için İbrahim ve Demet Kutluay çiftinin çekimlerinde sanat yönetmenliği yaptık. Derimod'un yaz koleksiyonu çok ses getirdi. Issue One adlı bir İngiliz dergisinde set tasarımını yaptığımız bir çekim yayımlandı. Bu dergide yer almak bizim için önemliydi. Son dönemde sanat yönetmenliğini yaptığımız işlere örnek olarak Gizia kış koleksiyonu, Hepsi grubunun ve Gülben Ergen'in, Murat Boz'un son klipleri gösterilebilir. Ayrıca fotoğraf çekimlerini Cüneyt Akeroglu'nun yaptığı



Harvey Nichols çalışmasının da sanat yönetmenliğini üstlendik.

Çekimlerde ilginç anlar yaşanıyor mu? Bir çekim ne kadar vakit alıyor?

Talat İçbilen: Bir çekimde arkada çarşaf sallıyorduk. Beraber çalıştığımız Fatoş Hanım "Siz bunlar için mi okudunuz çocuklar, bunu sallamak için mi?" demişti. O an öyle denk gelmişti ve elimize tutuşturmuşlardı kumaşı. Biz bazen her işi yapıyoruz. Elimiz yüzümüz batıyor bazı çekimlerde. Marangozluk, boyacılık yapıyoruz desek yeridir. Yerimizde duramıyoruz. En iyisinin olmasını istiyoruz. Zaman zaman günlerce uyumadığımız oluyor. Yine de boş vaktimiz kalıyor. Mesela bir ay içinde bir hafta deli gibi çalışıyoruz. İş bitince üç hafta zamanımız oluyor. Bu zamanı işimizi ve kendimizi geliştirmeye, yeni projeler oluşturmaya ayırıyoruz. Bazen işin yoğun olmadığı dönemlerde küsüyoruz kendimize. İyice duruluyoruz. İnsan belli bir süre sonra istiyor o koşturmacayı. Bizim işimizde her an her şeye ihtiyaç duyabiliyorsunuz. Bir pazar günü çekimde malzeme bitti. Gittik Tahtakale'ye, dükkan aradık. Bütün Tahtakale'yi birbirine kattık, bir adama telefonla ulaşıp çirağının vasıtasıyla dükkanı açtırıp malzemeyi aldık ve çekime yetiştik. Çalışırken bir macera filminin içindeymişiz gibi hissediyoruz. Bizimle staj yapmak isteyen arkadaşlar da çoğaldı. Çok iyiler çıkıyor aralarından.

Bora Batur: Bir çekim hazırlığında Talat'ın beli tutuldu ve ben de ciddi bir motosiklet kazası geçirdim. Birbirimizden destek alarak yürüyor ve işlere yetişmeye çalışıyorduk. Ne mutlu ki pek bir şeyi aksatmadan tamamladık işimizi. Çekimler bazen gece saat 3'te bitiyor. İstanbul'da o saatte bile

istediğinizi yapabilirsiniz. Biz de bu şansı kullanıyoruz. Boş vakit deyince ekleyeyim: hobimiz motosiklet. Eski mahalleler olsun, şehir dışı olsun motorla geziyoruz. Mekan araştırmış da oluyoruz bu sayede. Bilgisayar oyunlarını seviyoruz. Hiçbir şey olmazsa Boğaz'da bir bardak çay içeriz.

Ülkemizde yapılan işlerle yurtdışını karşılaştırabilir misiniz? Sektörde neler yaşanıyor, belli başlı sorunlarınız neler?

Bora Batur: Bizim Amerika'yı yeniden keşfetmek gibi bir derdimiz yok. Bu işlerde standartlar var. Yapım tasarımı diye ısrar etmemizin nedeni bu. Yurtdışında yapılan çalışmalar hep takip ediyoruz. Yabancı reklamların kamera arkası çekimlerini bulmaya çalışıyoruz. Set tasarımıyla ilgili dergiler alıyoruz. Yüksek bütçeli filmlerin kamera arkası DVD'lerini satın alıyoruz. Bu bize yeni tekniklerle ilgili güzel fikirler veriyor. Yurtdışındaki meslektaşlarımızın bizden daha ileride olmaları onların bizden daha iyi olmalarıyla ilgili değil. Tamamen bütçelerinin çok geniş olmasıyla ilgili.

Talat İçbilen: Ne yazık ki ülkemizde set, dekor, kamera, ışık gibi öncelikli kalemlerden çok oyuncuların popüler olmasına önem veriliyor ve bütçenin büyük çoğunluğu buna harcanıyor. Siz de geriye kalanla işinizi en iyi şekilde yapmaya çalışıyorsunuz. Aslında çok iyi bir ekip ile yapılan ve hakkettiği bütçeyi almış her çalışma, eğitilmiş herhangi bir oyuncuyu zirveye taşıyabilir. Ne var ki işler öyle yürümüyor. Ünlü birileriyle çalışılıp gişe hasılatı hedefleniyor. Birçok yapımcı

için filmlerini kimin gelip izlediği değil, kaç kişinin izlediği daha önemli. Seçilen isimlerin o işi nereye taşıyacağı, kimlerin takip edeceği baştan bellidir zaten. Bazı yapımcılar oyuncu üstüne oynamayı tercih ededursun, set, ışık ve görüntü üstüne gidenlerin daha sağlam adımlar attıkları ve daha başarılı oldukları ortada. Bu yapımlar kendi yıldız oyuncularını kendileri yaratıyor.

