



Bizim Dünyamız

Temmuz-Ağustos-Eylül 2003

Erbakır Bülteni

3 Ayda Bir

yayınlanır.

Sayı : 12

Hesme Eğitim Treni Ziyareti



Seçme-Yerleştirme Sürecinde Yetkinliğin Önemi

Sürekli İyileştirme ekipleri II. sunuslarını yaptı.



Yetkinlik Ölçme ve Değerlendirme Eğitimi

VALİMİZİ KAYBETTİK!...

**İş Yeri
Hekimi Kimdir?**



Amerika'dan mesaj var...

Değerli Arkadaşlarım,

ABD Pazarındaki etkinliğimizi ve satışlarımızı artırmak ve uluslar arası finans ilişkilerimizde yararlanmak amacı ile Eylül 1998'de grubumuzun ilk uluslar arası şirketi olan CN Wire Corporation'u kurduk.

Er-Bakır A.Ş.'den yönetmeye çalıştık. Ama; gelişmeler bize, ABD'de kendimizden birisinin işin başında olmasının gerekli olduğunu gösterdi. Bu nedenle, Grup yönetimi tarafından CN WIRE CORP' un kurumsallaşmasını en kısa sürede sağlamak, ABD pazarındaki Pazar payımızı ve satışlarımızı artırmak, yeni şirketimiz için gerekli

yönetim ve satış kadrolarını oluşturmak amacı ile CN WIRE CORP' a "Chief Executive Officer-President" olarak görevlendirildim.

Göreve başladığım Temmuz 2002'den bu yana şirketimiz kurumsallaşma yolunda önemli mesafeler aldı. Satışlarımız ikiye katlandı. Pazar payımız hızla büyüyor. Bu yıl satışlarımız 15 Milyon USD' yi geçecek. ABD pazarında dünyanın büyük üreticileri ile rekabet ediyoruz (PHELPS DODGE, LEONI, INTERNATIONAL WIRE GROUP, OWL WIRE, GLOBAL WIRE vb). Kalite ve serviste onlardan geri kalır yanımız yok. Üretici şirketimiz Er-Bakır A.Ş. her zaman olduğu gibi kalite ve serviste mükemmeli gerçekleştirmeye çalışıyor. Hal hazırda ABD' nin NEW ENGLAND, TRI-STATE, MID WEST, CALİFORNIA, TEXAS ve FLORIDA bölgelerinde bulunan 50'ye yakın müşterimize kaliteli ürünlerimizi satıyoruz.

ABD ekonomisi, son iki yıldır aşırı durgunluk yaşıyor. İşsizlik oranı % 6'ya çıktı. Birçok firma iflas etti yada kapandı. Böyle bir ortamda, biz pazar payımızı ve satışlarımızı artırma başarısını gösteriyoruz. ABD'de kablo imalatçıları; genelde kablo siparişini aldıktan sonra, bu siparişi zamanında yerine getirebilmek için gerekli olan bükülü bakır tellerin alımını yapıyor. Bu nedenle; ürünümüzü müşteriye satabilmenin en önemli boyutu, en kısa sürede müşteri talebinin karşılanabilmesidir. Siparişi alınan malın üretilip müşteriye en erken sürede teslim edilebilmesi hayati önemi taşıyor. Bunun için; müşterilerin talep edebileceği ürünleri ve miktarları öngörerek bunları Er-Bakır A.Ş.'de ürettirip, ABD'de bulunan depolarımızda müşterilere sevk etmek üzere hazır bulunduruyoruz.

Satışların istenilen düzeye ulaştırılabilmesi için pazardaki müşterilerin fiyat ve miktar talebine en kısa sürede dönüş vermeye büyük önem verip özen gösteriyoruz.

ABD'deki müşterilerin 30-60 gün aralığında vadeli alım yapmaları nedeniyle önemli miktarlarda alacak riski taşıyoruz. Müşterilerimizle yakın ilişki ve işbirliği içinde bulunmaya yoğun çaba gösteriyoruz. Onları düzenli aralıklarla ziyaret edip, kalite ve servisimizle ilgili şikayet ve önerilerini alıyoruz. Onlarla mevcut işlerini ve gerçekleştirecekleri projeleri konuşuyor, projelerini gerçekleştirebilmeleri için nasıl katkıda bulunabileceğimizi birlikte araştırıyoruz. Müşterilerimizle uzun dönemli ve güvene dayanan ilişkiler kurulmasını başarıyoruz.

Müşterilerimizin istediği ürünleri, istenilen teknik özelliklere ve termine uygun olarak sağlıyoruz. Bu güne kadar gösterdiğimiz performans ile CN Wire Corp/Er-Bakır A.Ş. ABD pazarında sözüne güvenilir, taahhütlerine sadık, kalite ve servise özen gösteren ve insan ilişkilerine değer veren bir şirket olarak tanınıyor.

ABD pazarında talebin çok azalması nedeniyle yoğun bir rekabet yaşanıyor. Piyasada uygulanmakta olan ürün fiyatlarını devamlı izliyoruz. Malımızı pazardaki en yüksek fiyat seviyesinde satmak için çaba gösteriyoruz.

Müşterilerin, ödemelerini zamanında yapmalarını sağlamak için çok dikkatli bir izleme sistemi oluşturduk. Er-Bakır A.Ş.'nin finansman ihtiyacının zamanında sağlanabilmesinin ne kadar önemli olduğunu bilinci içinde, her hafta düzenli olarak müşterilerden tahsil ettiğimiz paraları Er-Bakır A.Ş.'ye gönderiyoruz. Değerli Arkadaşlarım,

CN Wire Corp çalışanları; Er-Bakır A.Ş. ailesinin ayrılmaz bir parçası olduğunun bilinci ve sorumluluğu içinde Er-Bakır A.Ş. çalışanlarının özverili çalışmaları ile ürettiği uluslar arası normlara uygun kaliteli ürünleri ABD pazarındaki müşteriye satıyor. Grubumuzu ve Türk İnsanı'nı bu pazarda en iyi ve olumlu şekilde temsil ediyor.

Ortak başarılarına katkıda bulunduğum Er-Bakır A.Ş. ailesinin tüm bireylerinin özverili çalışmaları ile çok daha büyük başarıları gerçekleştireceğine yürekten inanıyorum.

Sevgi ve saygılarımla,
Nazım KALKANCI

İçindekiler

Nisan - Mayıs - Haziran 2003

2 Paylaşım

Nazım Kalkanlı

3 Monitör

Esra Köse

4 Şirketimizden Haberler

Yetkinlik ölçme ve değerlendirme

8 Kalite (Hammaddemiz Bakır)

M. Akif Temelcioğlu

9 İlimiz (Denizli'de tarım)

M. Akif Temelcioğlu

10 Departmanlarımız

İnsan Kaynakları Müdürlüğü

11 İnsan Kaynakları (Konuşmak mı? Mülakat mı?)

S.Uğur Timurçın

12 Sağlık (İşyeri Hekimliği)

13 Genelleme



Monitör



Esra KÖSE
Planlama

Merhaba,
Ekim ayında Er-Bakır'da farklı ve heyecanlı bir davet gerçekleşti. Bu defa gelenler dünyanın çeşitli yerlerine dağılmış olan müşterilerimiz değil aksine aynı pazara hitap eden ve aralarında rakiplerimizin de bulunduğu kuruluşların temsilcileri idi. Bu kuruluşlar, dünyanın her tarafına yayılmış, bakır işleyen, sanayi sektörünün yarattığı, geliştirdiği ve kabul ettiği uluslar arası nitelik kazanmış bir konseyin (IWCC) üye kuruluşları idi.

IWCC-(International Wrought Copper Council), bakır ve bakır alaşımlarını işleyen kuruluşların üye olduğu ve bu kuruluşları geliştirmeyi, üyeler arasında bilgi alış verişini yapılmasını ve buldukları sektörün gelişimi, gelecekte olması muhtemel gelişmeleri araştırarak üyelerini bilgilendirmeye yönelik faaliyet gösteren bir kuruluştur. Konseyin kuruluş amacı, üyelerin ilgi ve yararına olacak samimi ve adil ilişkiyi sağlamak, hem endüstriyel hem de devletsel işlerde dış kuruluşlarla olan ilişkilerde üyelerini temsil etmektir.

IWCC Avrupa, Japonya, Avustralya, Malezya, Mısır, Güney Kore, Tayvan, Çin, Güney Afrika ve Amerika'da üyeleri bulunan bir dünya örgütüdür. Türkiye'den de Er-Bakır, Elbak, Sarkaysan ve Sümerbakır IWCC'ye üye kuruluşlardır.

