

SEZEN SUNGUR
SARAL

“HEDEFİMDE GLOBAL
BİR MARKA OLMAK VAR”



İREM ORAL KAYACIK

“ARTIK EZBER BOZAN
BİR DÖNEMDEYİZ”



TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU DERGİSİ

TÜRKONFED BİZ

Sayı: 2019 | 15

ÇAĞIN YENİ GÜCÜ KENTLER



KOBİ'LERİN DİJİTAL
YOLCULUĞU BAŞLADI

EKONOMİNİN YENİ İTİCİ GÜCÜ:
E-TİCARET VE E-İHRACAT

“İŞİMİ YÖNETEBİLİYORUM” İLE HEDEF:
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

BÖLGESEL KALKINMA İÇİN
SİNERJİ YARATAN PROJELER





Gün + Partners, Türkiye’de ve dünya çapında fikri mülkiyet haklarının tescili konusunda hizmet vermektedir.

Müşterilerimize, fikri ve sınai mülkiyet haklarının her türü ile ilgili olarak ulusal ve uluslararası alanda tescil, takip, itiraz, piyasa araştırması, stratejik danışmanlık hizmetleri sağlamaktayız.

Müşterilerimizi, hemen her ülkede fikri mülkiyet alanında uzmanlaşmış bürolardan oluşan işbirliği ağından faydalandırmaktayız.

Hizmetlerimiz

Fikri Mülkiyet Stratejisi
Fikri Mülkiyet Hakları Portföy Yönetimi
Fikri Mülkiyet Hakları Envanteri İncelemesi
Araştırma
Tanınmış Markalar
Tescil
İzleme
İtiraz
Uluslararası Hizmetler



SİZİ Bİ' KÖNÜDÄ YËŞİLLËNDİRELİM

Epigreen®



Yalıtımda Dünya Devi ODE'nin,
Epigreen Yeşil Çatı Sistemi ile teras çatılarını yeşillendirin.





ORHAN TURAN

**TÜRKONFED YÖNETİM
KURULU BAŞKANI**

YEREL YÖNETİMLER, YEREL KALKINMANIN KİLİT AKTÖRLERİDİR

Günümüzün dünyasında küresel rekabetçilik ve sürdürülebilir kalkınmada kodlar yeniden yazılırken, geleneksel modeller artık tarihe karışıyor. Ülkelerin kıyasıya bir rekabet içinde olduğu ve dijitalleşmenin bu mücadeleyi “kora kor” bir yarışa dönüştürdüğü küresel ekonomide, “özgün reçeteler” devreye alınmaya başladı.

Ülkelerin yanı sıra kentlerin, bölgelerin, sektörlerin ve işletmelerin bu yeni dijital sistemde ortaya koyduğu performans; potansiyelleri ölçüsünde yerelden ulusala, ulusaldan küresele uzanan katma değer zincirinin de en önemli halkası haline geldi. Kentler ve o kentlerin çevrelerinde yarattığı ekonomik, siyasal ve toplumsal dinamikleri harekete geçirmesiyle ortaya çıkan “artı değer”, ülkelerin de geleceğini belirleyecek konuma geldi.

Kent-Bölge’lerin öne çıktığı ekonomik, siyasal ve toplumsal kalkınma modeline doğru geçiş söz konusu. 21. yüzyıl dünyası pek çok açıdan “kentlerin dünyası” olacaktır. Dolayısıyla kentlerin kalkınması, öncelikle etki alanı içindeki bölgelerin ve ülkemizin kalkınmasına da pozitif bir ivme kazandıracaktır. Kentimiz, ne kadar yüksek katma değer yaratırsa, ülkemizde o ölçüde bundan yararlanacaktır. Yerel kalkınmada, yerel yönetimler ise kilit aktörlerden biridir. Yerel yönetimlerin, yerel kalkınmayı ateşleyecek bir yönetim modeli ile yeniden kurgulanması, günümüz dijitalleşen dünyasında bir zorunluluktur.

Sürdürülebilir kalkınma ancak yerelin potansiyelleri ölçüsünde sağlayacağı katma değer ile mümkün görünüyor. Bunun için de bölgelerini ekonomik gelişmişlik açısından taşıyan kentlerin, kendi dinamiklerini tespit etmeleri ve ona uygun bir modeli, geniş bir kapsayıcılık ve katılımcılıkla geliştirmeleri gerekiyor. Yerelin kalkınması için yerelde bulunan tüm aktörlere önemli görevler düştüğü gibi merkezi yönetime de büyük sorumluluklar düşüyor. Zira günümüz dünyasında çok bilinmeyenli denklemler ancak katılımcı ve kapsayıcı, çok paydaşlı işbirliği ağlarıyla çözülebiliyor.

KAPSAYICI, KATILIMCI VE KATMA DEĞERLİ BİR İSTANBUL MÜMKÜN!

Yüksek Seçim Kurulu (YSK) kararıyla 23 Haziran’da yenilenen İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanlığı seçimini Millet İttifakı Adayı Ekrem İmamoğlu kazandı, kendisini tebrik ediyor ve başarılar diliyorum. İkinci defa gerçekleştirilen ve yüzde 84’lük bir katılımı sandık başına giden İstanbulluların görevlerini fazlasıyla yerine getirdiğini düşünüyorum.

Zamanın yerel ve merkezi idaremizin sorumluluklarını ve vaatlerini gerçekleştirmesi zamanı olduğu konusunda toplumun tüm kesimlerinde bir fikir birliği oluşmuş durumda. Yerel kalkınmanın kilit aktörlerinden olan yerel yönetimlerimizin; kent ekonomisinden kadın ve çocukların ihtiyaçlarına, eğitimden gençlerin sorunlarına, altyapıdan çevreyi kapsayan seçim öncesi vaatlerini hayata geçirmelerinin takipçisi olacağımız gibi destek ve katkı gerektiren konularda da iş dünyası olarak elimizi taşın altına koymaktan çekinmeyeceğiz.

Bu noktada ülke ekonomimiz için de acilen teşhisi doğru koyup, en uygun tedaviye de bir an önce başlamalıyız. Bunun için de 2023 yılına kadar geçen sürede geçici tedbirler ile değil kalıcı reformlarla zamanı verimli ve etkin kullanmalıyız. Vakit kaybetmeden ana gündemimiz olan yapısal ve ekonomik reformlara odaklanmalıyız. Risklerimizi fırsata çevirecek en büyük teşvik; ekonomimizi ve demokrasimizi güçlendirecek adımlardır.

Ülkemizin, yüksek verimlilikle yüksek katma değer yaratacak ve küresel rekabetçilik gücünü artıracak kalkınma odaklı yeni bir ekonomik modele ihtiyacı olduğu açıktır. Ekonomimizin lokomotifini KOBİ’lerimizin yeni çağın dijitalleşen dünyasına hızla uyum sağlamaları; özellikle orta ve yüksek teknoloji yatırımları ile ihracat odaklı kapasitelerinin artırılması, ülkemizin de gelişmesi ve güçlenmesi için önemlidir.

Yerel kalkınma ve ekonomi için yerel yönetim ve merkezi yönetim işbirliğinin geliştirilmesi ile yeni ve güçlü bir Türkiye hikayesinin de yazılacağına inanıyoruz. Demokratik ve ekonomik reformlar ana gündemimiz olmalıdır.

arzum OKKA

OKKA'LI
BİR TÜRK KAHVESİ DENEYİMİ,
AFİYET OLSUN!

arzum
OKKA
GRANDIO



arzum
OKKA
MINIO DUO



arzum
OKKA



arzum
OKKA
MINIO



arzum
OKKA
LANGOURMET





HAYATİ BAKIŞ

**TÜRKONFED GENEL
SEKRETER YARDIMCISI
(KURUMSAL İLETİŞİM)**

BİRİLERİ, “SİVİL TOPLUM KURULUŞU VAR MI?” DEMİŞTİ!

Dijitalleşmeden yerel kalkınmaya Türkiye ekonomisinin -özelde KOBİ'lerin- sürdürülebilir kalkınma ve rekabetçilik gücünü geliştirmeye odaklı projeler ile Anadolu yolculuğu “tam gaz!” devam ediyor. Bu yolculuğun ayak izlerini takip ettiğinizde ise birlikte yaratılan ortak katma değeri görüyorsunuz. Sivil toplum bilincinin yaygınlaşmasına hizmet eden projeler, aynı zamanda üretimden ihracata, eğitimden genç işsizliği sorununun çözümüne, dijital dönüşümden yerel ve bölgesel kalkınma ile ekonomi-demokrasi ilişkisine uzanan geniş bir perspektifte politika savunuları ile hayata geçiyor. Toplumsal artı değeri geliştirmek için kapsayıcı işbirlikleri ile hazırlanan projeler için bulunan kaynaklar; şeffaf, adil ve hesapverir, bir şekilde KOBİ'lerde farkındalık yaratmak için kullanılıyor. Olmayan kaynaklar, gayrimenkule, otele, helikoptere ya da turistik yurt dışı gezilerine harcanmıyor. KOBİ'lerin ve ülke ekonomisinin gelişmesi, toplumsal refahın artışına hizmet için kullanılıyor. Yani toplumdaki aldığımızı, topluma verme felsefesiyle kamu yararı için çalışıyoruz. Sadece iş dünyası örgütü değil aynı zamanda sivil toplum ve düşünce kuruluşu olarak da katma değer yaratıyoruz.

2018 yılında beş kentte 1500 KOBİ'ye ulaşarak dijitalleşme farkındalığı yarattığımız Dijital Anadolu projesi, 2019 yılında da Türkiye İş Bankası ana paydaşlığında kaldığı yerden devam ediyor. Yine dijital dünyada ekonomilerin itici gücü olan e-ihracat ve e-ticareti odağına alan Dijital Ticaret Zirvesi'ni de SAP Türkiye işbirliği ile Anadolu'da yaygınlaştırıyoruz. TÜRKONFED'in ana yürütücülüğünde İSTKA destekli, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İstanbul Valiliği ve Türkiye İş Bankası işbirliğinde Dijital Dönüşüm Merkezi (DDM) ile İstanbullu 120 KOBİ'nin teknoloji yolculuğuna rehberlik ediyoruz.

İstanbul Politikalar Merkezi işbirliği ile hazırladığımız, “yerel kalkınma-yerel yönetim” ilişkisini ele aldığımız Kent-Bölge 2 raporumuzu ve detayları kapak haberi olarak ele aldık. İlk raporumuzda 12 kentte odaklandığımız çalışmamızı, ikinci seride beş kente odaklayarak yerel yönetimler açısından ele alıyoruz. KOBİ'lerimizin kapasitesini geliştirmek için UNDP işbirliği ile pilot proje olarak başlattığımız ve ilk eğitimlerini Şanlıurfa'da federasyonumuz DOĞÜNSİFED ev sahipliğinde verdiğimiz Kapsayıcı İş Eğitimi Programı; paydaşlarımızla birlikte kapsayıcı işbirlikleri ile hayata geçirdiğimiz projeler; geleceğin kapısını STEM ve STEM Anadolu projeleri ile aralayan liseli gençlerin hikayeleri; bölgesel kalkınmaya katkıda bulunan federasyonlarımızın çalışmaları ve daha fazlasını haber sayfalarında bulacaksınız.

Keyifli okumalar...

TÜRKONFED BİZ

SAHİBİ

TÜRKONFED

GENEL KOORDİNATÖR

Arda BATU

YAYIN EDİTÖRÜ / SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Hayati BAKIŞ

hbakis@turkonfed.org

YAYIN KURULU

Sanem OKTAR, Ural AKÜZÜM,
Ozan DİREN, Arda BATU, Hayati BAKIŞ,
İsmail ŞAŞMAZ, Gülseren ÜST

REKLAM KOORDİNASYON

0 212 273 27 50 - gulnur.ates@abemedya.com

YAYINA HAZIRLAYAN

abe.
agency of
business emotion.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

İsmail ŞAŞMAZ

YAYIN YÖNETMENİ

Gülseren ÜST
gulseren.ust@abemedya.com

EDİTÖR

Burak GÜNER
burak.guner@abemedya.com

GRAFİK TASARIM

Elmira GİRGIN

REKLAM

Gülner ATEŞ

YAYIN ADRESİ

Kuştepe Mah. Biracılar Sok. No:3 Şişli/ İSTANBUL
T: 0 212 273 27 50 F: 0 212 273 27 51
www.abemedya.com

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, süreli dergi. 3 ayda bir yayımlanır.

TÜRKONFED

Refik Saydam Cad. Akarca Sok. No: 41 34430,
Tepebaşı, Beyoğlu, İstanbul
T: 0 212 251 7300 F: 0 212 251 5877
www.turkonfed.org

BASKI VE CİLT

Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad. No:16
Ümraniye / İSTANBUL
T: 444 44 03 www.bilnet.net.tr

TÜRKONFEDBİZ Dergisi'nde yer alan yazı, fotoğraf ve makaleler izin alınmadan yayımlanamaz, çoğaltılamaz. Kaynak gösterilmek kaydıyla yayımlanabilir.

İş Bankası'ndan ihracata MaxiPuan veren kart: İHRACATÇI KART



İş Bankası aracılığıyla yaptığınız
ihracatınızı MaxiPuan'a dönüştürür,
kredi kartınızda biriktirdiğiniz puanları
dilediğiniz gibi harcamanızı sağlar.



İş Bankası aracılığıyla gerçekleştirilen aylık mal ihracat hacmi, ilgili ayın son iş günündeki Bankamız gişe döviz alış kuru üzerinden TL'ye çevrilerek bu tutarın %0,05'i oranında TL cinsinden MaxiPuan verilecektir. İhracat hacmi üzerinden verilecek MaxiPuan "İhracatçı Kart" için aylık 150 TL'yi; "İhracatçı Kart Premium" için ise aylık 250 TL'yi geçemeyecektir. İhracat hacmi üzerinden MaxiPuan kazanılabilmesi için kartlarla ekstre tutarından bağımsız ilgili ayda asgari 1.000 TL'lik alışveriş işlemi yapılması gerekmektedir. İhracatçı Kart kredi kartının sunduğu hizmetler ve diğer tüm kredi çeşitleri için son karar İş Bankası tarafından verilecektir. İş Bankası, İhracatçı Kart ile sunduğu hizmetlerde ve koşullarda değişiklik yapma, kart talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kart tahsis etme hakkına sahiptir.

8

HABER ASKIDA

10

KOBİ'LERİN DİJİTAL
YOLCULUĞU BAŞLADI

14

EKONOMİNİN YENİ İTİCİ GÜCÜ:
E-TİCARET VE E-İHRACAT

18

DİJİTAL LİDERLERİN 2019 YOLCULUĞUNDA
İLK DURAK DENİZLİ OLDU

20

"İŞİMİ YÖNETEBİLİYORUM" İLE HEDEF:
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

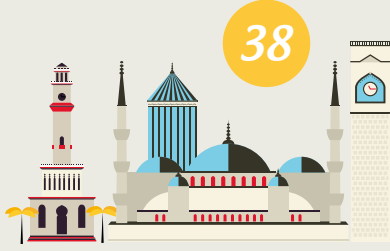
Paydas Kürsüsü

TÜRKONFED Paydaşlarıyla
Daha Güçlü

İkinci Kuşak Yöneticiler - Söyleşi

ODAK Group Yönetim Kurulu Üyesi
İrem Oral Kayacık:
"Artık Ezber Bozan Bir Dönemdeyiz"

KAPAK

21. YÜZYIL
KENTLERİN
ÇAĞI OLACAK

46

DİJİTAL DÜNYA-FURKAN REİS

İş Dünyasında Kadın - Söyleşi

TABİT Kurucu Ortağı Tülin Akın:
"Hayal Et, Hareket Et, Sabret"

52

BÖLGESEL KALKINMA İÇİN SİNERJİ
YARATAN PROJELER

53

GESİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI
AYSUN NALBANT

54

GÜNMAKSİFED YÖNETİM KURULU
BAŞKANI İSA TAMER ÇELİK

Fark Yaratıcılar - Söyleşi

Reeder Kurucu Ortağı Sezen Sungur
Saral: "Hedefimde Global Bir Marka
Olmak Var"

56

FİRATSİFED YÖNETİM KURULU
BAŞKANI YAHYA ALPER BEKTAŞ:
"TÜKETİME DEĞİL, ÜRETİME DAYALI
EKONOMİYE ODAKLANILMALI"Sektörel Açılım - Feyyaz Ünal -
SöyleşiTKYD Yönetim Kurulu Başkanı Feyyaz
Ünal: "İyi Yönetim İyi Yatırım Çeker"

62

ÇASIAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SEMİH BAŞARAN: "HEDEFİMİZ,
ÇANAKKALE MARKALARINI BÖLGEYE
VE ÜLKE GENELİNE YAYMAK"

64

ORTA GELİR TUZAĞINDA
BİR İHRACAT ŞEHİRİ: MERSİN



Yurt çapında 1.011 Shell İstasyonu ve Madeni Yağ Fabrikası
Shell & Turcas Petrol A.Ş.



800 MW Denizli Doğalgaz Kombine Çevrim Elektrik Santrali
RWE & Turcas Güney Elektrik Üretim A.Ş.

ENERJİDE KÜRESEL VİZYON, BÖLGESEL DENEYİM

Bizim için enerji, ülkemize değer katmak demek.

Gücümüzün kaynağı, uluslararası ortaklık kültürümüz ve güçlü kurumsal yapımız; insan ve çevre merkezli sürdürülebilir büyüme ise en önemli ilkemiz. 88 yıldır bu bilinçle çalışıyor, ülkemizin enerji arz güvenliğine katkıda bulunan öncü ve yenilikçi projeleri hayata geçiriyoruz.



18 MW Aydın Jeotermal Enerji Santrali
Turcas Kuyucak Jeotermal Elektrik Üretim A.Ş.

ENERJİ
DOLU
88
YIL

www.turcas.com.tr

[in](#) / [turcas-petrol](#)



Turcas Petrol, Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPs) platformu imzacıları arasında yer almaktadır.

TURCAS



ANADOLU SİGORTA, MÜŞTERİLERİNİ ARTIK DAHA İYİ TANIYOR

ANADOLU Sigorta, yeni Değer Segmenti (MAT) projesi ile artık müşterilerini daha yakından tanıyor. Değer Segmenti (MAT) projesi, Anadolu Sigorta'ya müşterilerinin alışkanlıklarını ve yaşam tarzlarını tanıma, beklentilerine en hızlı ve etkili şekilde cevap verme olanağı sunarak müşteri memnuniyetini ve bağlılığını artırmaya yönelik aksiyonlar alınmasına imkan verecek. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Müşteri ihtiyaç ve beklentileri, yaşam standartları, potansiyel sigortalanma kapasiteleri, sosyal medya/ürün/hizmet ve kanal kullanım alışkanlıkları, birçok verinin anlamlandırılması üzerine kurulu yeni segment modelleri, kişiye özel hizmet ve ürün sunulabilmesine olanak tanıyor" dedi.

GARANTİ BBVA'DAN CEPPOS UYGULAMASI

BONUSFlaş ile kredi kartlarını cep telefonu uygulamasına çevirerek cüzdanları cep telefonuna taşıyan Garanti BBVA, şimdi de yeni POS uygulaması CepPOS ile işyeri sahiplerinin Android telefonlarını temassız özellikli POS cihazına dönüştürüyor. CepPOS uygulaması sayesinde, KOBİ ve mikro ölçekteki işyerleri bundan böyle akıllı cep telefonlarından ödemeleri hızlı ve güvenli bir şekilde tahsil edecek. Temmuz ayı itibarıyla kullanılmaya başlayan CepPOS'un işyerleri tarafından cep telefonlarına indirilmesi ve Garanti BBVA üye işyeri olunması yeterli olacak.

TÜRKONFED BAŞKANI ORHAN TURAN'A "EN BAŞARILI SİVİL TOPLUM ÖNDERİ" ÖDÜLÜ



YENİ Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin (YAPDER) desteklediği Kent ve Yaşam ödülleri sahiplerini buldu. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "En Başarılı Sivil Toplum Önderi" ödülüne değer görüldü. Ödülü, Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı Celal Toprak'ın elinden alan Turan, "Üyelerimize ve ekonomimize değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi. Bu yıl 15'incisi düzenlenen törende ödülleri,

aralarında bilim insanları, kentleşme uzmanları ve sivil toplum örgütü önderlerinin yer aldığı 50 kişilik jüri belirledi. Ödüller bu alandaki en uzun soluklu etkinlik olarak görülüyor. Düzenlenen tören, siyaset, iş dünyası, sivil toplum örgütleri ve basının yoğun katılımı ile gerçekleşti. Törende TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Ali Avcı da "Kente Çevresel Katkı" kategorisindeki ödüle layık görüldü.

LİLA GROUP, 'CEO PLEDGE'İ TÜRKİYE'DE İMZALAYAN İLK ŞİRKET OLDU



LEAD Network Türkiye'nin kurumsal üyesi olan Lila Group, ekonomide kadın çalışanların payının artması için çalışmalarına devam ediyor. Lila Group, merkezi Amsterdam olan Lead Network'ün faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde uyguladığı 'CEO'nun Taahhüdü'nün Türkiye'deki ilk imzacısı olarak 2023 yılına kadar kadın çalışan sayısını yüzde 5 artırmayı

taahhüt etti. Lila Group CEO'su Alp Ögücü, istihdam çalışmalarına ve uluslararası bir sivil toplum kuruluşu olan Lead Network'ün oluşturduğu 'CEO'nun Taahhüdü' protokolünün önemine ilişkin şu yorumda bulundu: "Kadınların ekonomiye katılımı, kadın çalışanların iş yaşamında karşılaştığı zorluklar üzerine bugüne kadar pek çok araştırma yapıldı. Ne yazık ki araştırma sonuçları hiç de parlak değil. OECD ülkeleri arasında yüzde 34 ile en az kadının çalıştığı ülkeyiz. Grup olarak biz her zaman cinsiyet eşitliğinden yana bir tutum sergiledik sergilemeye de devam edeceğiz. Bu anlamda ekonomimize, iş dünyasına kadınlarımızın katılımını artırmak için de elimizden geleni yapmaya hazırız. CEP Pledge de bu anlamda bizim için çok anlamlı bir vesile oldu. Hali hazırda üretim tesisimizde bir süredir kadınların yapabileceği iş alanlarını, pozisyonları ayırıştırma ve artırma çalışmalarımızı sürdürüyorduk. Dolayısıyla en kısa sürede hedefimize ulaşacağımızdan hiç şüphem yok."

İŞ BANKASI VE EXIMBANK'TAN GENÇLER İÇİN İMZA



TÜRK Eximbank ve Türkiye İş Bankası ihracat sektöründe genç girişimcilere özel bir finansman imkânı sunan “Genç Girişimci İhracat Destek Kredisi” protokolüne imza attı. İmzalanan protokol kapsamında SÖİK kredilerinde öncelikli kullanım sağlayacak. Aynı zamanda Türk Eximbank, kadın girişimci ihracatçılara yönelik desteğin kapsamını genişleten bir protokol de imzaladı. Türk Eximbank’ın kadın girişimcilere özel olarak sunduğu ve QNB Finansbank’a kaynak sağlanması ile hayata geçen kredi programı Garanti Bankası, İş Bankası ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) arasında imzalanan “Kadın Girişimci İhracat Destek Kredisi” protokolü ile genişletildi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek imza töreninde yaptığı konuşmada söz konusu işbirliğinin Türkiye’nin ihracatını güçlendirmek, ihracat pazarlarını çeşitlendirmek için bir fırsat penceresi yarattığını belirtti. Şimşek “Ülkemizde orta ve uzun vadede sürdürülebilir, güçlü bir büyümenin sağlanabilmesi için de ihracatın artırılması son derece kritik. İhracatçılarımızın dünyaya açılarak ekonomimizde yarattığı katma değer bizler için çok kıymetli bir yere sahip. Türk Eximbank ile işbirliğimizin kadın girişimcilerin, genç girişimcilerin ülke ekonomisi için daha iyi sonuçlara ulaşmasına vesile olacağına inanıyoruz” dedi.

“İLK FIRSAT” ÖRNEK UYGULAMA OLARAK SUNULDU



ESAS Sosyal’in ilk sosyal girişimi olan ve TÜRKONFED’in de destek verdiği İlk Fırsat Programı, Kanada’da gerçekleştirilen Hayırseverlik ve Özel Sektör Arasında Etkin Ortaklıklar Konferansı’nda “genç istihdamı” alanında örnek uygulama olarak sunuldu. Konferansa konuşmacı olarak katılan Esas Sosyal Kurucu Direktörü Filiz Bikmen, Esas Sosyal’in ölçülebilir zeminlere oturtulmuş yeni bir sosyal yatırım modeli olduğundan bahsederek, Esas Sosyal’in ilk sosyal girişimi olan İlk Fırsat gibi gençlik istihdamı alanında çalışan programların büyümesi için kurumsal şirketlerle etkin ortaklıkların önemli olduğunu söyledi. Özel sektör kurumları ile görüşme yaparak işe alım süreçlerinde yeni mezunlara eşit fırsat sunma konusunda farkındalık yaratmak ve ekosistemi genişletmek üzere yaptıkları çalışmaların olumlu sonuçlar verdiğini belirten Bikmen, “Bu doğrultuda 2019’da ilk adımı atarak kurumsal ortaklıklar başlattık ve ileriki dönemlerde gençlik istihdamı alanındaki tüm diğer aktörlerle ortaklıklar geliştirmek ve bu ortaklıkları uluslararası ölçeğe taşımak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.

ŞİRKETLERİN GELECEĞİ ‘ÇALIŞAN MUTLULUĞU’NDA

HSBC Grubu’nun ‘Navigator: Gelecek için Hazırlık’ Raporu’na göre; şirketler çalışanlarına yeni beceriler kazandırarak ve inovatif teknolojileri benimseyerek daha verimli, daha müşteri odaklı ve çevreye daha duyarlı hale gelmeyi amaçlıyor. Rapora göre, robotik gibi yeni teknolojiler şirketlerin harcama planlarının üst sıralarında yer alırken, çalışan mutluluğu ve yeni beceri kazandırma adına yapılan yatırım da önceliklendiriliyor. İş dünyası liderlerinin yüzde 52’si çalışanlarına yeni beceriler kazandırmaya yönelik eğitimlere, yüzde 43’ü ise çalışan mutluluğuna yapılan harcamaların artacağını belirtiyor.



VODAFONE İLE E-ATIKLAR KODLAMA SINIFI OLDU

TÜM dünyada 2025 yılına kadar operasyonlarından kaynaklı çevresel etkiyi yarıya indirmeyi hedefleyen Vodafone, Türkiye’de de elektronik atıkların geri dönüşümünü teşvik eden çok özel bir projeye imza attı. Vodafone Türkiye çalışanlarının topladığı 360 kiloyu aşkın e-atık, lisanslı geri dönüşüm firması Akademi Çevre tarafından geri dönüştürüldü. Elde edilen gelirle Mardin Sakarya Aycan Çaltekin İlkokulu’nda 10 bilgisayarlı bir kodlama sınıfı kuruldu. Türkiye Vodafone Vakfı ve Habitat işbirliği ile yürütülen “Yarını Kodlayanlar” projesi kapsamında hayata geçirilen kodlama sınıfında, Mardin ve çevresindeki tüm çocuklar kodlama eğitimi alabilecek.



KOBİ'LERİN DİJİTAL YOLCULUĞU BAŞLADI

KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABETÇİLİK GÜÇLERİNİ ARTIRMASINI SAĞLAMAK VE DİJİTALLEŞME SÜREÇLERİNE DESTEK OLMAK AMACIYLA BAŞLATILAN "KOBİ'LER GELECEKLE BULUŞUYOR: DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ PROJESİ" START ALDI. 3 MİLYON TL BÜTÇELİ VE 120 KOBİ'Yİ TEKNOLOJİ YOLCULUĞUNA ÇIKARACAK PROJE, KATILIMCI, KAPSAYICI VE ÇOK PAYDAŞLI İŞBİRLİĞİ AĞI İLE İSTANBUL'UN YENİLİKÇİ İKLİMİNE DE KATMA DEĞER YARATACAK.

Üretim ve sanayinin dijitalleşme çerçevesinde belirlendiği günümüzde, Türkiye ekonomisinin can damarı olan KOBİ'ler için Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda çalışan İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) 2018 Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı kapsamında "Dijital Dönüşüm Merkezi" (DDM) projesini hayata geçirdi. İstanbul Valiliği ve Tüm Girişimci İş Mentorları Derneği'nin (TÜGİM) ortaklığında, Türkiye İş Bankası'nın sponsorluğunda, Boğaziçi Üniversitesi ve Endeavor Türkiye'nin iştirakçiliği ile hayata geçirilen "KOBİ'ler Geleceklerle Buluşuyor: Dijital Dönüşüm Merkezi" projesi bu çok paydaşlı işbirliği ağı ile İstanbul'un yenilikçi iklimine de katma değer yaratacak. Proje dahilinde 30 tekno-KOBİ ile ihtiyaçları doğrultusunda eşleştirilecek 120 KOBİ, Beyoğlu'ndaki merkezde eğitim alacak ve dijitalleşme

süreçleriyle tanışacak. Proje süresince KOBİ'lere işletmeye özel butik tekno çözümler geliştirilecek. Türkiye ekonomisinin can damarı KOBİ'lerin küresel rekabetçilik güçlerini artırmasını sağlamak amacıyla başlatılan projeye KOBİ'ler, www.ddm.org.tr internet adresi üzerinden başvurabilecek.

KOBİ'LER, 30 TEKNO-KOBİ İLE EŞLEŞTİRİLECEK

Proje dahilinde KOBİ'ler, 18 ay boyunca, Beyoğlu'ndaki merkezde 2 bin saati aşan mentorluk desteğinin yanı sıra "üretim", "iç yönetim" ve "pazarlama-satış" alanında eğitim alarak, verimliliklerini de artıracak. Proje kapsamında 120 KOBİ, ihtiyaçları doğrultusunda, dijitalleşmeye yardımcı ürün ve hizmet üreten 30 tekno-KOBİ eşleştirilecek ve mentorluk desteği alacak. KOBİ'lerin dijitalleşme ihtiyaçlarına özel yol haritalarının çıkartılacağı proje ile kredi ve finansman çözümleri de geliştirilerek, bu desteklerden faydalanmaları sağlanacak. KOBİ'lerin

elde ettikleri dijitalleşme düzeylerini sürdürülebilir kılmalarına yardımcı olacak DDM ile işletmelerin dijitalleşmeyi kurum kültürü haline getirebilmelerine katkı sağlanacak. 18 ayın sonunda ise projenin, KOBİ'lerin dijitalleşme düzeylerine etkisi ve kurum verimliliklerine katkısı test edilip, analiz raporu hazırlanacak ve yayımlanacak. Projeye, İstanbul'un genel yenilik iklimi ile yenilik ve yaratıcılık odaklı ekonomik yapıya kavuşması iki yönlü desteklenerek, kentin katma değeri, teknoloji ve bilgi yoğunluğu yüksek ürün ve hizmetler ile küresel ekonomide söz sahibi olabilmesi; küresel değer zincirinde üst sıralarda yer alabilmesi hedefleniyor. www.ddm.org.tr adresinden başvurularını yapan KOBİ'lerden analiz ve test değerlendirmelerini geçen KOBİ'lerin tekno yolculuğu da başlıyor.



İSTANBUL
VALİ YARDIMCISI

MEHMET ALİ ÖZYİĞİT:

**“SADECE KOBİ’LER İÇİN DEĞİL
TÜRKİYE’NİN GELECEĞİ İÇİN
ÖNEMLİ BİR PROJE”**

Yaklaşık 3 milyon TL’lik bir bütçe (aynı ve maddi) ile 120 KOBİ’nin teknoloji yolculuğuna rehberlik edecek DDM’nin tanıtıldığı toplantının açılışı İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Ali Özyiğit, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek ve İSTKA Genel Sekreter Vekili Dr. Fatih Pişkin’in katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda söz alan İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Ali Özyiğit, “Yaşanan değişim ve dönüşüm sürecinde, küresel rekabetçilikte rakiplerinin bir adım önüne geçenler, yarının söz sahibi olacak” dedi. Özyiğit, ekonominin bel kemiği olan KOBİ’lerin, Türkiye’nin geleceği adına insan kaynağından üretim araçlarına, pek çok alanda desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak, dijital dönüşümün her anlamda desteklenmesi gereken önemli bir süreç olduğuna vurgu yaptı. Özyiğit, projenin, sadece KOBİ’lerin değil, Türkiye’nin geleceği adına çok önemli olduğunun altını çizdi.



TÜRKONFED
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

ORHAN TURAN:

**“SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN
DİJİTALLEŞME ARADIĞIMIZ KALDIRAÇTIR”**

Artık üretimin ve sanayinin, dijitalleşme çerçevesinde şekillenmesi nedeniyle teknolojiyi tüketen değil; hayal eden, araştıran, geliştiren, üreten ve ihraç eden bir ülke olmamız gerektiğini ifade eden TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, “Yüksek teknoloji üretim yaparak, yüksek katma değer yaratmak ve küresel rekabet gücümüzü artırmak için dijitalleşme, aradığımız kaldıraçtır” dedi. Teknolojik altyapı yatırımlarının faydaya dönüşebilmesinin ancak KOBİ’lerin dijital dönüşümü, kurumsal yapılarının bir parçası haline getirmesiyle mümkün görüldüğünü belirten Turan, şunları söyledi: “Bu amacı gerçekleştirmek için KOBİ’lerimizin dijitalleşme yolculuğuna destek olacak Dijital Dönüşüm Merkezi, başarılı örneklerin ortaya çıkmasını sağlayacak, sürdürülebilir mekânsal bir platform imkânı da sunuyor. Merkez ile dijitalleşme becerilerinde yetkinlik kazanacak KOBİ’lerimizin, çarpan etkisi yaratarak, İstanbul’un yenilik iklimine katma değer yaratmasını da hedefliyoruz. Bu proje ile finansmana erişimden pazara açılmaya kadar KOBİ’lerimizin yenilik üretme motivasyonlarını artıracaktır.”