Bora Batur: Kurumsal olarak yapım tasarımı ve sanat yönetmenliği hizmeti verilmesi pek görülmemiş bir şey değil. Bu bir gider demek. Bu maliyeti göze alacak bir yapı var mı sektörde? Yeterli değil bence. Bu sektör halen biraz Yeşilçam yapımcılarının elinde. Yeşilçam'da seri üretim söz konusudur. Seri üretime geçtiğinizde bazı şeylerden kısmanız gerekiyor. Emek azaldıkça kalite düşecektir. Yine de, reklam ve sinemada ciddi bir şahlanma var Türkiye'de. Reklam bütçeleri astronomik rakamları bulabiliyor. En profesyonel işler zaten reklam sektöründen çıkıyor. 70 dakikalık bir kısa film bütçesiyle 2-3 dakikalık bir reklam çekiliyor. Buna rağmen yapımcılar çok hızlı işler yapıyorlar. Yurtdışıyla karşılaştırırken bunlara dikkat etmeli. Bilgi ve emek açısından aynı düzeydeyiz; ama bunun için gereken profesyonellik, sistem ve para ülkemizde yok. Bütçe olursa dünyadaki her işin Türkiye'de yapılabileceğini düşünüyorum.

Talat İçbilen: Mesela Gilgamiş Destanı filmi bir daha ele alınmıyor. Biz de ekipte yer alacağız. Buraya gelenler Türkiye'de yapılan işleri hayranlıkla izliyor. Biz Yunanistan'dan bir grupla çalıştık İzmir Büyüçüleri adlı

filmde. Bizim kadar fazla çalışmıyorlar. Mesai saatleri belli. Belki de olması gereken bu; ama biz bir sorun çıktığında hemen o problemi çözüp yola devam ediyoruz. Halbuki onlar işi durduruyor mesai bittiyse. Biz durdukça zaman ve para kaybedeceğimiz için devam ediyoruz. Bizde işler hızlı yapılıyor. Yabancıları şaşırtan, fakat sömürülmeye açık bir özelliğimizdir bu. Onlar kadar rahat olmak da doğru değil. İkinin ortası sanırım en iyisi.

Bora Batur: Bizde belki de bütçe olmadığı için harikalar yaratılıyor. Işıkcısından set işçisine kadar pratik zeka sayesinde dahiyane işler çıkıyor. Yapımcılar da buna güveniyor. Problem çözen bir ekibi bulan yapımcı bir sonraki projesinde yine aynı kişilere güvenip şartları zorluyor.

Sektörde gözünüze çarpan başlıca sorunlar neler?

Talat İçbilen: Sektörde kan kaybı var. Yirmi yıllık ışıkçı koşulların zor olması nedeniyle işi bırakıyor. Çok ihtiyaç duyulan set işçileri devamlı durmuyor bu sektörde. Hızlı çözümler üreten bu insanlar olmadan eliniz kolunuz bağlanabiliyor.

Bora Batur: Herkes bir yerden sonra yönetmen olmak istiyor. Tabii ki yönetmenlik bir üst basamaktır; fakat kimse iyi bir ışıkçı, görüntü yönetmeni ya da set amiri olmak istemiyor. Akıllarında ya yapımcılık ya yönetmenlik var. Halbuki bu bir ekip işi. Müşteriler de bunun farkında olmazsa yönetmen doğal olarak ön plana çıkarılıyor. Bunu hak eden de var, hakketmeyen de. Yurtdışında bu böyle değil. Yönetmen ekibin bir parçasıdır ve birlikte çalışılır. En yüksek bütçe kalemleri yönetmene ve oyunculara aktarılınca dengesizlik doğar ve işler zorlaşır. Yurtdışıyla karşılaştırma yaparken bence bizdeki en önemli sorun hiyerarşi eksikliği.

Mesleğinizin zorlukları ve sevdiğiniz yanları neler?

Talat İçbilen: Ben bu işe başlamadan önce bir ay kadar bir yatırım ortaklığında iç mimar olarak çalıştım. İstanbul'daki ilk işimdi, geleceği vardı, ama yaratıcılığımı öldürüyordu. Şimdi işimizi çok seviyoruz. Bir hafta her şeye zaman ayırabilirken bir ay uyku yüzü görmeden çalışıyoruz. Yoruluyoruz, yıpranıyoruz. Her şeye rağmen işin keyfi çıkıyor sonra. Dergilerde, televizyonda yaptığımız işleri görünce çok seviniyor ve gurur duyuyoruz.

Bilkent günleriniz hakkında neler diyeceksiniz?

Bora Batur: Çok eğlenceliydi. Ankara'da öğrenci olmak zaten keyiflidir. Hem Ankaralı ve üstüne üstlük Bilkentli olmak çok güzeldi. Sosyal yönden de hareketliydik. Kulüplere üyeydik. Ankara'nın ve Bilkent Üniversitesi'nin tadını çıkarttığımızı rahatlıkla söyleyebilirim.



Talat İçbilen: Bahar şenliklerini ve şenliklerle aynı zamana denk gelen proje ve sınavları unutamam.