Er-Bakır, her sene ölçtüğü ve sonuçlarını izlediği hedeflerinden bazılarını IWCC'nin yaptığı araştırmaların sonuçları ile kıyaslamakta ve değerlendirmektedir. Bunlar:

1. Kaza Sıklığı oranı
2. Kaza başına kaybedilen süre
3. Kayıp oranı. (iş gücü kaybı)

Er-Bakır, IWCC'nin dünyadaki üye kuruluşlardan aldığı bilgileri isteyen üyelerine vermektedir. Er-Bakır aldığı bu bilgilerle sektöründe en iyi, en kötü ve ortalama değerlerle Çevre-Sağlık-Güvenlik ölçmelerini karşılamaktadır.

Er-Bakır, misafirlerini pelenaksel Türk misafirperverliği içinde ağırladı. 13 ülkeden gelen 53 misafirinizin Er-Bakır'a tanıyabilmesi için önce, Teknik Müdürümüz Sn. Halil Göker, eğitim salonumuzda bilgisayarda hazırladığı bir sunumla tanıştıktan sonra misafirlerimizin kuruluşumuza daha iyi tanıyabilmesi ve prosesimizi görebilmesi için Er-Bakır turu düzenlendi. Bu gezi sırasında ziyaretçiler 10 kişilik gruplara ayrıldı ve her gruba Z'şer rehber verildi. Daha sonra havanın güneşli olmasında da yararlanarak, bahçemizde ikramlarımızı sunduk. Gelen misafirlerimizden birinin doğum gününün de Er-Bakır gezisinin olduğu güne denk gelmesi hoş bir tesadüf ve kokteyl sırasında misafirinizin doğum gününü kutladık. Er-Bakır, misafirlerimizin, şehrimizde bulunan ve sektörümüzde faaliyet gösteren, hammaddesini bizden aldıktan sonra kendi ürününü oluşturan diğer firmaları da görebilmeleri için, kardeş şirketimiz olan Erikoğlu Emaye ve Nexans'a da IWCC adına gezi düzenlemekte öncülük yaptı. Bu gezilerin sonucunda Erikoğlu Emaye fabrikasının yeni yapılan binalarını görme fırsatı da bulundu. Özellikle burada da bahçede verilen kokteyl misafirlerimizi çok etkiledi.

Gelecek sayımızda, yayın kuruluşumuzda bulunan arkadaşlarımızın bu etkinlikte ilgili detaylı bilgileri ve fotoğrafları sizlere aktaracaktır. Bunun gibi daha nice etkinliklerde ve hoş anılarla gelecek sayılarda buluşmak üzere şimdilik hoşça kalın!



Bizim Dünyamız

İmtiyaz Sahibi:

ER-BAKIR A.Ş. adına

Majdat KEÇECİ

Genel Yayın Yönetmeni

Hüseyin PAKDOĞAN

Yayın Kurulu:

M.Akif Temelcioğlu

Uğur Timurçın

Esra Köse

Kazım Akınç

Turgay Turhan

Mustafa Selçuk

Dilek Özcan

Muharrem Grop

Fotoğraflar

Hüseyin Çam

Tasarım

Nevez Pala

Baskı

İm Matbaacılık Yayıncılık

Tel: 0 258.274 65 00

Fax: 274 65 37

Akhan Mh. Atatürk Biv. 19

Mayıs Cd. No: 15

Akkale / Denizli

DENİZLİ MERKEZ: A.Nuri Erikoğlu

Cd. 20085 Güneşler / DENİZLİ

Tel:+90 258.371 07 87 (PBX)

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ:

Tibaş Dahan Korut Sitesi

Topuzlu Cad. E Blok Kat:2 D:3

81000 Fenerbahçe / İSTANBUL

Tel:+90 216 363 33 53 - 363 37 58

İZMİR BÖLGE

Ereks A.Ş. Akçay Cd. No.144 Blok:5

Gazemir / İZMİR

Tel&Fax: +90 232 251 55 41

ANKARA BÖLGE

Tel: +90 352 393 95 95

e-mail:erbakir@erbakir.com.tr

web: http://www.erbakir.com.tr

http://www.erbakir.com



Yetkinlik Ölçme ve Değerlendirme Eğitimi

Uygulamaya başladığımız performans yönetim sistemimiz gereği, yetkinlik ölçme ve değerlendirme görüşmelerinde bizlere ışık tutması ve doğru sonuçlara ulaşabilmek için 11-12 Eylül 2003 tarihlerinde EDM ve PHAROS eğitimcileri ile beraber uygulamalı eğitim programına katıldık.



Kalite Sistemleri 1. ara denetimini gerçekleştirdik.

Denizli' de bir ilki gerçekleştirerek, ISO 14001-OHSAS 18001 ve QS 9000 belgelerinin üçüne birden sahip ilk özel sektör şirketi olan kuruluşumuzda, sistem gereği yapılan 1. ara denetim 18-20 Ağustos 2003 tarihleri arasında BVQI tetkikçileri tarafından gerçekleştirilmiştir. ER-BAKIR her zaman olduğu gibi bu denetimi de başarı ile tamamlamıştır.

Seçme-Yerleştirme Sürecinde Yetkinliğin Önemi

Bilginin paylaştıkça büyüdüğüne inanan kuruluşumuz yörenizde bulunan şirketlerin de modern yönetim tekniklerine yönelmesi amacıyla, 10 Eylül 2003 tarihinde yaklaşık 40 kişinin katıldığı paylaşım toplantısı ile yetkinliklerin işe başlatılma aşamasındaki önemi ve uygulama örneklerini gerçekleştirdi.

*Sabırla nezaket
birleşince güç
doğar.
Leigh Hunt*

*Zamanı öldüren, işi
de öldürür.
B.C. Forbes*

*Bilginin efendisi olmak için
çalışmanın uşağı olmak şarttır.
Balzac*

İş Yeri sağlık hizmetleri yeniden düzenlendi.

Çalışmaya başladığımız günden bu yana daha sağlıklı ve daha güvenli çalışma şartlarına ulaşmaya çalışan ER-BAKIR' da bu amaca yönelik olarak CSA Holding' de bulunan şirketlerle beraber işyerinde verilen sağlık hizmetlerini iyileştirmek amacıyla yeni düzenlemeye geçmiştir. Bu düzenleme ile hekimlerimiz personelimize daha fazla hizmet edeceklerdir. Bu güne kadar yaptığı çalışmalarla bizlere yardımcı olan işyeri hekimimiz Dr. Sn. Melih ÖZALP' e teşekkür ediyoruz.

Sürekli İyileştirme ekipleri II. sunuşlarını yaptı.

İlkini 2002 yılı Mayıs ayında yaptığımız Sürekli İyileştirme Projelerinde çalışan ekiplerimizin bilgi paylaşım toplantılarının 2. sini 17 Eylül 2003 tarihinde yaklaşık 200 kişinin katıldığı bir toplantı ile ER-BAKIR Fen Lisesi konferans salonunda gerçekleştirdik.

Kuruluşumuzdaki verimliliği ve etkinliği arttırıcı yapılan çalışmalar sonucunda, her geçen gün rakiplerimize karşı elde ettiğimiz rekabet avantajımızı daha da güçlendiriyoruz. Aynı zamanda Denizli' de bulunan kuruluşlardan gelen misafirlerimizin de bulunduğu ortamlarda sahip olduğumuz bilgiyi ve yaptığımız çalışmaları paylaşıyoruz. Sürekli İyileştirme Projelerinde çalışan tüm arkadaşlarımıza yarattıkları katma değerler için teşekkür ederiz.



*Bazı yıkılışlar, daha parlak kalkınışların teşvikçisidir.
Shakespeare*

*Bir güzel söz söyleme sanatı vardır, bir de güzel anlama ve dinleme sanatı vardır.
Epictetos*

*Düşünmek kolaydır, yapmak zordur. Dünyada en güç olan şeyde düşünülünü yapmaktır.
Goethe*

Yöneticilere PI eğitimi verildi.

Ağustos ayı içinde bölüm müdürlerimize yönelik olarak yetkinlik belirleme araçlarından biri olan PI testinin yapılması ve sonuçlarının analiz edilmesi konulu bir eğitim programı uygulandı. Bu konuda bizlere eğitimlik yapan CSA Holding İnsan Kaynakları Direktörü Sn. Caner PANCAROĞLU' na teşekkür ediyoruz..