Dijital Dönüşüm Merkezi, başarılı örneklerin ortaya çıkmasını sağlayacak, sürdürülebilir mekânsal bir platform imkânı da sunuyor.



TÜRKİYE İŞ
BANKASI GENEL
MÜDÜR YARDIMCISI

ŞAHİSMAIL ŞİMŞEK:

"KOBİ'LERİMİZİN DİJİTALLEŞME SÜREÇLERİNE EN UYGUN TEDAVİYİ SUNACAĞIZ"

Türkiye ekonomisinin gelişmesinde KOBİ'lerimizin çok önemli bir yeri olduğunu hatırlatan Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek de açılış konuşmasında şunları aktardı: "KOBİ'lerimizin dijitalleşme yolculuğunda bu proje ile teşhisi koyacak ve kendilerine en uygun tedaviyi sunacağız. Dijitalleşme süreçlerinde çok değerli mentorlarımız KOBİ'lerimizin yanında olacak ve kendilerine hem deneyimlerini aktaracak hem de yol gösterecekler. KOBİ'ler Gelecekle Buluşuyor: Dijital Dönüşüm Merkezi projesinin değerli KOBİ'lerimiz ve ülkemiz için faydalı olmasını umuyorum."



İSTKA GENEL
SEKRETER
VEKİLİ

DR. FATİH PİŞKİN:

"KOBİ'LERİMİZE DİJİTAL ÇAĞIN GEREKTİRDİĞİ YETKİNLİKLERİ KAZANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ"

Dijital Dönüşüm Merkezi Projesi ile KOBİ'lere dijital çağın gerektirdiği vizyon ve yetkinlikleri kazandırmayı hedeflediklerini ifade eden İSTKA Genel Sekreter Vekili Dr. Fatih Pişkin, İstanbul'un ekonomik gücünün korunmasında KOBİ'lerin önemli bir işlev üstlendiğine vurgu yaptı. Dr. Fatih Pişkin, konuşmasında şunları aktardı: "İstanbul ekonomisinin mevcut yapısının ileri teknoloji kullanan, yüksek katma değer üreten, nitelikli iş gücü istihdam eden, bilgi yoğun bir üretim yapısına dönüştürülmesi için KOBİ'lerimizin mevcut yapılarını da çağın gerçeklerine uygun olarak dönüştürmek mecburiyetindeyiz. İstanbul Kalkınma Ajansı olarak 2010 yılından bu yana 10 destek programında doğrudan KOBİ'lere yönelik toplam 114 projeye destek vermiş bulunuyoruz. 'KOBİ'ler Gelecekle Buluşuyor: Dijital Dönüşüm Merkezi' projemizi de KOBİ'lerimizin üretim, iç yönetim, pazarlama ve satış alanlarında dijital dönüşüm süreçlerine katkıda bulunmak amacıyla desteklemiş bulunuyoruz. Bu projemizle, KOBİ'lerimize dijital çağın gerektirdiği vizyon ve yetkinliklerin kazandırılmasını hedefliyoruz."



→ Soldan Sağa:
Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı
Şahismail Şimşek, TÜRKONFED Yönetim Kurulu
Başkanı Orhan Turan, İSTKA Genel Sekreter
Vekili Dr. Fatih Pişkin.



İstanbul ekonomisinin mevcut yapısının yüksek katma değer üreten bir yapıya dönüştürülmesi için KOBİ'lerimizin mevcut yapılarını da çağın gerçeklerine uygun olarak dönüştürmek mecburiyetindeyiz.

A woman with brown hair and large gold earrings stands in a vintage-style kitchen. She is wearing a white sleeveless peplum top and mustard yellow wide-leg trousers, paired with yellow high-heeled shoes. She is leaning against a white kitchen island. The background features a wooden hutch with glassware, a large potted plant, and a window with sheer curtains. A wooden ceiling fan is visible above her.

JIMMY KEY

jimmykey.com

EKONOMİNİN YENİ İTİCİ GÜCÜ: E-TİCARET VE E-İHRACAT

NESNELERİN İNTERNETİ, YAPAY ZEKA, BLOKZİNCİR, ÖĞRENEN MAKİNELER GİBİ TEKNOLOJİLER BİR YANDAN İŞLETMELERİ AKILLI İŞLETMEYE DÖNÜŞTÜRÜRKEN BİR TARAFTAN DA E-TİCARET VE E-İHRACAT DİJİTALLEŞEN DÜNYADA EKONOMİNİN İTİCİ GÜCÜ OLUYOR. TÜRKİYE'DE E-TİCARET, E-İHRACAT VE E-DÖNÜŞÜMÜN LİDERLERİNİ KOBİ'LERLE BULUŞTURAN ANADOLU'DAKİ DİJİTAL TİCARET ZİRVELERİ DE İŞLETMELERİN BU DÖNÜŞÜMÜNE KATKIDA BULUNARAK YENİLİKÇİ İŞ SÜREÇLERİ İLE VERİMLİLİKLERİNİ ARTIRMAYI HEDEFLİYOR.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), SAP Türkiye ve iş ortağı MBIS, KOBİ'lere işletmelerini geleceğe taşıyabilmeleri için gerekli olan donanımı sunmak, kârlılıklarını ve yenilikçi iş süreçleri ile verimliliklerini artırabilmelerine katkıda bulunmak amacıyla Anadolu'nun farklı illerinde Dijital Ticaret Zirvesi düzenliyor. Türkiye'de e-ticaret, e-ihracat ve e-dönüşümün liderlerini KOBİ'lerle buluşturmak, Anadolu'daki işletmelerin dijital dönüşümüne katkıda bulunmak hedefiyle düzenlenen zirvenin ilk durağı Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu (BASİFED) ev sahipliğinde İzmir'de yapıldı. Dijital Ticaret Zirvesi'nin ikinci durağı ise Güneydoğu Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GÜNSİFED) ev sahipliğinde Gaziantep'te gerçekleştirildi.

ORHAN TURAN: "EKONOMİNİN İTİCİ GÜCÜ ARTIK E-TİCARET VE E-İHRACAT"

KOBİ'lerin yetkinliklerinin geliştirilmesi, finansmana erişiminin sağlanması ve yüksek teknoloji kullanımlarının artırılmasıyla üretim ve kalkınma odaklı sürdürülebilir

bir büyüme sağlanabileceğini vurgulayan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "Ülkemizde; KOBİ'lerin teknolojik düzeyi düşük ürünler üretmesi, nitelikli eleman sayısının ve eğitim seviyesinin düşük olması, Ar-Ge harcamalarının düşük payı, yenilik politikalarının yetersizliği ve doğrudan yabancı sermaye akışının diğer ülkelere göre düşük gerçekleşmesi, rekabetçiliğimizi önemli ölçüde kısıtlıyor. Dijitalleşen dünyada ekonominin itici gücü artık e-ticaret ve e-ihracattan geçiyor" dedi. Türkiye'de e-ticaretin toplam pazar büyüklüğünün yıllık ortalama yüzde 31'lik bir büyüme kaydettiğini vurgulayan Turan, dünyada 3 trilyon dolara yaklaşan e-ticaret satış hacmini hatırlatarak şunları söyledi: "Türkiye'de e-ticaretin perakende satıştan aldığı toplam pay yüzde 4. Dünyada bu oranın yüzde 10 olduğu düşünüldüğünde, gelişime açık bir alan olduğu görülüyor. Ülkemizde e-ihracatın toplam ihracat içindeki binde 3 payının artırılması için, başta mevzuat ve yeni ticari pazarlar olmak üzere stratejik yol haritasının da ortak akılla hazırlanması önemli bir kazanım olacaktır." Konuşmasında, "Türkiye'nin en hızlı büyüyen dinamik sektörlerinden biri olan dijital ticaretin özellikle



➔ Dijital Ticaret Zirvesi İzmir Toplantısı.



→ Dijital Ticaret Zirvesi İzmir Toplantısı.

verimlilik esaslı dönüşümünün sağlanmasıyla, neden bir Amazon mucizesine imza atmalıyım!” diyen Turan, henüz dijitalleşmemiş kurumların dijitalleşmeye dönük gelişimi için de e-ticarete yönelik alt yapı ve iş ortaklarının önümüzdeki döneme rehberlik edeceğini vurguladı.

UĞUR CANDAN: “KOBİ’LER AKILLI İŞLETMELERE DÖNÜŞMELİ”

Geleceği bugünden şekillendirmek için KOBİ’lerin birer ‘Akıllı İşletme’ye dönüştüğünü belirten SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan, “Son 10 yıldır, hep gelecekte söz ediyoruz. Oysa teknolojinin hızı ile yapay zekâ, öğrenen algoritmalar, gelişmiş analitikler gibi yeni nesil teknolojilerin hayatımızda çok daha fazla yer kaplamasıyla birlikte, görüyoruz ki gelecek aslında bugün burada. Günümüzde KOBİ’lerin rekabet edebilirliğin ötesine geçmek, yarattığı katma değeri farklılaştırmak, sürekli inovasyon yapmak, kısacası geleceği bugünden şekillendirmek için birer “akıllı işletmeye” dönüşmesi gerekiyor. Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin dijital dönüşüme kayıtsız kalması artık neredeyse imkânsız” dedi. Akıllı bir işletme olabilmenin yolunun ise geçmişe de hâkim olup bunu ‘şimdi’ ile harmanlayabilmekten geçtiğini ifade eden Candan, “KOBİ’ler, e-ticaret ve e-ihracat



YÜZDE 10

25 trilyon dolarlık dünya perakende sektörü içinde e-ticaretin payı yüzde 10’u geçti.



YÜZDE 31

Türkiye’de e-ticaretin toplam pazar büyüklüğü yıllık ortalama yüzde 31’lik bir büyüme kaydediyor.



YÜZDE 4

Türkiye’de e-ticaretin perakende satıştan aldığı toplam pay yüzde 4. Dünyada bu oranın yüzde 10 olduğu düşüldüğünde, gelişime açık bir alan olduğu görülüyor.



→ Dijital Ticaret Zirvesi Gaziantep Toplantısı.

Soldan Sağa: GÜNSİFED Başkanı Enver Öztürkmen, GÜNSİFED Başkan Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi, TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan, SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan, SAP Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Selçuk Öznel.



→ Dijital Ticaret Zirvesi Gaziantep Toplantısı.

dönüşümüne ayak uydurabilen, yenilikçi teknolojileri kendi işlerine entegre edebilen ve bu sayede verimliliğini ve kârlılığını artırabilen işletmeler. Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ’lere güç verme vizyonumuzla, onlara hem yerleşik hem de bulutta sunduğumuz uygulama ve çözümlerimiz sayesinde dijital ticaret ortamında söz sahibi olmalarına ve rekabet güçlerini artırmalarına katkı sağlamaktan dolayı mutluluk duyuyoruz” diye konuştu.



İzmir ve Gaziantep ile başlayan Dijital Ticaret Zirvesi, Konya ve Trabzon toplantılarıyla 2019 yılını tamamlayacak.

SELÇUK ÖZNAL: "TEKNOLOJİYE ÇABUK ADAPTE OLABİLME AVANTAJIMIZ VAR"

Günümüzde yapay zeka, öğrenen makineler, nesnelerin interneti, gelişmiş analitikler ve blokzincir (blockchain) gibi teknolojilerin ana başlıklar haline gelmesiyle, müşterilerin birer akıllı işletmeye dönüşmelerine, geliştirdikleri çözümler sayesinde iş gücünü yetkinleştirmelerine ve katma değer yaratmaya odaklanmalarına yardımcı olduklarını kaydeden SAP Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Selçuk Öznel ise bugün dünya genelindeki müşterilerinin yüzde 80'den fazlasını KOBİ'lerin oluşturduğunu kaydederek şöyle konuştu: "Genç nüfusa sahip bir ülke olmamızın da avantajıyla, teknolojiye ve yeniliklere çok çabuk adapte olabilmeye potansiyelimiz var. Bu da teknoloji alanında hızlı yol aldığımızın ve alacağımızın en önemli göstergesi. Bu nedenle Anadolu'daki şirketlerde de dijital dönüşümün hız kazanacağını ve bulut kullanımının da önümüzdeki yıllarda aynı hızla ülkemizde artacağını öngörüyoruz. Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'lere güç verme vizyomuzla, onların iş süreçlerine değer katacak uygulama ve çözümler sunmaya, dijital dönüşüm yolculuklarında her zaman en yakın iş ortağı olarak çalışmaya devam edeceğiz."



BASİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

SEDA KAYA ÖSEN:

"ÜLKE OLARAK EV ÖDEVLERİMİZİ EKSİKSİZ YERİNE GETİRMELİYİZ"

İşletmelerin yeni nesil ticari faaliyetlere katılımını artırmayı amaçlayan Dijital Ticaret Zirvesi serisinin ilki, BASİFED ev sahipliğinde düzenlendi. BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya Ösen yaptığı konuşmada, "Dün ekonomi lokomotifinin küçük bir vagonu olan e-ihracat ve e-ticaret; yakın gelecekte lokomotifin kendisi olacak" dedi. Rakamlar bu geleceği bugünden açık ve net bir şekilde tarif ediyor. 25 trilyon dolarlık dünya perakende sektörü içinde e-ticaretin payı yüzde 10'u geçmiş durumda. 2,5 trilyon dolarlık bir e-ticaret içinde ülkemizin, 2018 yılında hacmi yüzde 37 büyüyerek 42,2 milyar TL'ye çıkıyor. Küresel e-ticaret satışlarının 2021 yılında 4,5 trilyon dolara çıkması öngörülüyor. 3 yıl içinde pazarın, yüzde 100'e yakın büyüme öngörüsünü, elbette teknolojinin baş döndüren gelişmeleri besliyor. E-ticarette bu yeni kodların yazılması için ülke olarak ev ödevlerimizi eksiksiz yerine getirmemiz gerekiyor. Yani; sektör ve idari yapı arasında etkin iletişimin kurulması için ilgili mekanizmaları harekete geçirmek, perakendecilerin e-ticaret ekosistemine daha fazla dahil olmalarının sağlanması, teknik, lojistik ve ödeme altyapılarının iyileştirilmesi."



GÜNSİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ENVER ÖZTÜRKMEN:

"EKONOMİ LOKOMOTİFİNDE YENİ PATRON YAKIN GELECEKTE E-TİCARET OLACAK"

Dijital Ticaret Zirvesi serisinin ikincisi GÜNSİFED ev sahipliğinde Gaziantep'te düzenlendi. GÜNSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Enver Öztürkmen, "Türkiye'nin 6'ncı büyük ihracatçı iliyiz. Kentimizin ve bölgemizin ihracatını artırmak için dijitalleşmeyi bir kaldıraç olarak kullanabiliriz" dedi. İş dünyası ve reel sektörün, dijital yetkinliklerinin gelişmesinin hız ve verimlilik esaslı günümüz dünyasında rekabetçilikte önemli kazanımlar sağladığını belirten Öztürkmen, şöyle devam etti: "2000'li yıllarda 1,4 milyar lira olan e-ticarette, bugün 70 milyar TL'nin konuşuluyor olması, ekonomi lokomotifinde yeni patronun çok yakın bir gelecekte e-ihracat ve e-ticaret olacağını gösteriyor. Mutfağı olmayan Yemek Sepeti, mağazası olmayan GittiGidiyor, arabası olmayan Uber, şubesi ya da acentesi olmayan İyzico, oteli olmayan Booking gibi örneklerini gördüğümüz hizmet sektörüne yönelik dijital platformlar da aslında aynı havuzdan beslenen girişim örnekleri. Hepsinin temeli, teknoloji ile birlikte hız ve verimlilik esaslı dijital devrimin yeni kodlarıyla yazılıyor. Sadece malzeme yeterli değil; malzemenin nasıl kullanılacağı konusunda vizyon, fikir ve ortak akıl üretilmeli. Sanayi ve hizmetler sektörleri arasındaki çizgiler kalkarken, inovasyonun bağlantılarını ve bilginin kullanımını sağlamak için yeni modeller geliştirmek gerekiyor."



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Siber saldırılarda iş yeriniz güvende

Anadolu Sigorta Ticari Siber Güvenlik Paket Poliçesi'yle işiniz siber tehditlere karşı güvende.
Veri koruma hasarı masraflarından bilgi güvenliğine, gizlilik sorumluluğundan
kâr kayıplarına oluşabilecek tüm zararlar poliçeniz kapsamında.
Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.

TÜRKİYE'DE BİR İLK

DİJİTAL LİDERLERİN 2019 YOLCULUĞUNDA İLK DURAK DENİZLİ OLDU

TÜRKONFED VE TÜRKİYE İŞ BANKASI İŞBİRLİĞİYLE 2018 YILINDA 5 KENTTE 1500 KOBİ'YE ULAŞAN DİJİTAL ANADOLU PROJESİ, KALDIĞI YERDEN DEVAM EDİYOR. DİJİTAL LİDERLER, 2019 YILININ İLK TOPLANTISINDA DENİZLİLİ KOBİ'LER İLE BİR ARAYA GELDİ.



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nun (TÜRKONFED), Anadolu'da üretime odaklanmış sektörlerin dijital dönüşümüne katkıda bulunmak amacıyla Türkiye İş Bankası işbirliğiyle 2018 yılında başlattığı ve 5 kentte 1500 KOBİ'ye ulaşan Dijital Anadolu Projesi, bu yıl da kaldığı yerden devam ediyor. Dijital liderleri Anadolu'da KOBİ'lerle bir araya getiren projenin 2019 yılı ilk toplantısı, Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED) ev sahipliğinde Denizli'de düzenlendi. Geçen yıl Antalya, İzmir, Kocaeli,

Bursa ve Adana'da gerçekleştirilen Dijital Anadolu projesi, bu yıl Denizli'nin ardından Eskişehir, Diyarbakır ve Malatya'da da KOBİ'lerle bir araya gelmeye devam edecek. KOBİ'lerde dijitalleşme farkındalığı yaratmayı hedefleyen projenin ilk toplantısı Denizli Valisi Hasan Karahan, Denizli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Ali Değirmenci, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahisimail Şimşek ve GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Av. Aysun Nalbant'ın açılış konuşmalarıyla gerçekleştirildi.

ORHAN TURAN: "GERÇEK GÜNDEM DİJİTAL DÖNÜŞÜM OLMALI"

Toplantının açılışında kürsüye çıkan Denizli Valisi Hasan Karahan, "Dijitalleşme hayatımızın her alanına girmiş durumda. İçinde bulunduğumuz çağ itibarıyla artık hiçbir KOBİ'nin dijitalleşmeden kaçma şansı yok" diye konuştu. TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan ise "KOBİ'lerin, teknoloji odağında, değişen rekabet koşullarına uyum sağlayabilmeleri; nitelikli insan kaynağından

üretim ve ihracata, kendi değer zincirlerini dönüştürmeleri önem kazanıyor. Artık üretim ve sanayi; dijitalleşme çerçevesinde şekilleniyor. Bu nedenle, teknolojiyi tüketen değil; hayal eden, araştıran, geliştiren, üreten ve ihraç eden bir ülke olmalıyız” dedi.

ŞAHİSMAIL ŞİMŞEK: “KATMA DEĞER İÇİN AR-GE YATIRIMI ÖNEMLİ”

Dijitalleşmenin özü itibarıyla bir değişim olduğunun altını çizen İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek de şunları söyledi: “Bu noktada KOBİ’lerimizin de kendilerine bazı hedefler koymasının rekabette güç kazanmaları adına kritik buluyorum. Her alanda birçok teknolojik ürün ve servisle karşı karşıyayız. Burada önemli olan şirketinizin ihtiyaçlarına hangi teknolojinin uygun olduğunu tam anlamıyla seçebilmek. En doğru geliştirmeyi şirketinize dahil ettiğinizde en iyi sonucu vereceği aşikar. Bu noktada da KOBİ’lerimizin Ar-Ge için bütçe ayırmalarının yanında doğru teknolojik yatırımları yapmaları uzun vadeli katma değer yaratması açısından önemli.”

AYSUN NALBANT: “FİKRE VE HAYALE İHTİYACIMIZ VAR”

GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Av. Aysun Nalbant ise Türkiye’nin dijitalleşmesinde en önemli itici gücün KOBİ’ler olduğunu belirterek şunları kaydetti: “KOBİ’lerimizin dijitalleşmede büyük adımlar atabilmesiyle, uluslararası ölçekte rekabet gücüne kavuşmalarını sağlamak çok kıymetli bir hedef. Teknolojiyi iyi kullanmak, teknoloji kullanıcıları için teknolojiyi üreten olmak gerek. Ve elbette kendi tanıtımımızı ‘dünyanın sanal vitrini’, ‘kendi içinde sürekli yeni akımlar doğuran’ sosyal medyada iyi yapıyor olmalıyız. Geleceği bugünden yaratmak için, işlerimizde değer yaratmalıyız ve bunun için fikre ve hayale ihtiyacımız var.”



➔ GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Av. Aysun Nalbant.



1.500

2018 yılında Antalya, İzmir, Bursa, Kocaeli ve Adana’da gerçekleştirilen etkinlikler ile 5 kentte 1500 KOBİ’ye ulaşan proje, 2019 yılında Denizli’nin ardından Eskişehir, Elazığ ve Diyarbakır’da gerçekleştirilecek.



350

GESİFED ev sahipliğinde Denizli’de gerçekleştirilen yılın ilk Dijital Anadolu buluşmasını 350’ye yakın katılımcı yoğun bir ilgi ile takip etti.



➔ Teknoloji Yazarı Serdar Kuzuloğlu.

"İŞİMİ YÖNETEBİLİYORUM" İLE HEDEF: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

TÜRKONFED, UNDP VE VISA, 27 BANKANIN DA DESTEĞİYLE KOBİ'LERİN MEVCUT KAPASİTELERİNİ ARTIRMAK İÇİN KOLLARI SIVADI VE "İŞİMİ YÖNETEBİLİYORUM" PROJESİNİ HAYATA GEÇİRDİ.



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Visa Türkiye işbirliğinde 27 bankanın da desteğiyle ülke ekonomisinin omurgasını oluşturan, KOBİ'lerimiz için "İşimi Yönetebiliyorum Projesi" hayata geçirildi. Yerel kalkınma ve küresel rekabetçiliğin kilit aktörleri KOBİ'lerin, mevcut kapasitelerini artırmak ve yaşam döngülerini sürdürülebilir kılmak amacıyla başlatılan projenin ilk eğitim toplantısı Adana'da gerçekleştirildi. Projenin, Çukurova Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (ÇUKUROVA SİFED) ev sahipliğindeki toplantısına Adana iş dünyasının önde gelen isimleri, şirketleri ve sivil toplum örgütleri de katıldı. Projenin amacını ve kapsamını anlatan TÜRKONFED Başkan Yardımcısı ve ÇUKUROVA SİFED Başkanı Süleyman Sönmez,

Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması ve küresel rekabetçilik gücü artışının; yerelin dinamikleri, işletmeler ve özelde KOBİ'lerin üzerinden gerçekleşeceğine olan inancını belirtti.

SÜLEYMAN SÖNMEZ: "KOBİ'LERİMİZ İŞİNİ YÖNETEBİLMELİ"

Günümüzde sürdürülebilir kalkınmanın yerelden başladığını ve kentlerin marka gücüyle, ülkelerinin rekabetçiliğine katkı yaptığı gerçeğini göz ardı etmeden hareket etme zorunluluğu doğduğunu dile getiren Sönmez, "Bu gerçekten hareketle öncelikle özel sektörün yetkinliğini, günümüz dijitalleşen dünyasına hazırlamak zorundayız. Bunu gerçekleştirmenin yolu da KOBİ'lerimizin öncelikle işini yönetebilmesini sağlamaktan geçiyor. Kriz öncesinde, anında ve sonrasında; finansal okuryazarlıktan ihracata uzanan değer zincirinde

proje ile işletmelerimize, stratejik yol haritası çizme yeteneği kazandırmak istiyoruz" dedi.

"TÜRKİYE'DE 3.5 MİLYON KOBİ VAR"

Türkiye'de faaliyet gösteren 3,5 milyon KOBİ'nin, istihdamın yüzde 73,5'ini ve cironun da yüzde 62'sini karşıladığını hatırlatan Sönmez, "Ancak bakıyoruz ki KOBİ'lerin sadece yüzde 10'u, 10 yıldan daha fazla hayatta kalabiliyor. KOBİ'lerimiz finansmana erişimden nakit akışına, teknolojik yetkinlikten ihracata, finansal okuryazarlıktan nitelikli insan kaynağına uzanan sorunlar yaşıyor. Bu konuda KOBİ'lerimiz düzenleyici, yol gösteren ve rehberlik eden kurumsal desteklerden de potansiyelleri ölçüsünde yararlanamıyor" açıklamasını yaptı.



KOBİ'lerin büyüme potansiyellerini gerçekleştirmek için ihtiyaç duydukları bilgi ve becerileri kazanmalarına da destek olacak proje Boğaziçi Üniversitesi tarafından iki aşamalı olarak geliştirilen eğitim programına odaklanarak yürütülecek.

"KOBİ ODAKLI POLİTİKALAR ELE ALINMALI"

Türkiye ekonomisinin 2017 yılında yüzde 7,4 büyümesinde, KOBİ'lerin performansının önemli bir fark yarattığını vurguladı. Özellikle mikro ve küçük ölçekli işletmelerin, 2017 yılının ikinci yarısı ve son çeyreğinde istihdama katkısının görüldüğünü ifade eden Sönmez, şunları söyledi: "İçinden geçtiğimiz kritik süreçteki zararın yine KOBİ'lerimizin performanslarının artmasıyla asgari düzeye indirgeneceğini düşünüyorum. Şimdi yeniden odak noktamız, büyümenin devamlılığı için KOBİ odaklı politikaların daha etkin bir reform gündemi ile ele alınması olmalıdır. Güçlü ekonomi ve güçlü Türkiye, sürdürülebilir bir büyüme ve rekabetçilik gücü artışı ile sağlanacaktır. "Yerelden-küresele" rekabetçilik zincirinde yeni bir kalkınma modelini harekete geçirecek, büyümemizi sürdürülebilir kılacak güç KOBİ'lerimizden geçmektedir."

CEM SEYMEN: "GENÇLERİN UMUDU OLMALI"

Toplantıya konuk konuşmacı olarak CNN Türk Ekonomi Editörü Cem Seymen ise Türkiye için çalışmanın, üretimin önemine dikkat çekti. Fırtınalar esse de rüzgarlarla mücadele edilmek zorunda kalınsa da her şeyin geçici olduğunu dile getiren Seymen, "İnsanların bir şeye inanmasını, gençlerin bir umudu olmasını istiyorum. Ve temel dinamikleri doğru anlatabilirsek insanların bir araya



→ CNN Türk Ekonomi Editörü Cem Seymen.

gelerek, üretebileceklerini göstermek istiyorum" diye konuştu. Ekonominin zor bir sürece girdiğini vurgulayan Seymen, "Bakın dolar 6 liraya dayandı. Bu, modelde bir yanlışlık olduğunu gösteriyor. İthalat yapıyoruz, dışarıdan ithalat yaptığımız ham maddeyle aramalı başka bir şeye dönüştürüyoruz tekrar Avrupa'ya satıyoruz. Bu kadar acayip dönüşümün olduğu her şeyin başkalaştığı bir dünyada bu modellerle devam etmemiz mümkün değil" dedi.

"TÜRKİYE TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜME AYAK UYDURMALI"

Türkiye'nin tarım potansiyelinin son derece önem taşıdığını, genç nüfusun da üretime, ekonomiye ve istihdama dahil edilmesi halinde akıl ve zeka ile bir çok sorunun üstesinden gelinebileceğini anlatan Seymen, hep aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar beklenmesinin yanlışlığına dikkat çekti.



3 BİN

Proje ile hedef 3 yılda 18 ilde 3 bin KOBİ'ye ulaşmak.



EĞİTİM

2019 yılında Adana ile başlayan eğitim programı Antalya, Bursa, Konya, Denizli ve Mardin ile devam edecek...

KOBİ'LER "KAPSAYICI İŞ EĞİTİMİ PROGRAMI" İLE GÜÇLENİYOR

TÜRKONFED VE UNDP, TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN KAPASİTESİNİ GÜÇLENDİRMEK AMACIYLA PİLOT PROJE OLARAK HAYATA GEÇİRDİĞİ 'KAPSAYICI İŞ EĞİTİMİ PROGRAMI'NI ŞANLIURFA'DA BAŞLATTI. PROGRAMIN SAHA ÇALIŞMASI İSE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedefleri için kapsayıcı ve çok paydaşlı işbirliği modelleri geliştiren Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), ekonominin lokomotifi KOBİ'ler için gelir dağılımında dezavantajlı bölgelerde pilot projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Türkiye'deki KOBİ'lerin kapasitesini geliştirmek, üretimini desteklemek ve rekabetçilik gücünü artırmak amacıyla Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı himayesinde, Japonya Hükümeti desteğiyle, TÜRKONFED ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) işbirliğiyle düzenlenen 'Kapsayıcı İş Eğitimi Programı' için pilot bölge Şanlıurfa oldu. Kapsayıcı ve katılımcı bir yaklaşımla ele alınan

ve sivil toplum, akademi, iş dünyası ile kamu kurumlarının da destek verdiği program, Doğu Güneydoğu Sanayici ve İş İnsanları Federasyonu (DOĞÜNSİFED) ev sahipliğinde Şanlıurfa'da düzenlenen 2 günlük eğitimle başladı.

ORHAN TURAN: "KOBİ'LERİN KAPASİTESİNİ GÜÇLENDİRİYORUZ"

Günümüzde sürdürülebilir kalkınma için çok paydaşlı ve kapsayıcı işbirliklerinin gerekli olduğunu vurgulayan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Türkiye ekonomisinin lokomotifi olan KOBİ'lerin rekabetçilik güçlerini artırmak için bölgesel pilot projeler geliştirdiklerini vurguladı. Eğitim kapsamında,

dijitalleşen ve küreselleşen dünyada ihracattan kurumsal sosyal sorumluluğa kapsayıcı bir iş yaklaşımıyla nasıl daha fazla değer yaratılabileceği ve rekabet gücünün nasıl artırılacağı ele alındı. Alternatif Yaşam Derneği (AYDER), İnsani Gelişme Vakfı (İNGEV), Sabancı Üniversitesi, Visa Türkiye ve Microsoft Türkiye'den üst düzey temsilciler de ilgili konu başlıklarında yaptıkları vaka sunumları ile eğitime önemli katkıda bulundu.

İLK SAHA ÇALIŞMASI İSTANBUL'DA YAPILDI

Eğitimin devamı niteliğinde tasarlanan saha çalışması ise 20-22 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi. Bu kapsamda Şanlıurfa'daki eğitime



katılan DOĞUNSİFED üyesi KOBİ'ler; TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın yanı sıra programa onur konuğu olarak katılan Turcas Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Aksoy, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı-CEY Group Yönetim Kurulu Başkanı Ali Avcı, DİMES Genel Müdürü Ozan Diren, TUSİAD Genel Sekreteri ve Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Kaleağası, İstanbul

Politikalar Merkezi Direktörü Prof. Dr. Fuat Keyman, BVN Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Bahçıvan gibi sivil toplum, akademi ve iş dünyasının önde gelen isimleriyle bir araya gelip, görüş alışverişinde bulunma imkânına sahip oldu. KOBİ'lere, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından da "Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Eğitimi" verildi.



➔ Saha çalışmasına katılan KOBİ'lere, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından "Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma" eğitimi verildi.



➔ DOĞUNSİFED Başkanı Aziz Özkılıç ev sahipliğinde gerçekleştirilen ilk aşama eğitim sonrasında Şanlıurfalı KOBİ'ler 2 gün boyunca İstanbul'da saha ziyaretleri gerçekleştirdi.



TÜRKONFED PAYDAŞLARIYLA DAHA GÜÇLÜ

TÜRKONFED, İŞ DÜNYASININ SORUNLARINA SAHİP ÇIKACAK TEMSİL TABANI GENİŞ, GÜÇLÜ BİR ÖRGÜTLENME GERÇEKLEŞTİRMEK VE EKONOMİ POLİTİKALARINA YÖN VERMEK GİBİ TEMEL AMAÇLARI YANINDA ULUSAL YA DA ULUSLARARASI SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI, ÖRGÜTLERİ VE DERNEKLERLE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İŞBİRLİKLERİ İLE BİRÇOK SOSYAL SORUMLULUK PROJESİNDE DE AKTİF OLARAK ROL ALIYOR.