Çevrenizde Bilkentliler var mı?

Talat İçbilen: Yayıncı, editör, iç mimar arkadaşlar tanıyoruz. Birçok sektörden Bilkentli var etrafımızda. Burada bizimle çalışan Bankacılık ve Finans Bölümü mezunu Cengiz Coşkun'u da örnek gösterebiliriz. Mali işlerimizle ilgileniyor. Hatta çizim ve boya da yapıyor. Çok yaratıcıdır. Mezunlarımızla iş yaparak birbirimize destek olmaya çalışıyoruz. Kimisinden mobilya kiralyoruz, kimisinden mekan bulmada yardım alıyoruz. BİLMED'in e-posta grubunu sürekli takip ediyoruz. Bilkentlileri seviyor ve onlarla bağlarımızı koparmıyoruz.

İç Mimarlık ve Çevre Tasarım Bölümü'nde kazandığımız temeli çalışma yaşamınızda kullanıyor musunuz?

Talat İçbilen: Bölümde aldığımız eğitimden çok faydalanıyoruz. Bize çok iyi bir eğitim verildi. Çok güzel projeler ortaya çıkarıyorduk. Gerçek hayatta işler biraz daha karışık. Mezun olduktan sonra fark ettik ki Bilkent'te aldığımız eğitimi destekleyecek müşteri ve malzeme potansiyeli ile ekonomik ve teknik altyapı Türkiye'de yok. Karşınızda işi tamamen ticari olarak gören insanlar var. Biraz da bu yüzden bu

sektöre girdik; çünkü canımızın istediğini yapabiliyoruz. Biz hayal kurmaya ve bunları gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Ben okulda hep şunu düşünürdüm: ben çizeceğim, tasarlayacağım, ama ondan sonra paramı alıp gideceğim ve başka insanlar gelip benim tasarımı kullanacak. Bana göre değildi bu. Bizim işimizde bir tasarımı işi bitince yıkıp atıyoruz. Yâr etmiyoruz kimseye.

Bora Batur: Bilkent Üniversitesi'nin eğitimi çok yönlü ve Türkiye standartlarının üzerinde. Film sektöründe bile bizim altyapımızı arayanlarla karşılaştık. Eğitimimiz ile yaptığımız iş arasında birçok bağlantı var. Biz mekan kurgusu yapıyor, malzeme üretiyor, doku yaratıyoruz. Belli tasarım unsurlarını kullanıyor ve bir mekan oluşturuyoruz. Üniversitede öğrendiklerimizi uyguluyoruz açıkçası. Şu anki işimizde iç mimarlık ve çevre tasarımıyla ciddi anlamda bağdaşan noktalar var. Tek farkı uzun vadede dayanacak malzemelere bağlı kalmıyoruz. Herhangi bir sınırlama yok. Açmamız gereken kolon ya da kiriş aralıkları yok. Hayallerimizi çok daha rahat ve çok daha kısa bir sürede gerçekleştirebiliyoruz. Bizim en uzun projemiz, uzun metraj film değil de reklamsa, en fazla bir hafta sürüyor. Halbuki bir iç mimarlık projesinde başlangıç aşaması neredeyse bir hafta alır. İkimiz de sabırsızız biraz. Bu yüzden genel kalıpların arasından sıyrılıp bu sektöre girdik. Yaptığımız işi çok seviyoruz.

Gelecek için hedeflerinizden ve hayallerinizden söz edebilir misiniz?

Talat İçbilen: Hiçbir altyapısı olmadan sanat yönetmenliği yapmaya çalışan çok kişi var. Bu yüzden iç mimarlık gibi ilgili bölümlerin mezunlarının dikkatini bu sektöre çekebilmeyi hedefliyoruz. İş bütün gün bilgisayar başında planlayıp, projeler çıkartmakla sınırlı kalmaması diyoruz. Gelsinler sahaya, suntuyla, boyayla tanışsınlar, çekim stresi yaşasınlar, uykusuz kalsınlar, yorulsunlar. Sonunda her anlamda memnun olacaklarına şüphemiz yok. Kendine güvenenlere kapımız her zaman açık.

Bora Batur: Farklı ekipler kurarak aynı anda birçok yerde BORATALAT imzasıyla iş yapmak gibi bir hedefimiz ve hayalimiz var. Altımızda bize bağlı çalışan yapım tasarımı takımları kurmak istiyoruz. Bunun kısa zamanda olmayacağını da biliyoruz.

Talat İçbilen: Daha yolun başındayız. Bizim yaptığımız işlerin dörtte birini yapıp ben oldum artık diyenler var. Biz işi biliyorduk; ancak sektörü, müşteriye, İstanbul'u bilmiyorduk. Yavaş yavaş insanları, çevreyi ve sektörü tanıyoruz. Kalın bir kitabın önsözünü okuyoruz daha. ■



sağlık



“Sağlığın turizm ve otelcilikle bağdaşan en önemli yanı, hizmet sektörü olması.”

Nilüfer Gökşin, Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü 2000 mezunlarından. MESA Hastanesi'nde VIP hasta ilişkileri sorumlusu.

Üniversite hayatınız nasıl geçti?