İNTRANET

Kuruluşumuzdaki iletişimi arttırmak ve çalışanları Er-Bakır hakkında daha fazla bilgi sahibi yapmak için dahili internet sistemimizi yaşama geçirdik. 2001 yılından bu yana bilgi teknolojileri konusunda yoğun yatırımlar yapan ve çalışanlar arası olduğu gibi kurumla çalışanlar arasındaki iletişim ortamını arttıran tüm yöneticilerimize teşekkürler. Tabii bu arada elektronik ortamda bu ve diğer çalışmalarını yapan Bilgi İşlem servisindeki arkadaşlarımızın da ellerine ve bilgilerine sağlık diyoruz.

Hesme Eğitim Treni ziyareti (23 Eylül)

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının 2003 yılı faaliyetleri içinde yer alan, ülkemizdeki işçi sağlığı – iş güvenliği faaliyetlerini teşvik etmek amacıyla düzenlediği etkinlikte yer alan gezi ekibi 23 Eylül 2003 günü kuruluşumuz ziyaret ederek hem Er-Bakır' ımızı tanıdılar hem de bu çerçevede yaptığımız uygulamaları yerinde incelediler. Heyet başkanı tarafından kuruluşumuza teşekkür edilerek, uygulamalarımızla örnek şirket olduğumuzu belirtilmiştir.



*Cesaret, tehlike
karşısında akıl ve
zekanın
kullanılmasıdır.
Eflatun*

*Herkes benim
düşünceme
katılırsa,
yanılmış olmaktan
korkarım.
Oscar Wilde*

*Rüzgarın nasıl estiği
fark etmez.
Farkı yaratan
yelkenlerinizi nasıl
açtığınızdır.
Vera Peiffer*

ER-BAKIR Spor Kulübü

Spor kulübümüzün Satranç branşında lisanslı sporcularımız olan Sn. Mehmet METİN ve Engin ÇUKUROĞLU 4-7 Eylül 2003 tarihleri arasında İzmir' de düzenlenen uluslar arası turnuvaya kulübümüz adına katılmışlardır. Ayrıca, spor kulübümüz 17-21 Eylül 2003 tarihleri arasında Bolu' da düzenlenen Türkiye 1. Satranç liginde yükselme karşılaşmalarında ise son maçını 3,5 – 2,5 kaybederek 1. lige yükselme şansını son anda kaybetmiştir. Sporcularımıza ve takımımızın satranç öğretmeni Sn. Turhan YILMAZ' a bundan sonraki karşılaşmalarda başarılar dileriz.

ER-BAKIR Çalışanlarının kendi aralarında düzenledikleri aktivite geleneksel hale geldi

Şirketimizin farklı bölümlerinde çalışan yaklaşık 20 arkadaşımız, 2000 yılı başlarından bu yana, birlikte bir şeyler yapmanın mutluluğunu yaşıyorlar. Her perşembe, 20.00 - 21.00 saatleri arasında Pamukkale Üniversitesi Sosyal Tesislerindeki halı sahada biraraya gelerek hem streslerini atıyorlar. Hem de spor yaparak sağlıklı yaşıyorlar. 3 yıl süredir devam eden bu sosyal faaliyette, herhangi bir kazanın yaşanmamasını, birbirlerine olan saygıyla ve amaçların sadece kazanmak değil eğlenmek olmasıyla açıklamaktalar. Bizler de arkadaşlarımıza iyi eğlenceler dilerken, uzun yıllar daha bu ve buna benzer faaliyetlerin devamını istiyoruz.



Kooperatifden Haberler

Bakır kent yapı Kooperatifinde çalışmalar bütün hızıyla sürüyor. 5 bina için klasik çatı yerine püskürtme yöntemi ile poliüretan sert köpükle kaplama yapılarak su, ısı, ses izolasyonu tamamlanmıştır. Asansör kapı ve rayları alınarak monte edilme aşamasındadır. Binaların iç sıvasında %50 dış sıvasında %65 lik bölüm tamamlanmıştır. Programa göre Nisan 2004'e kadar sıva bitirilecektir.

Müşteri memnuniyeti

Her yıl yapılan değerlendirmeler sonucunda ER-BAKIR, İtalya' da faaliyet gösteren müşterimiz tarafından 100 üzerinden 100;

Amerika' da faaliyet gösteren müşterimiz tarafından ise 100 üzerinden 98 puanla değerlendirilmiştir.

Bizler için önemli gösterge olan bu derecelerin alınmasında görev alan ve katkıda bulunan bütün Er-Bakır' lılara teşekkür ederiz.

*Büyük felaketler, büyük insanların yetiştiği okuldur.
Napoleon*

*Babam iki tür insan bulunduğunu söylerdi.
İş yapanlar ve yapılan işten kendine kredi çıkaranlar.
O, benden birinci grupta yer almam için çalışmamı istedi.
Zira bu grupta diğerlerinden daha az rekabet vardı.
Indra Gandhi*

Başımız Sağolsun

Denizli' de görev yaptığı kısa sürede özverili çalışmaları ve sempatik tavırları ile herkesin sevgisini kazanan valimiz Sn. Recep

YAZICIOĞLU' nu geçirdiği talihsiz bir trafik kazası sonucu kaybettiğimiz. Denizli' de görev yaptığı sürede Er-Bakır' ı sık sık ziyaret eden sayın valimize Tanrıdan rahmet diler, başta ailesine ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.



Hammademiz Bakır

Elektrik enerjisi, tüm ekonomik faaliyetlerin en önemli müşterek girdisidir. İşte burada bakır metalinin paralelde önemi ortaya çıkmaktadır. Elektrik üretmesinde (jeneratör, trafo gibi), nakledilmesinde (enerji nakli hatları) ve kullanılmasında (elektrik motorları, elektrikli makineler vb.) en iyi ekonomik iletken olan rafine bakır metalinin vazgeçilmez stratejik bir metal olduğu bellidir.

Evlerimizdeki aydınlatma gereçleri, radyo ve TV cihazları, çamaşır ve bulaşık makineleri, buzdolabı ve mutfak robotları gibi çağdaş yaşamın gerektirdiği tüm donanımlar bakır sayesinde insanlığın hizmetindedir. Uzun ömürlü çatı kaplaması olarak da bakır kullanılmaktadır.

Torna, freze, matkap, kaynak makineleri ve trafoları gibi elektrikli makineler de bakırın kullanıldığı önemli üretim araçlarıdır. Bu tür makinelerde bakır, elektrikli tüketimi ve dahili iletimi amacına hizmet eder. Gemi, tren, otomobil türünden ulaşım araçlarında da bakırın, elektrikli üretiminde, iletiminde ve tüketiminde hizmet ettiği gözlemlenebilir.

Özetle bakırın yaklaşık %80'nin elektrik-elektronik sektöründe, kalan %20'si'nin ise pirinç, bronz vb. alaşım halinde genelde makine sektöründe, boru ve içi boş profil halinde ısı eşanjörlerinde ve mobilya sanayiinde, levha halinde inşaat ve makine sektöründe kullanıldığı söylenebilir.

Yer kabuğunda ortalama %0.01 mertebesinde bakır bulunur. En çok bulunan elementler sıralamasında bakır 25. sırada yer almaktadır. Magma tabakasından yukarıya, yer kabuğuna doğru sıvı sızması sonucu ağır metal sülfürleri ayrırır ve bunları üzerine sıran doğal sülfat çözeltilerinin kimyasal etkisi ile oksitlenme ve redüklenme sonucu oksitli bakır mineralleri ve metalik bakır (nabit bakır) oluşur. Bu nedenle birçok maden yatağında üstteki oksitli bakır mineralleri alınarak derine inildikçe sülfürlü cevherlere ulaşılır. Günümüzde bilinen bakır cevherlerinin yaklaşık %85'i sülfürlü, %15'i oksitli minerallerdir. 200 civarında mineralin bakır ihtiva ettiği, bunlardan 30-40 kadarının doğada daha yaygın bulunduğu bilinmektedir. En önemli ve yaygın olan bakır minerallerinden bazıları şöyle sıralanabilir:

- Kalkopirit: $CuFeS_2$ (%34,6 Cu)
- Kalkosin : Cu_2S (%79,9 Cu)
- Kovellin : CuS (%66,5 Cu)
- Bornit : Cu_5FeS_4 (yaklaşık %63 Cu)
- Tetraedrit : $3 (Cu_2Ag_2Fe_2Zn)S_2S_3$
- Enarjit : $3 Cu_2S.As_2S_5$
- Küprit : Cu_2O (88,8 Cu)
- Tenorit : CuO (%79,9 Cu)
- Burnonit : $3(Cu_2.Pb)S.Sb_2S_3$

Listede metalik bakır yüzdesi verilmeyen kompleks minerallerin kimyasal formüllerinden de görüldüğü gibi

çinko, kurşun ve gümüş, bakır'ın başlıca refakat elementleridir. Bunun yanında cevherlerdeki altın ve platin gurubu metaller de izafi sonucu blister bakır içinde toplanır ve elektrolitik rafinasyonda anod çamurunda birikir. Cevherin yapısına bağlı olarak anod çamuru içinde altın, % 0.1-%0.5 konsantrasyonuna erişebilir. Anod çamuru, yaklaşık 2500 ton/yıllık dünya altın üretiminin %15-20'sini karşılayan bir hammadde olarak görülmelidir.