Üyeyi olan 29 federasyon ve 241 dernek ile bölgesel ve sektörel iş dünyası örgütlerinin çatı kuruluşu olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), kurumsal, küresel, kapsayıcı, KOBİ ve kadın konularına odaklandığı 5K vizyonu ile faaliyetlerini sürdürürken, bu vizyon çerçevesinde gençlere, KOBİ'lere ve topluma fayda sağlayacak pek çok etkinliğe de imza atıyor. Üniversiteli gençlere fırsat eşitliği yaratarak iş dünyasına atılmalarına yardımcı olmaktan kadınların iş gücüne aktif katılımı adına yürütülen çalışmalara ya da iş dünyasını afet riskine hazırlıklı kılmak adına yapılan çalışmalardan kent ve bölge dinamiklerinin incelenmesine kadar pek çok alanda organizasyonlar gerçekleştiren, raporlar yayımlayan TÜRKONFED, pek tabii bu etkinlikleri yoğun olarak geliştirdiği işbirlikleri ile sürdürüyor. Ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlarla kurduğu aktif işbirlikleri ile pek çok projenin koordinatörü ya da destekçisi olan TÜRKONFED, bu işbirlikleri ile gücünü ve etkinliğini de artırıyor. TÜRKONFED hangi paydaşla hangi alanda projelere imza attı ya da hali hazırda kiminle hangi projeye imza atıyor? Gelin birlikte bakalım.

İLK FIRSAT İLE GENÇLERİN ÖNÜ AÇILIYOR

Kurucular Kurulu Başkanlığı'nı Emine Sabancı Kamışlı'nın yaptığı Esas Sosyal, devlet üniversitesi mezunu gençlerin



→ İlk Fırsat projesi.

iş ararken karşılaştıkları fırsat eşitsizliklerinin önüne geçmek ve potansiyeli olan bu gençlerin istihdam fırsatlarını artırmak amacıyla hayata geçen İlk Fırsat programı ile, STK'larda gençlere ilk iş deneyimini kazandırmayı, ve program sonrası diğer işverenler tarafından fark edilip işe alınmalarını sağlamayı hedefliyor. STK'ların iletişim, muhasebe, insan kaynakları, idari işler, satın alma, bilgi teknolojileri ve kaynak/iş geliştirme gibi özel sektörde fonksiyonel olan birimlerinde, yeni mezunlara bir yıl tam zamanlı iş imkanı sunan İlk Fırsat programında, Esas Sosyal, aday seçim sürecinde destek veriyor, gençleri program boyunca takip ediyor ve tüm istihdam masraflarını karşılıyor. İlk Fırsat Akademi ile 200 saatin üzerinde eğitimlerle, iş dünyası için gerekli olan Dünya Ekonomik Forumu'nun önerdiği 21. yüzyıl becerileri kazandırılıyor. İngilizce dil ve Microsoft Office eğitimi, mentor programı ve sunulan teknik eğitimlerle gençler iş dünyasında fark yaratmak için hazırlanıyor. 2016'dan bu yana, 5 bin 500 başvuru arasında yeni mezunlara özel tasarlanmış, potansiyellerinin değerlendirildiği profesyonel bir işe alım süreciyle 27 üniversiteden mezun 60 gence 21 STK'da işbaşı deneyimi sağlandı. 2019 yılı için 35 gence bu fırsat verilecek. Programı tamamlayan katılımcıların yüzde 83'ü henüz programı tamamlamadan çalıştıkları STK'lardan veya özel sektör şirketlerinden iş teklifi aldı. Bu programa destek veren TÜRKONFED'de, İlk Fırsat kapsamında, Anadolu Üniversitesi Basın Yayın Bölümü 2017 mezunu Hande Yavuz ve 2018 dönemi mezunu Betül Tine, TÜRKONFED Kurumsal İletişim Departmanı'nda çalışıyorlar.



→ Genel Sekreterler toplantısı.

FNF İLE YEREL DEMOKRASİ ODAĞA ALINDI

Friedrich Naumann Vakfı (FNF) ve TÜRKONFED, 2018 yılında 'Yerel Demokrasi Forumu' adı altında Türkiye'nin çeşitli yerlerinde yerel kalkınma konulu toplantı ve odak grup çalışmalarını içeren etkinlikler düzenledi. Öncelikle yerel kalkınmayı güçlendirmek, bölgelerin ekonomik anlamda güçlü ve zayıf noktalarına değinmek ve yerel kalkınma üzerinden ülkenin demokrasi seviyesinin yükselmesine de katkı sağlamayı hedefleyen bu etkinliklerde ağırlıklı olarak belediye temsilcileri, kalkınma ajansları, ticaret odaları, belediye başkanları ve kalkınma bakanlıkları katılımcı profilini oluşturdu. Ayrıca TÜRKONFED'in bel kemiğini oluşturan federasyonlarda çalışan genel sekreterlerin kapasite geliştirme projesini de yürüten FNF, bu proje ile genel sekreterlerin kapasitelerini güçlendirirken, federasyonlar arasında bir iletişim ağı kurmayı ve TÜRKONFED aidiyet duygusunu güçlendirmeyi hedefledi. Vakıf olarak 'Yerel Demokrasi Forum'u ve Kapasite Geliştirme Projelerinde maddi katkı sağlayan Vakıf, içerik ve lojistik anlamda destek verdiği gibi yurtdışı bağlantılar konusunda da yardımcı oldu.



→ Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPs) Hareketi-Bilgi Aktarımı ve Network Etkinliği.

UN WOMEN İLE KADIN KONUSUNDA FARKINDALIK YARATILDI

UN Women, TÜRKONFED ortaklığında iki büyük uluslararası etkinlik gerçekleşti. Bunlardan ilki 19 Ekim 2017'de TÜRKONFED, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) işbirliğiyle düzenlenen Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinde Kadının Rolü Zirvesi oldu. Dünyanın farklı ülkelerinden çok sayıda üst düzey yöneticisi İstanbul'da buluşturan bu zirvenin amacı, kadınların hayatın her alanında güçlenmesinin ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin giderilmesinin Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmada önemlerinin mercek altına alınmasıydı. Bir diğer önemli etkinlik ise Birleşmiş Milletler 62. Kadının Statüsü Komisyonu toplantıları kapsamında, UN Women ve TÜRKONFED işbirliğinde New York'ta düzenlenen "Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPs) Hareketi-Bilgi Aktarımı ve Network Etkinliği" oldu. Etkinlik Türkiye'den ve dünyadan WEPs imzacısı birçok özel sektör kuruluşunu bir araya getirdi. Şirketler iyi örnekleri ve deneyimlerini aktarma, bilgi alışverişi yapma ve network oluşturma imkanı buldular.

UNDP VE TÜRKONFED AFET DİRENCİNİ ARTIRACAK

UNDP ve TÜRKONFED yaklaşık 2 yıldır çok yakın işbirliği içinde. Öncelikle UNWOMEN'in da dahil olduğu, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nde Kadının Rolü konulu zirveyi düzenleyen UNDP ve TÜRKONFED, zirvenin sonuçlarını takiben şirketlerin toplumsal cinsiyet performanslarını ölçümleyebilecekleri bir araç kiti üzerinde işbirliği görüşmelerini sürdürüyor. Bunun yanı sıra özel sektörün afetlere direncini artırmayı hedefleyen bir çalışmayı da beraber yürüten iki kurum, UNDP ve OCHA tarafından küresel olarak başlatılan "Connecting Business initiative" çalışmasının Türkiye bacağına birlikte kurdu. Böylece şirketler hem doğal afetler hem de insan yapımı krizlere karşı daha hazırlıklı olabileceği bir platformda buluşabileceği gibi, diyaloglar ve işbirlikleri yoluyla önlemler alınabilecek. Aynı zamanda TÜRKONFED ve UNDP, destek veren özel sektör kuruluşlarıyla birlikte KOBİ'lerin finansal okuryazarlığını güçlendirecek güçlü bir çalışmaya da hazırlanıyor. Tüm bunların yanında UNDP ve TÜRKONFED özel sektörün Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ni içselleştirmesi ve hedeflere ulaşma yolunda şirketlerin katkılarını artırmak için ihtiyaç duyulan araştırma, analiz ve projelendirme ortak çalışmalarına da devam ediyor. Aynı zamanda TÜRKONFED, TÜSİAD ve UNDP işbirliği ile "Hedefler İçin İş Dünyası Platformu"da kısa süre önce kuruldu.



→ CBI Türkiye Platformu için imzalar TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan ile UNDP Mukim Temsilcisi Vekili Claudio Tomasi tarafından Hatay'da atıldı.



→ TÜRKONFED, UN Women ve UNDP işbirliği ile 2017 yılında Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinde Kadının Rolü Zirvesi'ni düzenledi.

İPM İLE KENT-BÖLGE RAPORLARI

İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) ve TÜRKONFED 2015 yılında işbirliğine giderek "TÜRKONFED-İstanbul Politikalar Merkezi Yerel Demokrasi ve Yerel Yönetişim Forumu"nu kurdu. Kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması, yerel demokrasi, kentleşme ve yerelden ulusala, ulusaldan küresele kalkınmacı politikalarla üzerine çalışmalar yürüten Forum ile "Kent-Bölge: Yerel Kalkınmada Yerel Dinamikler, Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si"ne isimli rapor yayımlandı. Bu raporun ardından Yerel Demokrasi ve Yönetişim Forumu'nun ikinci aşamasında ise İzmir, Konya, Adana-Mersin ve Van üzerine saha araştırması yapılarak daha derinlemesine bir araştırma gerçekleştirildi. TÜRKONFED-İPM ortaklığında hazırlanan Kent Bölge: Yerel Yönetimde Yeni Dinamikler Raporu'nun tanıtım toplantısı da Mersin'de gerçekleştirildi.



İLLERİN REKABETÇİLİĞİ EDAM İLE BELİRLENDİ

Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM), Türkiye İçin Rekabet Endeksi çalışmasını Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) işbirliği ile gerçekleştirdi. 2009 yılında ilki EDAM tarafından hazırlanan İl Bazındaki Rekabetçilik raporu, bu konularda çalışmalar yapan TÜRKONFED'in projeye desteği ile daha gelişmiş bir metodoloji ve veri seti ile güncelleştirildi. Bölgesel kalkınmanın bileşenlerine ve iller arası rekabet ve etkileşimin düzeyine dikkat çekmesi açısından önem taşıyan projenin amacı; yerel düzeyde rekabetçiliğin dinamiklerinin anlaşılması ve rekabetçilik ile ilgili yerel ve ulusal düzeyde bir gündem oluşturulmasıydı. TÜRKONFED'in farklı illerde proje çıktılarının kamuoyu ile paylaşılmasına yönelik yapmış olduğu çalışmalar sayesinde, rekabetçilik konusunun yerelde Türkiye'nin çeşitli illerinde gerek medyanın gerek iş dünyasının daha fazla gündemine girdiği görüldü.



Zirveye giden yol

ASRAY

Asansör Kılavuz Rayları

www.asray.com

LİSELİLER, GELECEĞİN KAPISINI STEM İLE AÇTI

KİMİ HEMOFİLİ HASTALARININ HAYATLARINI KOLAYLAŞTIRMANIN, KİMİ İŞE TOPLUMU ORGANİK GIDA VE GERİ DÖNÜŞÜMLE BULUŞTURMANIN PEŞİNDE. TÜRKONFED, "STEM ANADOLU" PROJESİYLE, LİSELİ GENÇLERE HEM FİKİRLERİNİ EYLEME DÖKME İMKANI, HEM DE HAYATLARINI SONSUZA KADAR DEĞİŞTİREBİLMEYİN ANAHTARINI SUNDU.



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED)'nin, ABD Büyükelçiliği Küçük Ölçekli Hibe Programı tarafından finanse edilen ve Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliğiyle hayata geçirilen "STEM Anadolu" projesi, 160 lise öğrencisini girişimci eko-sistemi ile tanıştırdı. Aldıkları eğitim ile projelerini geliştiren Diyarbakır, Eskişehir, Ankara ve İzmir eğitimlerine katılan 160 STEM Anadolu üyesi genç, geliştirdikleri projeleri, iş ve girişimci ekosisteminin önde gelen isimlerine sunma imkanı yakaladı. Ufuklarını geliştirmek ve projelerini anlatmak için büyük fırsat yakalayan gençlerin

heyecanlarını, bir de onların ağzından dinleyelim dedik ve projelerini, STEM Anadolu'nun onlara kattıklarını ve gelecek hedeflerini kendilerinden dinledik. "Compose-It" projesi adına Gökhan Ergüney ve "Dr. Hypograt" projesi adına Merve Akman, sorularımızı yanıtladı.

Öncelikle, hikayeniz nasıl başladı?

Güney Ergüney: Projemiz süpermarket alışverişine gittiğimizde karşılaştığımız ve "organik" adı altında satılan parlak meyve ve sebzelerin dikkatimizi çekmesi ile başladı.

Meyvelerin doğal olmayan bir şekilde parlaması dikkatimizi çekti ve yaptığımız araştırmalar sonucu bunların aslında sağlıklı olmadığını öğrendik. Biz de bu durumun bir sorun teşkil ettiğini düşünerek harekete geçme kararı aldık. Amacımız özellikle de metropol insanının doğal beslenememe sorununu çözebilmektir. Bunun yanın sıra eksikliğini tespit ettiğimiz bir nokta daha vardı, bu da geri dönüşümdü. Biz de bu iki sorunun aynı anda üstesinden gelmeyi sağlayacak bir çözüm ile ortaya çıkma kararı aldık.

Merve Akman: En büyük amacımız insanlığa, tıp alanına katkıda bulunmaktır. Fakat projemizin amacının temelinde bir yakınımdan aldığımız ilham vardı. Sahip olduğu hemofili hastalığına ayrıca geçirdiği kalp kapakçığı ameliyatıyla birlikte yaşadığı zorluklara küçük de olsa bir katkıda bulunup çözüm üretebilmektir. İlham perimiz o oldu ve projemize bu şekilde başladık.

Projelerinizi kısaca anlatır mısınız?

G.E.: Ürettiğimiz "Gübreçim" adlı makine sayesinde insanlara kendi evlerinde kendi gübrelerini üretme imkanı sunuyoruz. Makinemiz, içine atılan belirli evsel atıkları 3 ila 6 ay arası süren bir fermentasyon aşamasından sonra organik gübre yanında bitki yetiştirmeye destek olan bir sıvı olarak geri kazandırıyor. Bu süreçte kullanıcılarımız fermentasyonu aktif hale getirebilmek adına belirli zaman aralıklarında Gübreçim'e bağlı kolu kullanarak topraklarını karıştırıyor. Aynı zamanda müşterilerimiz isterlerse sunduğumuz aplikasyon ve internet sitesi ile gübre üretim sürecini hızlandırabiliyor, isterlerse de farklı tarifler kullanarak bu süreçte değişikliklere gidebiliyor. Projemizi geliştirme aşamasında belirli eğitimler aldık ve etkinliklere katıldık. Bu süreçte şirketleşme anlamında da önemli bir yol kat ettik. Ürünümüzün şu an ikinci versiyonu ile satış yapıyoruz ve üçüncü versiyonumuz prototip aşamasında.

M.A.: Hemofili toplumda pek bilinen bir hastalık değil. Fakat gerçekten çok önemli bir sorun. Çünkü hemofili hastaları en ufak bir kanamada bile eğer önlem alınmazsa hayatını kaybetme riski ile karşı karşıya kalıyor. Bu nedenle insanların hayatında kolaylık



➔ Güney Ergüney.

sağlayabilecek bir alet tasarladık. Hemofili hastalarının düzenli olarak yaptırmak zorunda oldukları kan tahlili testini, onların evlerine taşımayı amaçladık. Hastanın yanında rahatça taşıyabileceği boyutta, küçük bir ekrana sahip, akıllı telefonlara uyumlu bir alet. Hastanın bir kan damlasıyla beraber yapacağı tahlilde, ilaçların kullanımını ayarlamak için olması gereken değerleri gösteriyor. Sağlığa zararlı olmayan bir kaplama olması şartıyla hazırlanacak cihazımızla alakalı çalışmalarımız hala sürüyor.

"STEM'LE HER ŞEY BİR KAZANÇ OLDU"

Peki, STEM eğitiminin size ne gibi katkıları oldu bu süreçte?

G.E.: Compose-it ekibi olarak bize sunulan bir öneri üzerine başvuruda bulunarak TÜRKONFED tarafından düzenlenen özel bir eğitimde yer alma imkanımız oldu. Bu eğitimde sadece startupımızı nasıl geliştirebileceğimizi öğrenmekle kalmadık, bireysel bazlı girişimcilik eğitimi de aldık. Bunların yanı sıra düzenlenen eğitim süresince Türkiye'de girişimcilik alanında önemli iş insanları da bizlere katılarak destekte bulundu. TÜRKONFED tarafından düzenlenen projenin bize sunduğu bir başka imkan ise fikirlerimizi potansiyel yatırımcılar ile buluşturma şansıydı. Yaptığımız yatırımcı sunumu sonrası tanıştığımız insanlarla projemizi geliştirme şansı da yakaladık. Aldığımız eğitim sayesinde ekibimizde hem bireysel olarak gelişip, girişimcilik hakkında daha detaylı bilgi edinirken hem de şirketimizi melek yatırımcılara tanıtmaya şansı yakaladık.

M.A.: STEM eğitimlerinin Dr. Hypokrat projesine ve bana kattığı kazanımlar, projenin sonunda beni şaşırtacak



➔ Merve Akman.

derecede etkili ve çoktu. Öncelikle var olan fikirlerinizi çok güzel bir platformda ve alanlarında önemli isimlere sunma şansını verdi bu proje. Var olan güvenimi ve projeme olan inancımı perçinledi. Sosyalleşme ve kendini kanıtlama adına büyük bir atılım oldu benim için. Belki de bir daha gidemeyeceğim yerlere gitme, tanışma fırsatı yakalayamayacağım kişilerle konuşma şansını tanıdı. STEM'le her şey bir kazanç oldu.

Projelerinizi sundunuz ve yol haritanızı belirlediniz. Gelecek için hedefleriniz neler peki?

G.E.: Bir startup olarak şirketleşme sürecinde belirli gelecek hedeflerimiz var. Şu ana kadar temellerini attığımız fikrin gelişme potansiyeline sahip olduğunu inanıyoruz. Bunun sebebi özellikle de zamanla artan sağlıksız beslenme ve bundan kaynaklanan hastalıkların oranı. Yediğimiz gıdalar her geçen gün daha da sağlıksız olmaya devam ediyor. Sağlıklı besinin zamanla daha da değer kazanmasının piyasada bize sunduğu imkanı değerlendirerek ve özellikle de insanların sağlıklı beslenme şanslarının daha da düşük olduğu metropollerini hedef alarak şirketleşmek istiyoruz.

M.A.: Bundan sonraki adımlarımızda konumuzu daha detaylandırıp, gerek cihaz yapımı, gerekse de kontrol aşamalarında detaylıca ele almak, irdelemek olacak. Çünkü tıp, sonu gelmeyen bir derya ve her detay aşırı önem arz ediyor. Temel olarak projeyi hayata geçirip sonraki evrelerde onun üzerinde ne kadar geliştirilebileceği ve insanlığa maksimum faydasıyla ilgilenmeyi planlıyoruz.



ODAK GROUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ

İREM ORAL KAYACIK:

"ARTIK EZBER BOZAN BİR DÖNEMDEYİZ"

ÖZELLİKLE GENÇLİK VE GİRİŞİMCİLİK ALANINDA SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNDE AKTİF ROL ALAN ODAK GROUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ İREM ORAL KAYACIK, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN BUGÜN OLDUĞU DURUMDAN ÇIKIŞI İÇİN GİRİŞİMCİLİĞİ ÖNEMLİ BİR FAKTÖR OLARAK GÖRÜYOR. ŞİRKET BÜNYESİNDE YÖNETİMDEKİ İLK İKİNCİ KUŞAK OLAN KAYACIK, İLK KUŞAĞIN TECRÜBESİ İLE İKİNCİ KUŞAĞIN YENİLİKÇİ FİKİRLERİNİ HARMANLAYARAK BİRLİKTE UYUM İÇİNDE ÇALIŞTIKLARINI İFADE ETTİĞİ ODAK GROUP'A DA İYİ EĞİTİMLİ VE DİNAMİK YENİ BEYİNLERİN KAZANDIRILMASI ADINA ÇALIŞMA İÇİNDE OLDUKLARINI BELİRTİYOR.

Aile şirketinde ikinci kuşak yöneticilik yapan İrem Oral Kayacık, 1979 yılında babası tarafından kurulan ve bu yıl 40'inci yılını kutlayan ODAK Group firmasının ilk ikinci kuşak çalışanı. Babası dışında üç amcası olan ve "Babaannem Gülseren'in bana yadigârı" dediği dört erkek arasında kariyerini geliştiren İrem Kayacık, "Babam, benim hep örnek aldığım kişi olmuştur. Ancak şirkette kadın yönetici örneğim hiç yoktu. Bu eksiği de STK dünyası tamamladı" diyor. Türk Girişim ve İş Dünyası Federasyonu (TÜRKONFED) ve TUSİAD'da yönetim kurulu üyesi olan Kayacık, girişimcilik ve gençlik konusunda aktif olarak çalışıyor. "Girişimcilik aslında Türkiye ekonomisinin bugün girdiği durum düşünüldüğünde önemli bir çıkış noktası" diyen İrem Oral Kayacık, üniversitelerin bu anlamda önemli bir kaynak olduğunu ancak üniversitelerdeki eğitim kalitesinin artırılmasının önemini vurguluyor.

Aile şirketinde yöneticilik yapıyorsunuz. Ancak bildiğimiz kadarıyla aktif iş hayatınız ODAK Group dışında başlıyor. Bize biraz kariyer gelişiminizden söz edermisiniz?

1981 Ankara doğumluyum fakat ilkokulu İzmir'de okudum ve Robert Koleji'ni kazanmamamla birlikte ailece İstanbul'a taşındık. Sonrasında Boğaziçi Üniversitesi İktisat bölümünü bitirdim. Üniversiteyi bitirdikten sonra aktif iş hayatıma Fransa'da başladım ve 1 yıla yakın süre çalıştım. Fransa'da çalıştıktan sonra Türkiye'ye dönüp Pepsi Co.'da işe başladım. Ardından 2005 yılında aile şirketimiz olan ODAK Group bünyesine girdim ve 14 yıldır burada çalışıyorum. Arada sadece Amerika'da Columbia Üniversitesi'nde Gayrimenkul ve Finans üzerine MBA yaptım. Amerika'ya toplam 5 yıllık bir iş tecrübesi ile gittim diyebiliriz. İzmir Agora Alışveriş Merkezi'nin 2008'de büyüme ve renovasyonunu yapmıştık. Ardından Amerika'ya gittim. Amerika'dan 1,5 yıl sonra döndüm ve döndükten sonra Adapazarı'nda sıfırdan bir alışveriş merkezi inşa ettik. Ayrıca İstanbul'da ofis projeleri geliştirdik. Daha sonra Akdeniz Bölgesi'nin en



ANTALYA EMEKLEME AŞAMASINDA

Şirketimizin merkezi İstanbul'da ancak İzmir'de çok kuvvetli bağlarımız var. Agora Alışveriş Merkezi'nin ilkinin 16 yıl önce İzmir'de açtık. İzmir Agora'ya 16 yaşında genç kız diyorum, Sakarya ise 4 yaşında bir çocuk henüz ve her ikisinde de neredeyse yüzde 100 doluluk var. Antalya ise emekleme aşamasında, yakın zamanda yürüyecek inşallah.

büyük alışveriş merkezini Antalya'da açtık. Konsept tasarımımdan itibaren her evresinde bu projenin başında yer aldım. Son 3-4 yıldır da o proje ile ilgili çok aktif çalışıyorum. Şirkette petrokok ve kömür ithalat ve dağıtım işimiz de var. Orda da ithalat ve finans kısmında rol aldım. Özellikle şirketin genel finans operasyonu içinde banka ilişkileri, fizibilite kısımlarında aktif rol üstleniyorum.

BABAMDAN ÇOK ŞEY ÖĞRENDİM

Aile şirketinde ikinci kuşak olmak zor mu? Ya da siz zorluklarını yaşadınız mı? Sektörden ve ülkeden bağımsız olarak bakıldığında genel olarak ikinci neslin işi devam ettirme oranı yüzde 45-50 arası, üçüncü neslin ise yüzde 3. Ama dünyada 3 ve 4'üncü nesle giden örnek şirketler de var. Biz ilk ve ikinci nesil birlikte ve uyumlu çalışıyoruz. Ben bu konuda kendimi çok şanslı hissediyorum. Çünkü babamla hep çok iyi anlaştım, kafa yapımız da çok benziyor ve genellikle çok paralel düşünüyoruz. Kaliteli zaman geçirerek babamdan çok şey öğrendim. Yeniliğe de çok açık birisi. Tam olarak bizde görev teslimi olmadı ama bana çok fazla sorumluluk pasladı. Her zaman kararlarımın da arkasında durur. Özellikle alışveriş merkezinin yönetim ve kiralama kısmında gerçekten icraatın tam başındayım diyebilirim. Tabii stratejik kararlarda onun varlığı çok büyük bir konfor. Ama zaman planlamasında biraz daha detayların içerisindeyiz, babam ise daha büyük resim odaklı kararlar alıyor. Yeni ve girişimci projelere oldukça açık bir

yapımız var. İnşaat firmasıyız ve enerji sektöründe de yer alıyoruz ama alışveriş merkezi içinde eğlence merkezlerini de yöneten dinamik bir yapımız var.

Aile şirketinde olmak özel hayat ve aile hayatı arasındaki çizgi çok bulanıklaştırıyor mu?

Evet oldukça bulanık diyebiliriz. Bizde aile ve iş hep iç içe. 24 saat devam eden bir süreç. Kapıdan çıkınca, arabada otururken, hafta sonu... Hep iş devam ediyor. Aile şirketinde çalışmanın olumsuz tarafı diyebileceğim kısım da bu. Özel hayat ve işi ayırt etmek çok kolay olmuyor. Tabii kişisel zaman ayırıyoruz ama eninde sonunda dönüp dolaşıp konu işe gelebiliyor. Aile işinin doğasında bu var diyebilirim.

ARTIK EZBER BOZAN BİR DÖNEMDEYİZ

Aile şirketlerinde sürdürülebilirlik açısından kurumsallaşma konusu çok önemli. Genellikle ikinci kuşaklar kurumsallaşmaya çok daha yatkın. ODAK Group olarak siz bu anlamda neler yapıyorsunuz?

20 yıldan uzun süredir genel müdürümüz profesyonel. Yine çok üst düzeyde kilit noktalarda aile dışından profesyonel isimler yer alıyor. Bizde çalışan sayısındaki değişim orta ve üst pozisyonlarda çok düşük. Bunun hem iyi hem de kötü tarafları var tabii. İyi tarafı son derece uyumlu bir düzen olması. Kötü tarafı ise bazı alışkanlıkları bozmak zor olabiliyor. Özellikle kardeşim ve benim hedeflerimizden biri 30'lu yaşlarda, alanında iyi eğitim almış doğru kişileri bu yapıya adapte etmek. Tabii burada bazı kuralları yıkmak gerekiyor. 50 yaşında bir yönetici grubu var. 40 yaşında bir yönetici grubu var. "Biz hep böyle yapıyorduk" diye ezber bozan bir dönemdeyiz. Bugüne kadarki iş yapış biçiminiz ile sonuca ulaşamıyorsunuz. Perakendeci iş ortaklarımızın performansından, kiralama stratejimizden, gayrimenkullerin

doğru kullanılmasına kadar her konuda yeni bir yaklaşıma ihtiyaç var. Kaldı ki teknoloji işin içine giriyor. Kurumsallaşma ile birlikte ekipleri gençleştirme ve iyi eğitilmiş gençleri doğru kadrolarda adapte etme gibi bir çalışmamız var. Mühendislik ekiplerimiz zaten çok kalifiye. Ticari taraflarda da bu kadroları geliştirmeye çalışıyoruz.

STK'LARDA KARŞILIKLI ÖĞRENME SÜRECİ VAR

Sivil toplum örgütlerinde de aktif olarak rol alıyorsunuz. Bu size neler kattı?

Sivil toplumla ilk tanışmam Amerika'dan döndüğüm 2010 yılında oldu. Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) yeni kuruluyordu ve kurucu yönetim kurulu üyesi olarak sivil toplum üyeliği hayatım başladı. O sırada eşzamanlı olarak Endeavor'da da rol aldım. Sivil toplum örgütlerinde çok daha büyük resmi görme şansınız oluyor, Ortak çözüme gitmek adına ve insanın işsel problemlerinde yalnız olmadığını anlamak adına güzel bir süreç. Bunun yanında pek çok mevzuata görüş beyan ediyorsunuz. Çok önemli iş insanları ile birlikte oluyorsunuz. Sektörel olarak yararı olduğu gibi sosyal yararı da var. Çok çalışan bireyler olarak sosyalleşmeye çok vakit ayıramadığınız zamanlar oluyor. STK'larda çok kısa zamanda fazla kişi ile buluşma ve insanlarla tanışma şansı yakalıyorsunuz. Karşılıklı öğrenme süreci var; ben STK'lardan çok besleniyorum. İşe birebir faydası olduğunu düşünüyorum.



ŞİRKETTE KADIN YÖNETİCİ ÖRNEĞİM YOKTU

Babam, benim için hep örnek aldığım kişi olmuştur ancak şirkette kadın yönetici örneğim hiç yoktu. Onu da STK dünyası tamamladı. TAİDER kurucusu Şerife Eren örnek aldığım isimlerden biridir. Bunun dışında mentorüm Prof. Dr. Osman Erk, Şükrü Ünlütürk ve Erol Bilecik gibi isimler de iş hayatında örnek aldığım kişiler arasında yer alıyor.

STK'LARIN FAYDASI

STK'larda karşılıklı öğrenme süreci var; ben STK'lardan çok besleniyorum. İşe birebir faydası olduğunu düşünüyorum.

GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik alanında Türkiye ekonomisinin bugün girdiği durum düşünüldüğünde önemli bir çıkış noktası. Türkiye'de de girişimciliğe açık bir kültür var, sadece bunu destekleyen altyapı olması lazım.

KALİTE ARTMALI

Türkiye'de üniversite sayısı arttı ama eğitim kalitesi artmadı. Dolayısıyla girişimcilik için üniversiteler doğru bir kaynak ama kalite mutlaka artmalı.

TÜRKONFED ve TUSİAD'da gençlik ve girişimcilik konuları ağırlıklı olarak çalışıyorsunuz. Girişimcilik konusunda Türkiye'yi nerede görüyorsunuz?

Girişimcilik alanında Türkiye ekonomisinin bugün girdiği durum düşünüldüğünde önemli bir çıkış noktası. Amerika'da Silikon Vadisi gerçeği var ve inanılmaz bir girişimcilik ekosistemi oluşturuldu orada. Bunun da ana kaynağı üniversiteler ve düşünce merkezleri. Türkiye'de de girişimciliğe açık bir kültür var, sadece bunu destekleyen altyapılar olması lazım. Gençler olumsuz değil ve yeni fikirler çıkıyor. Devlet tarafında da girişimcilik ekosistemi kapsamında teşviklerin artması, belli ortak çalışma alanlarının tasarlanması ya da bu kişilerin birbirleriyle tanışıp beslenmesi çok önemli. Şirket içi girişimcilik de çok önemli. Şirket içindeki fonların bir

kısımının yeni yatırımlara kanalize olması adına fırsatlar var. Bunun iki amacı var: Pazar trendlerini okumak ve kendi bünyenizden çıkmayacak bir yaratıcı çözüme otak olup, işi büyütmek. Ben de bizim şirketin direksiyonu biraz o yöne çekmeye çalışıyorum ama o konuda kapsamlı bir organizasyonu içimizde henüz kurmadık.

GİRİŞİMCİLİK İÇİN ÜNİVERSİTELER DOĞRU KAYNAK AMA KALİTE ARTMALI

Genç girişimciliği desteklemek konusunda üniversite-sanayi işbirliği konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu işbirliklerini yeterli görüyor musunuz?

Üniversitelerin kalitesi çok önemli. Bizim üniversitemiz Boğaziçi, ODTÜ ve İTÜ gibi üniversiteler

dahil olmak üzere dünya sıralamasında hala çok gerilerde. Türkiye'de üniversite sayısı arttı ama eğitim kalitesi artmadı. Dolayısıyla girişimcilik için üniversiteler doğru bir kaynak ama kalite mutlaka artmalı. Seviyeyi yukarı çıkarmak lazım, üniversitelere doğru insanları getirmek lazım. Ancak bunun sonrasında Teknopark ya da sanayi işbirliği olmalı.

Biraz da ekonomi konusuna değinirsek, yılın ilk yarısı geride kaldı. Genel olarak 2019'u nasıl görüyorsunuz? ODAK Group olarak yılın ikinci yarısı için beklentileriniz neler?

2019 tüm sektörler için kayıp bir sene diyebiliriz. Belirsizlik, seçim ortamı, bekleyiş, kur hareketleri, piyasaların nakit sıkışıklığı... Tüm bu süreçte olumlu kalmaya çalışıyoruz ancak yılın ikinci yarısında da çok büyük bir hareket olacağını sanmıyorum. Son çeyrekte bir ümit var ama koskoca bir yılı son çeyreğe ne kadar sıkıştırabilirsiniz? Hem TÜRKONFED hem de TUSİAD'ın söylediği gibi yapısal reformlar hayata geçirilmeli. Türkiye'nin stabil, yapısal reformlarla olumlu bir yola girmesi lazım. Yabancı yatırımlar da azaldı. Bu belirsizlik ortamının birer evvel kalkması gerekiyor ki çalışmak isteyen insanlar da önüne baksın. Ama genel olarak 2019 ayakta durabilmek, olabildiği kadar istihdamı kesmemek üzere planlamalarla gidiyor. Biz de ODAK olarak bu konjonktürde mücadele ediyoruz. İzmir'de zemin aşamasında olan bir AVM projemiz daha var. Ancak önce şartların iyileşmesi gerekiyor.