İlk, orta ve lise öğrenimimi Antakya'da tamamladıktan sonra 1993'te üniversite eğitimim için Ankara'ya geldim. Bilkent Üniversitesi'nin akademik alandaki başarısı, eğitim sistemi ve kampus hayatı o kadar etkileyiciydi ki başka bir yerde okumayı aklımdan bile geçirmedim. İlk yıllarım çok renkli ve keyifliydi. Mezun olmadan çalışmaya başlamam bu güzel süreyi biraz kısalttı. Bir yandan derslere girip ardından hemen işe yetişmek gibi bir kaygım vardı. Bu yüzden son dönemlerin tadını yeterince çıkaramadım. Bazen bölümden arkadaşlarımla bir araya gelip eski günlerimizi anıyoruz. Uzun zamandır haber alamadığım kişilerle işim sayesinde karşılaştığım da oluyor.

Bilkent Üniversitesi'nde aldığınız eğitim mesleğinize ne türlü bir katkı sağladı? Mesleğiniz eğitim geçmişinizle hangi açılardan örtüşüyor?

Bilkent Üniversitesi verdiği sistemli ve planlı eğitim sayesinde her zaman ayrıcalıklı hissetmemi, aynı zamanda sosyal anlamda ve özellikle insan ilişkilerinde kendimi daha iyi ifade etmemi sağladı. Sağlığın turizm ve otelcilikle bağdaşan en önemli yanı, hizmet sektörü olması. Hastanede çalışıyor olmanın manevi açıdan insanı tatmin eden farklı bir yönü de var.

Bize şu anki görevinizden ve işyerinizden bahsedermisiniz?

Mesa Hastanesi'nde, VIP hasta ilişkileri sorumlusu olarak görev yapıyorum. Yani bakanlar, milletvekilleri ve büyükelçiler gibi protokol hastalarının hastaneye kabulü, hastane içinde onlara dair işleyişin



planlanması ve hastane dışında da buraylaolan ilişkilerinin yürütülmesini ve takibini sağlıyorum. Mesa Hastanesi, gerek alanlarında profesyonel uzman hekim kadrosu gerek mimari tasarımı ve teknolojik donanımıyla Ankara'nın en çok talep gören hastanelerinden biri. Burada olmaktan çok mutluyum. Ankara'nın en güzel oteli olduğunu düşündüğüm Sheraton'daki stajımdan yedi ay sonra, henüz mezun olmamışken karşıma çıkan fırsatı değerlendirip aynı otelde rezervasyon sorumlusu olarak göreve başladım. Hareketli temposuyla göz açıp kapayıncaya kadar geçen yıllardan sonra satış koordinatörlüğü görevimden ayrıldım. Birikimimi yine hizmete dayalı olan sağlık sektörünün halkla ilişkiler alanında değerlendirmek üzere Mesa Hastanesi'nde çalışmaya başladım.

Hasta kabul işlemlerindeki yaygın uygulamalar neler? VIP hizmetlerinin diğer hizmetlerden farkı nedir? Alanınızla ilgili gelişmeleri takip ediyor musunuz?

Hastanenin hizmet alanlarına ve hedeflerine göre değişiyor. Örneğin, bazı hastanelerde hasta kabulleri girişte bir görevlinin yönlendirmesiyle gerçekleştirilirken, bazılarında hastanın durumuna göre refakat edecek bir çalışan eşliğinde de işlemler gerçekleştirilebiliyor. Hastanemizde hasta memnuniyeti esas ve hasta odaklı yaklaşımımız doğrultusunda hizmet veriyoruz. VIP hasta ilişkileri sorumlusunun yanı sıra yatan hasta ilişkileri sorumlusu, ayaktan hasta ilişkileri sorumlusu ve yabancı hasta ilişkileri sorumlusu da görev yapıyor. Hepimizin ortak görevi tüm hastalarımızın hastanemizden mutlu bir şekilde ayrılmasını sağlamak. Her kesimden insana hizmet vermekteyiz. Dolayısıyla bunların içinde tanınmış kişiler de var. Hastanemizi sık kullanan ve VIP kategorisinde olan hastalarımızın da işlemlerini herhangi bir aksaklık olmadan tamamlıyoruz. Bu bağlamda hastanemizdeki VIP hizmetlerinin olağan hizmetimizden çok büyük bir farkı yok. Mesa Hastanesi olarak ülkemizde gelişmekte olan sağlık turizmi ile ilgili gelişmeleri yakından izliyor, ulusal ve uluslararası düzeyde hizmet politikasını uyguluyoruz. Buna bağlı olarak hastanemiz 1 Temmuz 2006'dan itibaren Ankara'da Joint Commission International (JCI) tarafından akredite edilen ilk hastane oldu. Hastanemizin uluslararası platformda tanınırlığını artırmak ve dış ülkelerdeki hastaların bize güven duymaları için önemli bir adım.

İşinizin sevdiğiniz yanları ve zorlukları neler?

Özellikle benim takip ettiğim hasta sayısı çok fazla. Bu durum yoğun bir tempoyla sonuçlansa da benim için büyük bir sıkıntı yaratmıyor. Konusunda uzman kişilerle çalıştığım için hiç kimse bir başkasının işini takip etmek zorunda kalmıyor ve herkes kendi işine yoğunlaşabiliyor.