Dünya'da bakır cevheri üretiminde Şili, ABD, Kanada, Zambiya, Peru, Meksika, Zaire, Avustralya, Endonezya, G. Afrika, Filipinler söz sahibi ülkelerdir.

Altın, gümüş ve meteor demirinden önce insanlığı taş devrinden kurtaran bakırın en eski kalıntılarını Konya yakınlarındaki Çatalhöyük'te rastlanmıştır. Bunlar günümüzden 9000 yıl öncesine (M.Ö. 7000) aittir.

Anadolu'dan daha sonra Mısır, Mezopotamya, Hindistan, İspanya ve Çin, bakırın erken tanıyan (M.Ö. 4000-2500) ülkeler arasında yer almışlardır. Ülkemizde Ergani yöresinde yer alan bakır yatakları M.Ö.2000'lerden itibaren önce Asurlular, daha sonra Romalılar, Araplar ve Osmanlılar tarafından 1915 yılına kadar işletilmiştir.

1. Dünya ve Kurtuluş Savaşları sırasında duruşan sonra 1924'te Almanlar tarafından yeniden işletilmeye başlanan Ergani tesislerini 1936'da Etibank devralmıştır. Etibank burada 1990'a kadar 54 yıllık dönem içinde toplam yaklaşık 530 000 ton ham bakır (blister) üretmiştir. Ülkemizde keşfedilen bakır madenleri, Karadeniz Bölgesinde Artvin (Murgul, Cerrattepe), Rize (Çayeli), Kastamonu (Küre)'de ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde Siirt (Madenköy) ve Diyarbakır (Ergani) yörelerinde bulunmaktadır. Çanakkale ve Kırıkkale yörelerinde de çinko, kurşun ve molibden içeren kompleks bakır cevherleri olduğuna dair bulgular ve kısmi faaliyetler vardır.

Sanayileşme hedefine yönelmiş olan ülkemiz için bakır'ın hayati önemi vardır. Ülkemizin bakır cevherleri yönünden son derece umut verici bir jeolojik yapısına karşın yeterince araştırılmadığı bilinmektedir. Yapısı ve rezervi kesin olarak bilinen bazı maden yataklarımız da çeşitli nedenlerle işletilememektedir. Ülkemiz blister ve özellikle katot şeklinde yarı mamul ithal ederken işlenmemiş hammaddeyi (konsantr) ihraç etmektedir. Madencilik ve metalurji faaliyetlerinde hem döviz tasarrufu hem de istihdam yaratacak faaliyet seviyelerine erişilebilmek için yurtiçi potansiyelimizin doğru tespit edilip değerlendirilmesi gerekmektedir.

Saygılarımla
M. Akif TEMELCİOĞLU
Kalite Güvence



DENİZLİ'DE TARIM

M. AKİF TEMELCIOĞLU
Kültür Güvence

Denizli bölgesi, Ege, Akdeniz ve İç Anadolu bölgeleri arasında bir geçiş iklimine sahiptir. Bu yönüyle Denizli, hem Akdeniz iklimine uygun bitki türlerinin çoğunu, hem de İç Anadolu'nun karasal nitelikli iklimine uygun bitki türlerinin hemen hemen hepsini yetiştirme imkanına sahiptir. Denizli ekonomisinin arka planında tarımsal faaliyetlerin olmasında böyle bir iklim yapısının sağladığı çok çeşitli türlerin varlığı, etkin bir rol oynamaktadır. Bu çerçevede tarla bitkileri, hayvancılık meyvecilik, sebzeçilik, sanayi ve ticari bitkiler açısından önemli bir tarımsal gelir kaynağının, Denizli ekonomisine önemli katkılarda bulunduğu görülmektedir. Denizli ilinin tarımsal potansiyelinden, modern ziraat aletleri, sulama, gübreleme, ilaçlama, üreticilerin bilgilendirilmesi ve tarımsal örgütlenmelerin teşviki gibi yöntem ve teknikler yardımıyla daha fazla yararlanmak, yakın çevrede meydana gelebilecek ilave ürünlerin yarattığı satın alma gücünün, Denizli sanayi ürünlerine talep olarak dönüşünü sağlayacak, böylece Denizli ekonomisinin ve sanayinin daha büyük ölçüde ulaşmasına katkıda bulunacaktır.

İlimizdeki bitkisel üretim %65,7'si tarla ürünlerinden, %22,2'si meyve ürünlerinden, %12,1'i sebze ürünlerinden elde edilmektedir. Tarla bitkilerinden buğday ve arpa üretimi, tüm ilçelerde yapılmaktadır. Üretimde önemli yeri olan pamuk ise özellikle olarak merkez, Sarayköy, Akköy, Honaz ve Buldan ilçelerinde, tütün üretimi Babadağ, Çameli, Çardak, Sarayköy ilçeleri dışındaki tüm ilçelerde yapılmaktadır. Tavas ve komşu ilçelerde nohut üretimi önemli bir yer tutmaktadır. Sebze üretimi açıkta ve seracılık şeklinde yapılmaktadır. Denizli, sıcak su kaynakları bakımından oldukça zengindir. Pamukkale, Karahayıt, Akköy, Yenice ve Kızıdere en önemli kaynak alanlardır. Bu kaynaklardan turfanda sebzeçilik ve süs bitkileri yetiştiriciliğinde sera istimali yönünden faydalanmak mümkün olduğundan, bu amaçla ilk olarak 1972 yılında Kızıdere'de yapılan 1 dekarlık domates serasından çok iyi sonuç alınmıştır. Şu anda 5000 m² üzerindeki cam ve plastik seralarda çevre çitçileri için eğitim ve örneklemeye amaçlı olmak üzere sebze üretimi yapılmaktadır.

İlin ekolojik yapısı bağcılığa uygun olduğundan üreticinin bağcılığa ilgisi her geçen gün artmaktadır. İlde Çameli ilçesinin dışında tüm ilçelerde bağcılık yapılmaktadır. En fazla bağ 21 hektar ile Çal'da ve Çivril, Tavas, Buldan ile merkez ilçede vardır.

İlimizde hemen hemen tüm ilman iklim meyveleri yetiştirilmektedir. Özellikle elma Çivril, Çameli, Tavas, Çal başta olmak üzere her ilçede yetiştirilmektedir. Denizli'de 750 hektarlık bir alanda toplu zeytinlik bulunmaktadır. Merkez, Sarayköy, Güney, Akköy, Buldan ve Kale ilçelerinde özellikle olarak yetiştiriciliği yapılmaktadır. Son yıllarda ilimizde bitkisel ürün sıralaması; sırasıyla tütün, buğday, yağ üzüm, pamuk, elma, arpa, kavun, karpuz, domates, şeklinde gerçekleşmiştir. Ayrıca çeşitli ilçelerde oldukça yüksek düzeyde soğan ve havuç üretimi de yapılmaktadır. Nar üretimi için de

3500-4000 dekarlık alan nar bahçesi olarak düzenlenmiştir. Denizli'de tüm bu üretimler zirai alet ve makinelerle yapılmaktadır ve bu araçların kullanımında yıllar itibarıyla katameli bir artış göze çarpmaktadır. Bu durum, Denizli'deki çiftçilerin modern tarım yöntemlerini benimsediklerinin bir göstergesidir. Denizli'nin hayvan varlığı içinde önemli bir yer tutan damızlık süt sığırcılığı, geçmiş yıllarda düşük verimli yerli ve melez ırk hayvanlarla sürdürülürken 1980 yılından sonra uygulanan projelerle yüksek verimli saf ırk ve bunların melezlerinden oluşan bir topluluğa dönüşmüştür. Büyük kapasiteli damızlık işletmelerin kurulması ve fenni tohumlama çalışmalarının tüm ilçelerde sürdürülmesiyle süt verimi ortalama

yılda 3000 kg'a çıkarılmıştır. Zaman zaman görülen hayvancılık krizlerinin ağırlanması ve üreticilerin kendi sorunlarına sahip çıkmaları için üretici birliği kurulmuştur. Geçmiş yıllarda basit kümeslerde yapılan yumurta tavukçuluğu artık günümüzde 3-4 katlı kafeslerde ve dar alanlarda çok yoğun şekilde hayvan bulundurularak yapılmaktadır. Yeni teknolojiler ve insan elinin çok az değdiği üretim metodları kullanılarak 5000 ile 50 000 tavuk bulunan birçok işletme mevcuttur. Artık tavukçuluk işletmeleri, küçük aile işletmeleri halinden çıkıp tavukçuluk sanayine

dönüşmüştür.