→ TÜRKONFED Gençlik ve Eğitim Komisyonu Eşbaşkanı İrem Oral Kayacık da genç istihdamına odaklanan Worth Projesi'nin İstanbul'da yapılan finalinde konuşmacı olarak yer aldı.

*M. Kemal Atatürk'ün Bandırma Vapuru ile çıktığı
Samsun Limanı'nı işleten firma olmanın
onur ve gururunu yaşıyoruz.*

100 
MİLLÎ MÜCADELE'NİN YÜZÜNCÜ YILI





TABİT KURUCU ORTAĞI

TÜLİN AKIN:

“HAYAL ET, HAREKET ET, SABRET”

ÇİFTÇİYİ TEKNOLOJİ İLE TANIŞTIRARAK TARIM SEKTÖRÜNDE DEĞİŞİMİ BAŞLATAN TABİT AKILLI TARIM TEKNOLOJİLERİ AŞ KURUCU ORTAĞI TÜLİN AKIN'IN SADECE BİR WEB SAYFASI KURMAK ADINA ATTIĞI ADIM BU GÜN, 4,5 MİLYON ÇİFTÇİYE DOKUNUYOR. VODAFONE AKILLI KÖY PROJESİ İLE ÜRETİMDE YÜZDE 150'YE VARAN VERİM ARTIŞI YAKALAYARAK ÇİFTÇİLER İÇİN ÖRNEK MODEL SUNAN AKIN, “HEDEFİM HAYATIN BENİ GÖTÜRDÜĞÜ YERİN HAKKINI VERMEK. İNSANLAR MARS'A GİDEBİLDİĞİNDE DÜNYA'NIN HALA YAŞANABİLİR BİR YER OLMASINA KATKIDA BULUNMAK” DİYOR. TÜLİN AKIN'IN KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN SLOGANI İSE HAYAL ET, HAREKET ET, SABRET!

Ev hanımı bir anne ile köy öğretmeni babanın kızı olarak çocukluğunu Anadolu'nun farklı köylerinde geçiren Tülin Akın, Akdeniz Üniversitesi Tarımsal Pazarlama Bölümü ve Anadolu Üniversitesi İşletme mezunu. Boğaziçi Üniversitesi'nde işini kurmuş olan girişimcilere özel Mikro MBA yapan Akın, tarım ve teknolojiyi bir araya getiren, kırsal alanda çiftçilerin hayatlarını kolaylaştıran TABİT Akıllı Tarım Teknolojileri AŞ.'nin kurucu ortağı. Henüz üniversite yıllarında Türkiye'nin tarım alanındaki ilk iletişim, e-öğrenme network'ü ve e-ticaret medyasını hayata geçirerek girişimci ruhunu gösteren Tülin Akın bugün TABİT ile hem global hem de Türkiye'den birçok ödül alan projelere imza atan sosyal bir girişimci. Alibaba.com kurucusu Jack Ma ve Belçika Kraliçesi'nden tebrik alan, Bill Gates'in ise okurken el yazısıyla notlar aldığı bir kitabını hediye olarak alan Akın, “Bütün bunlar çok gurur verici aynı zamanda da daha iyisini yapmak için tetikleyici” diyor.

Türkiye'nin tarım alanındaki ilk iletişim, e-öğrenme network'ü ve e-ticaret medyasını hayata geçirdiniz. Bu fikrin doğuşu, gelişmesi ve bugün TABİT'e gelene kadar geçen süreçten söz eder misiniz?

Akdeniz Üniversitesinde “Tarımsal Pazarlama” programında öğrenciydim sektörle ilgili internette bilgi almak istedim ancak o yıllarda tarımla ilgili hiçbir bilgiye rastlamadım. Sadece Tarım Bakanlığı'nın sitesi vardı ve resmi bilgiler yayımlanıyordu. Üreticilerle, bilgiyi nasıl aldıklarına dair görüşmeye başladım. Gördüm ki bilgiye çok zor ulaşıyorlar, ürünleri satmakta zorlanıyorlar ve ürettikleri ürünlerin hal fiyatından dahi ürünler hale gitmeden haberdar olamıyorlar. Bunun üzerine tarımsalpazarlama.com ve tarim.com.tr sitelerinden hal-borsa, hibe destek uyarıları, tarımsal haberler, yeni tekniklerle ilgili bilgiler yayımlamaya başladım. Ancak çiftçilerin o yıllardaki okuma yazma oranı düşüklüğü, bilgisayarının olmaması, internete erişim zorluğu nedeniyle çok zor ilerledik. Köy köy ve fuar fuar dolaştık bilgi topladık. Gördük ki cep telefonları en yaygın kullanılan iletişim aracı. Biz de SMS ile bilgi göndermeye karar verdik. Vodafone ile bu anlamda bir işbirliğine giderek Vodafone Çiftçi Kulübü'nü kurduk ve hala

devam eden bu uygulama ile 1 milyon 600 bin çiftçiye her gün bilgilendirme mesajları gönderiyoruz. İli, ilçesi ve ürününe göre hava durumundan o gün o havada yapılması gereken çalışmalara kadar varan bilgilendirmeleri içeriyor bu SMS'ler. Bunun yanında köy etkinlikleri düzenliyoruz. Eğitim TIR'ı ile Türkiye'nin, nüfusu 1000'in üzerindeki her köyüne gittik, gördük ki teknolojinin kullanımının kolaylığı, verimin artması ve erişim kolaylığını göstererek köylüye birebir anlatmak gerekiyor ve "Çiftçinin aklı gözündedir" diyerek Akıllı Köy kurmaya karar verdik.

YAPACAĞIM İŞİN CESARET İSTEDİĞİNİ DÜŞÜNMEDİM

Türkiye'de kadın girişimci sayısı oldukça az. Size bu cesareti ve güveni veren neydi? Geçmişten bugüne baktığınızda dönüm noktalarınız nelerdi?

Yapacağım işin cesaret istediğini düşünmedim açıkçası. 22 yaşındaydım ve düşündüğüm her şey sanki çok kolaylıkla yapılacak gibiydi. Birçok engel olabilirdi ancak mutlaka çözümünü bulabilirdik. İlk ödül alışımın ardından iflasi yaşamam, toparlanmaya çalışırken şirketi satın almak isteyen bir holding için karar verme aşaması -işin doğasının değişeceğini düşünerek reddettim-, bir banka ile çiftçi kredi kartı çalışmaları yapmaya başlamamız, Vodafone ile iş birliğimiz ve en sonunda köyde yaşamaya başlamamız bütün bunlar işe bakış açımızı değiştiren, geliştiren dönüm noktalarıydı.

TABİT'ten ve iş modelinden biraz söz eder misiniz? Neler yapıyorsunuz? Bu iş modeli ile Türkiye'de kaç çiftçiye dokundunuz, neleri değiştirdiniz?

TABİT iş modellerinde hem çiftçinin, tüketicinin, kamunun, akademik sistemlerin hem de özel sektörün bilgi ve yeteneklerini bir araya getiren ve her katılımcının fayda gördüğü sosyal iş modeli üretiyor. Bu iş modeli ile yaptığımız projeler kırsal alana yönelik tarım ve teknoloji içerikli eğitimler, organizasyonlar, dijitalde bilgi toplama ve bilgilendirme sistemleri, akıllı tarım uygulamaları, sistemleri ve içerikleri üzerinde özel çalışmalar var. TABİT çalışmaları ile Türkiye'de



VODAFONE İLE AKILLI KÖY, ARÇELİK İLE ÇİFTÇİ BİLGİSAYARI

Tülin Akın'ın kurucu ortağı olduğu TABİT, Türkiye'nin önde gelen şirketleriyle yaptığı işbirlikleri ile tarım sektöründeki pek çok çiftçiye değer kattı. Tülin Akın bu projeleri şu şekilde sıralıyor: "Vodafone ile 'Akıllı Köy', 'Vodafone Çiftçi Kulübü'nü hayata geçirdik. Garanti Bankası ile 'Çiftçinin Bir Dediği İki Olmasın' projesini gerçekleştirdik. IOS ve Android için Akıllı Çiftçi Uygulaması'nı hayata geçirdik, Intel ve Arçelik ile tarımsal uygulamalarla Çiftçi Bilgisayarı üretimi yaptık. Şekerbank ile 'Doğru Tarımsal Kredi Kullanımı Anadolu Turları' düzenlerken SBN Sigorta ile tarım sigortaları bilgilendirme turları gerçekleştirdik. Traktör kazalarını önlemek için Lassa ile 'Görünür Ol' projesi, Akbank ile 'Kobiler Sizin İçin Tarımsal Eğitim Videoları' hazırladık. Tarım Akademisi ve Ermenek Tarım Okulu projesi ve Kırsal Alanda Su Bilinci Projesi'ni gerçekleştirdik. Aynı zamanda farklı ülkelerde tarım ürünü özelinde yenilik ve teknoloji eğitimleri ve gezileri düzenliyoruz. Tüm bunların yanında bir TV kanalında Tarımın Nabızı programını gerçekleştiriyoruz, Tarim.com.tr ve çiftçinin ürününü kolay aracasız satabileceği tarimsalpazarlama.com da yürüttüğümüz çalışmalar arasında yer alıyor."

1 milyon 600 bin çiftçi ailesine ve aile çiftçiliğinin yoğunluklu yapıldığı 6 ülkede (Hindistan, Gana, Yeni Zelanda, Tanzanya, Kenya ve Mısır) yaygınlaşarak 4,5 milyon çiftçiye ulaştı. Aynı zamanda tarımda kullanılacak yeni cihaz, sensör ve uygulamalar üzerinde de çalışıyoruz.

ÜRÜNLERDE YÜZDE 150 VERİM ARTIŞI SAĞLADI

Akıllı Köy projesinden biraz söz eder misiniz? Fikir nasıl ortaya çıktı, bugün gelineen noktada nelere imza attınız. Bu proje ile hedefiniz ve varmak istediğiniz nokta nedir?

Tarım ile ilgili başlangıçtan beri yaptığımız tüm çalışmalar ve süreçlerde



çiftçinin yanında olmamız hem çiftçiye çok iyi tanımamıza hem de ihtiyaçları görebilmemize yardımcı oldu. Bu anlamda Akıllı Köy ile amacımız çiftçi gibi yaşayarak, hissederek teknoloji geliştirmek ve kırsal yaşamı güçlendirmekti. Gelecekte çiftçiliğin prestijli ve ekonomik gücü yüksek bir meslek olmasını sağlamak istiyoruz. Bu projede akıllı yöntemlerle tarımsal üretimde denediğimiz ürünlerde yüzde 150'ye varan verim artışı sağladık ve bizi örnek alan çiftçiler daha yüksek verim elde etti. Hayvancılıkta ise kurduğumuz Kasaplar Köyü'nde yüzde 31 süt verimi artışı elde ederken hayvan sayısında yüzde 63 artış elde ettik. Köyüne geri dönüp çiftçiliğe yeniden başlayanların yanında köyde yaşayıp hiç hayvancılık yapmamış çiftçiler de hayvancılığa başladı. Baktığımızda varmak istediğimiz nokta; çiftçilerin teknolojinin kolay ve erişilebilir olduğunu görmesi, ürününü korurken doğayı da koruyan sistemlerden faydalanarak tüm köylerin Akıllı Köy haline gelmesi, yani çiftçinin kendi hareketinin sağlanması. Bunu bizi örnekleyen birkaç çiftçi birliği de başarmış durumda. Batman Gercüş'teki çiftçiler kendi çalışmalarıyla başarılı bir örnek oluşturdu.

TABİT olarak yeni hedef ve projeleriniz var mı?

Yeni hayalimiz ve hedefimiz Tarım Teknolojileri Koleji Kurmak ve şu anda 57 olan çiftçiliğin yaş ortalamasını düşürmek. Girişimci odaklı tarım ve teknoloji eğitimleri ile geleceği şekillendirecek bir adım atmak istiyoruz. İş ortağımız da Mavi Umut okulları kurucusu Mukadder Aksoy olacak, bu bizim ortak hayalimiz.



ÖDÜLLER, DAHA ÇOK SORUMLULUK VERİYOR

Tülün Akın, tarım alanında yaptığı tüm bu çalışmalar sonrasında pek çok ödülün de sahibi oldu. "Ödüller büyük bir onur ve daha çok sorumluluk ifade ediyor" diyen Akın, Alibaba.com kurucusu Jack Ma'dan ve Belçika Kraliçesi'nden tebrik alırken, Bill Gates'ten, okurken el yazısıyla notlar aldığı bir kitabı hediye olarak almış. "Bütün bunlar çok gurur verici aynı zamanda da daha iyisini yapmak için tetikleyici" diyen Akın, iş hayatında kadın erkek eşitliğini veya kadının ekonomik hayata katılmasının gerekliliğine farklı bir bakış açısı getiriyor ve "Bu konuların daha çok şehirlerde tartışıldığı aşikar, köy hayatındaki kadınlar zaten ekonomik hayatın içinde ve tarım sektörünün bel kemiği onlar. Ancak sosyal haklar konusu tartışılmalı" diyor.



kendimde bilmediğim birçok iç kaynak keşfettim. Bir memur çocuğu olarak risk almak, içe kapanık biri olarak göz önünde olmak ve bir topluluğa hitap ediyor olmak, yalnız çalışmayı seven biri olarak büyük bir ekip yönetmek, eş olmak, anne olmak ve bütün bunları dengede tutabilmek, büyük işlere imza atmak... Tüm bunlar gerçekten büyük bir içsel değişim benim için. Sanırım tam olarak bir önceki günden daha bilge biriyim diyebilirim. Egom da bir düşüp bir yükseliyor.

Hedefinizin sınırları neresi? Ulaşmak istediğiniz nokta nedir?

Hedefim hayatın beni götürdüğü yerin hakkını vermek ve bu yolculuktan keyif almak. Bunu yaparken insanların hayatına dokunmak. Attığım adımların kelebek etkisini görebilmek. İnsanlar Mars'a gidebildiğinde Dünya'nın hala yaşanabilir bir yer olmasına katkıda bulunmak.

Kadın girişimcileri tavsiyeleriniz neler?

Bir sloganım var: Hayal et, hareket et, sabret!

TÜM BU SÜREÇ, BÜYÜK BİR İÇSEL DEĞİŞİM BENİM İÇİN

Biz TABİT kurucu ortağı, başarılı bir girişimci ve başarılı bir iş kadını olarak tanıyoruz Tülün Akın'ı. Peki Tülün Akın kendisini nasıl tanımlar?

Kendimi tanımlayamıyorum. Ben başladığım noktada sadece bir web sayfası kurmak istiyordum şimdi işin geldiği noktaya bakın. Bu süreçte

VERİM ARTTI

Akıllı yöntemlerle tarımsal üretimde denediğimiz ürünlerde yüzde 150'ye varan verim artışı sağladık.

TARIM KOLEJİ

Yeni hedefimiz Tarım Teknolojileri Koleji Kurmak ve şu anda 57 olan çiftçiliğin yaş ortalamasını düşürmek.

İÇSEL DEĞİŞİM

İçe kapanık biri olarak bir topluluğa hitap ediyor olmak, yalnız çalışmayı seven biri olarak büyük bir ekip yönetmek ve bütün bunları dengede tutabilmek... Gerçekten büyük bir içsel değişim benim için.

B500C
DEPREME DAYANIKLI ÇELİKLERLE
HAYATA GÜLÜMSEYİN!



EKİNCİLER DEMİR VE ÇELİK SANAYİ A.Ş.

YENİ DEPREM YÖNETMELİĞİ İLE
KULLANIMI RESMİ OLARAK ONAYLANMIŞ OLAN

B500C KALİTE = EKSİSMİK®

DEPREME DAYANIKLI ÇELİKLERLE
DAHA GÜVENLİ YAŞAM ORTAMLARI
SUNAR...



EKİNCİLER DEMİR VE ÇELİK SANAYİ A.Ş.

Organize Sanayi Bölgesi Orhan Ekinci Bulvarı No 3
Sarıseki İskenderun Hatay
Tel: 0 326 656 22 00 Fax: 0 326 656 33 55
E-posta: info@ekinciler.com Web: www.ekinciler.com

21. YÜZYIL KENTLERİN ÇAĞI OLACAK

EKONOMİK, KÜLTÜREL VE POLİTİK BİRİKİMLERİYLE GELECEĞİN ŞEKİLLENMESİNDE ÖNEMLİ ROL ÜSTLENECEK OLAN KENTLERİN YÖNETİMİ İÇİN YENİ MODELLERE İHTİYAÇ DUYULUYOR. DÜNYANIN EN BÜYÜK 300 METROPOLÜNÜN DÜNYA GSYH'SİNİN YAKLAŞIK YARISINI ÜRETTİĞİ GÜNÜMÜZDE, YENİ MODELLEMEDE YEREL YÖNETİMLERE DAHA FAZLA İŞ DÜŞÜYOR. MERKEZİ SİYASET ANLAYIŞININ YERELDE YENİDEN İNŞA EDİLMESİ, DAHA ÇOK HİZMET ÜRETME MERKEZİ HALİNE DÖNÜŞMESİ, İLİŞKİ VE DİYALOG PLATFORMLARININ KURULMASI VE EKONOMİK, KÜLTÜREL İŞBİRLİĞİ AĞLARI OLUŞMASINA İMKAN VEREN BİR YAKLAŞIMA GİDİLMESİ, HEM KENTLERİN POTANSİYELİNİ ORTAYA ÇIKARTIYOR HEM DE ÜLKENİN KALKINMASINA ÖNEMLİ BİR İVME KAZANDIRIYOR.

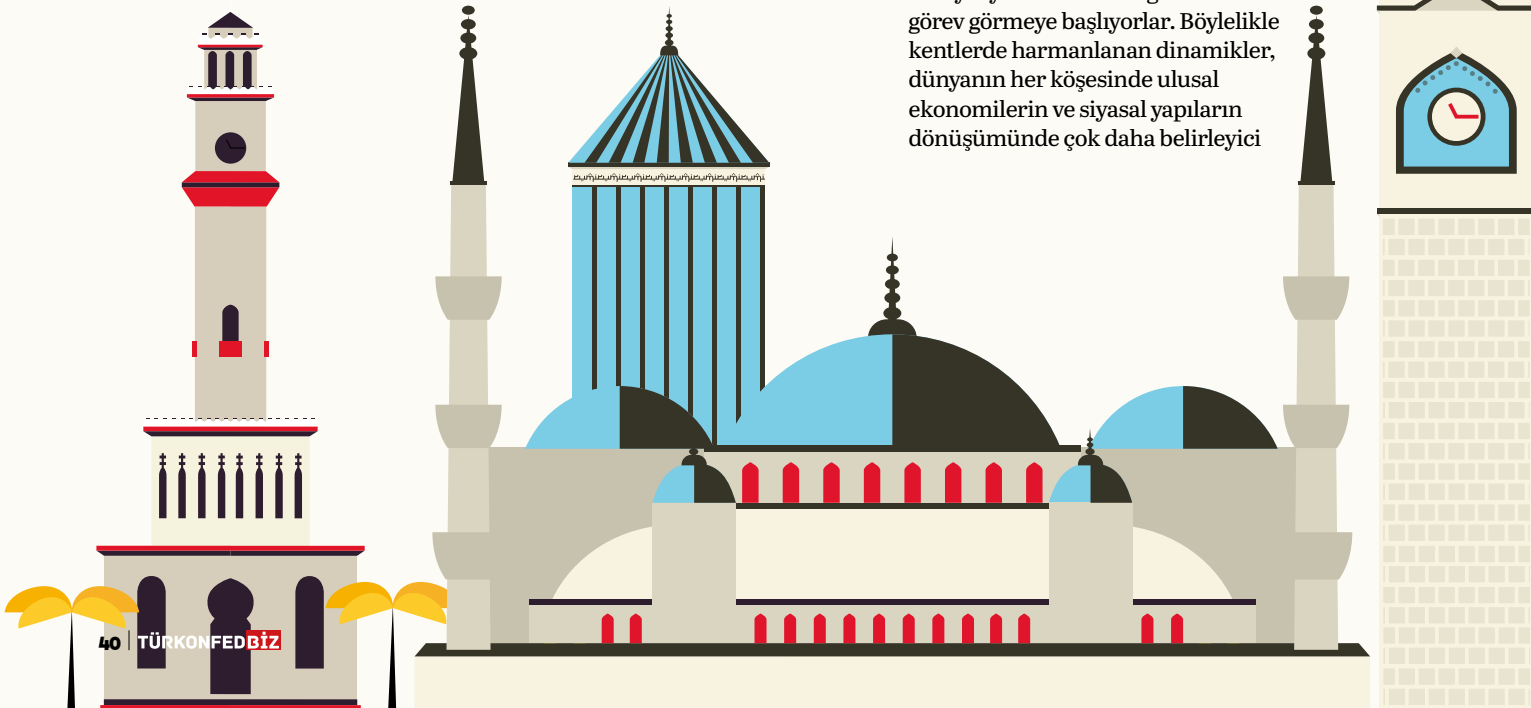
Küresel ekonomi, ülkeleri kıyasıya bir rekabete zorlarken, bu zorlu mücadelede ayakta kalma adına farklı reçeteler yazılıyor farklı modeller devreye alınıyor. Dijitalleşmenin de itici gücüyle ülkelerin yanı sıra kentlerin, bölgelerin, sektörlerin ve işletmelerin ortaya koyduğu performans ve açığa çıkan potansiyel her zaman olduğundan çok daha fazla önem kazanıyor. Bu potansiyel yerelden ulusala, ulusaldan küresele kadar uzanan başka bir ifadeyle parçadan bütüne giden bir değer zinciri oluşturuyor. Kentler ve o kentlerin çevrelerinde yarattığı ekonomik, siyasal ve toplumsal

dinamikleri harekete geçirmesiyle ortaya çıkan "artı değer", ülkelerin geleceğini belirleyecek hale geldi demek yanlış olmayacaktır. Bu da; dünyada 'kent-bölge'lerin öne çıktığı ekonomik, siyasal ve toplumsal kalkınma modeline doğru bir geçişin yaşandığını gösteriyor.

TÜRDEŞLEŞTİRME ÇABASI ARTIK BAŞARIYA ULAŞAMIYOR

Özellikle 1970-80'lerden sonra Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin bilinçli bir şekilde tek başlarına kalkınma yapması zorlaştı. Çünkü bu tür ülkeler, farklı şekillerde dünyaya bağlı, dünya ekonomisiyle ilişki içinde

olan ülkeler. Bu bağlantılılık da ekonomik anlamda kısıt yaratıyor. Eskiden kalkınmacılık modeli çerçevesinde ülkeler, kendi içlerinde bulundukları coğrafyayı, dolayısıyla da kentleri türdeşleştirmeye çalışırdı. Fakat günümüzde bu artık zor bir proje gibi görünüyor. Küreselleşmenin getirdiği dinamikler, ülkelerin kendi içlerinde de farklılıklar yaratıyor. Bu nedenle türdeşleştirme çabası artık başarıya ulaşamıyor diyebiliriz. Bu çeşitlilik de, farklı kentlerin farklı roller üstlenmesi ve farklı seviyelerde başarıya ulaşması anlamına geliyor. Ülkeler içindeki bazı kentler diğerlerine göre daha fazla çekim gücüne sahip ve farklı birikim şekilleri geliştirebiliyorlar. Dolayısıyla zamanla bölgesel bir görev görmeye başlıyorlar. Böylelikle kentlerde harmanlanan dinamikler, dünyanın her köşesinde ulusal ekonomilerin ve siyasal yapıların dönüşümünde çok daha belirleyici



bir duruma gelmiş durumda. Birleşmiş Milletler bünyesinde görev alan nüfus bilimciler şehirlerin giderek öne çıkıyor oluşunu ifade etmek için “kent çağı” (urban age) kavramını öne çıkarıyor.

KÜRESELLEŞMENİN SON DALGASI KENTLERİN KONUMUNU DEĞİŞTİRDİ

Bugün akademik dünyanın sınırlarını aşp gündelik yaşamda egemen olan kent çağı kavramı ve olgusu, her birimizin hayatlarını biçimlendiren bir dinamik olarak dünyanın dört bir yanında siyasi, ekonomik ve toplumsal hayatın merkezi konumuna geldi. Ancak dünya nüfusunun yarısından fazlasının kentlerde bulunuyor oluşu aslında görece yeni bir olgu. Ulusal istatistiklere dayanarak yapılan hesaplamalara göre bu eşik yaklaşık on yıl önce aşıldı. Diğer yandan nüfusu bir milyonun üzerinde olan metropol alanların sayısı bugün için beş yüzü geçmiş durumda. Bundan sadece bir asır önce bu sayının yirmiyi bulmadığı hatırlanırsa yaşanmakta olan dönüşümün ne kadar çarpıcı olduğu daha net görülüyor. Ancak kentleri bu denli önemli kılan dinamikleri basitçe demografik bir olguya indirgemek hatalı olur. Kentler 1970’lerden bugüne olgunlaşarak gelen karmaşık ekonomik, siyasal ve kültürel süreçlerin küreselleşme merkezinde yer aldıkları için bugün mercek altında. Bu bağlamda küreselleşmenin son dalgası, dünya çapında yeni bir mekânsal işbölümü yarattı ve böylece kentlerin konumlarını değiştirdi. Tanık olduğumuz bu gelişme, üretimin örgütlenmesinden yönetim mekanizmalarına ve kurumlarına,

Küresel kent ya da küresel kent- bölgesi dendiğinde akla ilk gelen örnekler New York, Londra ya da Paris gibi gelişkin kapitalist ülkelerin metropollerini olsa da, bu mekânsal olgular yalnızca en zengin ülkelere ve bu ülkelerin tarihsel olarak en büyük kentlerine özgü değil. Sayısal olarak bugün dünya üzerindeki küresel kent-bölgelerinin çoğunluğu gelişmekte olan ülkelerde bulunuyor. Sao Paulo, Buenos Aires, Mexico City gibi Güney Amerika şehirlerinden İstanbul’a, Şangay, Seul, Bangkok gibi Uzak Asya şehirlerinden Tahran ya da Johannesburg’a bir dizi kent bu kategoriye dahil edilmiş durumda.

ekolojik süreçlerden hayat tarzlarına dek toplumsal hayatın her alanını dönüştürme gücüne sahip.

YEREL AKTÖRLER ULUSLARARASI ARENAYA YÖNELİK STRATEJİLER OLUŞTURUYOR

Vaktiyle sınırları katı biçimde belirlenmiş olan merkezle onun çevresinde yer alan yerleşimler arasındaki akışlar sıklaştıkça bu ikili düzey üzerine inşa edilmiş bir kent kavrayışı da giderek geçersiz hale gelmeye başladı. Bu nedenle bu türden yerleşimler için bölge kavramı daha sıklıkla kullanılmaya başlamakla birlikte, yeni bölgecilik (new regionalism) kavramında

güncel durumla eskisi arasındaki en temel fark, bölgelerin merkezi devlet aygıtının yönlendirmelerine ne ölçüde bağımlı olduğunda yatıyor. Bugün küresel kent-bölgeleriyle ulus üstü ölçekteki kurumlar ve aktörler arasındaki ilişkiler daha doğrudan hale gelmiş, ulus ölçeğindeki müdahaleler bütünüyle ortadan kalkmamış ancak daha dolaylı bir kimliğe kavuşmuş durumda. Yerel ölçekte örgütlenen yeni aktörlerin (en başta iş dünyası) ulus üstü ölçeğe yönelik stratejiler oluşturup uygulamaya koyacak biçimde yeni kurumsallıklar oluşturması, devletin yeniden ölçeklenmesi dinamiğiyle birleşerek yerel-ulusal-küresel ilişkilerini karmaşıklştırıyor. Bu da şüphesiz üretim ve ticaret ilişkilerinin küresel ölçekte yeniden yapılanmış olmasıyla, ulaşım ve iletişim akışlarının hem teknolojik değişim hem de siyasal süreçler nedeniyle artmış olmasıyla bağlantılı.

POTANSİYELDE SINIR YOK

Küresel kentlerin, aslen küreselleşmeyle birlikte nitelik değiştirmiş olan ileri teknoloji, sağlık, yazılım, lojistik, finans, üretici hizmetler gibi yüksek getirili faaliyet alanlarında uzmanlaşmış oldukları algısı olsa da ne bu bölgelerde gözlenen faaliyet alanları bunlarla sınırlıdır ne de küresel kent-bölgeleri sadece bu faaliyet alanlarında uzmanlaşmış kentlerden ibarettir. Birincisi, bu kent bölgelerinin merkezleri ağırlıklı bu türden iş kollarının kümelenmesiyle biçimlenmiş olsa da bölgenin bütününde imalat sanayi, taşımacılık gibi daha geleneksel faaliyet alanları varlıklarını sürdürmeye devam eder. Bir başka deyişle, küresel kent oluşumu basitçe sanayinin tasfiye edilip hizmetler



sektörüne geçiş anlamına gelmez; daha çok sanayinin ve hizmetlerin mekansal örgütlenmesinin yeniden tanımlanması anlamına gelir. Türkiye özelinde bakıldığında da İstanbul ve çevresinde oluşan kent-bölgesi haricinde yeni bölgeselleşme dinamiklerinin anlaşılabilmesi ya da bu yöndeki potansiyellerin açığa çıkarılabilmesi için kent-bölgelerinin oluşum dinamiklerinin tek yönlü bir karakter teşkil etmediğinin bilincinde olma adına oldukça önem taşıyor.

80 SONRASININ POLİTİKALARI KENTSEL EKONOMİLERİ ETKİLEDİ

Tüm gelişmeler ve süreçler gösteriyor ki; 21. yüzyıl dünyası pek çok açıdan kentlerin dünyası olacak. Dolayısıyla kentlerin kalkınması, öncelikle etki alanı içindeki bölgelerin ve ülkenin kalkınmasına da pozitif bir ivme kazandıracak. Türkiye de bu eğilim ve gelişmenin dışında kalmadığı gibi kentleşme alanında çarpıcı bir konuma ve dinamığa sahip bir ülke. Tarihsel olarak Türkiye'nin kentleşme serüveni geç kapitalistleşen ülkelere özgü kentleşme dinamiklerinin belirgin olduğu bir model içerisinde biçimlenmiş durumda. Özellikle Türkiye'nin 1980 sonrası dönemde geçirdiği toplumsal değişim ve kentleşme serüvenine dair altı çizilmesi gereken iki önemli faktör karşımıza çıkıyor. Birincisi, 1980 sonrasında benimsenen ekonomi politikaları kentsel ekonomileri de derinden etkilemiş ve ülke genelindeki mekansal iş bölümünü önemli ölçüde değiştirmiştir. İthal ikameci kalkınma politikalarının yerini ihracat odaklı bir ekonomik büyüme modeline bırakması ülke genelindeki üretim coğrafyasının değişmesine neden oldu. Bu değişimin bir boyutu geçmişin büyük ölçekli sanayi işletmelerinin üretim yerlerini değiştirme yönündeki eğilimleri olarak karşımıza çıktı. Bununla ilişkili bir diğer boyut ise bir önceki dönemin aslen iç pazara üretim yapan büyük ölçekli firmalarına kıyasla çok daha küçük ölçekli yeni firmaların yine Anadolu'daki kentlerde faaliyete başlamış olmalarıydı. Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan bu eğilimin 2000'li yıllarda da kuvvetli biçimde devam ettiği görülüyor. Anadolu'nun bu yöndeki dönüşümünün, Türkiye'nin yakın dönemdeki siyasal,



İPM DİREKTÖRÜ

PROF. DR. FUAT KEYMAN:

"AŞIRI MERKEZİLEŞME TÜRKİYE'NİN DİNAMİZMİNİ ENGELLİYOR"

Dünyada "kentleşmiş küreselleşme" diyebileceğimiz bir yapı var ve bu da kenti, giderek bir analiz birimi haline getiriyor. Sermaye ile mekanın bir arada tartışıldığı, müzakere edildiği bir yer haline geliyor kentler. Bugün geldiğimiz noktada oransal olarak Türkiye, yüzde 70'in üzerinde kentli bir ülke ve 2023 ve ardından takip eden yıllarda tamamen kentli bir ülke olacak. Ayrıca bu kentleşme sürecini çevreden merkeze doğru yapıyor. Yani Anadolu coğrafyası dediğimiz alan kentleşiyor. Bazı kentler çok daha dinamik hale gelmiş durumda ve etraflarını da etkilemeye başlıyor. Artık tek bir türdeşlik yok. Biz kenti küreselleşme içinde, birikim süreçleriyle, mekanın paylaşımı olarak görüyoruz. O yüzden kent aynı anda ekonomik, sosyolojik, kültürel, estetik, mimari bir mekan oluyor. Tabii, bu mekanın yönetimi kolay değil. Bu mekan nasıl yönetilmeli ki, daha iyiye gidebilsin? Türkiye'ye baktığımız zaman aşırı merkezileşme ve merkezden yönetilme söz konusu. Bu merkezileşme Türkiye'nin dinamizmini engelliyor. Örneğin bazı kentler hükümete yakın, bazıları uzak. Ama ikisinin ortak noktası kendilerine biraz alan istiyor olmaları. Çünkü kentli sorunları da kentin nasıl daha çok gelişeceğini de biliyor. Gelişmeleri için de Avrupa'daki, Amerika'daki kentlerle işbirliğine girmeleri lazım. Kendi içlerindeki ticaret odaları, sanayi odaları, kadın ve genç girişimciler, yerel medya ile ilişki içinde olmaları gerekir; biz buna "kent koalisyonu" diyoruz. Kent, esasında kendisini hem ulus devletle hem küreselleşmeyle ilişkilendirerek belli bir yapıyı kurup, götürebilir. Merkezi hükümet ne kadar kentlerin önünü açarsa, bu süreçleri ne kadar olanaklı kılarsa, kentler de o kadar iyi gelişiyor. Aynı zamanda kent-bölge kavramı bölünme korkusuna karşı da merkezi hükümeti güvenli hale getiriyor. Çünkü bu kavramın bir bölünmeyle, otonomiyle, tamamıyla siyasi olarak bağımsızlaşmayla bir ilgisi yok.



ekonomik ve kültürel istikrarını ya da istikrarsızlığını da büyük ölçüde belirlemiş olan tarihsel nitelikte bir dönüşüm olduğu dikkat çekiyor.