Sektörde en çok hangi konularda eleman ihtiyacı var? Hangi bölümlerden mezunlar sağlık merkezlerinde istihdam ediliyor?

Öncelikle sektörde sağlık personeli, daha sonra idari ve destek personel ihtiyacı duyuluyor. Kadrolar, sağlık alanındaki teknolojik gelişmeler ve hastaların talepleri doğrultusunda da şekillenebiliyor. Bölümlere örnek vermek gerekirse, hastanemizde turizm dışında sağlık işletmeciliği ve işletme gibi bölümlerden mezunlar da çalışıyor.

Kariyer hedeflerinizden söz edebilir misiniz?

Profesyonel hayatımda her şeyden önce yaptığım her işin kişisel gelişime katkıda bulunmasına özen gösteririm. Sürekli kendimi yenileyerek yeni gelişmelerden haberdar olmaya ve bunu profesyonel hayatıma yansıtmaya çok önem veriyorum. Bilgimin eksik olduğunu hissettiğim bir konuyla karşılaşırsam araştırmaktan çekinmiyorum. Bunun yanı sıra bilgilerimi uzman kişilerle paylaşıp değerlendirmenin de faydalı olduğuna inanıyorum.

Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yüzmek ve açık havada yürüyüş yapmak, günün yorgunluğunu üzerimden atmama yardımcı oluyor. Kitapları ve sinemayı çok seviyorum. Vizyondaki filmleri, özellikle Oscar adayı olanlarını kaçırmamaya özen gösteriyorum.

bilkent'ten sonra...

“Öğrenciliğimde belirlediğim hedeflere yavaş yavaş ulaşıyorum.”



Mahmut Şener

Uluslararası İlişkiler 1992

Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'ndeki lisans eğitimini 1992'de tamamlayan Mahmut Şener, aynı bölümden yüksek lisans diplomasına da sahip. Milli Savunma Bakanlığı Savunma Sanayii Müsteşarlığı Uluslararası İşbirliği Daire Başkanlığı'nın İkili İşbirliği Şube Müdürlüğü'nde uzman.

Üniversite hayatı hareketli geçmiş Mahmut Şener'in. Öğrenci Konseyi seçimlerine girmiş, Uluslararası İlişkiler Kulübü'nün kurucuları arasında yer almış ve kulüp etkinlikleri kapsamında değişik kurumlara tanınma fırsatı bulmuş. O dönemlerde edindiği tecrübelerin, hem üniversite yaşamına hem işine olumlu yansımalarını düşünüyor.

“Bir konuyu araştırırken hangi kaynaklardan hangi yöntemlerle faydalanacağınızı bilmeniz, konuya değişik yönlerden bakabilmeniz ve analiz yapabilmemiz çok önemli.” diyen Şener, bu özellikleri Bilkent Üniversitesi'nde kazandığını inanıyor.

Şener, 1998'den bu yana sürdürdüğü Milli Savunma Bakanlığı'ndaki görevinde Türkiye'nin belirli ülkeler ve bölgelerle kurabileceği savunma sanayii işbirlikleri üzerine çalışıyor. Üç yıl Dışişleri Bakanlığı Stratejik Araştırmalar Merkezi'nde de görev yapmış.

Bilkent Üniversitesi Mezunlar Derneği ve Kamuda Bilkent Grubu'nun düzenlediği etkinliklerde dostlarını görme ve yeni arkadaşlarla tanışma fırsatını yakaladığını belirten Şener, yurtiçi ve yurtdışındaki iş bağlantılarında Bilkentlilerle sık sık karşılaşılıyor ve bundan mutluluk duyuyormuş.

Şener, sinemaya gitmekten, yürüyüş yapmaktan, tarih üzerine yayınlar okumaktan hoşlanıyor. Arkadaşlarıyla yeni yerler bulup farklı lezzetlerle tanışmaktan ayrı bir keyif aldığını da sözlerine ekliyor.

“İşimin en sevdiğim yanı sürprizlerle dolu olması.”



Sibel Koral, Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 1997'de aldığı lisans diplomasının yanına Bilkent'ten MBA derecesini de eklemiştir. AstraZeneca İlaç Türkiye'nin Onkoloji Grubu'nda ürün müdürü.

Şişecam'da stratejik planlama uzmanı olarak başladığı iş hayatına Pfizer'in Stratejik Planlama Bölümü'nde iki yıl proje müdürü, üç yıl ürün müdürü olarak devam eden Sibel Koral, AstraZeneca'da sorumlu olduğu ürünlerin Türkiye'deki pazarlama stratejisi ve etkinlik planını geliştirip hayata geçirilmesini yönetiyor. Ürünleriyle ilgili pazarları izlemek, gerekli araştırmaları yapmak, raporları hazırlamak, AstraZeneca Türkiye ve küresel ürün grubunu temsil etmek, satış ekibine eğitim vermek ve pazarlama stratejilerini aktarmak sorumlulukları arasında.

“Bilkent Üniversitesi'nde geliştirdiğim problem çözme, yeni fikirler üretebilme ve araştırmacılık özelliklerimi farklı konuları işime uygularken kullanabiliyorum.” diyen Koral, üniversitenin yurtdışı bağlantılarının kendisi gibi çokuluslu şirketlerde çalışanlara önemli avantajlar sağladığına inanıyor.