Denizli, coğrafi yapı durumu itibarıyla kısmen Ege Bölgesi, kısmen de Ege-İç Anadolu geçit bölgesi üzerinde yer aldığından bu bölgelere has bitki florasına sahiptir. Bitki florasının mevsimlere göre dağılım ve çeşitlilik göstermesi nedeniyle ilde son yıllarda hızlı gelişme gösteren tarımsal faaliyetlerden birisi de arıcılık olmuştur. Arıcılıkta, atıl vaziyetteki doğal kaynaklar, arı ürünleri olarak üretilip ekonomiye kazandırılmaktadır.

Su ürünleri üretimi de Denizli için önemli bir gelir kaynağı haline gelmiştir. Son yıllarda özellikle Çameli ilçesinde olmak üzere kılibir alabalık üretiminde hızlı bir artış olmuş ve üretimi 10 yılda 10 misli artmıştır. İlde inili ufaklı, projeli ve projersiz çok sayıda balık üretme çiftliklerinde alabalık ve aynak sazan üretilmektedir.

Denizli, sanayisinde, turizmde, eğitiminde yaptığı atılımları tarımsal üretimde de yaparak modern tarım yöntemleriyle üretimini maksimum seviyelere çıkartmıştır. Denizli, her alanda olduğu gibi tarımda da ihracata önem vererek önemli bir gelir elde etmektedir. İhrac edilen tarım ürünlerinde ağırlık leblebi, baharat, üzüm, pamuk ve nohut'a aittir. Tüm tarımsal üretimlerde, tarımsal amaçlı kooperatifler yoluyla kırsal kesimin kalkınmasına katkı sağlanmaya çalışılmaktadır.

Saygılarımla



Bu sayımızda sizlere İnsan Kaynakları Departmanında yaptığımız çalışmalardan bahsetmeye çalışacağım.

Bizlerin, Er-Bakır' da çalışmasının sizler gibi yegane amacı, daha fazla, daha kaliteli, daha ucuz maliyetli ürünler çıkarmaya yönelik çalışmalar yapmaktır. Bu yüzdendir ki, faaliyetlerimizi gerçekleştirirken azimli ve güler yüzlü, sorunlara çözüm bulurken mantıklı ve adil, yeni uygulamaları hayata geçirirken gayretli ve değişimi yaşamak ve yaşatırken ise sabırlı çalışmak ana felsefemizdir.

Peki bizim faaliyetlerimiz nedir ?

1- Ortak vizyona yönelik Çalışanların bulunduğu bir ortam yaratmak;

Sahip olunan bilgiyi, kuruluşun gelecekle ilgili yapmak istediklerini, önünde duran fırsatları ve doğabilecek tehlikeleri engellemek için gerekli çalışmaların yapılması, bilgilerin paylaşılacağı iletişim ortamını sağlamak ve bilgi paylaşımını yaygınlaştırmak. Bu ortamı;

- Şu anda elinizde bulunan ve 2001 yılından bu yana kesintisiz olarak 3 ayda bir yayınlanan bültenimizle,
- Genel müdürümüzün yaptığı toplantılarda bizlere aktardığı bilgilerle,
- Yapılan ekip çalışmalarının sonuçlarının paylaşıldığı sunuş programlarıyla,
- 2002 yılında hayata geçirdiğimiz kütüphanemizle
- Öneri sisteminin faaliyetlerini koordine etmekte sağlamaya çalışıyoruz.

2- Farkı yaratan insan ilkesini uygulamak ;

Günümüzün ekonomik sistemleri gereği firmaların müşteri nezinde değerini yükseltecek, rakipleri ile arasındaki farkı açacak en önemli kaynağının İNSAN olduğu herkes tarafından kabul edilmektedir. Bizlerde sahip olduğumuz insan kaynağının daha yetkin, daha uzman ve daha değerli olması için ;

- Organizasyonumuzda bulunan görevlerin özelliklerini ortaya çıkararak hangi görevde nasıl insanlar olması gerektiğinin analizini yapmakla,
- Seçme ve yerleştirme sürecimiz gereği, doğru insanı doğru işe yerleştirme, (İnsana uygun iş değil, işe uygun insan.) işlevi ile,
- Çalışanlarımızın bilgi, beceri ve öğrenim üçgeninden oluşan yeterliliklerini arttırmak için eğitim programları düzenlemekle,
- Alınan eğitimlerin etkinliklerini değerlendirmekle,
- Çalışanların gösterdikleri iş ve becerilerini geliştirme performanslarının ölçülmesi ile,
- İşyerimizin yetkinlik açığını bularak eksik olan yönlerimizi tamamlayacak etkinlikleri düzenlemekle sağlamaya çalışıyoruz.

3- Kalite yönetim sistem çalışmalarını gerçekleştirmek ;

Rakiplerimizden bizi farklı kılan en önemli kanıtlardan biri ise sahip olduğumuz kalite sistem belgeleridir. Bir kuruluşun faaliyetlerinin her aşamasında olduğu gibi kalite çalışmalarında, diğer bölümlerin olduğu gibi insan kaynaklarının da etkisi ve desteği bulunmaktadır. Bu çalışmalar sayesinde hem kuruluş hem de çalışanlarda kalite bilinci oluşmasına katkı sağlanmaktadır.

4- Çalışanlara konforlu ve güvenli iş ortamı sunmak ;

Çalışanlarımızın daha güvenli ve sağlıklı bir iş ortamında çalışmasını sağlamak için ;

- Bütün bölümlerimizde gerekli olan ölçüm ve denetleme işlemlerini yaparak,
- Çıkan sonuçlara uygun koruyucu malzeme ve iş elbiseleri sağlayarak,
- Çalışanların sağlıklı ortamlarda temel gereksinimlerini karşılamalarını sağlayarak
- Revirden alınan hizmetleri geliştirerek,
- İSİG kurulunun periyodik toplantılarla iyileştirme çalışmalarını başlatmasını sağlayarak gerçekleştirmeye çalışıyoruz.

Bunun dışında hepinizin bildiği, özlük işlemlerinizi, kişisel gereksinimlerinizi, bordro işlemlerinizi vb., kuruluşumuzun endüstriyel ilişkiler ve halkla ilişkiler faaliyetlerini gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bize ayrılan yer darlığı nedeniyle, yukarıdaki başlıklar altında olması gereken, fiilen gerçekleştirdiğimiz ancak buraya yazamadığımız faaliyetlerimizi ise bir dahaki sefere diyerek şimdilik yazamıyorum. Bütün bu saydığımız faaliyetlerimizi ise sadece 28 kişilik bir kadro ile gerçekleştiriyoruz.

Bölüm yöneticisi olarak, bu çalışmaları gerçekleştiren, uzun yıllardır Er-Bakır' a hizmet eden, diğer tüm çalışanlar gibi, Er-Bakır' da her geçen gün daha fazla ürün çıkmasına katkı sağlamak için, verimlilik arttırıcı, tasarruf sağlayıcı çalışmalar yaparak bakır üretmemize katkı sağlayan çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.



S. Uğur TIMURCIN
I.K. Uzmanı

Konuşmak mı? Mülakat mı?

Konuşma ile mülakat arasında nasıl bir benzerlik vardır? Bir konuşmayı mülakat yapan özellikler nelerdir?

Bu soruların yanıtını şöyle sıralayalım:

1. Mülakatta, etkileşim halinde olan iki taraf vardır.
2. Mülakata genellikle ciddi olan, önceden belirlenmiş ve açık bir amacı vardır.

3. Mülakat, aynı zamanda bir davranış alışverişidir.

4. Mülakat, soru ve yanıtlara dayanır.

Bu açıklamaların ardından mülakata tanımlarsak;

Mülakat; her düzeyden yönetime, şirket faaliyetlerinin verimliliği hakkında özel bilgiler sağlayan, bir geri besleme mekanizmasıdır. İş hayatında karşılaştığımız bu sürecin farklı tipleri vardır. İşe alma mülakata, Performans Değerlendirmesi, Disiplin amaçlı görüşmeler, İşten ayrılma sırasındaki görüşmeler gibi.