5 İLİN POTANSİYELİ İNCELENDİ

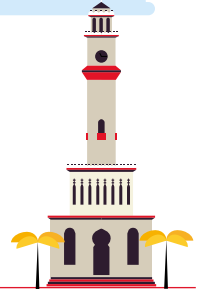
Kent-bölge konusu TÜRKONFED'in de üzerinde çalıştığı konulardan biri. Bu amaçla ilki 2017 yılında TÜRKONFED ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) tarafından yayımlanan "Kent Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler - Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si'ne" raporunda 12 öncü şehri ele alınmıştı. İkincisi, Kent-Bölge: Yerel Yönetimde Yeni Dinamikler - Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si'ne adıyla yayımlanan raporda ise ülke ekonomisinin kalkınmasında kilit konumda olan bu kentlerden İzmir, Konya, Adana-Mersin ve Van derinlemesine ele alındı.

MARKANIZIN DİJİTAL YOLUNU BELİRLER.



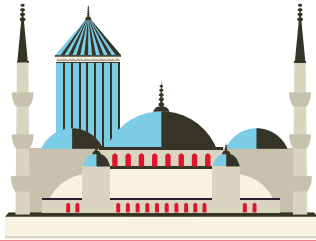
İZMİR

Kent-bölge oluşumunun en net görülebileceği metropoliten alanlardan biri olan İzmir, son dönemde nitelikli insan göçünün de merkezi haline geldi. Ülke genelindeki politik kutuplaşmadan doğrudan etkilenen ve yatırım anlamında beklediği desteği merkezi hükümetten göremeyen bölgede, kentsel yönetim alanındaki mutabakat eksikliği, birbirinden kesin olarak ayrılmış ittifak öbeklerinin doğmasına neden oluyor. Bölgenin en önemli fırsatlarından biri ise metropoliten alana ve yakın çevresindeki illere hizmet veren bölgesel bir merkez konumunda olması yanında dinamik bir nüfus yapısı bulunması.



KONYA

Esnek üretime dayanan ihracat odaklı bir imalat sanayi birikimi bulunan Konya'da küçük üreticiliğin yaygınlığı rekabetçi bir ortam yaratıyor. Kentte son dönemde yaşanan imalat sanayi odaklı tıkanma ve durgunlaşma ise en büyük kırılganlıklarından biri. Kurumsallaşma sorunu ve öncü yatırımların eksikliği bölge için sorun olurken, devlet tarafından üstlenilecek büyük ölçekli yatırımların ve teşviklerin ortaya çıkması halinde ortak girişimde bulunma kapasitesine sahip firmaların bulunması ise Konya için önemli bir fırsat.



ADANA-MERSİN

Görece açık ve demokratik bir siyasal ortama ve kültüre sahip bölgede küreselleşmenin son evresinde önemini yitiren sanayi kollarına karşın lojistik ve enerji gibi kimi sektörler öne çıkıyor. Ülkenin ikinci büyük ihraç limanı olan Mersin, lojistik olarak önemli bir potansiyele sahip. Ancak göçler nedeniyle bölgede gelir adaletsizliği son derece yüksek ve her iki kentteki öncü yatırımların gecikiyor oluşunda yerel koalisyonun biraz geride duruyor olması önemli bir etken. Yerel yatırım ortamının güçlendirilmesine yönelik adımların istendiği ölçüde atılmaması bölge için önemli bir risk oluştururken, turizm sektörü ise bölge için önemli bir fırsat. Bir diğer fırsat ise enerji, bölgenin liman ve turizm alanlarının kesişim noktasında bulunması büyük ölçekli kamu ve özel sektör yatırımlarına açık olması.



VAN

Bölgesinin en dinamik kentsel merkezi olan Van'da bulunan sınırlı sermaye çevresi kent için etkin müdahalelerde bulunma iradesine sahip. Doğa ve tarihiyle güçlü bir turizm potansiyeli bulunan kent pek çok açıdan ulus ötesi özellik gösteren bir kent. Sebatkar girişimcileri ve ulusal ölçekli hazırlanan kalkınma planlarında Van'ın bölgesel düzeyde cazibe merkezi olmasının hedeflenmesi önemli bir fırsat olarak görülüyor. Ancak sınır kenti olması nedeniyle kayıt içi ve dışı diye iki farklı ekonomik alan oluşması bölgenin önemli kırılganlıklarından. Yine kadınların ekonomik faaliyetlerin dışında kalması, sanayi ve hizmetler sektörünün hala tarım ve hayvancılığın gerisinde kalması kentin kırılganlıkları olarak görülüyor. Eğitim alanındaki yetersizlik ve güvenlik sorunlarının yarattığı siyasal ve toplumsal belirsizlik genç nüfusu olumsuz etkiliyor.



“KENT İNSANLARI YÖNETİME DAHA FAZLA KATILMAK İSTİYOR”

Kentler, sermaye ve hareket olarak Avrupalılaşıyor, küreselleşerek kendilerini büyütüyor. Türkiye’nin de son dönemlerde en enteresan girişimlerinden biri, merkez-çevre paradigmasında çevrenin, Avrupalılaşıyor kendisini büyütmesi oldu. Bu noktada artık Türkiye’nin kentleri değil, ‘kentlerin Türkiye’si’ tanımı daha doğru oluyor. Eski dönemde, bizim gibi ülkelerde tek bir şehre çok büyük yatırımlar yapılıyordu. Ama artık gerek dünyada gerekse de Türkiye’de insanlar tek bir kente hücum etmiyor. Bu nedenle de artık herkesin tek bir yere konsantre olması gerekmiyor. Kentlerdeki insanlar daha çok yönetime katılmak istiyor, daha fazla söz sahibi olmak istiyor ve böylece daha fazla özerkliğe yönelik dinamikler ortaya çıkıyor. Kent-bölge kavramı bir model olarak düşünülmemeli. Kent-bölgeler kendiliğinden oluşuyor. Hiçbir ülkede, “Bu bölgenin potansiyeli çok yüksek, ona otonomi verelim” gibi bir düşünce olmuyor. Kentler, bu birikimi kendi üstlerinde taşıdıkları için daha fazla gelir ve erk elde ediyor. Ve sonunda, bu tür kent-bölge türü oluşumlar geçiren kentlerin yerel yöneticileri kendi aralarında oturup bir konsey kuruyor ve bölge meselelerini birbirleriyle konuşur hale geliyor. Biz buna “kent konseyi” diyoruz. Aşırı merkezileşme konusu ise kent-bölge kavramının karşısında bir engel olarak duruyor.



İSTANBUL POLİTİKALAR MERKEZİ YEREL DEMOKRASİ
VE YEREL YÖNETİM FORUMU PROJE KOORDİNATÖRÜ

AYŞE KÖSE BADUR:

**“MERKEZİN DESTEĞİ ÖNEMLİ”**

Kent-Bölge: Yerel Yönetimde Yeni Dinamikler - Türkiye’nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye’si’ne raporunun hazırlık aşamasında saha çalışmalarında yer alan Badur, izlenimlerini şu şekilde açıklıyor: “İzmir’in Manisa ile bir kent-bölge olma durumu var. İki kent birbiriyle bütünleşmiş durumda. İzmir’de belediyenin ulaşım anlamında yaptığı çalışmalar da buna hizmet ediyor zaten. Aynı zamanda belediyenin kooperatifleşmesi birlikte kentin tarım odaklı aktörlerinin de bu sisteme katılmasını sağlıyor. Konya ise herhangi bir başka kentle bütünleşmiş değil, kendi içerisinde çok zengin. Fakat Konya’da daha çoğulcu bir yaklaşıma ihtiyaç var. Kent, her ne kadar siyasi iktidara yakın olsa da en büyük handikapı bu çoğulculuğa izin vermeyen yapısı. Van, bölgenin çok önemli bir kenti. Van’ın bazı yapısal, ekonomik ve sosyal sorunları var. Aynı zamanda bunların üzerine çıkan bir güvenlik sorunu var, bir çatışma ortamı var. İki sene yaşanan o çatışmasızlık ortamının Van’a çok şey kattığını görüyoruz. Bugün kentte yönetici olan 40 yaşını aşmış kuşak, doğduğundan beri olağanüstü hal ile yaşamış. Bu yüzden de ekonomik ve toplumsal aktörler; normalleşmenin, çatışmasızlığın, gelecek tahayyülünün umudunu, o iki sene içerisinde yaşadı. Bu yüzden yerel aktörler bu normalleşme sürecini çok fazla istiyor. Halk da bunu istiyor. Adana-Mersin’e baktığımızda ise bu iki kentin bir bütün olduğu her zaman konuşulan bir konu. Yerel aktörler de bu iki kentin artık bir kent-bölge olduğu konusunda hemfikir. Adana-Mersin arasında, Yenice’de bir havalimanının yapılamaması ya da Konya’yla olan tren bağlantısının hala sağlanamaması, kent-bölgeye yerelde ve hayatın kendi içerisinde ne kadar ihtiyaç duyulduğunun bir göstergesi.”

3

TÜRKONFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ORHAN TURAN:**“YEREL KALKINMADA, YEREL YÖNETİMLER KİLİT AKTÖRLERDEN BİRİ”**

Kentler ve o kentlerin çevrelerinde yarattığı ekonomik, siyasal ve toplumsal dinamikleri harekete geçirmesiyle ortaya çıkan artı değer, ülkelerin de geleceğini belirleyecek konuma geldi. ‘Kent-bölge’lerin öne çıktığı ekonomik, siyasal ve toplumsal kalkınma modeline doğru geçiş söz konusu. Dolayısıyla kentlerin kalkınması, öncelikle etki alanı içindeki bölgelerin ve ülkemizin kalkınmasına da pozitif bir ivme kazandıracaktır. Kentimiz, ne kadar yüksek katma değer yaratırsa, ülkemiz de o ölçüde bundan yararlanacaktır. Yerel kalkınmada, yerel yönetimlerin kilit aktörlerden biri olduğunu düşünüyoruz. Yerel yönetimlerin, yerel kalkınmayı ateşleyecek bir yönetim modeli ile yeniden kurgulanmasını, günümüz dijitalleşen dünyasında zorunluluk olarak görüyoruz. Türkiye’nin sürdürülebilir ekonomik büyümesi, ‘orta gelir tuzağı’ sorununu aşmaktan geçiyor. Bu tuzağın aşılmasında ‘Bölgesel Kalkınma Ajansları’nın yanı sıra ‘Bölgesel Yatırım Bankaları’nın kurulması, yerel ekonomik dinamiklerin yaratılmasına katkıda bulunacaktır. Orta gelir tuzağından kurtulacak, kapsayıcı bir ekonomik büyüme dinamiğinin yakalanması hedefi, daha katılımcı ve kalıcı bir demokrasiye kavuşma hedefiyle örtüşmektedir.



KONDA GENEL MÜDÜRÜ

BEKİR AĞIRDIR:

4



Geleneksel ve alışılmış manada kullandığımız kent kavramı artık metropollerde yaşadığımız gerçekliği yansıtamıyor.

“TÜRKİYE YEREL YÖNETİMLER KONUSUNDAKİ RUHİ VE ZİHNİ ENGELLERDEN KURTULMALI”

Biliyoruz ki bu metropoller yalnızca nüfus ya da coğrafi bakımdan büyümekten öte başka bir değişimi de temsil ediyor. Geleneksel ve alışılmış manada kullandığımız kent kavramı artık metropollerde yaşadığımız gerçekliği yansıtamıyor. Ülkenin yaşadığı tarihsel süreç, içinden geçmekte olduğumuz küresel, bölgesel, yerel dinamikler ve karşı karşıya olduğumuz çağ değişimi bu yeni kentleri, metropollerini nasıl yöneteceğimiz gibi kaçınılmaz bir soruyu karşımıza çıkarıyor. Sanayi toplumunun ve ulus devletin iktidar paylaşımı modeli içindeki yerel yönetimleri bile ne denli başarılı uygulayıp, uygulayamadığımızdan da öte karşımızda yeni bir kentleşme modeli ve bunun yönetimi meselesi durmaktadır. Uyguladığımız model karmaşıklığın ve belirsizliğin esas olduğu, zaman ve mekandan bağımsız hayatın, üretimin, örgütlenmenin mümkün olduğu yeni çağa uymuyor. Yeni gündelik hayat ritmi, metropolleşme çerçevesindeki dünyadaki gelişmelere ve örneklerle bakıldığında ulusal hükümet politikalarının ve ulusal başkentlerin, bu yüzyılda da önemli roller oynayacaklarını ama buna karşın artık toplumsal gelişim ve değişimin öncülüğünü yapamayacaklarını gösteriyor. Türkiye’nin meselesi yerel yönetimler konusundaki ruhi ve zihni engellerden kurtulabilmesi, kimliklere ve kutuplaşmalara sıkışmışlıktan çıkabilmesine bağlıdır. Gelecek yıllarda da göç ve metropolleşme eğiliminin sürmesi kaçınılmaz olduğuna göre meselemiz bu yeni kentleşme sürecini ve yeni metropollerini nasıl bir yönetim zihniyeti ve hangi kurum ve kurallarla yönetebileceğimiz sorusuna doğru cevaplar bulabilmektir.

BAŞARIYA GİDEN YOL...

Biz başarıya giden yolun bireysellikten değil ekip ruhundan geçtiğine inandık, bayilerimizle ve iş ortaklarımızla hız kesmeden büyümeye devam ediyoruz.



HEP BİRLİKTE BAŞARDIK!



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE



PAZARLAMA FAALİYETLERİNDE SOSYAL MEDYA NASIL KULLANILIR?

Sosyal medya günümüzde her bireyin elinin altında ve her sene açıklanan rakamlarda kullanım süresi uzuyor. Şuan ortalama bir tüketici günde 3 saatini sosyal medyada geçiriyor. Kullanıcıların sosyal medyayı kullanma amacı markaların pazarlama faaliyetlerine maruz kalmak değil. Ancak yine de birçok marka kullanıcılara sosyal medya üzerinden pazarlama yapıyor. Peki, bu bir çelişki midir? Kullanıcılar reklam görmek istemezken neden markaların sosyal medya hesaplarını takip ediyorlar?

Kullanıcıların sosyal medyayı kullanırken ilk motivasyonu arkadaşlarından, çevresinden, takip ettiği kişilerden haberler, güncellemeler almak. Ancak başka amaçları da var. Kendilerini bazı topluluklara ait hissediyorlar. Bu toplulukla beraber hareket etmek istiyorlar. Bu sebeple benzer ilgi alanlarına sahip oldukları grupların içerisinde yer alıyorlar. Ayrıca mecraların algoritmaları gereği önlerine çıkan içeriklere tepki veriyorlar ve etkileşime geçiyorlar. Beğeniyorlar, yorumluyorlar, paylaşıyorlar. Bu etkileşim verileri mecralara keskin ilgi alanları oluşturmada yardımcı oluyor. Kullanıcılar özelinde oluşturdukları ilgi alanlarını da reklam verenlerin kullanımına açıyor.

Dünyanın en çok kazanan firmaları arasında yer alan Facebook, Instagram, Twitter gibi firmaların ana gelir kaynağını reklamlar oluşturuyor. Bu sebeple her ne kadar markalar ve son kullanıcılar olarak mecraları ücretsiz kullansak da istediğimiz erişimi yakalayabilmek ve tam faydayı alabilmek için reklamları kullanmak gerekiyor.

Markalar reklamları kullandığında sosyal medya mecraları birçok enstrümanı pazarlama faaliyetlerinde kullanabilmek adına reklam verenin önüne seriyor. Reklam modellerine baktığımızda temelde ikiye ayırmak mümkün. Birincisi mecranın içerisinde kaldığımız reklam modelleri. Bir içeriği daha çok kişiye göstermek ya da daha çok kişinin o içerikle

FURKAN REİS



**RED&GREY KURUCU
ORTAĞI**

*Artık gereklilikten
ziyade
kullanmamanın
tehlikelerini
tartıştığımız
günümüzde
hala pazarlama
faaliyetlerinize
sosyal medyayı
kullanmıyorsanız
çoktan geç kaldınız
demektir.*

etkileşime girmesine dayalı reklam modelleri var. İkincisi ise mecradan çıkıp sizin online başka bir varlığınıza kullanıcıyı gönderdiğiniz modeller. Örneğin; web sitenize, kataloğunuza, kampanya sayfanıza kullanıcıları gönderebilirsiniz.

Amaçlarına göre ayırdığımızda; marka bilinirliği ve marka farkındalığı amaçları için gösterime dayalı reklamları kullanmak daha uygun. Bu modellerde maliyet modeli olarak bin gösterim başı maliyet (CPM) metodu kullanılıyor. Amaç mecranın sizin için ilgi alanlarına ya da demografiye göre ayırdığı hedef kitlenize ulaşmak ve mesajınızı iletmek. Bu metot web sitelerinde yayınlanan bannerlarda da kullanılır. Bir diğer amaç ise kullanıcılarla etkileşime geçerek onlarla duygusal bağ yakalamak, onları marka elçiniz yapacak kapıyı aralamak ve onlara hitap edecek iletişiminizi duymalarını sağlamak. Bu amaç için etkileşime dayalı reklam metotları var. Etkileşime dayalı reklamlar bir işlem gerçekleştiğinde ücret ödediğiniz (CPA) metotla ücretlendirilir. Eğer kullanıcı beğenirse, yorumlarsa, paylaşırsa ücret ödersiniz. Aynı metot sayfayı beğenme, takip etme reklamlarında da kullanılır.

Pazarlama faaliyetlerinizde kullanıcıları kendi varlıklarınıza getirmek için kullandığınız reklamlar da mevcut. Bir mesajınız var, kullanıcıya gösteriyorsunuz, tıklıyor ve -genellikle- web sitenize geliyor. Bu metoda tıklama başına maliyet (CPC) metodu deniyor. Burada



amaç ilgili hedef kitleden minimum maliyetle maksimum sayıda trafiği web sitenize getirmek. Direkt satış isteyen kampanyalar, müşteri bilgisi toplamak isteyen kampanyalar, web sitesindeki mesajı göstermek isteyen kampanyalar bu metodu kullanır.

Yukarıda bahsettiğimiz ana reklam metotlarının dışında, satış bilgisi (lead) topladığınız reklam modelleri, sosyal mecra içerisinde kuracağınız mikro sayfaları gösteren reklam modeli (canvas) gibi daha özel amaçlara yönelik modeller de var. Tüm bunları pazarlama hedeflerinize göre seçerek kullanmak mümkün.

Sosyal medya mecraları hem iletişim hem de pazarlama için işimizi çok kolaylaştıran, çok verimli, ölçülebilir ve bu sayede optimize edilebilir mecralar. Her sektör ve hedef kitle için kullanmak ve fayda üretmek mümkün. Artık gereklilikten ziyade kullanmamanın tehlikelerini tartıştığımız günümüzde hala pazarlama faaliyetlerinize sosyal medyayı kullanmıyorsanız çoktan geç kaldınız demektir.

SOSYAL MEDYA MECRALARI HEM İLETİŞİM HEM DE PAZARLAMA İÇİN İŞİMİZİ ÇOK KOLAYLAŞTIRAN, ÇOK VERİMLİ, ÖLÇÜLEBİLİR VE BU SAYEDE OPTİMİZE EDİLEBİLİR MECRALAR.



REEDER KURUCU ORTAĞI

SEZEN SUNGUR SARAL:

“HEDEFİMDE GLOBAL BİR MARKA OLMAK VAR”

GENÇ BİR GİRİŞİMCİ OLARAK ÇIKTIĞI YOLDA KISA DÖNEMDE BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATAN SEZEN SUNGUR SARAL, KURUCUSU OLDUĞU REEDER MARKASINI TEKNOLOJİ DEVLERİNİN ARASINA SOKMAYI BAŞARMAKLA KALMAYIP TABLET PAZARINDA TÜRKİYE’DE LİDERLİĞE OTURDU. BİR ŞEYLER ÜRETME, DEĞER YARATMA VE YAPTIĞI İŞİ DE EN MÜKEMMEL ŞEKİLDE YAPMA FELSEFESİYLE ÇALIŞAN SARAL, BU ÇALIŞMANIN MEYVELERİNİ HEM ALDIĞI ÖDÜLLERLE HEM DE TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE YARATTIĞI DEĞERLE TAÇLANDIRIYOR. REEDER İŞE GLOBAL MARKA OLMA YOLUNDA EMİN VE SAĞLAM ADIMLARLA İLERLİYOR.

Izmir Bornova Anadolu Lisesi’ni birincilikle bitirdikten sonra kazandığı Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünden “Yüksek Onur” derecesiyle mezun olan Sezen Sungur Saral, eğitim hayatındaki başarısını iş hayatına taşıyan cesur bir girişimci ve pek çok “ilk”in de mimarı. Kadın sayısının az olduğu teknoloji sektörüne reeder markası ile adını yazdıran ve e-kitap okuyucu, 3G’li Android tablet gibi yenilikleri Türkiye’yle ilk kez tanıştıran Saral, Karadeniz Bölgesi’nin ilk ve tek teknoloji yatırımına da imza attı. Yakın zamanda yine bir ilki gerçekleştirerek Türkiye’nin ilk yerli üretim çocuk saatini piyasaya sunan reeder’in kurucusu Sezen Sungur Saral, “Hedefimde global bir marka olmak var” diyor.

TEKNOSA’NIN ONAYIYLA GERÇEK TEMEL ATILDI

Reeder’in kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Üniversiteden mezun olduktan sonra fuar şirketi olan CNR Holding’de 8 yıl çalıştım. Bu şirkette uluslararası satışa bakıyordum. Kozmetikten gıdaya, makineden endüstriye her türlü sektörün fuarına gidip o sektördeki KOBİ’leri ziyaret edip onları Türkiye’deki fuara çekmeye çalışıyordum. Bunları yaparken de hem bir sürü insan tanıyorsun hem de uluslararası ticaretin dinamiklerini hissediyorsun. Bu anlamda benim için çok olumlu bir deneyim oldu. 2005 yılında Türkiye’de henüz girişimcilik ekosistemi diye bir şey yoktu. Fakat 2008 krizinden sonra girişimciliğe doğru bir rüzgar esmeye başladı. Amerika’da 2009 yılında Kindle çıktığında aslında ilk olarak Kindle olmayan bir cihazı eşimle kendimize aldık. Cihaz bozulunca bir tane daha sipariş verdik. Bozulana da eşim tamir etti ve internette satışa koyduk. Baktık ki büyük bir ilgi var ve sonrasında 10’ar, 20’şer, 30’ar tane getirdik derken aslında küçük bir iş kurmuş olduk. Sonrasında gittik bu ürünü perakende şirketlerine anlattık. İşin resmi olarak kuruluşu da o dönemde Teknosa’nın bize güvenmesi ile başladı. Teknosa’nın “Tamam” demesi ile birlikte aslında biz bir şirket olduk. Teknosa’dan bana kaç tane stoğun var diye sorduklarında elimde hiç stok yoktu ve o an neyi satsam kaç ürün alabilirim diye hesap edip 300 dedim ve

300 taneyi de Teknosa istedi. 2 ay sonra ürünleri Teknosa'ya teslim ettik. O dönemde Türkiye'de el kitap okuyucu da yoktu. Sonrasında tabletler, akıllı telefonlar geldi, bütün perakende zincirlerine girmeye başladık, tüm telekom operatörleri, bankalar ve havayolları gibi özel projeler geldi ardından ve hafif hafif ihracat derken bir mobil teknoloji markası oluşturduk.

Bir de Çin'den stratejik ortağınız var. Bu ortaklık süreci nasıl oldu?

Perakende zincirlerine girmek, tüm telekom operatörleriyle yapılan anlaşmalar, özel projeler vb. hep daha çok satmak ve pazarda yer edinmek için atılan adımlardı fakat bu tek yönlü gidişatın dallanıp budaklanması ve bugün ki yapımız olan 360 derece dönüşümü sağlayan bir üçlü oldu. İlki; EY Girişimci Kadınlar Programı. Önce oraya seçildim, ardından Endeavor ile tanıştım oradaki mentorlerden çok fazla şey öğrendim. Arada da Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile tanıştık. EBRD'den gelen öneriler bizi Çinli ortaklığa yönlendirdi. Bize sadece finansman değil bunun öncesinde know how'ı getirecek bir ortaklık gerektiğini söylediler. Bunun için de Çinli bir ortağın uygun olduğunu önerdiler. Ancak know how'un gelmesi için Çinli teknisyenlerin Türk teknisyenler işi öğrenene kadar Türkiye'de kalmaları gerektiğini söylediler. Biz de bunu gerçekleştirdik ve Çinli bir ortak bulduk. 25 teknisyeni Türkiye'ye getirdik ve 8 ay Türkiye'de kaldılar. 2018 yılına kadar yurtdışında ürettirip kendi markamızı ürünün üzerine basıyorduk. Bu süreçten sonra Samsun'da fabrikamızı açarak üretime başladık.

İYİ Kİ SAMSUN'U SEÇMİŞİZ

Neden Samsun'u seçtiniz üretim için?

Bu yatırım için birçok yere baktık. Samsun'da hiç teknoloji yatırımı yok. Hatta Karadeniz Bölgesi'ndeki tek teknoloji yatırımyız. Samsun'daki o bakırlık ve yerel yönetimin de bizi kucaklayacak olması bizim çok hoşumuza gitti. Teşvik bölgelerinden biriydi zaten. Sanayi



İLK YERLİ ÜRETİM ÇOCUK SAATİNİ PİYASAYA SUNDUK

"Artık yerli üretim tablet, telefon, akıllı saat üreten bir fabrikamız var. İlk defa yerli üretim tuşlu telefon ürettik. Türkiye'de bu alanda büyük bir pazar var aslında ama legal ürün sayısı az. Sonrasında akıllı telefon ürettik. Türkiye'nin ilk yerli üretim çocuk saatini de Haziran sonunda piyasaya sunduk. Sonrasında ise daha premium bir akıllı telefonumuz gelecek."



bölgesi girişinde uygun de bir yer bulunca karar verdik. İyi ki Samsun'u seçmişiz çünkü atıl olan bir şeyi değiştirdik. İnsanlar eşini dostunu bize çalışmaya yollamaya başladı. 78 kişi çalışıyor ve çalışanların yüzde 40-45'i kadın. İş takipleri çok iyi istediğimizden de daha iyi yapıyorlar. Bizim aradığımız ruh var onlarda.

REEDER'IN BUGÜNE KADAR Kİ BAŞARISI HEP STRATEJİK ORTAKLARLA KOL KOLA GİREREK OLDU

Geçmişe dönüp baktığınızda reeder'ı bu günlere getiren en önemli kilometre taşları nelerdi?

İlk olayımız Teknosa ile başladı. Teknosa'nın ürünümüzü satmaya başlaması bizim için önemli bir kilometre taşıydı. Sonrasında biz kanalları geliştirdikçe bir yandan sektör de evirildi. Biz altı ayda 10 bin el kitap okuyucu sattık. Sonrasında e-kitaplar tabletlere evirildi. Ayrıca Türkiye'de

teknolojiye meraklı bir grup da var. Bu da bizi cesaretlendirdi. Biz de el kitap okuyucudan sonra tablete giriş yaptık. Tablette iki global markanın birer tane ürünü vardı. İkisi de hem pahalı hem de Wi-Fi'ya bağlı çalışıyordu. Biz de Turkcell'e gittik ve bu tabletlerin SIM kart takılabileni ve mevcuttaki fiyatın neredeyse yarısı kadar olanını pazarda reeder markası ile satabiliriz dedik. Bizim için ikinci dönüm noktası Turkcell'in bunu kabul etmesi oldu. Bizi almayan teknoloji marketlerinde Turkcell'in kendi stantları içinde ürünlerimizi sattık. Böylece teknoloji mağazaları da bizi tanımaya başladı sonra bu mağazalara da girdik. Reeder'ın bugüne kadar ki başarısı hep stratejik ortaklarla kol kola girerek oldu. Üçüncü kilometre taşımız da -bu gün global stratejileri gereği hayatımızda yok ama- Intel'di. Onlarla birlikte ilk defa büyük projeler yaptık. Akbank, Boyner

İLK YATIRIM

Samsun'da hiç teknoloji yatırımı yoktu. Samsun'daki o bakırlık çok hoşumuza gitti. Bölgenin ilk ve tek teknoloji yatırımı yaptık.

YÜZDE 63 KADIN

Reeder'in ortaklığı yüzde 63 kadınlarda. 10 departmanın 8'inin başında da kadın var.

DOĞU AVRUPA VE AFRİKA

Doğu Avrupa ve Afrika pazarlarına girme hedefim var. 2 yıl içinde de bu pazarlarda varlığımız oturmuş olacaktır.

gibi markalara özel tabletler yaptık. Pegasus için pilotlarının taşıdığı özel bir tablet yaptık. Bu da çok büyük bir projeydi. Bizi bu firmalara götüren de Intel oldu. Intel'in varlığı ve verdiği güven bu anlamda önemliydi.

Reeder'ı ne zaman bir global marka olarak göreceğiz?

Hedefim bu aslında. Şu anda tablet bilgisayarda pazar lideriyiz. Global markaları geçerek bu alanda liderliği alan lokal bir marka olmak gerçekten büyük başarı. Ancak bizim daha gidecek çok yolumuz var. Tablette lider olmamıza rağmen pazar payımız hala yüzde 20'lerde. Telefonda pazar payımız yüzde 5 oldu ancak şimdi yüzde 3'lerde. Bu nedenle öncelikli hedefimiz Türkiye pazarına daha iyi penetre olmak. Tüm ürün gamımızın tüm kanallarda olması. Şu an öyle değil. Fakat yavaş yavaş yurtdışı için de çalışmaya başladık. Almanya'da bir distribütör bulduk, Ekim ayında Dubai'deki fuara gideceğim orada bir hub oluşturmak istiyorum. DEİK'te Sırbistan ve Kenya konseylerine girdim. Doğu Avrupa ve Afrika pazarlarına girme hedefim var. Çünkü Doğu Avrupa'da Türk ürünlerine karşı sempati var, Afrika'da ise 5 gün elektriksiz çalışmak zorunda olanlar var ve bizim 10 gün şarjı giden tuşlu telefonlarımız ile her türlü iletişimi sağlamalarına yardımcı olabiliriz. 2 yıl içinde de bu pazarlarda varlığımız oturmuş olacaktır.



YANINDAYIM DİYEN EŞ BİLE AKŞAM EVE GELDİĞİNDE YEMEK SORUYOR

Biraz da girişimcilik konusuna değinecek olursak, Türkiye'de kadın girişimci olmanın zorlukları neler? Siz ne tür zorluklar yaşıyorsunuz?

Ben yaptığım iş ve seviye dolayısıyla iş hayatında kadın olmanın dezavantajını yaşamadım. Ancak kadının girişimci olmasının önünde iş hayatından önce bir engel var. En çok bunu gözlemliyorum. "Sen yapamazsın, o yapıldı zaten, ne işin var" gibi şeyler işin en alt kademesi. Bu aşıldığında birde ikinci kademe var. "Tamam ben senin yanındayım" diyen eş bile her iki taraf çalışmasına karşılık akşam eve geldiğinde "Ben ne yiyeceğim" diyor. Bu bahsettiğim seviye üniversite mezunu. O kadar kanıksamışsınız ki bunu zaten görev kabul edip, bir de bunun üstüne bir şeyler yapmaya,



ÇOCUKLARA MAKER KÜLTÜRÜ AŞILIYORUZ

Sezen Sungur Saral için sosyal sorumluluk konusu da oldukça önemli. Bu anlamda da reeder olarak özellikle eğitim ve spor alanında sosyal sorumluluk projelerine imza atıyor. "Köy okullarında teknoloji sınıfları kuruyoruz. Bunun yanında Bir Motorcu Bin Çocuk projesine destek oluyoruz. Bu proje ile köy okullarındaki sınıf öğretmenlerine tablet gönderiyoruz. Bunun yanında Samsun'da Nurten Akkuş ile birlikte güzel bir proje yaptık. Samsunlu çocuklara Maker kültürünü aşılamaya çalışıyoruz" diyen Saral, bunun dışında Kayak Federasyonu'nun ödül sponsorluğunu yaptıklarını ve yine Karşıyaka Basketbol Takımı'nın teknoloji sponsoru olduklarını belirtiyor.