Sibel Koral

Endüstri Mühendisliği 1997

Koral, öğrenciyken üniversitenin sosyal etkinliklerinde sürekli rol almış. Yöneyim Araştırmaları Kulübü'nün başkanymış. Yıllık komitesi, Radyo Bilkent ve MBA Kulübü'nde görev almış. İlk Kariyer Fuarı'nın gerçekleşmesi için çaba harcayanlardan. Bu aktif yönü mezuniyetten sonra da devam etmiş. Beş yıl yönetim kurulunda yer aldığı Bilkent Üniversitesi Mezunlar Derneği'nin ikinci başkanlığını da yapmış.

Koral'ın özel ilgi alanları spor yapmak, kitap okumak, sinemaya gitmek ve kültürel etkinlikleri takip etmek. Seyahat etmek ve yeni yerler keşfetmek onun için vazgeçilmez bir tutku.

“Boş zamanlarımı eşime ve oğluma ayırıyorum.”

MNG Kargo'nun yurtdışı hizmetler müdürü Hüseyin Deniz, Büro Yönetimi ve Sekreterlik Bölümü'nü 1996'da tamamladı.

Hüseyin Deniz, MNG Kargo'nun tüm yurtdışı operasyonlardan sorumlu. Bunlar arasında ithalat, ihracat, kurye işlemleri, yurtdışı acente ve ağ anlaşmaları var. MNG Kargo'ya gelmeden önce Hollanda'nın önde gelen uluslararası nakliye şirketi Fransmaas'da Türkiye satış müdürü, uluslararası nakliye firması Karınca'da satış müdürü, Golden Çikolata Fabrikası'nda pazarlama ve satış müdürü, Jüt Sanayi ve İthalat A.Ş.'de satış sorumlusu olarak görev yapmış.

İş hayatındaki başarılarını, bölümünde kazandığı bilgiler üzerine kurduğuna inanan Deniz, üniversite arkadaşlarıyla bağı hep sürdürmüş ve bu ilişkilerin kariyerine ve sosyal yaşamına çok katkıda bulunduğunu görmüş.

Deniz etkin, hızlı, müşteri memnuniyeti odaklı çözümler üretecek, nakliye ve kargo hizmetlerini bir arada barındıracak, tüm dünyaya internet aracılığıyla takip ve sipariş olanağı sağlayabilecek bir şirket kurarak lojistik ve kargo sektöründeki tecrübelerini girişimcilikle pekiştirmek istiyor.



Hüseyin Deniz

Büro Yönetimi ve Sekreterlik 1996

“Bilkentli arkadaşlarımla her hafta sonu görüşüyorum.”



Zeynep Evrensel, ODTÜ Teknokent'teki IES Eğitim ve Bilgi Teknolojileri A.Ş.'de görsel tasarım danışmanı olarak çalışıyor. Bilkent Üniversitesi İletişim ve Tasarım Bölümü'nden 2005'te diploma aldı.

Üniversitedeyken Bilnews için bir haber yazmış Zeynep Evrensel. Bundan çok keyif almış, kendini ifade etme fırsatı bulmuş. Yayıncılık sektörüne yönelmesinde bu deneyimin etkili olduğunu düşünüyor. Elektronik eğitim ürünlerinin animasyonlarını ve görsel malzemelerini tasarlamak, çalıştığı şirketteki başlıca sorumluluklarından. Aynı zamanda eğitim animasyonlarının senaryo çalışmalarına da katılıyor. Türkiye'de elektronik yayıncılığa ve çocuk kitaplarına gereken önemin verilmediğini düşünen Evrensel, gelecekte hem içerik hem de tasarım açısından dikkat çekecek etkileşimli çocuk kitapları yayınlamak istiyor.

Evrensel, bölümü hakkındaki görüşlerini şöyle özetliyor: “İletişim ve tasarım okurken hem kuramsal hem pratik yönden güçlü bir altyapı kazandım. Alanım hakkında her açıdan fikir sahibi oldum ve kendimi geliştirme fırsatı buldum.” Bir sivil toplum kuruluşu olan AFS Gönüllüleri Derneği'nde öğrenci değişim programlarıyla ilgili aktif görev alan Evrensel'in kişisel ilgi alanları yürüyüş, sinema ve kitaplar. ■

Zeynep Evrensel

İletişim ve Tasarım 2005

“Yazılım sektörüne kalıcı bir imza atmak istiyorum.”

Metin Özkan, Bilkent Cyberpark'daki E-İmza Bilişim ve Bilgi Güvenliği şirketinin kurucu ortağı ve genel müdürü. Bilkent Üniversitesi Matematik Bölümü 1998 mezunlarından. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nden Bilgisayar Mühendisliği yüksek lisans derecesi var.

Daha önce Docuart Bilgisayar'da genel müdür yardımcılığı, Havelsan A.Ş.'de uzman yazılım mühendisliği ve TÜBİTAK Ulusal Elektronik ve Kriptoloji Araştırma Enstitüsü'nde araştırmacılık yapmış olan Metin Özkan'ın E-İmza'daki ana sorumlulukları projelerin oluşturulması, ekiplerin hazırlanması ve bunlar için gereken finansal altyapının kurulması. Bilgi teknolojileri ve iletişim güvenliği hizmetleri veren, bu alanlarda araştırma-geliştirme çalışmalarında bulunan şirketin kadrosu akademisyenlerden ve elektronik imza, açık anahtar altyapısı, yazılım ve donanım güvenliği uzmanlarından meydana geliyor.