Mülakat sürecinin bölümleri ise şöyledir:

1. Başlangıç yada giriş

Hedefi; mülakat yapılan kişinin rahatlatılması ve iletişimin kurulması, tarafların aynı noktada birleşmesi için mülakatın amacının tanımlanması

2. Gelişme yada ana gövde

Hedefi; istene bilgileri almak ve yanıt alışverişini kolaylaştırmak. Bunu kolaylaştıran ise, soru tipleri ve bunların sorulma sırasıdır.

3. Sonuç yada kapanış

Hedefi; her iki tarafın da mülakattan çıkan ana sonuçlar üzerinde mutabık kalmasını sağlamaktır.

Bir mülakata başarıyla yapılandırılmak için, mülakat yapan kişinin plan yapması gereklidir. Planlama, mülakatın kesin hedefi yada amacının bir genel amaç cümlesi şeklinde dikkatle tanımlanmasını kapsar. Özel amaç yada hedefler de tanımlanabilir. Özel amaçlar genel amaca yöneliktir. En fazla 4 tane özel amaç olmalıdır. Çünkü daha fazla özel amaç, çok fazla bilgi alınmasıyla sonuçlanır ve kişiye neden olur. Mülakatın yapılandırılması aşamasından sonra, kullanılacak sorular belirlenir.

- Sorular, bir mülakatın kalbidir. Bir soru, mülakat yapan kişinin tartışmak istediği bir konuya sınırlamak için yada daha fazla bilgi almaya yönelik bir takip sorusu olarak kullanılabilir.

- 2 temel soru tipi vardır. Kapalı uçlu ve açık uçlu sorular

- Açık uçlu sorular tarafsızdır ve sınırlama getirmez. Mülakat yapılan kişiyi konuşmaya teşvik eder ve yanıtlarda özgür bırakır.

- Açık uçlu soruların sınırsızlığı, mülakatın yönünün mülakat yapan kişinin sorularında ziyade mülakat yapılan kişinin yanıtlarında kontrol edilebileceği anlamına gelir.

- Kapalı uçlu sorular özeldir ve mülakat yapan kişiye mülakat üzerinde daha fazla kontrol imkanı verir.

- Kapalı uçlu sorular sınırladıcılığı olabilir; bir başka deyişle, sadece sorulan konuyla sınırlı kalır ve mülakat yapılan kişinin açılması için vermez. Bu tip sorular, aynı zamanda şaşırtıcı veya yönlendirici olabilir. Mülakata sonuçlandırdıktan sonra, değerlendirme aşaması vardır. Öncelikle değerlendirmenin bize ne sağladığını söyleyelim.

1. Görüşmeyi yürütenin, görüştüğü kişiye objektif biçimde gözden geçirmesini sağlar. Mülakatın ne denli verimli olduğu ortaya çıkar.

2. Görüşmeyi yürüten kişinin, görüşmenin tamamını objektif biçimde görmesini sağlar. Yani sizin performansınızı ortaya çıkarır.

3. Görüşmeyi yürüten kişinin kendinin gözden geçirmesini sağlar. Başkalarıyla ilişkilerini gözden geçirip, davranışlarını analiz etme yeteneğini geliştirmiş olursunuz.

Değerlendirme Yöntemi: Mülakat yapan kişinin sorumluluklarını ne kadar verimli geçirdiğini ölçmeye yöneliktir. Bu sorumluluktan şöyle sıralamak mümkündür.

Mülakattan Önce:

1. Mülakatın amaçlarını belirlemek

2. Mülakat için istenen ortam veya atmosferi yaratmak

3. Mülakat yapılan kişiye verilecek bilgileri saptamak ve bunların nasıl verileceğini planlamak

Mülakat Sırasında:

4. Mülakat yapılan kişiye aktif dinlemek

5. Mülakatın gelişmesini kontrol altında tutmak

6. İletişim engellerini ortadan kaldırma

Mülakattan Sonra;

7. Mülakatın kaydını tutmak

8. Mülakatın sonuçlarının bir özetini yönetime rapor etmek

PERFORMANS DEĞERLENDİRMELERİNDE BAŞARILI OLMAK
Performans görüşmelerinin temelinde 3 amaç vardır.

1. Bilgi alışverişini sağlamak

2. Karşınızdakinin davranışını yada düşüncesini değiştirmek, onu bir şeye ikna etmek

3. Bir problemi çözmek

Peki, performans değerlendirmeleri neden gereklidir?

- Haberdar olmak için; birçok çalışan, performansını nasıl olduğunu kendilerine söylemesine ihtiyaç duyarlar ve bunu isterler. Çünkü nerede durduklarını bilmek isterler.

- İlerleme kaydetmek için; bu toplantılar, çalışanlar işyerlerinde nasıl yükselceklerini, verimlerini nasıl arttıracıklarını gösterir. Performans görüşmelerine havadan sudan konuşarak başlamak, pek doğru bir tutum değildir. Herkes orada neden bulunduğunu gayet iyi bilmektedir. Mülakat yapılacak kişiye rahatlatmanın en iyi yolu, tahdit niteliği taşımayan bir soru sorarak, onları yanıt düşünmeye sevk etmektir.

Başlangıç sorusu olmaya en uygun şeyler, tartışılacak konuyu içeriği yada değerlendirme kriterleri konusunda anlaşma zemini yaratmaya çalışan sorulardır. Siz toplantıda etkin rolde olduğunuz için, değerlendirme standartlarını elemanların saptaması yada katkıda bulunmaları, o anda yazılabileceğiniz en ideal atmosferdir. Siz toplantıdan ne beklediğinizi söyledikten sonra, onlar da ne beklediklerini dile getirme olanağı bulacaklardır.

Çalışanların nasıl tepki vermesini istediğinize göre farklı yöntemler kullanılabilir. Bu yöntemlerden en uygunu ve belki de en çok kullanılan yöntemse şöyledir:

Karşınızdaki elemanın performansı hakkında bildiğinizi ne varsa, doğrudan doğruya söylersiniz ve cevap vermesini beklersiniz. Fakat bilgi olarak aktardığınız bu şeyler, içerinde değerlendirme yada yargılama ifadeleri taşımamalıdır. Elemanınızı verdiği yanıtları hemen o anda yargılamaktan kaçınmanız gerekir. Unutulmalıdır ki, nihai amacınız karşınızdakinin hakkından görmek, alt etmek değil, onun performansını arttırmak için yardımcı olmaktır.

Bu noktada sorulması gereken 2 soru vardır: "Performansını arttırmak için ne yapmayı düşünüyorsun?" ve "Sana nasıl yardımcı olabiliriz?"

Eğer isterseniz, herhangi problemleri bir duruma yol açan sebepleri öğrenmek için de sorular sorabilirsiniz. Fakat sizin bu sebepleri öğrenmeniz yada öğrenmemeniz çok önemli değildir. Kesinlikle kaçınılması gereken şey, elemanlarınızın sorularını nasıl çözmeleri gerektiğini söylemektir.

Bunun yerine çözüm yollarını onların akıl edip, dile getirmesini sağlamak olacaktır. Çözüm yolunu kendisi bulan insan, problemini çözmeye her zaman daha istekli olacaktır.

Bir görüşmeyi nasıl sona erdireceğinizi, baştan beri görüşmeyi nasıl yürüttüğünüz kadar önemlidir. Performans değerlendirmelerinin başansı, çalışanların samimi ve güvenilir tarzda konuşmalarına bağlıdır. Bu da ancak görüşmeyi yürüten kişiye olursa olsun, yargılamayan ve yapıcı tutumlarında sağlanabilir. Bu yüzden her görüşmenin sonunda mutlaka olumlu ve toparlayıcı bir yorum yapmanız gerekir. Toplantı ne kadar ypralıcı ve karmaşık geçmiş olursa olsun, olayı tatlıya bağlayarak moralileri yükseltici bir kapanış yapmanız gerekir. Gelecekteki daha güzel günlerden ve çalışanların kendilerini geliştirecekleri günlerden bahsedilmelidir, iyimser olun ve kapınız her zaman herkese açık olduğunu belirtin. Eğer toplantı notu tuttuysanız, elemanlarınızın bu notları okumalarına, hatta üzerinde yorum yapmalarına izin verin. Sizin açık fikirli, dürüst ve gerçekten gelişim sağlama taraftarı olduğunuza tüm çalışanların yüreğinden inanması çok önemlidir.



İŞYERİ HEKİMİ KİMDİR?