üretmeye çalışıyoruz. Çok fazla hırslı olmamız lazım. O cesaret nereden geliyor dersenez? Başta KAGİDER olmak üzere bunun gibi birçok sivil toplum örgütleri bu anlamda ciddi çalışmalar yapıyor. İnsanlara cesaret, motivasyon ve ilham veriyorlar. Eğitimlere binlerce insan katılıyor. Kadın girişimciliği konusunda şu anda işin başlarında bir yerindeyiz ama ben artışı gözlemleyebiliyorum. Ancak o en alt kademede ki temel sorunlar diye söz ettiğim işin sosyal tarafını, toplumsal tarafını nasıl çözeceğiz onu bilmiyorum.

AMACINIZ DEĞER YARATMAK OLMALI

Girişimci bir kadın olarak kadın girişimcilere ne tavsiye ediyorsunuz?

Boğaziçi Üniversitesi'nde son sınıf öğrencilerine mentorluk yapıyorum. Öncelikle şunu söyleyeyim; genceler adına umut var. Biz daha korkaktık, daha çok güvenli bir iş arıyorduk. Hala aileler çocuklarını öyle yönlendiriyor. Ama çocuklar daha cesur. Ben hep şunu söylüyorum: Gidin kahvenizi kendiniz alacağınız, yeri kendiniz sileceğiniz, üç dört kişinin çalıştığı yeni bir girişimin içine atın kendinizi. Gençlerde bu cesaret çok daha fazla var. Gençlikten korkmuyorum. Kadınlar kısmına gelince kadınların biraz daha cesaretli olması lazım. Sonrasında bazı şeyler içinizde kalabiliyor. Geçmişe dönüp bakınca "Yaşadım ben bu hayatı" diyemiyor insan. Biz bu sözü tüketmekle karıştırıyoruz ancak bu söz üretmek, bir şey ortaya koymakla ilgili. Yaptığınız her ne ise amacınız o işin en iyisini yapmak, bir değer yaratmak olmalı.

Reeder olarak siz girişimcileri destekliyor musunuz?

Bu konuyla ilgili henüz bir yatırımımız yok ama üniversitelerle işbirliği yapıyoruz. Samsun'da iki üniversite var. Yabancı uyruklu öğrencilere kendi ülkelerinde pazar araştırması yaptırıyoruz. Yine öğrencilerle birlikte TÜBİTAK projesi olan "hasta takip saati" projemizi yürütüyoruz. Gençler yazılım konusunda çok meraklılar. Reeder ürünlerine özel aplikasyonları yazmak için kurduğumuz bir şirketimiz var ve buna oyunları da ekledik. Burada bir sürü geç



ÖDÜLLERE DOYMUYOR

2016 yılında Ernst & Young'ın EY Global Girişimci Kadın Liderler programına seçilen 10 kadından biri olan Saral, 2018 yılında Türkiye'nin Kadın Girişimcisi yarışmasında 2018 yılı birincisi seçildi. 2019 yılında EY tarafından dünya çapında organize edilen Entrepreneur of the Year yarışmasının Türkiye ayağında "Yılın Kadın Girişimcisi" ödülünü de alan Saral, kadınların her alanda ne kadar başarılı olabileceklerinin en iyi örneklerinden biri. Çünkü profesyonel olarak voleybol oynaması yanında Kayak Milli Takımı'na seçilerek Üniversite Olimpiyatları'nda da yarıştı. Anlayacağınız beş parmağında beş marifet olan bir kadın Sezen Sungur Saral.



→ Kayak Milli Takımı'na seçilen ve Üniversite Olimpiyatları'nda yarışan Sezen Sungur Saral, dönem dönem hala özel yarışlara katılıyor.

arkadaşımız çalışıyor. Onlara bir çalışma kültürü veriyor olmak şuan için yetiyor. Bir sonraki aşamada birkaç yeni girişime yatırım yapmayı planlıyoruz. Şirkette kadın oranımız çok yüksek. Kadınlarla ilgili projeler geliştirmek istiyorum. Reeder'ın ortaklığı yüzde 63 kadınlarda. 10 departmanın 8'inin başında da kadın var. Çinli ortağımız bayan ve kendisi üretimin başında. Bu nedenle kadınlarla ilgili projeler yapmayı istiyorum.

Bu yoğun tempoda kendinize nasıl vakit ayırıyorsunuz?

Ya da bu zamanları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bir arkadaşımın güzel bir şey duydum. Kadın girişimcinin en

büyük challenge'ı (meydan okuması) 3F. Fitness, family (aile) ve friends (arkadaş). Bunu çok sevdim. Çünkü gerçekten böyle. Hatta bu tüm çalışan kadınlar için geçerli. Nasıl işte prensiplerim varsa kendimle ilgili de bu tür kırmızı çizgilerim var. Ben eski bir milli sporcuym. İlk defa İzmirli bir kadın olarak Milli Kayak Takımı'na girmiştim. Üzerinden 10 yıl geçti ama sporu asla bırakmıyorum. Seyahatte bile olsam her gün ne olursa olsun spor yapıyorum. Bu kırmızı çizgiyi koyduğunuzda uyabiliyorsunuz. Bunun dışında 6,5 yaşında bir kızım var. Onu yogaya gönderiyorum. Kızım eve geldiğinde "Meditasyon yapalım mı" diyor? 10-15 dk birlikte meditasyon yapıyoruz. Bu hakikaten işime çok yarıyor.

BÖLGESEL KALKINMA İÇİN SİNERJİ YARATAN PROJELER

TÜRKONFED ÇATISI ALTINDA YER ALAN FEDERASYONLARDAN GESİFED VE GÜNARSİFED, GELİŞTİRDİKLERİ PROJELERLE TEŞVİK ALMAYA HAK KAZANARAK HEM ÜYELERİ HEM DE BÖLGESEL KALKINMA ADINA SİNERJİ YARATACAK PROJELERE İMZA ATIYORLAR.

Türkiye’de 2018 yılı rakamlarına göre kayıtlı işletmelerin yüzde 99,8’i KOBİ ölçeğinde. Bu da, KOBİ’lerin büyüyüp güçlenmesi, kurumsallaşması, sürdürülebilir kurumsal bir kimliğe bürünmelerinin Türkiye ekonomisinin de o ölçüde büyüyüp gelişeceği gerçeğini ortaya koyuyor. Yeterlilikleri, içerikleri, denetimleri ve özellikleri tartışılmakla birlikte devlet farklı kurum ve kuruluşlar kanalıyla KOBİ’ler için belirli teşvik ve destekler sunuyor. İşletmeler çoğunlukla üretimin, istihdamın, ihracatın artırılması gibi genel amaçlarının dışında sektörel gelişmenin sağlanması, Ar-Ge kapasitesinin artırılarak yenilikçiliğin geliştirilmesi, işletmelerin rekabet güçlerinin artırılması gibi hedeflerle desteklerden yararlanıyor. Bunun yanında KOBİ’ler sadece ekonomik istikrar ve büyüme gibi ekonomik odaklı değil bölgesel dengesizlikleri azaltma, çevrenin korunması, işgücünün eğitilmesi gibi sosyal alanlara temas eden desteklerden de faydalıyor. Milyonlarca KOBİ ve girişimci, birbirinden önemli ve değerli fikirleriyle zorlu piyasa koşullarında rekabet ederek ayakta durmaya gayret gösterirken ürün ve kalite bazlı rekabet koşullarının birbirine çok yaklaştığı pazar ortamında farklılıklarını ortaya koyan tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için de bu tür desteklerden yararlanıyor. Profesyonelce hazırlanmış tanıtım materyalleri, ürün ve hizmetler firmaları bir adım daha öne çıkartıyor.

STK’LAR ÖNDERLİK EDİYOR

İşletmelerin birebir bu tür teşviklerden yararlanması pek tabii önemli fakat ilçeleriyle birlikte bir kentin ya da bölgenin gelişimi ve ekonomik kalkınması adına o il ya da bölgede bulunan tüm işletmelerin aynı farkındalık ve bilinçle hareket etmesi her zaman mümkün olmayabiliyor. Bu noktada da önderlik edecek sivil toplum kuruluşlarına oldukça fazla görev düşüyor. Bölgesel ve sektörel iş dünyası temsil örgütlerinin çatı kuruluşu olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) çatısı altında 26 bölgesel, 3 sektörel olmak üzere 29 federasyon bulunuyor. TÜRKONFED bir yandan KOBİ’lerin gelişimi, dijitalleşmesi, ekonomik

anlamda daha güçlü birer işletme haline dönüşmeleri için faaliyetlerini sürdürürken bünyesinde bulunan federasyonlar da kendi bölgelerinin gelişimi adına yeni projeler geliştirmeye devam ediyor. Bu federasyonlardan ikisi ise Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED) ve Güney Marmara Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GÜNARSİFED). Her iki federasyon da hem üye işletmelerinin hem de bölgesel gelişimin ve kalkınmanın desteklenmesi adına geliştirdikleri projelerle destek almaya hak kazanarak projelerini hayata geçirdiler. Bu iki federasyon hangi proje ile ne tür destek aldı ve hedefleri nelerdi? Gelin birlikte inceleyelim.





GESİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

AYSUN NALBANT:

“YENİ BİR HİKAYE YAZMAYA HAZIRLANIYORUZ”

GESİFED BÖLGE KALKINMASI İÇİN KURUM KAPASİTESİNİ GELİŞTİRİYOR PROJESİNİN GESİFED’İ DAHA GÜÇLÜ BİR NOKTAYA GETİRDİĞİNİ KAYDEDEN GESİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYSUN NALBANT, BÖLGEDE BÜTÜN PAYDAŞLAR VE HALKIN GENELİNİN KATILIMI İLE YENİ BİR “EGE HİKAYESİ” YAZMAYA HAZIRLANDIKLARINI SÖYLÜYOR.

Denizli bölgesinde faaliyet gösteren GESİFED, “Bölge Kalkınması İçin Kurum Kapasitesini Geliştiriyor” projesi ile Güney Ege Kalkınma Ajansı 2018 yılı Teknik Destek programından destek almaya hak kazandı. Projenin içeriği ve amacı ile ilgili bilgi veren GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aysun Nalbant, bir çatı örgütü olarak kurum kapasitesini geliştirme, bölgedeki güç birliği ve ortak akıl kullanarak hedeflerini sürdürülebilir projelere dönüştürme hedefiyle teknik destek programına başvuruda bulunduklarını ve proje başarılı bulununca destek almaya hak kazandıklarını söyledi.

PROJE BAŞLIYOR

Teknik destek almaya hak kazanan projenin başarı ile tamamlandığını ve sonuç raporlarının teslim edildiğini ifade eden Nalbant, süreçlerle ilgili şu bilgiyi verdi: “İlk etapta bölge kalkınmasına yönelik projeler geliştirmeye karar verdiğimizde bunu ortak akıl ile yapabilmek adına bir dış gözden destek almanın doğru olacağını düşündük. Geleceği Paylaş Sivil İnisiyatifi ve VİDEA Bilişim bu süreçte bizimle birlikte oldular. Gönüllü olarak teknik destek projemizi oluşturdular ve yazdılar. Teknik Destek sürecinde hem yönetim kurulumuzun hem de üye derneklerimizin belirlediği üyelerin katılımı ile farklı çalışmalar gerçekleştirdik. Mevcut durumu ve beklentileri ortaya çıkardık. Çalışmalara katılan arkadaşlarımız arasında speed network çalışması gerçekleştirdik. Geleceği Paylaş Sivil İnisiyatifi ile ilk defa bir federasyona sosyal iş modeli oluşturduk. GEKA’nın bölge planını inceledik. Katılımcı üyelerimiz ile birlikte farklı gruplar oluşturarak Aydın-Muğla-Denizli illerini kapsayan sosyal, kültürel ve ekonomik kalkınmayı odak noktasına alan bir proje seçtik.”

ÇIKIŞ NOKTAMIZ: “GÜÇLÜ KURUM, GÜÇLÜ BÖLGE”

“GESİFED Bölge Kalkınması İçin Kurum Kapasitesini Geliştiriyor” projesinin federasyonu daha güçlü bir noktaya getirdiğini kaydeden Nalbant, “Yola çıkma noktamız ise zaten “Güçlü Kurum, Güçlü Bölge”. Bölgemizi tarım, sanayi ve turizm eksenlerinde farklı bir noktaya taşımaya hazırlanıyoruz. Başarıyla tamamlanan teknik destek çalışmamızın ikinci etabındayız. Bölgede bütün paydaşlar ve halkın genelinin katılımı ile yeni bir hikaye yazmaya hazırlanıyoruz. “Ege Hikayesi” bölge kalkınmasına doğrudan etki edecek bir GESİFED projesi. Proje; bölgemizde sosyal-kültürel ve ekonomik kalkınmayı hedefliyor. Kalkınma için; bölge değerlerinin belirlenmesi, geliştirilmesi ve bunların yurtçi ve yurtdışında spesifik rotalar ile tanıtılmasına odaklanıyor.” dedi.

GÜNEY EGE’DE #FAZLASIVAR

Aysun Nalbant, “Ege Hikayesi yolculuğu ile bakış açımızı değiştirecek, üzerinde yaşadığımız topraklarda geçmiş geleceğe taşımaya hazırlanıyoruz. Her alanda gizli kalan, unutulmaya başlayan, bizi biz yapan değerlerimizi arıyoruz. Projenin ilk adımı olarak VİDEA Uygulaması üzerinden geniş kitlelerden fikir toplamak amacıyla “GESİFED Fikir Maratonu”nu ve “Bir de Ege’yi Bilirim Dersin” sosyal medya kampanyamız başladı. Şimdi herkese soruyoruz biz biliyoruz Güney Ege’de #fazlasıvar... Peki #sencebaşkanevar” diyor.



GÜNARSİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI
İSA TAMER ÇELİK:

“PROJELERİMİZDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK HEDEFLİYORUZ”

KOSGEB’TEN ALDIĞI DESTEK İLE HAYATA GEÇİRDİĞİ İHRACAT ODAKLI TEMATİK PROJE İLE BÖLGE İHRACAT KAPASİTESİNİN ARTIRILMASINI HEDEFLEYEN GÜNARSİFED, PROJENİN OLUMLU ÇIKTILARINI DA ALMAYA BAŞLADI. PROJE DAHİLİNDE EĞİTİM ALAN FİRMALAR PROJE ESNASINDA 1 MİLYON 40 BİN DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİKEN, 1 FİRMANIN İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE SAYISI İSE 40’IN ÜZERİNE ÇIKTI.

Kuruluşundan itibaren kurumsal kapasite artışı, üyelere destek aşamasında çeşitli destek mekanizmaları ile ilgilenen GÜNARSİFED, bu amaçla Avrupa’da çeşitli ülkelerden çok ciddi ortaklık ilişkileri sağladı. Fiili olarak gerçekleştirdikleri en önemli proje ise KOSGEB’den destek alarak hayata geçirdikleri ihracat odaklı tematik proje oldu. 24 ay süre ile Balıkesir ve Çanakkale’yi de içine alan TR22 Bölgesinde GÜNARSİFED üyesi işletmeler ile uygulanan proje; seminerler, tanıtımlar, eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ile gerçekleşti. Projenin hedef ve amaçları ile ilgili bilgi veren GÜNARSİFED Yönetim Kurulu Başkanı İsa Tamer Çelik, federasyona üye işletmelerin ve bölge ihracat kapasitesinin artırılmasını hedeflediklerinin altını çizdi. Çelik projeye ilgili diğer hedeflerini de şu şekilde sıraladı: “İşletmelerin yaşamakta olduğu bürokratik konulardan önemli bir kısmı hakkında sürekli bilgilendirme ve çözüm sistemini geliştirerek bürokrasinin işletmeler üzerinde oluşturduğu olumsuz etkinin bir kısmını azaltmayı planlıyoruz. Bunun yanında TR22 Bölgesi’nde kurumlar arası işbirliğinin artırılması ve küresel ekonomide yerini alabilmesi için bölgedeki işletmelere girişimcilik konusunda örnek olmak da bir diğer hedefimiz. Yine, bölge işletmelerinin istenilen seviyeye ulaşamayan işbirliğine katkı sağlamak, bölge işletmelerinin kapasite artışı ile rekabet ve pazar güçlerini artırmak, ihracat kapasite artışına destek olmak gibi hedeflerimiz var.”

FİRMALAR PROJE ESNASINDA 1 MİLYON 40 BİN DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ

KOSGEB destekli projenin duyuru ve tanıtım faaliyetlerinden sonra üye dernekler ile birlikte üye firmaları seçerek uygulamaya başladıklarını kaydeden Çelik, standart proje süreçlerini ve düzenli raporlamayı yerine getirerek projeyi 24 ay uygulayarak sonuçlandırdıklarını belirtti. Proje dahilinde bölgenin firmaları ile gerçekleştirilen ihracat danışmanlığı hedeflerine ulaşıldığını söyleyen Çelik, şunları söyledi: “KOSGEB’e ilettiğimiz raporlarda da kanıtlandığı üzere eğitim alan firmalar proje esnasında 1 milyon 40 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. 1 firmamızın ihracat yaptığı ülke sayısı 40’ın üzerine çıkarken, bir firmamız Özbekistan’a ihracatını artırarak fabrika yatırımı yaptı ve bir firmamızın da satışları içinde yüzde 10 olan ihracat payı yüzde 20’ye çıkardı. Yeni pazar arayışında iş seyahatlerimizde artışlar yaşandı. İşbirliğini artırmak amacıyla yaptığımız GÜNARSİFED Üye Portalı kullanılmaya başlandı ve ticarete aracılık ediyor. Hayata geçirdiğimiz bu proje bölge işletmelerinin gelişimine, bilgi ve tecrübe birikimine önemli katkılar sağladı.”

ALTYAPI PROJE BİTİMİNDE DE KULLANILACAK

GÜNARSİFED’in tüm faaliyetlerinde sürdürülebilirliği ve kurumsallığı hedeflediğini vurgulayan Çelik, “Federasyonumuz proje kapsamında elde ettiği altyapıyı projenin sona ermesinden sonra da geliştirerek kullanmayı devam ettirecek ve hedef işletmelerin durumuna göre hizmet kapasitesini ve yelpazesini geliştirecek. Bu nedenle, proje kapsamında federasyon yönetimi, üye dernek çalışanları ve üyelerin proje süreçlerine aktif olarak katılımı sağlandı. Elde ettiğimiz bütün bu kazanımlar, bölgedeki diğer STK’ların da benzer girişimlerde bulunması için teşvik edici olacaktır” dedi.

“İşimi Yönetebiliyorum” 18 ilde İş Dünyası ile buluşuyor

**Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED),
Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Visa işbirliğinde,
Türkiye’deki 27 bankanın desteğiyle hayata geçirilen “İşimi Yönetebiliyorum”
projesi 3 yılda 18 ilde 3 bin KOBİ’ye ulaşmayı hedefliyor.**

“Boğaziçi Üniversitesi İnovasyon ve Rekabet Odaklı Kalkınma Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi”
tarafından geliştirilen eğitim programında, KOBİ’lerin sürdürülebilir başarı için her zaman ihtiyaç duyacakları
öz disiplinlerini sağlamaları, dijital dünyayı tanıırken buna göre bir strateji geliştirerek rekabet üstünlüğü
kazanmaları ve eğitim verilen alanlarda gerekli donanımı kazanmaları sağlanacak.



**Prof. Dr.
GÖKHAN ÖZERTAN**
Boğaziçi Üniversitesi
İktisat Bölümü Başkanı



**Dr. OĞUZHAN
AYGÖREN**
Boğaziçi Üniversitesi
Uluslararası Ticaret Bölümü



Dr. KADRI ÖZGÜNEŞ
Boğaziçi Üniversitesi
Finans Merkezi (CARF)



**Prof. Dr.
SERHAT YANIK**
İstanbul Üniversitesi
SBF İşletme Bölümü



Dr. ALİ ÇOŞKUN
Boğaziçi Üniversitesi
İşletme Bölümü

Siz de “İşimi Yönetebiliyorum” eğitimlerine katılmak ve Boğaziçi Üniversitesi
Öğretim Üyelerinden ders almak istiyorsanız bizimle irtibata geçebilirsiniz.

www.turkonfed.org



Güçlü bireyler.
Güçlü toplumlar.



FIRATSİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YAHYA ALPER BEKTAŞ:

“TÜKETİME DEĞİL, ÜRETİME DAYALI EKONOMİYE ODAKLANILMALI”

TARIMSAL ENDÜSTRİNİN AĞIRLIK KAZANDIĞI ELAZIĞ, MALATYA, BİNGÖL VE TUNCELİ, TARIM SEKTÖRÜNÜN YANI SIRA TURİZM, MADENCİLİK, MERMER, ENERJİ SEKTÖRLERİNDE DE İHRACATA DAYALI ÜRETİMİN CANLANDIRILMASINI BEKLİYOR. HER ŞEYDEN ÖNCE BÖLGEDE PETROL, DOĞAL GAZ VE DİĞER YER ALTI MADENLERİNE YÖNELİK POTANSİYELİN DAHA FAZLA KULLANILMASININ ŞART OLDUĞUNU SÖYLEYEN FIRATSİFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAHYA ALPER BEKTAŞ, “TÜKETİME DAYALI DEĞİL, ÜRETİME YÖNELİK BİR EKONOMİ ÜZERİNE ÇALIŞMALAR SÜRDÜRMELİYİZ” DİYOR.

Bölgesel kalkınma planlarının oluşturulmasında etkin rol bir rol alarak, rekabet gücünün ve nitelikli iş gücünün kazandırılmasına katkı sağlamak amacı ile 2013 yılında Malatya’da kurulan, TÜRKONFED’in 26 bölgesel federasyonlarından biri olan Fırat Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (FIRATSİFED), bünyesinde bulunan sekiz dernekle birlikte bölgesel ve sektörel politikaların oluşturulmasına katkı sağlıyor. Ekonomik yapısı tarım, sanayi ve ticaret sektörüne dayalı olan Elazığ, Malatya, Bingöl ve Tunceli iş dünyasını temsil eden FIRATSİFED, üretim esası projeler ve katma değeri yüksek ürünlere yönelmenin bölgenin gelişimi ve ekonomik anlamda kalkınmasının temel faktörü olduğu görüşüyle eylemlerini ve söylemlerini sürdürüyor.

BÖLGE İSTİHDAMINDA TARIM ÖNEMLİ ROL OYNUYOR

Bölgede hakim olan iklim koşulları toprak yapısı ve su kaynağı etkisi ile yılda iki ve üç ürün hasadına elverişli durumda olan bölgede temel ekonomik geçim kaynaklarının başında tarım sektörü geliyor. Buna bağlı olarak tarımsal endüstrinin ağırlık kazandığı bölgede tarım sektörünün yanı sıra turizm, madencilik ve mermer, enerji sektörlerinde de faaliyet gösteriliyor. Madencilik ve mermer sektöründe de tarım kadar istihdam sağlandığı bilgisini aktaran FIRATSİFED Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi Yahya Alper Bektaş, “Özellikle Elazığ’da maden ve mermer sektörü istihdama ciddi katkı sağlıyor. Bölgede çıkan kaliteli mermer bölge ihracatında önemli rol oynuyor. Ayrıca Malatya’da üretilen kayısı ciddi gelirler sağlıyor ve kent ihracatının yüzde 80’ini kayısı oluşturuyor” diyor. Bölgede her ne kadar tarım ve tarıma dayalı sektörler ağırlıkta olsa da kentlerin coğrafik konumları değerlendirilerek turizm sektöründe de farklılık yaratılarak yeni bir potansiyel oluşturulabileceğini ifade eden Bektaş, ciddi bir çalışma ve destekle bilişim, bilgisayar yazılım uzmanlığı, tekstil sektörü, mermer, su ürünleri ve enerji sektöründe de kent ekonomisine katkı sağlanacağını vurguladı. Son dönemlerde enerji sektöründeki yatırımlara dikkat çeken Bektaş, bu sektörde yapılacak yatırımların ileride önemli potansiyel oluşturacağını kaydediyor.

BÖLGESEL TEŞVİKLER VERİLMELİ

Bölgenin kalkınması için yapılması gerekenler konusunda da düşüncelerini aktaran Bektaş, “Geleneksel bölgesel kalkınma anlayışına göre; bölgelerarası ekonomik gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi ve bölgesel gelişmenin sağlanabilmesi için, ülkenin veya dünyanın başka yerlerine göre sahip olunan önemli rekabet avantajlarının bazen bölge bazen de il ve ilçe düzeyinde ortaya çıkarılması gerekir. Ekonomik potansiyel harekete geçirilmeli. Potansiyelin harekete geçirilmesi sadece devletin merkezi organlarının sorumluluğunda değil; aynı zamanda yerel yönetimlerin, üniversitelerin, sivil toplumun, girişimcilerin, ihracatçıların ve diğer tüm yerel aktörlerin ortak sorumluluğunda yürütülmesi gereken bir işbirliği çabası olarak başarılmalıdır” diyor. Devlet tarafından ülke düzeyinde sektörel teşviklerin yanı sıra bölgesel teşvikler de verilmesi gerektiğinin altını çizen Bektaş, şunları kaydediyor: “Bu yüzden bölge, il ve ilçeler düzeyinde valilik ve üniversitelerden köy muhtarlarına kadar her kurumun önemli sorumlulukları bulunmaktadır. Bütün bu aktörler bulundukları bölgenin sahip olduğu kaynaklarını değerlendirmeye, yörede yaşayan insanlarımızın gelir düzeyi ve yaşam kalitesini artırmaya, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını azaltmaya yönelik çalışmalar yapmalıdır.”

İHRACATA DAYALI ÜRETİM BAŞARILMALI

Bölge illerinden ihracat yapılmasına rağmen bunun yetersiz olduğunu vur-

gulayan Bektaş, Türkiye'nin güneyde yer alan ülkelere yönelik olarak Türkiye'den gerçekleşen ihracatın taşıma ayağında bölgenin katkısını vurgulayarak, “Ancak bu tam olarak bölgenin üretimi, ihracatı ve istihdamı anlamına gelmiyor. Bu yüzden bölgede ihracata dayalı bir üretimin başarılması gerekiyor. Her şeyden önce bölgede petrol, doğal gaz ve diğer yer altı madenlerine yönelik potansiyelin daha fazla kullanılması şart. Bu konuda son yıllarda bir kıpırdanma görülmesine rağmen, araştırma ve işletme düzeyi oldukça yetersiz düzeyde. Bu konuda elde edilebilecek başarılar enerji ve hammaddelerin daha ucuza elde edilebilmesine ve bölgenin ekonomik olarak daha hızlı bir şekilde gelişmesine -özellikle sanayileşme ve ihracatına- tartışmasız bir şekilde katkı sağlayacaktır” diyor.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK ÜRÜNLER ÜRETMELİYİZ

FIRATSİFED olarak bölge için yeni proje ve hedeflerinden söz eden Alper Bektaş, Federasyon olarak bölgede yeni projeler ile kente katkı sağlamanın temel amaçları olduğunu söylerken, son dönemde ülke olarak yaşanan sıkıntılar ve zorlu süreçler neticesinde bölgenin güçlü hale gelebilmesi için öncelikle halkın güçlü hale gelmesi gerektiğinin altını çiziyor. Bunun içinde halkın ekonomik gelir seviyesinin güçlendirilmesini sağlayacak çalışmalara imza atılması gerektiğini kaydeden Bektaş, “Ülkemizde işsizlik oranı artıyor ve bununla başa çıkacak projeler üretilmeli. Üretime yönelik ülkeler her zaman kazanan olmuştur. Ülke olarak, bölge olarak katma değeri yüksek ürünler üretmeliyiz. Tüketime değil, üretime yönelik bir ekonomi üzerine çalışmalar sürdürmeliyiz” diyor.



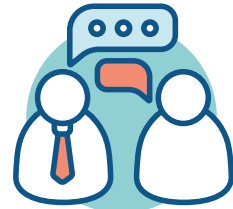
BÖLGE, BUGÜNKÜ DÜZEYİN ÇOK ÜZERİNDE POTANSİYELE SAHİP

Bölgede komşu ülkelerle yürütülebilecek ve bugünkü düzeyinin çok üzerine çıkarılabilecek bir dış ticaret potansiyeli bulunmaktadır. İhracat bakımından, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin Türkiye'nin Ortadoğu'ya ve Asya'ya açılan kapısı olduğu görülmelidir. Bölgede faaliyet yapacak KOBİ'lerin petrol zengini Ortadoğu ülkelerine yakın olması, ihracatta ciddi bir talep desteği olarak düşünülmelidir. Bu potansiyelin ilk etapta değerlendirilmesi gerekmektedir. İhracat artışları öncelikle İran, Irak, Suriye, Lübnan gibi yakın ülkeler için düşünülebileceği gibi, sınırların ötesinde tüm Ortadoğu'ya, Hindistan gibi Asya ülkelerine ve Afrika'nın tüm bölgelerine yönelik olarak da düşünülmelidir.



YÜZDE 80

Malatya'da üretilen kayısı kent ihracatının yüzde 80'ini oluşturuyor.



İSTİHDAM

Tarım sektörünün yanı sıra turizm, madencilik ve mermer, enerji sektörlerinde de faaliyet gösterilen bölgede, madencilik ve mermer sektöründe de tarım kadar istihdam sağlanıyor.





TKYD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

FEYYAZ ÜNAL:

“İYİ YÖNETİM İYİ YATIRIM ÇEKER”

TÜRKİYE’DE KURUMSAL YÖNETİMİN YAYGINLAŞMASI ADINA 12 YILDIZ ÇALIŞAN TKYD’NİN YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞINI YAPAN FEYYAZ ÜNAL “İYİ YÖNETİM, İYİ YATIRIM ÇEKER” DİYEREK KONUNUN FİNANSAL ÖNEMİNE VURGU YAPIYOR. ÜNAL, SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ BU ALANDAKİ ROLÜ İÇİN İSE “KURUMSAL YÖNETİM YAPISI, ADİL, ŞEFFAF, HESAP VEREBİLİR VE SORUMLU BİR YAPI İNŞA EDEBİLMENİN OLMAZSA OLMAZDIR VE ETKİN OLMAYI HEDEFLEYEN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI DA BU ANLAYIŞIN İÇİNDE VAR OLMALIDIR” DİYOR.

Günümüz rekabet ortamında şirketlerin sürdürülebilir olması için kurumsal yönetim olmazsa olmaz. Düzgün ve kurallı bir yönetim yapısı, yatırımcıların şirketlere ve kamuya duyduğu güveni, yatırım girişlerini artırıyor ve itibar sağlıyor. Tüm bunlar beraberinde rekabet gücünün artmasını getiriyor. Kurumsal yönetim, finansal açıdan sağlanan başarının sürekliliğini sağlaması açısından da bir teminat anlamına geliyor. Finansal sonuçlarda başarının sürekliliği ise belirsizliklere karşı esneklik ve çeviklik, krizleri kolay atlatabilme becerisi kazandırarak işletme ve kurumların elini güçlendiriyor. Özetle “iyi yönetim” ve iyi yönetimin sonucu olan “iyi itibar”, şirketler ve kurumlar için finansal anlamda başarıyı çeken bir mıknaştır işlevi görüyor. Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) de kurumsal yönetim konusunun ülkede tanınması, gelişmesi ve en iyi uygulamalarıyla hayata geçirilmesi amacıyla 2003 yılından beri faaliyetlerini sürdürüyor. Kurumsal yönetim anlayışının finansal ve sürdürülebilirlik anlamında önemini konuştuğumuz TKYD Yönetim Kurulu Başkanı Feyyaz Ünal, “Özellikle içinden geçtiğimiz döneme benzer bir biçimde, dünyada ya da ülkelerde belirsizliklerin arttığı, içinde yüzülen suyun çok da berrak olmadığı, tahminlerin çok da tutturulmadığı zamanlarda kurumsal yönetimin ve itibarın önemi daha da kritik hale geliyor” diyor.

DAHA FAZLA KÂR VE YATIRIM

Kurumsal yönetim anlayışını benimsemek firmaların kârlılık ve cirolarına nasıl etki ediyor?

Dünyada ya da ülkelerde belirsizliklerin arttığı dönemlerde, tüm taraflar, şirket ve kurumların çoklu belirsizlikleri iyi yönetebilmesini, hızlı karar alabilmesini, öngörülü davranabilmesini, dünyada olan biteni ve değişimleri iyi izlemesini, bu olan bitene hızla adapte olabilmesini hatta krizlerden kendisine yepyeni fırsatlar yaratarak çıkmasını istiyor. Bunun yolu ise iyi yönetimden geçiyor. Kurumsal yönetimi benimsemiş kurallı bir yönetim anlayışı elbette şirketlerin finansal kârlılıklarına da olumlu yansıyor. Söz konusu şirketler

bu sayede daha kolay yatırımcı bulabiliyor, finansal piyasalarda kredibilitesi yükseliyor, nitelikli insan kaynağını daha kolay çekebiliyor, pazar payı yükseliyor, rakiplerle aynı kalitede ürettiği ürün ya da hizmeti daha yüksekte fiyatlandırılabilir bu daha fazla kâr ve yatırım anlamına geliyor. Ayrıca tedarikçiler tarafından sağlanan hizmet veya ürün arzında, rakiplerine göre pazarlık gücü artıyor, kısıtlı hammadde veya yarı mamul tedarik sürecinde, rakip işletmelere göre öncelik sahibi olabiliyor, pazarda trend belirleyebiliyor, hisse senetlerinin değeri yükseliyor, en önemlisi ise gelecekte de var olma şansı oldukça artıyor.