Özkan, E-İmza'yı kurarak ulaştığı hayalini şöyle dile getiriyor: “Kamuda ve özel sektörde edindiğim deneyimleri bir firma çatısı altında kullanmayı amaçlıyordum. Ne mutlu ki aynı hedefi paylaşan arkadaşlarımızla böyle bir oluşumun temellerini attık. Çalışmalarımızı uluslararası platforma taşıyıp ülkemizin yazılım dünyasındaki ilerleyişine katkıda bulunmak istiyoruz.”

Hangi bilgiye en hızlı nerede ve nasıl ulaşabileceğini, özgür ve çözüm odaklı yaklaşımlar üretebilmeyi Matematik Bölümü'nde öğrendiğini vurgulayan Özkan, Öğrenci Konseyi'ne seçildiği dönemin kendisine büyük bir özgüven ve sosyal iletişim becerisi getirdiğine inanıyor.

Boş zamanlarını kişisel gelişim seminerlerine katılarak ve teknolojik gelişmeleri izleyerek geçiren Özkan, ailesiyle yolculuk yapmayı ve altı yaşındaki oğluyla spor etkinliklerine gitmeyi de ihmal etmiyor. ■



Metin Özkan

Matematik 1998

“Bilkent insana yaratma ve düşünme şevki kazandırıyor.”

Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi 2006 mezunlarından Şebnem Tanyel, Arçelik’te iç denetim asistanı.

Şebnem Tanyel, mezun olur olmaz iş bulduğu ve görevi lisans eğitiminin hemen her alanıyla örtüştüğü için çok mutlu. İç Denetim Bölümü’ne girerek Arçelik’in hem yurtiçi hem yurtdışı yapısını, işleyişini ve süreçlerini bir bütün olarak kısa zamanda kavrayabilme fırsatını elde ettiğini, gelecekte uluslararası platformda başarılı bir yönetici olmak adına kariyerine sağlam bir başlangıç yaptığını düşünüyor.

Tanyel, Bilkent yıllarını şu sözlerle anlatıyor: “Alanlarında uzmanlaşmış öğretim üyeleriyle çalışma ve yakın iletişim kurma şansına sahip oldum. Bilkent’in araştırmaya, takım çalışmasına, uluslararası bağlantılara, kulüp, kültür ve sanat etkinliklerine önem veren sistemiyle hem mesleki hem kişisel gelişimime katkı sağladığımı belirtmek isterim. Tango kurslarıyla başladığım sosyal etkinliklere kulüplerle devam ettim. Basın ve Yayın Kulübü’nde başkan yardımcılığı, Pazarlama ve Reklamcılık Kulübü’nde yönetim kurulu üyeliği yaptım. Son senemde İşletme ve Ekonomi Topluluğu’nda pazarlama ve reklamcılık grubu sorumlusu olarak çalıştım. Her günüm çok güzeldi.”

Fırsat buldukça arkadaşları ve ailesiyle İstanbul’u keşfetmeye çalışıyor Tanyel. Hobileri müzik dinlemek ve kitap okumak. Özel ilgi alanı tarih ve politika eserleri. Seçmeli derslerde Jean Jacques Rousseau, Jean Paul Sartre, Edward Said ve Samuel Beckett gibi birçok düşünür ve yazarın yapıtlarıyla tanışmış olduğu için kendini şanslı görüyor. Latin müziğinden Türk sanat müziğine, klasik müzikten Türk halk müziğine birçok türle ilgileniyor. ■



Şebnem Tanyel

İşletme 2006

“Spor yapmaktan vazgeçemem.”



Kubilay Eler, MilSOFT Yazılım Teknolojileri A.Ş.’de pazarlama yöneticisi olarak çalışıyor. Lisans diplomasını Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknolojisi ve Bilişim Sistemleri Bölümü’nden 1998’de aldı. University of Hertfordshire’den MBA derecesi var.

Kubilay Eler, kariyerine İngiltere Büyükelçiliği Kültür Müsteşarlığı’nda pazarlama ve ağ yönetimi asistanı olarak başlamış. MilSOFT’deki sorumluluk alanı, pazarlama etkinlikleri çerçevesinde şirketin yurtdışı ve yurtiçi fuarlarının gerçekleştirilmesi, proje tanıtımlarının hazırlanması, internet sitesi yönetimi, basın ve halkla ilişkileri kapsıyor.

Bölümünde edindiği akademik temel ve kampusta kurduğu sosyal iletişim, mesleki hayatına önemli katkılarda bulunmuş. İş dünyasına adım atarken bu değerleri çok daha iyi kavradığını, sağlıklı toplumsal ilişkiler kurabilmek için gereken özgüveni üniversitede kazandığını belirtiyor. Eler, Bilkent Üniversitesi futbol takımında da yer almış. Takım arkadaşlarıyla üniversitesini en güzel şekilde temsil ettiğini söylüyor.

Eler, Bilkent Üniversitesi Mezunlar Derneği’nin yönetim kurulu üyesi. Çalışkan ve başarılı bir grupla beraber olmaktan çok mutlu.