İşyerinde, çalışanların işe bağlı sağlık sorunlarından korunmaları, meslek hastalıklarının, kazalara bağlı yaralanmaların ve maluliyetlerin önlenmesi,

işyerinde çalışma koşullarının iyileştirilmesi, çalışanların sağlığının ve sağlık bilincinin geliştirilmesi amacıyla tam bir mesleki bağımsızlık içinde bilgi ve becerilerini kullanması gereken, mesleki faaliyetlerini işyerinde sürdüren hekimdir

İŞYERİ HEKİMİNİN TEMEL GÖREVLERİ NELERDİR?

1- İşe giriş sürecinde iş-işçi (çalışan) uyumunun sağlanması, işe bağlı sağlık tehlikeleri açısından duyarlı adayların belirlenmesi, işe yeni başlayanların sağlıklı ve güvenli çalışma koşulları açısından oryantasyonunun sağlanması,

2- Operasyonlardan, kullanılan maddelerden ve/veya mekanlardan kaynaklanan maruziyetler nedeniyle çalışanlarda meydana gelebilecek hastalıkların, henüz yakınmalar ortaya çıkmadan saptanması amacıyla aralıklı kontrol muayenelerinin yapılması,

3- Hem işe giriş hem de aralıklı kontrol muayenelerinin ve sürekli izlemin yapılandırılabilmesi için işletmenin bütününde sağlık ve güvenlik tehlikelerinin belirlenmesi ve sağlık risklerinin değerlendirilmesi amacıyla gözlem ve incelemeler yapılması,

4- İşyeri ortamı ve zararlılarla ilgili ölçüm ve analizlerin planlanması ve sonuçların değerlendirilmesi, sürekli takibi,

5- İşe giriş ve periyodik muayeneleri, ayaktan tanı ve tedavi hizmetleri, işyeri ortamı gözlem ve analizleri vb. faaliyetler nedeniyle elde edilen verilerin analizi, kayıt ve istatistiksel değerlendirme yöntem ve araçlarını kullanarak iş sağlığı sorunlarının sıklık ve yaygınlıklarının tanımlanması,

6- Çalışanlara; işyerindeki olası sağlık zararlarına maruziyetlerden korunma, güvensiz davranışlardan kaçınma ve sağlığın olumlu yönde geliştirilmesi bilgi ve becerilerinin kazandırılması,

7- İşletme dışından gerekli bilgilerin sağlanması, kimi özel sorunların tanımlanması için araştırmalar yürütülmesi,

8- Yürütülen işyeri sağlık hizmetlerinin miktar ve kapsamının, koruyucu-önleyici hekimlik faaliyetlerinin bulgularıyla, sonuçlarının işletme yönetimine ve yasal gereksinimlere uygun olarak bölge çalışma müdürlüklerine raporlanması işyeri hekimlerinin temel görevleridir.

İŞYERİ HEKİMİNİN STATÜSÜ NEDİR?

İşyeri hekimi, mesleki statüsü olan bir işçidir. Bir bakıma işveren adına belli hizmetler gördüğü için işveren vekili niteliği de taşımaktadır. Ancak, işveren vekilliği sıfatı işçilikten doğan hak ve yükümlülükleri ortadan kaldırmaz.

FABRİKAMIZA AİT HEKİM ÇALIŞMA PROGRAMI

Pazartesi	Salı	Çarşamba	Perşembe	Cuma
07:00-10:00	12:00-14:45	07:00-09:45	15:15-18:00	07:00- 09:30
12:00-16:30				

Dr. Müjdat UZEL
CSA Holding A.Ş.
OSB Başhekim



Çok İlginç Bilgiler

- Bir kilogram ağırlığındaki bir cismin okyanusun en derin noktası olan Mariana çukuruna ulaşması tam 1 saat alıyor
- Bugüne kadar kaydedilmiş en büyük dalga, 1971 yılında Japonya'nın Ishigaki adasında 85 metre yüksekliğine ulaşmıştır.
- Dünya'da aynı anda katıyonun bir trenin altında, bir trenin bir arabasının altında, bir arabanın da bir uçağın altında gidebildiği tek yer Boston Üniversitesi köprüsü.
- Eskimolar buzdolaplarını yiyeceklerin donmaması için kullanırlar.
- Timsahlar geriye doğru hareket edemezler.
- Sıcak su soğuk sudan daha ağırdır.
- Ortalama bir insan yılda 1460'ın üzerinde rüya görür.
- Uzun yolculuğunda taşınacak her kilo için gerekli yakıt miktarı 530 kg'dır.
- Vücudumuzdaki kemiklerin dörtte biri ayaklarımızda bulunur.
- Sivrisineklerin 47 tane dişi vardır.
- 600 tane bitki cinsi et yiyendir.
- İnsanlar vücutlarında 300 adet kemide doğuyorlar ama yetişkin olduklarında bu sayı 206'ya düşüyor.
- İnsanlar ömrü boyunca 20 kg toz yutarlar.
- Salatalık bir sebze değil, meyvedir.
- Hastalanmayan tek hayvan köpekbalığıdır.
- Sinelerin 5 Gözü vardır.
- Michael Jordan'ın bir senede Nike reklamlarından kazandığı para, Malaysia'daki Nike fabrikasında çalışan tüm personelin aldığı 1 yıllık maaştan fazladır.
- Bir ay'ın ne önemi vardır. 1923'de bir ay, Adolf Hitler'i Nazi Partisinin liderliğine getirdi.
- Her insan günde ortalama 2 Kilo çöp üretiyor.
- Kibrit kutusu kadar bir altın, bir tenis kortu büyüklüğüne kadar inceltililebilir.

İlginç Olaylar

New York'ta bankanın önünde duran son model Rolls Royce otomobilden inen adam, hızlı adımlarla bankaya girdi ve önüne ilk çıkan görevliye, bireysel kredi için başvuruda bulunmak istediğini söyledi. Görevli onu, müşteri temsilcisine götürdü. Adam, çok acele bir iş için Avrupa'ya gitmek zorunda olduğunu söyledi. Müşteri temsilcisi kısa bir araştırma yaptıktan sonra döndü. "Ticari ve mali sicilinizi inceledik. Bu krediyi almanız için hiç bir engeliniz yok" dedi ve ekledi: "Fakat bir konuyu belirtmeliyiz. Bizim bankamızla daha önce hiç çalışmamışsınız. Banka olarak sizi resmen tanımıyoruz. Bu nedenle, söz konusu krediyi verebilmemiz için karşılığında sizden bir teminat almak zorundayız". Adam cebinden Rolls Royce'un anahtarını çıkardı, bankanın müşteri temsilcisine uzattı: "çok acelem var, uçağa yetişeceğim" dedi. "Kapıdaki Rolls Royce'umu teminat olarak alabilirsiniz..." kredi işlemi çok hızlı bir biçimde tamamlandı.

Banka görevlileri Rolls Royce otomobili bankanın garajına çektiler, adama da beş bin dolar krediyi verdiler. Müşteri temsilcisi, kişisel merakını gidermek için bir hafta boyunca özel bir araştırma yaptı ve bankasının bu yeni müşterisinin çok büyük bir iş adamı ve çok büyük bir servet sahibi olduğunu öğrendi. Bir hafta sonra adam yeniden gelip, borcunun anaparası beş bin dolarla, bir haftalık faizi dokuzbuçuk doları ödedikten sonra, müşteri temsilcisi bir türlü yenemediği merakının dürtüsüyle sordu:

"Sizin, çok büyük bir iş adamı ve çok büyük bir servetin sahibi olduğunuzu öğrendim" dedi. "Yalnızca kişisel merakımdan soruyorum. Lütfen söylemişsiniz, sizin için çok küçük bir miktar olan beşbin dolarlık krediye neden gereksinim duyuyunuz?" Adam hafifçe gülümsedi: "Siz de bana lütfen söylemişsiniz" dedi. "Böyle lüks bir Rolls Royce otomobili, New York'ta hangi kapalı garaja, bir hafta boyunca dokuzbuçuk dolara bırakabilirsiniz..."

Eflatun'a iki soru sormuşlar.

Birincisi:

"İnsanoğlunun sizi en çok şaşırtan davranışları nedir?"

Eflatun tek tek sıralamış:

Çocukluktan sıkılırlar ve büyümek için acele ederler. Ne varki çocukluklarını özlerler... Para kazanmak için sağlıklarını yitirirler. Ama sağlıklarını geri alamak için de para öderler... Yarından endişe ederken bugünü unuturlar. Dolayısıyla ne bugünü ne de yarını yaşarlar... Hiç ölmeyeceklermiş gibi yaşarlar. Ancak hiç yaşamamış gibi ölürler...