İşe bir de yatırımcılar tarafından bakarsak kurumsal yönetim ne ifade ediyor?

İyi yönetim, iyi yatırım çeker. Düzgün işleyen bir kurumsal yönetim yapısı, tüm dünyada yatırımcıların şirkete duyduğu güveni, yatırım girişlerini artırıyor. Yatırımcıların, doğru model ile yönetildiğine güvenmediği şirketlerden uzak durduğunu giderek daha fazla görüyoruz. Aynı zamanda yatırımcıların, sürdürülebilirliği merkeze alan, çevre ve sosyal sorumluluğa duyarlı, cinsiyet eşitliğini benimseyen şirketlere yatırıma yönelmesi, dünyada kurumsal yönetim ilkelerinin giderek daha çok benimsenmesini de tetikliyor. Bu noktada, hisselerin belli bir şahıs ya da aileye ait olduğu şirketlerin ekonomide çoğunluğu oluşturduğu ülkemizde, onları geleceğe taşıyacak kurumsal yönetim anlayışının geliştirilmesi adına hızla harekete geçilmesi ve bu işletmelerin de yatırımcı çekecek birer işletme yapılarına dönüşebilmelerini, yarın için kritik buluyoruz.

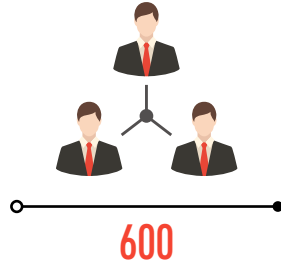


İYİ NİYET BEYANI İMZALANDI

Yatırımcılar nezdinde kurumsal yönetimin önemini vurgulamak için çalışmalar yürüten TKYD son olarak Türkiye Yatırımcı Yöneticileri Derneği ile 13 Haziran 2019 tarihinde Borsa İstanbul'da gong töreni ile bir iyi niyet beyanına imza attı.



Bugün artık 'güçlü ve yetkili yönetim kurulu' devri yaşanıyor. Dolayısıyla, 'şirket de karar da benim' anlayışı hızla tarih olurken, yönetim kurullarının ve kurumsal yönetimin önemi artıyor.



Bünyesinde 55 Kurumsal Firma Bulunan TKYD'nin Yaklaşık Bireysel Üye Sayısı.



Kurumsal Yönetime İlişkin Farkındalığı Artırmak Adına Düzenlenen "Kurumsal Yönetim Zirvesi"nin İlkinden Bugüne Kadar Geçen Süre.



TKYD'nin Borsa İstanbul'da Gong Töreni ile İyi Niyet Beyanına İmza Attığı Tarih.

Marka oluşturmak, marka değerini artırmak, iyi bir işveren markası olmak gibi kavramların kurumsal yönetim anlayışı ile bağlantısı nedir?

Bağlantısı şu: Tüm bu kavramların aslında, kurumsal yönetimi esas almış bir şirket inşa etmek üzere çıktığınız uzun yolculuğun kazanımları olması. Şirketler yeter ki bu kazanımları elde edebilmek için tüm faaliyetlerini stratejik olarak planlasınlar, kurumun etik kodlarını, kimliğini ve kurumsal itibarını sağlayacak tüm değerleri, üst yönetimden başlamak şartıyla tüm çalışanlara sahiplendirebilsinler, yani hedefleri ortaklaştırabilsinler. Marka değerlerini artırmak için de değer yaratma odağı alınmalı çevreye, doğaya, topluma karşı sorumluluklar yerine getirilmeli.

"ŞİRKETLER DE KARAR DA BENİM" ANLAYIŞI TARİH OLUYOR

Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık yüzde 95'i aile şirketi. Aile şirketleri bu anlamda neler yapmalı ya da nelere dikkat etmelidir?

18. yüzyılın iş dünyasında çalışan, hissedar, yönetim kurulu genelde aynı kişiden oluşuyordu. Zamanla ortaklar çoğaldı, halka açık şirketler oluşmaya başladı. Yönetim kurulunun önemi arttı, güç oraya kaymaya başladı. 80'li ve 90'lı yıllarda ise dünyada 'fazla güçlü CEO' dönemi yaşandı. Bu kişiler, yönetim kurulunu yönetir hale gelmeye başladı ve şirket yönetiminin çıkarları, şirketin çıkarları ile çelişir hale geldi. Birçok suiistimal vakasının yaşandığı bu dönemin sonrasında, kurumsal yönetim ile birlikte yönetim kurulları tekrar güçlendi. Bugün ise artık 'güçlü ve yetkili yönetim kurulu' devri yaşanıyor. Dolayısıyla, 'şirket de karar da benim' anlayışı hızla tarih olurken, yönetim kurullarının ve kurumsal yönetimin önemi arttı. Bu nedenle öncelikle, aile şirketlerinde de yönelimin bu yöne doğru olması gerektiğinin altını çizelim. Ülkemizde kurumsal yönetim açısından şirketlerde bazı temel eksiklikler var. En önemli eksiklerden biri tüm karar mekanizmasının şirket sahibinde toplanması ve kuralların, işleyişin genel bir uzlaşma ile hazırlanmaması.



TEK BİR REÇETE YOK

Kurumsal yönetim için istişare, istişare için de önce yönetim kurulunun oluşması ve toplanması gerektiğini vurgulayan Feyyaz Ünal, şunları söylüyor: "Bu adım sonrasında yönetim kurulunda farklı seslerin yanı sıra çeşitliliğin olması da önemli. Risklerin önüne geçmek için, uzun dönemli stratejiler oluşturulması, yazılı olarak alınan kararların uygulanması, gelecek kuşakların yönetime hazırlanması, yeterli iç denetim ve iç kontrol mekanizmalarının oluşturulması da gerekiyor. Elbette unutulmamalı ki bu konuda tek bir reçete yok. Her şirket kendi içindeki dinamiklere göre şekillenebilir, gereken mekanizmaları gerektiği zaman ve doğru kurgulayabilirse süreç doğru işler. Elbette kurumsal yönetimin ilkeleri mutlaka esas alınmalı ancak tek bir reçete yok."

Türkiye, kurumsallaşma ve kurumsal yönetimden ne anlıyor?

Türkiye'de kurumsallaşma ile kurumsal yönetim arasındaki fark çok da bilinmiyor, bunu söyleyebilirim. Kurumsallaşma, bir işletmenin, faaliyetlerini, kişilerin varlığına bağımlı olmadan sürdürebilmesini ve geliştirebilmesini sağlayan bir yapı oluşturmak anlamına gelir. Kurumsal yönetim ise yönetim kurulu, şirket üst düzey yönetimi ve pay sahipleri arasındaki ilişkileri düzenleyen sistemdir. Türkiye'de, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hazırlanan bir metodoloji ile "Kurumsal Yönetim Derecelendirme" notu alan kuruluşların oluşturduğu 'BIST Kurumsal Yönetim Endeksi' var. Hesaplanmaya başladığı 2007 yılından bugüne bu endeks, mensubu olan kuruluşların itibarlarına çok olumlu katkılar yapıyor. Bunun dışında, halka açık olmayan bazı şirket ve sivil toplum kuruluşları da kurumsal yönetim derecelendirmesi yaptırıyor ki bu da çok sevindirici bir gelişme. Derneğimizin Sivil Toplum Kuruluşları Çalışma Grubu'nun bir projesi olarak STK'larda Kurumsal Yönetim Derecelendirme Raporu çalışmasını



TKYD'nin Mart ayında gerçekleştirilen 9'uncu Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda başkanlığa seçilen Feyyaz Ünal, yeni yönetim kurulu ile birlikte.

üç yıldır yürütüyoruz ve STK'lara bu anlamda yol gösterici olmaya çalışıyoruz.

TKYD'nin kuruluşu olan 2003 yılından bu yana Türkiye kurumsal yönetim anlayışında ne kadar yol kat etti? Sizin bu yolculukta katkılarınız neler oldu?

Dernek olarak kurumsal yönetime ilişkin farkındalığı artırmak, dünyada kurumsal yönetime de etki eden değişim ve gelişim alanlarına paralel belirlediğimiz temalarla alakalı olarak iyi uygulamalara imza atmış ya da bu alandaki trendleri dinleyebileceğimiz konusunda uzman isimleri ağırlayarak şirketlere yol gösterebilmek amacıyla, 12 yıldır "Kurumsal Yönetim Zirvesi" düzenliyoruz. Derneğimiz, çalışma grupları, yayınları, gündem toplantıları, Anadolu seminerleri, panel ve çalıştayları ile şirketlere görüş alışverişi yapabilecekleri platformlar oluşturuyor. Uluslararası mevzuatlara uyumdan raporlamaya, yönetim kurullarının etkin çalışmasından finansmana erişime kadar şirketleri ilgilendiren konular, çalışma gruplarımızın gündeminde.

STK'LAR DA BU ANLAYIŞ İÇİNDE VAR OLMALI

Bir sivil toplum kuruluşu olarak kurumsal yönetimin sivil toplum örgütleri için neden önemli olduğundan söz eder misiniz?

Kurumsal yönetim yapısı, adil, şeffaf, hesap verebilir ve sorumlu bir yapı inşa edebilmenin olmazsa olmazıdır ve etkin olmayı hedefleyen sivil toplum kuruluşları da bu anlayışın içinde var olmalıdır. Türkiye'deki sivil toplum

kuruluşlarının kurumsal yönetim anlayışına kavuşmaları, kurumsal organizasyon ve değer üretme konularında sürdürülebilir yol izleyebilmelerine, profesyonellerinin yönetim algısını artırmaya da katkı sağlar. İyi yönetim kodlarına sahip olmaları, şirketler ve diğer kuruluşlarla sürekli dirsek temasında çalışmaları sayesinde, şirketler ve toplumda ülke için de olumlu etkiler yaratır. İtibar, üyelerine en iyi hizmeti sağlamayı amaçlayan sivil toplum kuruluşları için de kuşkusuz vazgeçilmez bir unsur ve kurumsal yönetim, sürdürülebilirliğin de itibarın da teminatıdır.

TKYD'nin gündeminizde yeni proje ve işbirlikleri var mı?

Yeni dönem için etki alanımızı genişleteceğimiz bir yol izlemeyi planlıyoruz. Bu kapsamda dernek olarak, bireyler, sivil toplum kuruluşları, spor kulüpleri, kamu ve aile şirketleri olmak üzere, dokunmak istediğimiz, kurumsal yönetimin mutlaka yaygınlaşmasını istediğimiz her kesimle daha yakın ilişkiler geliştirmek, bu kesimlerle daha çok bir araya gelmek ve Türkiye'nin hemen her köşesinde kurumsal yönetim konuşulmasını sağlamak istiyoruz. Bu kapsamda önümüzdeki süreçte yeni işbirlikleri yapmak üzere harekete geçtik. Bildiğiniz gibi derneğimiz ICGN üyesi ve Global Compact imzacısı. ERTA ve Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Platformu kurucu üyelerindeniz. Başta TÜRKONFED olmak üzere önemli kurum ve kuruluşlarla görüşmelerimiz devam ediyor.

BAŞARILI OLAN KONUŞULUR!



RED & GREY!

RED & GREY?



SİZİ DE
HİZMETLERİMİZLE
KONUŞTURALIM,
MARKANIZ
KAZANSIN!

ATL & BTL
Web sitesi
Sosyal Medya
UI & UX Tasarımı

İş Yazılımları
Konsept Tasarım
Mobil Uygulama
2D & 3D Animasyon



www.redandgreymedia.com



ÇASIAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

SEMİH BAŞARAN:

“HEDEFİMİZ, ÇANAKKALE MARKALARINI BÖLGEYE VE ÜLKE GENELİNE YAYMAK”

VERİMLİ TOPRAKLARI İLE TARIMIN BÖLGE EKONOMİSİNDE İLK SIRADA YER ALDIĞI ÇANAKKALE'DE HEM KENTİN TİCARETİNİ GELİŞTİRMEK HEM DE DÜNYA ÇAPINDA TANITIMINI YAPMAK AMACIYLA YOĞUN MESAI HARCAYAN STK'LARDAN BİRİ OLAN ÇASIAD, BÖLGEDEKİ RES, TURİZM VE TARIMA DAYALI SANAYİNİN POTANSİYELİNİ ORTAYA ÇIKARMAK ADINA ÇALIŞIYOR.

Geniş ve verimli toprakları ile tarıma dayalı sanayinin geliştiği Çanakkale, tarihi, çevresel ve kültürel unsurlarını koruyarak eko-turizm gibi alternatif birçok turizm potansiyelini de sınırları içinde barındırıyor. Çanakkale'nin mevcut potansiyelini açığa çıkarmak adına yoğun mesai harcayan kurumlardan biri ise Çanakkale Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ÇASIAD). 25 yılı aşan tecrübesi ile her dönemde önemli projeler gerçekleştiren Çanakkale'nin önde gelen STK'larından biri olan ÇASIAD, ağırlıklı olarak sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, otomotiv, inşaat, gıda, enerji ve mobilya sektörlerinde faaliyet gösteren üyeleri ile birlikte bölge ekonomisinin yüzde 80'ini temsil ediyor. ÇASIAD Yönetim Kurulu Başkanı Semih Başaran, kentin gelişimi adına bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da nitelikli çalışan, katma değerli ürün ve hizmet geliştiren, dijitalleşme ve teknolojiyi önemseyen bir yaklaşımla çalışmalar sürdüreceklarını vurguluyor.

BÖLGE, TARIMA DAYALI SANAYİ YATIRIMLARI İÇİN ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR

Çanakkale ekonomisi için öne çıkan sektörler neler? Çanakkale'nin kent ekonomisi dışında bölge ekonomisi için önemi nedir?

Çanakkale'de Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Sanayi Sicil Bilgi Sistemi'ne kayıtlı 760 işletme bulunuyor. Bu işletmelerin sektörel dağılımının ağırlıklı olarak gıda, mobilya, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri, metalik olmayan ürünler ve fabrikasyon metal ürünleri olduğu görülüyor. Sanayi işletmelerinin yüzde 70'i mikro ölçekli, yüzde 24'ü küçük ölçekli, yüzde 4'ü orta ölçekli ve yüzde 2'si büyük ölçekli işletmelerden oluşuyor. İşletmelerdeki toplam istihdam sayısı ise 17 bin 529 kişi. Söz konusu işletmeler Biga, Çan ve merkez ilçelerinde yoğunlaşıyor. Ekonomisi tarıma dayalı olan ve son yıllarda tarıma dayalı sanayi kollarının da gelişim gösterdiği Çanakkale'de, gayri safi hasılası içerisinde en önemli payı yüzde 24,7 ile tarım, yüzde 23,5 ile sanayi, yüzde 17 ile ticaret oluşturuyor. İstihdam edilen nüfusun ise yüzde 56'sı tarım, yüzde 9'u sanayi, yüzde 4'ü inşaat ve yüzde 31'i hizmetler sektöründe çalışıyor. Tarıma dayalı sanayinin ihtiyaç duyduğu birçok tarımsal ürün Çanakkale'nin geniş ve verimli topraklarında yetiştiriliyor ve bölgemiz tarıma dayalı sanayi yatırımları için önemli fırsatlar sunuyor. Meyve ve sebze üretimi için kullanılan tarım alanlarının toplam tarım alanları içinde aldığı pay Türkiye ortalamasının üzerinde. Çanakkale'de 202.676 dekar alanda 869 bin 120 ton sebze üretimi gerçekleştiriliyor. İlimiz aynı zamanda 39 bin 874 ton keçi sütü üretimi ile bu alanda Türkiye'deki

ilk on il arasında yer aldı. Çanakkale ile özdeşleşmiş bir ürün olan Ezine peyniri ise Çanakkale'nin coğrafi işaretli ürünleri arasında yer alıyor. Çanakkale ve Biga'da olmak üzere 2 adet OSB bulunuyor. Bununla beraber Ezine'de kurulması planlanan gıda ihtisas organize sanayi bölgesi, tüzel kişiliğini kazandı ve altyapı çalışmalarına yönelik süreç devam ediyor. Ayrıca ilimiz genelinde yer alan 7 adet küçük sanayi sitesinde toplam 997 işyeri faaliyetine devam ediyor. Bunun yanında Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi kapsamında TR22 Bölgesi'nin turizm koridoru, kültür turizmi destinasyonu ve gelişim bölgesi, termal ve turizm merkezi olarak tanımlanan Çanakkale, tarihi ve kültürel değerler bakımından zengin bir mirasa sahip.

YENİLENEBİLİR ENERJİDE POTANSİYEL VAR

Bölgenin gelişime açık, yatırım bekleyen sektörleri neler?

Çanakkale, Türkiye'nin ortalama rüzgar hızı, güç yoğunluğu ve kapasite faktörü en yüksek olan illeri arasında yer alıyor. Çanakkale'nin doğusunda kalan alanlar dışında büyük bölümünde, ekonomik RES (Rüzgar Enerjisi Santrali) yatırımı için gerekli görülen 7 m/s ya da üzerinde rüzgar hızları ve yüzde 35 ya da üzerinde kapasite faktörü egemen durumda. Çanakkale'nin batısında da Gelibolu Yarımadası, Bozcaada ve Gökçeada'da 8-8,5 m/s ve üzeri rüzgar hızlarına sahip yüksek kapasitede rüzgar enerjisi potansiyeli bulunuyor. Çanakkale daha önce de söz ettiğimiz gibi tarihi ve kültürel değerler bakımından zengin bir mirasa sahip. Tarihi, kültürel ve özellikle manevi değerleri ile Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı, Troya Antik Kenti başta olmak üzere birçok arkeolojik değer ve kültürel varlık, Aristoteles'in felsefe okulu ile Assos, sahip olduğu üzüm bağları sayesinde kimliğinin önemli unsurlarından biri olan bağcılık ile ön plana çıkan Bozcaada, bozulmamış doğası ve organik ürünlerle harmanlanmış Gökçeada, sahip olduğu flora faunası ve biyolojik çeşitlilik ile Kaz Dağları, içinde barındırdığı zengin canlı türleri nedeniyle doğal bir akvaryum olarak nitelendirilebilecek Saros Körfezi ile Çanakkale turizm açısından önemli bir potansiyele sahip. Troya Antik Kenti, 1998 yılında UNESCO Dünya Miras Listesi'ne alınmıştı. Böyle bakıldığında yatırımcılar

RAKAMLARLA ÇASIAD

137

ÇASIAD Çatısı
Altında Bulunan
Üye Sayısı.

YÜZDE
80

Dernek Üyelerinin
Bölge Ekonomisini
Temsil Oranı.

760

Çanakkale'de Bilim Sanayi
ve Teknoloji Bakanlığı'nın
Sanayi Sicil Bilgi Sistemi'ne
Kayıtlı İşletme Sayısı.

YÜZDE
24,7

Ekonomisi tarıma dayalı
olan Çanakkale'de, gayri
safı hasılası içerisinde en
önemli payı yüzde 24,7 ile
tarım oluşturuyor.



→ ÇASIAD Yönetim Kurulu.

açısından turizm, tarım/tarıma dayalı sanayi ve yenilenebilir enerji alanlarındaki sektörler uzun vadede önü açık potansiyeli yüksek olarak sektörler olarak sıralanabilir.

TURİZM EKONOMİK FAYDAYA DÖNÜŞMELİ

ÇASIAD olarak bölgenin kalkınması adına nasıl bir rol üstleniyorsunuz?

Dernek olarak istihdam sağlamaya yönelik eğitim ve danışmanlık desteği sunuyoruz aynı zamanda mevcut turizm potansiyelinin farkındalığı ile bunun ekonomik bir faydaya dönüşmesini sağlamak adına çalışıyoruz. İlimiz genelinde tüm ilçelerden derneğimize üye kazandırarak bölgemize daha çok hâkim oluyoruz ve daha fazla kişiye ulaşmayı hedefliyoruz. Bölgemizin ekonomi ve kültürel gündemini ilgilendiren konularda kamuoyunun ve iş dünyasının tarafsız bilgilendirilmesi için de çalışmalarımızı tüm hızıyla devam ettiriyoruz. Bunların yanında sanayimizi rekabet gücü ve katma değeri yüksek, yenilikçi ürünler üretebilen, ileri teknoloji ağırlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak amacı ile ilimizde oluşturulan kamu-üniversite-sanayi (KÜSİ) çalışma grubunda yer alarak ortaklaşa çalışmalar yürütüyoruz. Derneğimizin hedeflerinden birisi de Çanakkale markalarını bölgeye ve ülke geneline yaymak. Ege kültürünün getirdiği damak zevkiyle, dünyanın en büyük kültür mirasına sahip olan kentimizin hem ticaretini geliştirmek ve hem de dünya çapında tanıtımını yapmak amacıyla ÇASIAD EXPOTROIA fuarlarını düzenledik. ÇASIAD olarak şehrimizin sorunlarına çözüm üretmek ve ekonomik gelişimine katkı sağlamak adına misyonumuz dâhilinde, nitelikli çalışan, katma değerli ürün ve hizmet geliştiren, dijitalleşme ve teknolojiyi önemseyen bir yaklaşımla çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

ORTA GELİR TUZAĞINDA BİR İHRACAT ŞEHİRİ:

MERSİN

TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ LİMAN, TARIM VE SANAYİ KENTLERİNDEN BİRİ OLAN MERSİN, SAHİP OLDUĞUNDAN ÇOK DAHA FAZLASINI BARINDIRSA DA BU POTANSİYELİ KÂRA DÖNÜŞTÜRME KONUSUNDA İSTEDİĞİ VERİMİ ALAMIYOR. DÜŞÜK VE ORTA-DÜŞÜK TEKNOLOJİLİ BİR ÜRETİM SİSTEMİNE SAHİP KENTİN, İÇİNE DÜŞTÜĞÜ ORTA GELİR TUZAĞINDAN KURTULUŞUNUN YOLU İSE YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRETİM VE AR-GE'DE YATIYOR.





Türkiye ekonomisinin önemli aktörlerinden biri olan Mersin, 1,8 milyonluk dinamik nüfusu, bereketli toprağı, ılıman iklimi, dış ticarete açılan kapısı ve Türkiye'nin en büyük ikinci serbest sanayi bölgesi ile ekonomik değerini gösteriyor. Fakat ortada bir sorun var: Mersin ekonomisi hak ettiği büyümeyi bir türlü yakalayamıyor. Kent, üretiyor, ihraç ediyor fakat kârını artıramıyor. Bunun altında yatan başlıca sebep ise kentin düşük ve orta-düşük teknoloji bir üretim sistemine sahip olması. Kentin içine düştüğü orta gelir tuzağından kurtulabilmesi ve taşıdığı potansiyeli daha etkili kullanabilmesi için Ar-Ge'ye daha çok önem vermesi ve yüksek teknoloji ürünlerle yönelmesi gerekiyor.

İMALAT SANAYİİNİN İTİCİ GÜCÜ GIDA ÜRÜNLERİ

36 milyar 419 milyon TL'lik GSYH değeri ile Türkiye sıralamasında 9'uncu sırada yer alan Mersin'de 38 binin üzerinde kayıtlı işyeri ve 1339 ihracatçı firma yer alıyor. Kentin gelirlerinin yüzde 40'ı sanayi, yüzde 30'u tarım ve yüzde 10'u ticaretten elde ediliyor. İmalat sanayisinde ise 1556 işyerinde üretim sürüyor. Bu işletmelerin yüzde 51'i mikro, yüzde 36'sı küçük, yüzde 11'i orta ölçekli KOBİ iken yüzde 2'si büyük ölçekli işletmelerden oluşuyor. Mersin'de yer alan sanayi işletmelerinin yüzde 90,5'ini oluşturan imalat sanayii alt sektöründe, işletmelerin yüzde 32'si gıda ürünleri imalatında faaliyet gösterirken bu faaliyet alanını sırasıyla makine ve ekipman imalatı, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı, diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı, fabrikasyon metal ürünleri imalatı takip ediyor. Buradan da anlaşıldığı üzere tarımsal üretim, imalat ve ihracat, kent ekonomisindeki en önemli itici güç olarak göze çarpıyor.

TOPLAM TARIMSAL ÜRETİMİN KATKISI 8,5 MİLYAR TL

Mersin ili, arazi yapısı tarımsal çeşitlilik sunan, özellikle meyve üretiminde ülke ekonomisine önemli katkısı olan kentlerden biri. Elverişli toprak yapısı, bitkisel üretimde sulu tarımın yaygınlığı, ılıman iklimi ve gelişmiş alt yapısı ile yüksek katma değerli ürünler yetiştiriliyor. Mersin ekonomisine bitkisel üretimin katkısı 6,5 milyar

Kız Kalesi



TL, hayvansal üretimin katkısı ise 2 milyar TL. Türkiye meyve üretiminin yüzde 11,8'ini karşılayan Mersin söz konusu payla birinci sırada yer alıyor. Türkiye'nin toplam muz üretiminin yüzde 72'si, toplam çilek üretiminin yüzde 40'ı, toplam limon üretiminin yüzde 70'i Mersin'de gerçekleştiriliyor. Kent, 2017 yılında 417 milyon doların üzerinde bir yaş meyve sebze ihracatına imza attı. Bu haliyle Mersin, tüm ülkenin yaş meyve sebze ihracatının beşte birinden fazlasını tek başına karşılamış oldu. Türkiye'den ihracat edilen bakliyatın da çok büyük bir bölümü Mersin'den ihracat ediliyor. Bunun nedeni ise Mersin'deki işletmelerin Anadolu'da yetişen mercimeği, fasulyeyi, nohut ve diğer bakliyat çeşitlerini toplayarak ihracata hazır hale getirmek için işlemesi ve Mersin Limanı'ndan ihracat etmesi.

İHRACATTA TOPARLANMA SİNYALLERİ

Mersin'de hem ihracat hem de ithalat hacminde 2015 ve 2016 yıllarında gözlenen azalış, 2017'de yerini ihracatta yüzde 15'lik; ithalatta ise yüzde 13'lük artışa bıraktı. Mersin, dış ticaret fazlası veren şehirlerden biri olsa da, 2017 yılında ihracatın durağan olması, ithalatın ise hızlı artması, dış ticaret

fazlasını yüzde 43 daraltarak son beş yıllık dönemin en düşük seviyesine geriletmiş durumda. İhracatta önemli ağırlığa sahip olan "gıda ürünleri ve içecek" ile "tarım ve hayvancılık" alt sektörlerinde gerileme, ihracat artışını yavaşlatan başlıca etken olarak karşımıza çıkıyor. 2017 yılında Mersin ili imalat sanayi ürünleri ihracatı geçen yıla göre yüzde 4'lük genişlemeyle yaklaşık 801 milyon dolar seviyesine ulaşmış durumda. Kentten ihraç edilen imalat sanayii ürünlerinin ise yaklaşık yüzde 75'nin düşük ve orta teknoloji ürünler olması dikkat çekiyor. Yüksek teknoloji ürünlerin ihracattaki payı ise yüzde 2,2'de kalıyor. Bu, kent ekonomisindeki belki de en büyük dezavantajlardan biri. Kentten gerçekleştirilen ihracatın yüzde 42'sini oluşturan ilk dört ülkeye bakıldığında ise ilk sırada yer alan Irak'ın önemli paya sahip olduğu görülüyor. Irak'ı, Rusya Federasyonu, Suriye ve Almanya takip ediyor.

MERSİN SERBEST BÖLGESİ'NİN TİCARET HACMI 2,9 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

2017'nin ikinci yarısındaki güçlü büyümenin de etkisiyle ticaret hacmini yüzde 3 artırarak 2,9 milyar dolarlık ticarete imza atan Mersin Serbest Bölgesi, çelik boru, medikal, değişik gıda

ürünleri ve hazır giyim üretimleri dahil olmak üzere yapılan ürünlerin tamamını ihraç ederek önemli bir başarıya imza attı. 2017 yılında bölgedeki ticaret hacmindeki artışa "işlenmiş petrol ürünleri", "diğer sanayi mamulleri", "gıda sanayi ürünleri", "baklagiller" alt sektörlerinin katkısı yüksek oldu. Bölgenin kuruluşundan bugüne kadar geçen sürede ticaret hacmi ise toplamı 59 milyar doları aşmış durumda. 145'i yabancı, toplam 473 ruhsatlı firmanın bulunduğu bölgenin bundan sonraki hedefi ise üretimi ve ihracatı daha da artırmak. Bu kapsamda serbest bölgenin doğusunda bulunan 334 dönümlük alanın da serbest bölge sınırları içerisine alınması planlanıyor. Bunun gerçekleştirdiği takdirde mevcut ticaret hacmine ilave olarak 1 milyar dolarlık bir hacmin daha yaratılması planlanıyor. Bu, aynı zamanda 2 bin kişilik ilave bir istihdam anlamına da geliyor. 2017 yılında Mersin Serbest Bölgesi'ndeki istihdam 8 bin kişinin üzerine çıkmıştı. Dolaylı istihdamla bu rakamın 9 binlere kadar ulaştığı belirtiliyor.

MERSİN LİMANI'NDA RAKAMLAR YUKARI YÖNLÜ

Bölgenin ve Türkiye'nin en önemli ihracat kapılarından biri olan Mersin Limanı, kentin ekonomisinde ve büyümesinde de büyük bir öneme sahip. Mersin Liman Başkanlığı bazında elleçlenen yük trafiğinde önceki üç yıldır gözlenen yatay seyir, 2017'de yerini yüzde 7'lik artışa bırakarak 33,9 milyon tona yükseldi. Liman Başkanlığı, elleçlenen yük miktarı ile Türkiye genelinde 6. sıradaki yerini 2017'de de korumuş oldu. Mersin'de elleçlenen konteyner miktarında önceki iki yıldır gözlenen azalış, hem yükleme hem de boşaltma yüklerinin etkisiyle 2017'de yerini yüzde 10'luk artışa bırakarak 1 milyon 553 bin 841 TEU'ya yükseldi. Liman, elleçlenen konteyner miktarına göre Türkiye'deki konteyner limanları içerisinde 2. sıradaki yerini korumaya devam ediyor. Mersin liman tesislerine operasyon için uğrayan gemi sayısında önceki

yıllarda gözlenen azalış trendi, 2017’de yerini yüzde 5’lik artışa bırakarak 4 bin 349’a yükselmiştir. Kent, Türkiye genelinde limanlara uğrayan gemi sayısına göre 4. Sıradaki yerini korudu. Taşıma hatlarına göre Ro-Ro istatistikleri incelendiğinde; uğrayan gemi sayısı ile hatlarda taşınan yolcu sayısında geçen yılki azalış, 2017’de yerini artışa bıraktı; Ro-Ro gemisi ile taşınan toplam araç sayısındaki artış ise hızını yükselterek devam etti.

MERSİN, LOJİSTİKTE LİDERLİĞE OYNUYOR

İstanbul’dan sonra Türkiye’nin 2’nci büyük araç filosuna sahip kenti Mersin, lojistikte de liderliğe oynamak istiyor. Kent, coğrafi konumu, ekonomik, sosyal ve kültürel kapasitesi ve geniş hinterlandının yanı sıra diğer bölgeler ve yurtdışına olan çoklu bağlantı kolaylığının sağladığı avantajlarla sadece Türkiye’nin değil, aynı zamanda Ortadoğu ve Doğu Akdeniz’in en önemli lojistik merkezlerinden biri konumunda. Mersin’in Türkiye ve Akdeniz’in lojistik üssü olmasının nedenleri arasında sahip olduğu potansiyel ve her geçen dönem artan yatırımlar gibi etkenler başı çekiyor. Türkiye genelinde C2 yetki belgesine sahip olan firmaların önemli bir kısmı Mersin’de bulunuyor. Ayrıca, Türkiye’nin en önemli limanlarından birine sahip olması, serbest bölgesi, geniş demiryolu ulaşımı, güçlü tır filosu, 69 kilometre mesafede bulunan Adana Havalimanı gibi özellikler de Mersin’in lojistik önemini arttıran etkenler olarak dikkati çekiyor. Tarsus’ta inşası devam eden ve ilk etabı biten Yenice Lojistik Merkezi’nin de tamamlanmasıyla kentin lojistik konusundaki iddiası bir adım ileri taşınmış olacak.