Yaklaşık yirmi senedir tenisle uğraşan Eler, zaman zaman sinemaya ve tiyatroya da gidiyor. İki senedir Fransızca öğreniyor ve bundan büyük keyif alıyor. ■

Kubilay Eler

Bilgisayar Teknolojisi ve Bilişim Sistemleri 1998

“Müzeler ve sanat galerileri hep ilgimi çekmiştir.”



Ebru Karabulut

Turizm ve Otel İşletmeciliği 1996

Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü 1996 mezunlarından Ebru Karabulut, ABD’de Miami Marriot Dadeland’da grup satış müdürü.

Ebru Karabulut, üniversite yıllarında aldığı eğitimin, kendisine verilen sorumluluklara sağlam bir temel oluşturduğunu düşünüyor. Bilkent Üniversitesi’nde kazandığı yabancı dil bilgisini yazışmalardan operasyona, satıştan pazarlamaya kadar birçok alanda uyguladığının altını çiziyor. Bu sayede ABD’deki çalışma ortamında yabancılik çekmemiş.

Miami Marriot Dadeland’a başta Kuzey Amerika olmak üzere tüm dünyadan gelen gruplar için yapılan her türlü seminer, konferans ve toplantı sözleşmelerinin altında onun imzası var. Bir başka deyişle otelin en yüksek kazançta ulaşmasına yarayacak etkinliklerde doğrudan rol alıyor.

Karabulut, “Hep büyük bir turizm elçisi olmayı ve ülkemi, her nerede olursam olayım, en iyi şekilde temsil edebilmenin hayalini kurdum. Yorulduğum zamanlar oldu, ama hiç yılmadım. Çok uzun bir yolum olsa da öğrenmeye olan merakım beni hedeflerimden şaşırtmayacak.” diyerek başarı uğrunda kararlılığını dile getiriyor.

Dergi Bilkent’i takip ederek ve hocalarıyla da bağlantıya geçerek üniversitesinden kopmadığını söyleyen Karabulut, boş zamanlarını genellikle seyahatlere ayırıyor.

“Yazdığım denemeleri kitaplaştırmak istiyorum.”

Bilkent Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü’nden 2004’te diplomasını alan Merve Sağlar, Marcon Çeviri ve Telif Ajansı’nın kurucusu ve genel müdürü.

Çalışma hayatına üniversitedeyken adım atan Merve Sağlar, mezuniyetten sonra MG Şirketler Grubu ve Soda Reklam Ajansı’nda metin yazarlığı yapmış. The New Anatolian gazetesinde bir yıl muhabir, çevirmen ve yazar olarak çalışan Sağlar, daha sonra Marcon Çeviri ve Telif Hakkı Ajansı’nı kurmuş. Ajansında dünya dillerinde çeviri ve düzelti üzerine çalışıyor ve yeni yazarların kitaplarının hem yurtiçinde hem yurtdışında pazarlamasıyla ilgileniyor. Dergi tasarımının yanı sıra her türlü kurumsal kimlik ve matbu evrak tasarımı hizmeti de veriyor. Aynı zamanda The New Anatolian’da yarı zamanlı olarak sanat haberleri derliyor ve bir ticaret firmasının yurtdışı görüşmelerini ve yazışmalarını takip ediyor. Sağlar, bu yoğunlukta kendine gelecek için hedefler yaratmayı ihmal etmiyor. Lisansüstü eğitim alıp akademisyen olmak istiyor.

Piyasada Bilkentlilerin ürettiği işlere ayrı bir güven duyulduğunu belirten Sağlar, “Üniversitede yabancı dil bilgimi ilerletmemin yanı sıra bir edebiyat öğrencisi olarak insan ilişkilerinde daha duyarlı davranmayı ve olaylara farklı yönlerden bakmayı öğrendim.” diyor. İş hayatına kolayca alışmasını, ayrıntılara önem veren ve analize dayalı bir eğitim almış olmasına bağlıyor.

Sağlar’ın kişisel ilgi alanları piyano çalmak, kara kalem desen çalışmak, deneme yazmak, kitap okumak ve dijital sanat programlarıyla uğraşmak.



Merve Sağlar

İngiliz Dili ve Edebiyatı 2004

"Sayı" anlamına gelen Su ve "tek" anlamına gelen DOKU sözcüklerinin birleşmesiyle ortaya çıkan SuDOKU, bir yerleştirme oyunudur. Sayılar, 3x3'lük dokuz alt kafese bölünmüş 9x9'lük karenin içine, 1'den 9'a kadar kuralına uygun olarak yerleştirilmelidir.

Kural I: Her satırda 1,2,3,4,5,6,7,8,9'dan birer tane olmalıdır.
Kural II: Her sütunda 1,2,3,4,5,6,7,8,9'dan birer tane olmalıdır.
Kural III: Her alt kafeste 1,2,3,4,5,6,7,8,9'dan birer tane olmalıdır.

SuDOKU B.S.

			7			6		
7	4				5		2	1
		8		3				
8		2	3	6			1	
3			5	1				7
		5	8	4		3		6
		7		9		5		
	3		4					
4		6				8		9

SuDOKU Ph.D.

			7			5		2
2		5				4		
7	8							6
5			2		6	3		4
6		3			4			
	3	2						
8					3		1	
4	7	6				8		