Sıra gelmiş ikinci soruya: "Peki sen ne öneriyorsun?"

Bilge yine sıralamış:

kimseye kendinizi "sevdirmeye" kalkmayın! Yapılması gereken tek şey, sadece kendinizi "sevilmeye" bırakmaktır... Önemli olan; hayatta "en çok şeye sahip olmak" değil, "en az şeye ihtiyaç duymaktır".

Yeni Evlenenler



Aysel - Cengiz AKÇAY
çifti 21 Haziran 2003
tarihinde dünyevine
girdiler.



Pakize - Derviş CENGİZ
çifti 28.09.2003
tarihinde dünyevine
girdiler.



Zeliha-Mehmet ALP
çifti 24.08.2003
tarihinde dünyevine
girdiler.

Özlem - Mustafa AKTÜRK
çifti 10.08.2003
tarihinde dünyevine
girdiler.

Arif ile Cevahir'in
Oğlu
Caher Sadık YÜCESOY

30.07.2003



Gültane ile
Mehmet Durmuş
Öcal Çiftinin Kızı
Raziye ÖCAL
07.09.2003



BİR BEBEK DOĞDU

Bir çığlık atarak geldi dünyaya
Bu bir isyan mıydı doğduğuna
Mutluluk çığlığı mı?
Belli değil ya...

Küçücük bir şeydi.
Taze, saf, temiz, günahsız.
Ya şanslı biri olacaktı,
Yada ömür boyu bahtsız.

O yumuk yumuk gözleri
Açıkta ama;
Henüz göremiyordu.
Güzellikleri, çirkinlikleri.

Minicik elleri var.
Güçsüz ve ince parmakları
Yarınlarda neleri tutacak bu eller
Kim bilir?
Kalem, defter, kitaplar.
Temiz yada kirli paralar
Bir tutam çiçek
Yada... Kanlı bir bıçak...

Ağzının içinde pembe bir dil,
Körpe dudaklar arasından çıkmakta.
Şimdilik tek şey için kullanıyor,
Mamasını yutmakta.
O dil de büyüyecek elbet!..
Önce aguuu... Sonra anne-baba,
A, B, C derken hece...
O dil ki:
Her türlü tatlı sözlere olduğu kadar
Rüyalara, yalanlara da gebe...

Ya o tatlı kaşığı kadar
Küçük kulaklar;
Ninnilerin, güzel sözlerin yanı sıra
Gelecekte ne çirkin iftiralar,

Acı sözler duyacaklar...

Ya o tombiş tombiş ayaklar,
Şimdi olmasa da ileride;
Yere basacaklar,
Ya sağlam olacak bu basış
Toprağa!..
Belki bilmeden çürük bir tahtaya.

Ve bütün bu organlara
Kumanda edecek beyin...
Karanını o verecek yapacağı her
şeyin.

Şimdiden başladı çalışmaya...
Sonra sıra gelecek emirler
yağdırmaya!..
İlye de çalışacak, kötüye de...

Ve yumruğu kadar küçük kalbi.
Neler yaşayacak kim bilir?
Sevgiyi de tadacak, nefreti de!..
Aşklar, mutluluk ve mutsuzluklar
Umut ve umutsuzluklar.

Beyin ve kalp sorumlu olacak
Her şeyden...
Vücudun çekeceği eziyatten.

Hoş geldin!..
Bu karmaşık yaşama ey küçük
beden.
Habersizsin, seni bekleyen
Kaderinden...

Özer KARADAMOĞLU

Mustafa ile İknur
SELÇUK
Çiftinin Kızı
Zeynep SELÇUK
26.08.2003



Demel ile Mehmet
ÇAYLI çiftinin kızı
Sude ÇAYLI



Emine ile Alim
ERGEN çiftinin Oğlu
Said Emre ERGEN
05.08.2003



Müzeyyen - Süleyman ALAŞIK
çiftinin kızı
Elif Rana
07.08.2003



Zekai Yıldırım
Doğum Tarihi : 05.10.1964
Doğum Yeri : Doğu Ksb./Çal./DENİZLİ
Görev : Ocak Operatörü
Mezuniyet : İlköğretim

Bize Kısa Kendinizi Tanıtır mısınız?

Evlü ve üç kız çocuk babasıyım. Eğitim ev hanımı, Büyük kızım evkızı, ortanca kızım lise 1. sınıf ve küçük kızımda ilköğretim 5. sınıfta okumaktalar.

Eğitim ismi Nevriye, kızlarımın Ümmü, Nilgün ve Meltem.

Neden Er-Bakır'ı Tercih ettiniz?

İlköğretimimi bitirdikten sonra Denizli'ye 1977 yılında geldim. Hayata erken atılmamın vermiş olduğu güvenle 1979 yılında Pamukkale Kabloda Ocak Operatörü olarak çalışmaya başladım. 1983 yılında vatani görevimden dolayı ayrıldım.

Askerliğimin bitiminden sonra Bakır sektöründen geldiğim için bana cazip gelen Er-Bakır'da çalışmayı istedim. Çünkü, önde gelen, hedefleri büyük olduğuna inandığım ve bizim diyebileceğimiz bir sektör olduğu için 1985 yılında Er-Bakır bünyesinde olan Sürekli döküm bölümünde Ocak operatörü olarak çalışmaya başladım.

Er-Bakır bizim olduğu için ve Er-Bakır'ın sürekli yükselmesini istediğim için; yükseldikçe kendimizin de yükseldiğini hissettiğim için.

Genç Er-bakırlılara Tavsiyeleriniz Nelerdir?

Er-Bakır 'ın bir dünya şirketi olduğunu unutmamak, ilk seferde doğruyu yaparak kendi işimiz gibi sahip çıkarak en iyi şekilde güzel başarılar ulaşmaları

Saygılarımla



Hüseyin ÇINAR
Doğum Tarihi : 01.01.1958
Doğum Yeri : Kızılcapınar Köyü /DENİZLİ
Görev : Dökümcü
Mezuniyet : Ticaret Lisesi

Bize Kısa Kendinizi Tanıtır mısınız?

Evlü ve iki çocuk babasıyım. Eşim Muradiye Çınar Ev hanımı, kızım Fatma Çınar Anafartalar lisesi 2. sınıfta Oğlum Veli Çınar Kiremitçi İlköğretim 7. sınıfta öğrenim görmektedir.

1981 yılına kadar Kızılcapınar Köyünde yaşadım. 1981 yılından 1985 yılına kadar Kuşadası'nda Gülhan Hotel'de çalıştım. 1985'de Er-Bakır'a girdim. 2002 yılında emekli oldum. Er-Bakır'da çalışmaya devam ediyorum.

Neden Er-Bakır'ı Tercih ettiniz?

1985 yılında kayınbiraderimin tavsiyesi üzerine Er-Bakır'a girdim. Ciddi ve güvenilir bir kuruluş olduğunu anladığım için Er-Bakır'da kaldım. bize bu olanakları sağlayan Er-Bakır sahiplerine sonsuz teşekkür eder sağlıklı yaşam dilerim.

Genç Er-bakırlılara Tavsiyeleriniz Nelerdir?

Genç Er-Bakır'lılara tavsiyem böyle bir firmada çalışmanın guru verici olduğunu düşünmeleri işlerini kendi işleriymiş gibi sevmeleri Er-Bakır'ı daha büyük bir firma yapmak için çalışmalarını.

Tüm Er-Bakır çalışanlarına başarılar dilerim.

Saygılarımla

Sachi

Küçük Sachi erkek kardeşi doğduktan kısa bir süre sonra, anne babasından kendisini kardeşiyile yalnız bırakılmaları istemeye başladı. Anne babası, dört yaşındaki bütün çocuklar gibi, Sachi'nin de kardeşini kaskandığını ve kardeşine zarar verebileceğini düşündükleri için onun isteğine hayır dediler. Fakat, Sachi hiçbir şekilde kardeşini kaskandığına dair bir belirti göstermiyordu. Bebeğe çok iyi davranıyor ve kardeşiyile yalnız kalma isteğini giderek daha sık dile getiriyordu. Bunun üzerine anne ve babası bu isteğini kabul ettiler. Yalnız kalır kalmaz Sachi bebeğin odasına girdi ve kapıyı kapattı. Fakat kapı tam kapanamadığı için meraklı anne baba içeride olanları hem izleyebiliyor hemde görülebiliyordu. Sachi sessizce kardeşinin yatağına gitti, yüzünü yüzüne yaklaştı ve ona "Bebek, bana Tarr'nin neye benzediğini söyler misin? Ben unutmaya başladım da." dedi.