Mersin Serbest Bölge

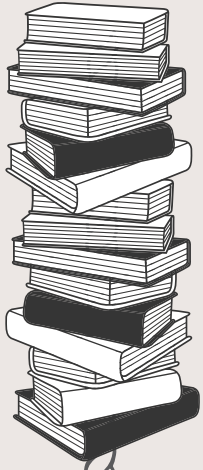


TURİZMDE DAHA ÇOK PAY İÇİN PROJELERİN HAYATA GEÇİRİLMESİ GEREKİYOR

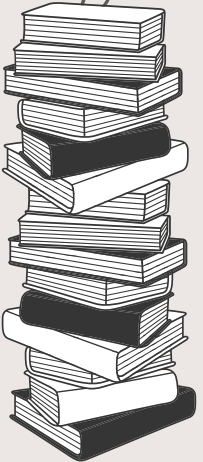
Doğu Akdeniz Havzası’nın önemli bir bölümünü kapsayan Mersin, 330 km’lik sahil şeridiyle, Türkiye’nin en uzun sahil şeritlerinden birine sahip. Tarsus’tan Anamur’a kadar, antik kentleri, tarihi ve doğal değerleri, ören yerleri ile kenti, önemli bir turizm potansiyelini de bünyesinde barındırıyor. Mersin’de faaliyet gösteren turizm işletme belgeli tesis sayısı 2017 yılında 58’e, tesislerin oda ve yatak kapasitesi ise yüzde 4’lük artışa sırasıyla 4 bin 198 ve 8 bin 726’ya yükseldi. Kentte ayrıca mavi bayraklı 10 tane plaj bulunuyor. Mersin deniz sınır kapılarından giriş ve çıkış yapan toplam ziyaretçi sayısı 2017 yılında yüzde 18,3’lük artışla 142 bin 38 kişiye yükseldi. Söz konusu artışta yerli ziyaretçilerdeki yüzde 23’lük artış belirleyici olurken yabancı ziyaretçilerde ise yüzde 3’lük bir azalma meydana geldi. Kentte, turizmin çeşitlendirilerek geliştirilmesi, bütün bir yıla yayılarak her mevsim turizm yapılması için; kongre ve teşvik turizmi, dağ, yayla ve kış turizmi, inanç ve kültür turizmi, termal turizm, deniz ve yat turizmi gibi turizm çeşitleri sıkça gündeme geliyor. Özellikle Silifke-Taşucu-Anamur-Antalya arası karayolu projesi, Karboğazı Kış Sporları Turizm Merkezi Projesi ile açığa çıkarılmamış turizm ve kültür değerlerinin turizme kazandırılması, tanıtılması ve geliştirilmesi gibi projeler, kent için büyük önem taşıyor.



Mersin’de yer alan sanayi işletmelerinin yüzde 90,5’ini oluşturan imalat sanayii alt sektöründe, işletmelerin yüzde 32’si gıda ürünleri imalatında faaliyet gösterirken bu faaliyet alanını sırasıyla makine ve ekipman imalatı, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı, diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı, fabrikasyon metal ürünleri imalatı takip ediyor.



İnsanın kendisini güncel tutmak ve biraz da ayrıntıya girmek isterse okumaktan başka çaresi yok.



Bilginin güç olduğuna inananlardanım.

→ SÜTAŞ GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ
SERPİL VERAL:

"KENDİMİZİ GÜNCEL TUTMAK İÇİN OKUMAKTAN BAŞKA ÇAREMİZ YOK"

İş hayatının yoğun temposu içinde kitap okumanın küçük keyifli molalara dönüştüğünü belirten Serpil Veral, insanın kendisini güncel tutmak ve biraz da ayrıntıya girmek isterse okumaktan başka çaresi olmadığını dile getiriyor. Son dönemde Harari'nin "Homo Sapiens" kitabından etkilendiğini aktaran Serpil Veral, insanların çok kısa bir sürede dünyaya hakimiyet kurmasının nasıl geliştiği konusunun merak uyandırdığını belirtiyor. Bir sonraki kitap "Home Deus" da geleceği anlatıyor. Tabii herkes nereden gelip nereye gittiğini merak eder. Yöneticilik görevi çerçevesinde Duhigg'in "Smarter, Faster, Better" kitabını da okuyan Veral, verimlilik arayışlarını hep teknolojiye ve yeni yatırımlarda aramak gibi, haklı ama kolaycı bir yaklaşımımız olduğunu, oysa verimliliğin önemli bir kaynağının da kurum içi unsurlar olduğuna dikkat çekiyor. O nedenle "The Transformative Power of Real Productivity" kitabını da öneren Veral, kitapta motivasyon, ekip çalışması, odaklanma, hedef belirleme, sevk ve idare, karar süreci, inovasyon gibi konuların örneklerle iyi bir bütün oluşturduğunu belirtiyor. Bülent Eczacıbaşı'nın "İşim Gücüm Budur Benim" kitabını da okuduğunu söyleyen Serpil Veral, iş insanlarının yeni sorumluluklarını tartışırken bugüne ve yarına ilişkin ışık tutan bir kitap olarak okunmasını tavsiye ediyor. İlber Öltaylı'nın "Bir Ömür Nasıl Yaşanır" kitabını da okuyan Veral, kitabın "Yaşarken neler yaptık? Bundan sonra hayattan nasıl daha fazla keyif alınır ve daha anlamlı hale nasıl getirebiliriz? sorularını sormaya neden olduğuna dikkat çekiyor.

→ DIRECTCOMM & WUNDERMAN CEO'SU
SANEM OKTAR:

"BİLGİNİN GÜÇ OLDUĞUNA İNANANLARDANIM"

Özellikle insan hikayeleri ve yüküleri okumayı seven Sanem Oktar, yoğun iş temposunda okumalarını genelde gün içinde ve arabada yapıyor. Çocukluktan gelen bir alışkanlık olarak yatmadan önce mutlaka bir şeyler okuyan Sanem Oktar'ın en sevdiği türler arasında büyümlü gerçeklik türü yer alıyor. Bu nedenle Murakami ve Marquez gibi yazarların en sevdiği yazarlar arasında olduğunu vurguluyor. Kitap okumanın üzerinizde bıraktığı etkiyi; "Dünyayı daha iyi anlamamı sağlıyor. Her karakterin tecrübesini, yaşadıklarını, düşündüklerini, olaylar karşısında aldığı tavırlardan öğreniyorum. Bu sayede çevremi daha iyi algıladığımı sanıyorum" diyen Oktar, özellikle makale ve işiyle ilgili yazılardan çok şey öğrendiğini ve bu öğrendiklerini de hayatının inananlarından. Sanem Oktar'ın en son okuduğu kitaplar arasında; Michelle Obama'nın "Benim Hikayem" kitabı yer alıyor. Chicago'nun güney yakasından Beyaz Saraya çıkan ve ezber bozan bir kadının hayatını anlatan kitabın Oktar, "Tabii bu yaşam öyküsünün arkasında yakın tarih Amerika ve dünya düzeni yer alıyor" diyor. Oktar'ı en çok etkileyen kitaplar arasında ise Gabriel Garcia Marquez'in Yüzyıllık Yalnızlık ve Kolera Günlerinde Aşk, Vedat Türkali'nin Bir Gün Tek Başına ve Simone de Beauvoir'ın Bir Genç Kızın Anıları yer alıyor.

KENT-BÖLGE RAPORU'NUN ADANA-MERSİN SONUÇLARI AÇIKLANDI

YERELDEN BAŞLAYACAK YENİ BİR KALKINMA MODELİNİ TARTIŞMAYA AÇAN TÜRKONFED VE İPM İŞBİRLİĞİ İLE HAZIRLANAN 'KENT-BÖLGE: YEREL YÖNETİMDE YENİ DİNAMİKLER RAPORU'NUN, ADANA VE MERSİN'E ÖZEL SONUÇLARI, ÇUKUROVA SİFED DESTEĞİ VE MESİAD EV SAHİPLİĞİNDE DÜZENLENEN TOPLANTI İLE AÇIKLANDI.

Kent-Bölge kavramı ile yerelden başlayacak yeni bir kalkınma modelini 2017 yılında tartışmaya açan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM), hazırlanan ikinci rapor ile yerel kalkınma yerel yönetimler ilişkisine dikkat çektiği 'Kent-Bölge: Yerel Yönetimde Yeni Dinamikler Raporu'nun Adana ve Mersin illerine yönelik sonuçlarını açıkladı. Çukurova Sanayici ve İş İnsanları Federasyonu (Çukurova SİFED) desteği ve Mersin Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (MESİAD) ev sahipliğinde düzenlenen toplantının açılış konuşmaları Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, ÇUKUROVA SİFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Sönmez ve MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Engin tarafından yapıldı.

SÜLEYMAN SÖNMEZ: "ÇUKUROVA, TÜRKİYE'NİN PARLAYAN YILDIZI OLMAYA ADAY"

Toplantıda yaptığı konuşmada Adana ve Mersin'in oluşturduğu Çukurova'nın, tarım ve enerjide önemli bir potansiyele sahip olduğunu kaydeden ÇUKUROVA SİFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Sönmez, "Çukurova, Ortadoğu'ya yakınlığının yanı sıra demir, deniz ve karayolu bağlantıları, yetişmiş işgücü, dinamik iş dünyası ve sivil toplum örgütleri ile de sosyo-kültürel açıdan da gelişmiş bir bölge" dedi. Türkiye'nin önemli lojistik, antrepo ve liman altyapısının yanı sıra turizm, hizmet ve mutfak kültürüyle gastronomi turizmi altyapısıyla bilinen Çukurova'nın, atılacak stratejik adımlarla Türkiye'nin parlayan yıldızı olmaya aday olduğunu söyleyen Sönmez, "Çukurova'nın verimli ekonomik habitatını, stratejik yatırımlar, bölgesel ve sektörel teşvikler ve yeni teknoloji ekosistemine yönelik adımlarla geliştirmemiz gerekmektedir."

HASAN ENGİN: "BELEDİYELER, KENTİN VE BÖLGENİN LOKOMOTİFİ OLMALI"

Konuşmasında, teknolojik gelişmelerle birlikte dünyada yaşanan değişime dikkat çeken ve kentlerin de "Kent 4.0" ile bu değişime adapte olması gerektiğini söyleyen MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Engin, şöyle devam etti: "Aynı paralelde siyaset kurumu da bir dönüşüm ve çağı yakalama gayreti içerisine girmelidir. Belediyelerin görevleri sadece temel belediyeçilik hizmetleri ile bitmemektedir. Yerel yönetimlerde hizmetler, bütüncül bir bakış açısıyla ele alınmalı, katılımcı ve kapsayıcı bir yönetim anlayışıyla bölgede yaşayan vatandaşların talep ve ihtiyaçlarına göre şekillendirilmelidir. Aynı zamanda istihdam ve üretim için kurumlar oluşturulması ve kentler adına katma değer üretilmesi de belediyelerin görevleri haline getirilmelidir."



Toplantıda, İPM Proje Koordinatörü Ayşe Köse Badur moderatörlüğünde düzenlenen "Kent-Bölge Kavramı: Yerel Yönetimde Yeni Dinamikler ve Mersin Örneği" paneline İPM İstanbul Politikalar Merkezi Direktörü Prof. Dr. Fuat Keyman ve TÜRKONFED Ekonomi Danışmanı Pelin Yenigün Dilek katıldı.



Soldan Sağa: MESİAD Başkanı Hasan Engin, Çukurova SİFED Başkanı Süleyman Sönmez, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer ve TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan.



DEĞİAD'TAN 'İŞ İNSANLARI' AÇILIMI

DEĞİAD, kadın-erkek eşitliğini gözeterek üyelerine 'iş insanları' olarak hitap etmenin daha kapsayıcı bir ifade olacağı inancıyla Genel Kurul'da alınan karar ile DEĞİAD kısaltmasını koruyarak, açık ismini "Denizli Genç İş İnsanları Derneği" olarak değiştirdi. Dernek, uzun yıllardır kullandığı logosunu da isim değişikliği ile birlikte yeniledi. DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, "Kadınların da ekonomimizin etkin aktörleri olduğu gerçeğinden hareketle derneğimizin ismini Denizli Genç İş İnsanları olarak değiştirmek yerinde ve örnek bir karar oldu" dedi.



BUİKAD'IN "NOKTALAMA" KOÇLUK PROGRAMI'NDA SERTİFİKALAR DAĞITILDI

BURSA İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUİKAD) tarafından kız öğrencilerin kariyer yolculuğuna destek olmak amacıyla yürütülen "Noktalam" koçluk projesi kapanış paneli düzenlendi. Panelin ardından düzenlenen sertifika töreni ile bu yıl programı tamamlayan 58 kız öğrenciye ve gönüllü koçlara sertifikaları verildi. BUİKAD Yönetim Kurulu Başkanı İpek Yalçın yaptığı konuşmada, "Kızlarımıza rol model olmak ve yüksek farkındalık yaratarak daha çok genç kadının emin adımlar ile iş hayatına katılımını sağlamak, yüksek önceliğimizdir" dedi.

TÜSİAD VE DELOITTE E-TİCARET RAPORUNU TANITTI



TÜSİAD ve Deloitte Digital işbirliği ile hazırlanan "E-Ticaretin Gelişimi, Sınırların Aşılması ve Yeni Normlar: 2019" raporu GittiGidiyor desteğiyle tanıtıldı. Raporda dünyada ve Türkiye'de e-ticaretin gelişimi ve yakın dönem gelişmeleri incelenirken, omnichannel perakende, B2B e-ticaret, kişisel verilerin korunması ve e-ihracat gibi güncel başlıklar üzerine değerlendirmeler de sunuluyor. Toplantıda konuşan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Simone Kaslowski, 2019 yılı itibarıyla B2C olarak yaklaşık 3,5 trilyon dolara erişmesi öngörülen

küresel e-ticaret pazarında, Çin ve ABD'nin başı çekerken Türkiye'nin küresel e-ticaret pastası içinde henüz hatırı sayılır bir paya sahip olmasa da önemli bir potansiyeli barındırdığını kaydetti. Genç ve dinamik nüfus, bireysel internet penetrasyonu, mobil geniş bant aboneliklerindeki artış ve coğrafi konumun getirdiği bölgesel olabilmeye avantajını e-ticarette önümüzü açan belli başlı unsurlar olarak sıralayan Kaslowski, Türkiye'nin 2018-2020 dönemi e-İhracat Strateji ve Eylem Planı'nın tam anlamıyla hayata geçmesinin büyük önem taşıdığını vurguladı. Kaslowski, "Bunun yanında, genç nesillerin potansiyelini, yazılım ve uygulama geliştirme alanlarında da hayata geçirebilmeliyiz" dedi.

EGİAD'DAN PORTEKİZ İŞ GEZİSİ

EGE Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), bölgenin ve üyelerinin ticaret hacmini güçlendirme kapsamında düzenlediği yurtdışı gezilerinin 15. dönem programının ilkini Portekiz-Lizbon'a gerçekleştirdi. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Portekiz'in Türk iş dünyası olduğu kadar Türkiye'nin de Portekiz iş dünyası için büyük fırsatlar sunduğunu belirterek, iki ülke olarak aradaki ticaret hacminin 5 milyar dolara ulaşmasının hedeflendiğini hatırlattı. Aslan, "Türkiye ile Portekiz arasındaki ticaret hacmimiz 1,5 milyar dolar civarında. Bu rakamları artırmak hükümetlerin iyi ve sıkı ilişkilerinin yanı sıra bizlerin atacağı yatırım adımlarıyla mümkün olacaktır. Bütün sektörlerle bir araya gelerek, işbirliklerini artırarak bu rakamları katlamak mümkün olabilir. EGİAD olarak iki ülke için işbirliği potansiyeli olduğunu görüyoruz. Portekiz, Türk iş dünyası için geniş bir coğrafyaya açılımın merkez üssü konumunda. Portekiz'i kültürel hinterlandı ile 250 milyonluk bir iktisadi ortak olarak görüyoruz. Bu açıdan bakıldığında 1,5 milyar ABD Dolarlık ticaret hacmimizin ötesinde bir iş potansiyeli bulunuyor" dedi.





GYİAD'IN YENİ BAŞKANI FUAT PAMUKÇU OLDU

GENÇ Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GYİAD), 17. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı yaptı. Yeni yönetim kurulunun da seçildiği toplantıda Fuat Pamukçu, GYİAD'ın 17. dönem başkanı oldu. GYİAD bayrağını Yiğit Savcı'dan devralıp daha ileriye taşımayı amaçladıklarını belirten Pamukçu, 17. dönem yönetim ekibi olarak mevcut çalışmalar olan akademi, kadın ve dijitalle ilaveten farklı konulara da değineceklerini söyledi. Pamukçu, yeni dönem projeleri arasında uluslararası ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla Amerika'da Avrupa'da ve Asya'da temsilcilikler açılmasını planladıklarını da belirtti.



KADINI GÜÇLENMESİ İÇİN FİKİR BİRLİĞİ

GLOBAL Compact Türkiye, AÇEV, TÜSİAD, UNFPA, UN Women ve YANINDAYIZ Derneği işbirliği ile "İş Dünyasında Kadının Güçlenmesi için Çocuk Bakım ve Eğitim Hizmetlerinin Yaygınlaşması" başlıklı bir konferans düzenlendi. Konferansta toplumsal cinsiyete duyarlı mali politikaların ve çocuk bakım ve eğitim hizmetlerine yönelik yapılan yatırımların öneminin altı çizildi. Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPs) pek çok iş dünyası temsilcisinin katıldığı toplantıda, TÜSİAD, AÇEV ve PwC tarafından hazırlanan "İş ve Özel Yaşam Dengesi Yolunda Çocuk Bakım ve Eğitim Hizmetlerinin (Kreşlerin) Yaygınlaştırılması" raporu tanıtıldı.

GESİFED KADINLARI "UMUTLU BİR HİKAYE" İLE BULUŞTURDU



GÜNEY Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED), Denizli Büyükşehir Belediyesi desteği ile Dünya Kadınlar Günü'nde Denizli merkez ve ilçelerde yaşayan kadınlar için "Umutlu Bir Hikaye" belgesel film gösterimi yaptı. Etkinlik kapsamında konuşan GESİFED Başkanı Aysun Nalbant, 2018 yılında 290 kadının erkek şiddetiyle hayatını kaybettiği, Türkiye'de çalışma yaşında olan 10 kadından 3'ünün çalışabildiği, çalışma fırsatı bulabilen her 10 kadından 4'ünün kayıt içi çalışabildiği ve yönetici koltuklarında kadın tercihinin yetersizliği gibi konulara dikkat

çekerek şunları söyledi: "Toplumun yarısını oluşturduğumuza göre, diğer yarısıyla eşit hak ve özgürlük talebinde bulunuyoruz ki bu haklı bir talep. Ama eşit yükümlülüğe yokuz demiyoruz. Yaşamın tüm alanlarında etkili olmadan, karar ve yönetim mekanizmalarında yeterince yer almadan, ülkenin sürdürülebilir kalkınması ve refahı bir hayal, bunu biliyoruz. Biz çok yönlü güçlenmeden, toplumun güçlenmesi imkansız. Özellikle eğitim ve ekonomik özgürlükte sıfır sorun, maksimum çözüm talep ediyoruz." Umutlu Bir Hikaye, Jale İncekol'un yönetmenliğini yaptığı Kırklareli'nin Lüleburgaz ilçesine bağlı Ertuğrul Köyü kadınlarının Trakya'nın unutulmaya yüz tutmuş türkülerini genç kuşaklara aktarmak için emekli müzik öğretmeni Şükran Akdeniz'in girişimiyle kurulan koro'nun hikayesini konu alıyor.

BUIKAD BAŞARILI KADINLARI 10'UNCU KEZ ÖDÜLENDİRDİ



BURSA İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUIKAD) tarafından bu yıl 10'uncu kez gerçekleştirilen "İş Yaşamında Başarılı Kadın Ödülleri" düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Sunuculuğunu Yekta Kopan'ın yaptığı törende, ikisi BUIKAD Özel Ödülü olmak üzere 9 kategoride ödül verildi. Gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren BUIKAD Yönetim Kurulu Başkanı İpek Yalçın, "Yürüttüğümüz tüm projelerde başarı için en önemli kriterlerimiz sürdürülebilirlik ve her yıl artan etki alanı. Bu anlamda gurur duyduğumuz İş Yaşamında Başarılı Kadın Ödülleri, her yıl Türkiye ve

Bursa'da birbirinden başarılı kadınları ve iş yaşamında kadını destekleyen kurumları ödüllendiriyor. 10. kez bu ödülleri dağıtırken; kadın istihdamına verilen önemin gün geçtikçe arttığını görüyoruz. Hükümet, özel sektör, sivil toplum ve kamuoyunun farkındalığı artık daha yüksek, ancak ekonomik ve toplumsal kalkınma hedeflerimize ulaşmak için daha çok yolumuz var. İş yaşamında kadını ve kadını destekleyen tüm girişimlere dikkat çekmek açısından da BUIKAD İş Yaşamında Başarılı Kadın Ödülleri büyük önem taşıyor" dedi.

ALTIN PUSULA'DA BU YIL 49 ÖDÜL DAĞITILDI

TÜHİD TARAFINDAN BU YIL 18. Sİ DÜZENLENEN ALTIN PUSULA TÜRKİYE HALKLA İLİŞKİLER ÖDÜLLERİ'NDE EN BAŞARILI PROJELER AÇIKLANDI. BÜYÜK ÖDÜLÜN SAHİBİ ÇANAKKALE VALİLİĞİ'NİN "2018 TROYA YILI" PROJESİ OLDU.



İLETİŞİM sektöründe 47'nci yılını kutlayan Türkiye Halkla İlişkiler Derneği (TÜHİD) bu yıl 18'incisi gerçekleştirilen Altın Pusula Türkiye Halkla İlişkiler Ödülleri'ni sahipleriyle buluşturdu. Betül Mardin'in de katılım gösterdiği törende konuşan TÜHİD Başkanı Gonca Karakaş, halkla ilişkiler sektörünün sürdürülebilirlik, yaratıcılık, kalifiye insan kaynağı ve davranış yönetimi gibi kavramlarla iç içe olduğunu ve yaratıcı endüstrilerden biri kabul edildiğini vurguladı. Kamu ve özel sektör kurumları ve genç iletişimcilerin, 21 ana ve 27 alt kategoride 300'e yakın proje ile başvurduğu

yarışmada 49 ödül dağıtıldı. 18. Altın Pusula Büyük Ödülü'nün sahibi, Çanakkale Valiliği'nin "2018 Troya Yılı" projesi oldu. Betül Mardin Geleceği Şekillendiren Liderler Ödülü, sanat tarihçisi Prof. Dr. Nurhan Atasoy'a verilirken Alâeddin Asna Kurumsal Sorumlulukta Tutarlılık ve Süreklilik Ödülü ise 'Gelecek Tarımda' projesiyle Anadolu Efes'e verildi. TÜHİD - UNDP işbirliğiyle bu yıl sekizincisi verilen 'UNDP Özel Ödülü' de Metro Türkiye'nin oldu. Ayrıca bu yıl üçüncü kez verilen 'TÜHİD-KAGİDER Toplumsal Cinsiyet Eşitliği' Ödülü'nün sahibi de Ford Otosan'ın 'Ford Otosan ve Tedarikçileri Cinsiyet Eşitliğini Destekliyor' projesi oldu.

MHGF, TEKSTİL VE HAZIRGIYIM ZİRVESİ DÜZENLEDİ

TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GIYIM SEKTÖRÜ 450 MİLYAR DOLARLIK KÜRESEL PASTADAN DAHA FAZLA PAY ALMAK İÇİN BİR ARAYA GELDİ. İSTANBUL ULUSLARARASI TEKSTİL VE HAZIR GIYIM ZİRVESİ'NDE BİR ARAYA GELEN SEKTÖR, YENİ BİR VİZYON ORTAYA KOYDU.

MODA ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ve İstanbul Kültür Üniversitesi işbirliği, TÜRKONFED'in de desteği ile düzenlenen İstanbul Uluslararası Tekstil ve Hazır Giyim Zirvesi, sektörün önemli oyuncularını bir araya getirdi. Açılış konuşmaları TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, TUSİAD Genel Sekreteri ve Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Kaleağası ve İKÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Nihal Sarier tarafından yapılan iki günlük zirvede sektöre dahil pek çok şey konuşuldu. Tekstil ve hazır giyim sektörünün "geçmişi-geleceğe, geleneği-yenilikçiliğe" bağlayan önemli bir köprü olduğunu vurgulayan TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan, sektörün yüzde 40'a yaklaşan kadın istihdamıyla öne çıkan ve ihracata en büyük ikinci katkıyı gerçekleştirdiğini vurguladı. "Sektörlerimizin ve KOBİ'lerimizin rekabetçilik gücü artışı, dijitalleşmeyi bir kaldıraç olarak kullanabiliriz. Dijitalleşmenin bir lüks değil, aksine zorunluluk olduğunu unutmamalıyız" diyen Turan, Türkiye ekonomisinin nefes almasını sağlayan ihracat yetkinliğimizin de bu değişim ve dönüşüme göre yeniden kurgulanması gerektiğinin altını çizdi. Üretimi dönüştüren teknolojik gelişmelerin, ihracat ve tüketim alışkanlıklarını



da etkilediğine vurgu yapan Turan, dijitalleşen dünyada e-ticaret ve e-ihracatın rolüne vurgu yaparak, "Türkiye'de e-ticaretin toplam pazar büyüklüğü, yıllık ortalama yüzde 31'lik bir büyümeye kaydediyor. Ülkemizde e-ticaretin patronu ise yüzde 60'lık pay ile hazır giyim sektörü. E-ihracatımızın toplam ihracat içindeki payı ise sadece binde 3'lerde. Bu payın artırılması için mevzuat ve yeni ticari pazarlar başta olmak üzere stratejik bir yol haritasının da sektör temsilcileriyle ortaya konması önemli bir kazanım olacaktır" dedi.

TÜRKİYE-ÇİN TİCARET KÖPRÜSÜ TOPLANTISI YAPILDI

TÜRKİYE-ÇİN TİCARET KÖPRÜSÜ TOPLANTISI'NDA KONUŞAN SEDEFED BAŞKANI ALİ AVCI, İKİ ÜLKENİN İLİŞKİLERİNİN 50'NCİ YILI OLAN 2021'DE TÜRKİYE'NİN ÇİN'E İHRACAT OLARAK ULAŞMASI GEREKEN RAKAMIN 5 MİLYAR DOLAR OLMASI GEREKTİĞİNİ VURGULADI.



TÜRKİYE ve Çin arasındaki ticari ilişkilerin yanı sıra geleceğin akıllı şehirleri ve yaratacağı etkiler İstanbul'da düzenlenen "Türkiye-Çin: Akıllı Şehir Mühendisliğinin Yerel Kalkınmaya Etkileri" başlıklı toplantıda masaya yatırıldı. Çin İş Geliştirme ve Dostluk Derneği (ÇİNİŞDER) ev sahipliğinde ve Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED) organizasyonunda gerçekleştirilen etkinlik kapsamında iki ülke iş dünyası arasında gerçekleştirilmesi planlanan işbirlikleri de ele alındı. Toplantının açılışında kürsüye

çıkarak ve Çin'in dünya ekonomisi ve küresel politikalar üzerindeki etkisine dikkat çeken SEDEFED Başkanı Ali Avcı, Çin'i hem Türkiye'nin hem de komşu kıtalarının ekonomik kalkınmasının önemli paydaşlarından biri olarak gördüklerini söyledi. Avcı, "Yakın bölgedeki tüm ülkeler için Çin'e rağmen değil, Çin ile birlikte büyümenin önemini vurguluyoruz. İki ülkenin iş dünyası, yerel yönetimleri ve sivil toplumu arasında ticaret,

kalkınma ve karşılıklı yatırımların yanı sıra altyapı, akıllı şehirler, bilgi teknolojileri alanındaki işbirliklerinin gelişmesi yolunda ciddi bir potansiyelin mevcut olduğunu gözlemliyoruz" dedi. Gelecek yıllarda Çin'den Türkiye'ye gelecek yatırımların greenfield, yani sıfırdan olması temennisini de paylaşan Avcı, "5 milyar dolar 2021'de Türkiye'nin Çin'e ihracat olarak ulaşması gereken rakam olmalı. Aynı zamanda 2021'de Çin'in Türkiye'deki yatırımlarının da 5 milyar dolar yükselmesi gerekir. Bu anlamda iki ülkeden tüm paydaşlara sorumluluklar düşüyor" diye konuştu. Toplantının İstanbul ve Shenzhen bölgesi arasındaki bağa katkı sağlayacağını ifade eden Shenzhen Bao'an Yerel Hükümeti Belediye Başkanı Guo Ziping de "Shenzhen, Çin'in kurduğu ilk özel ekonomik bölge olup dünyanın en güçlü şirketlerinin de beşiği. Ekonomi, sanayi ve ihracat açısından önemli bir nokta olan Shenzhen, dışa açılma için de önemli bir alan" dedi.

GENÇLER SOSYAL GİRİŞİMCİLİK SERTİFİKASINI ALDI

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMAYI TEŞVİK ETMEK İÇİN ÖZEL SEKTÖR, KAMU VE SİVİL TOPLUM ARASINDAKİ İŞBİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRMEYİ AMAÇLAYAN YEP! PROJESİ KAPSAMINDA, 4 ÜLKEDEN 25 GENÇ GİRİŞİMCİ VE ÖĞRENCİ İSTANBUL'DA BULUŞTU. PROJEYE DAHİL OLAN GENÇ GİRİŞİMCİLERE EĞİTİMLERİN ARDINDAN SERTİFİKALARI DA VERİLDİ.

GENÇLERİ girişimciliğe teşvik etmek ve girişimcilik ekosistemini büyütmek hedefiyle çalışan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), ERASMUS+ Gençlik Programı Temel Eylemi 2 kapsamında sürdürdüğü Youth Enterprises And Public Sector For A Sustainable Society (YEP!) projesi eğitimleri İstanbul'da devam etti. Sosyal Girişimcilik ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk temasıyla düzenlenen eğitim toplantılarında girişimci gençler ve öğrenciler; sivil toplum, iş dünyasının ve özel sektör kuruluşlarına da ziyaretler gerçekleştirdi. Kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilir kalkınmaya etkisi konularında TÜRKONFED Genel Sekreteri Arda Batu, TÜSİAD Genel Sekreteri Bahadır Kaleağası, UNDP Türkiye Özel Sektör Programı Yöneticisi Hansın Doğan,



Plastik Sanayiciler Derneği (PAGDER) Genel Sekreter Vekili Murat İnkun ve Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Tuğçe Aslan gençlerle bir araya geldi. Genç girişimcilere, Impact Hub İstanbul ev sahipliğinde Sosyal Girişimcilik Modelleri eğitimi de verildi. Eğitim

toplantısının son gününde genç girişimcilere TÜRKONFED Genel Sekreteri Arda Batu tarafından sertifikaları takdim edildi. Nisan 2018'de TÜRKONFED'in liderliğinde Türkiye, İtalya, Slovakya ve Yunanistan'da başlatılan YEP! Projesi, Aralık 2019'da sona erecek.

ORTA DEMOKRASİ TUZAĞI

ÇANAKKALE VE SAFRANBOLU'DA KONUŞULDU

"TÜRKİYE'NİN İKİLEMİ; ORTA GELİR VE ORTA DEMOKRASİ SORUNLARI" POLİTİKA NOTU TOPLANTI SERİSİNİN ÇANAKKALE VE SAFRANBOLU AYAĞINDA "DEMOKRATİKLEŞME VE KALKINMA" KONUSUNA BİR KEZ DAHA VURGU YAPILDI.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Daha İyi Yargı Derneği tarafından düzenlenen "Türkiye'nin İkilemi; Orta Gelir ve Orta Demokrasi Sorunları" Politika Notu toplantı serisi Çanakkale ve Safranbolu'da devam etti. TÜRKONFED üye federasyonlarından Güney Marmara Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GÜNMARSİFED) desteği ve Çanakkale Sanayici ve İş İnsanları Derneği (ÇASIAD) ev sahipliğinde Çanakkale'de, Batı Karadeniz Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (BAKZİFED) ev sahipliğinde Safranbolu'da gerçekleştirilen toplantılarda üye federasyonlar TÜRKONFED Politika Notu'na verilen desteği dile getirdiler.

MEHMET GÜN: "YARGIDA HESAPVERİRLİK VE ŞEFFAFLIK YERLEŞTİRİLMELİ"

"Demokratikleşme ve kalkınma" ilişkisine vurgu yapılan ve TÜRKONFED Politika Notu'nun açıklandığı etkinliklerde politika notunun yazarı olan Av. Mehmet Gün, Orta Demokrasi Sorunları ve Çözüm Yolu konulu bir sunum gerçekleştirdi. "Türkiye'nin Orta Demokrasi Sorunları ve Çözüm Yolu: Yargı, Hesapverirlik ve Temsilde Adalet" kitabının da yazarı olan Avukat Mehmet Gün, orta gelir seviyesi ile orta demokrasi seviyesi arasında net bir paralellik görüldüğünü ve demokrasinin sürdürülebilir ekonomik gelişme ve refah artışı sağladığını dile getirdi. 1960'lı yıllardan beri Türkiye'de, kalkınmanın önündeki temel engelin demokrasi ve hesapverirlik olduğunu, ancak bu sorunların çözüldüğü bir ortamda sürdürülebilir kazancın, yatırım ve iş fırsatlarının ortaya çıkabileceğini belirten Mehmet Gün, sürdürülebilir büyüme ve sağlıklı bir ekonomik kalkınma için hukukun üstünlüğünün gerekliliğine vurgu yaptı. Av. Gün, yargıdaki hesapvermezliğin orta demokrasi sorununun kaynağı olan bir kök sebep olduğunu hatırlatarak; yürütmeden bağımsız hareket edemez kurumların, yöneticilerin keyfiliklerinin ve dokunulmaz bir zümre oluşmasının "hesapvermezlik" sonucunda ortaya çıktığını belirtti. Yargı'nın kurumları gibi unsurlarının da hesapverir olmadığını belirten



→ Av. Mehmet Gün.



→ Safranbolu



→ Çanakkale

→ ÇASIAD Yönetim Kurulu Başkanı Semih Başaran, GÜNMARSİFED Yönetim Kurulu Başkanı İsa Tamer Çelik, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi ve ÇASIAD Geçmiş Dönem Başkanı Erdal Akarsu Çanakkale'de, BAKZİFED Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Küpeli ve TOSYÖV Safranbolu Karabük Bartın Çevresi Girişimci ve Sanayici İş Adamları Destekleme Derneği Başkan Yardımcısı İsmail Külâh ise Safranbolu'da düzenlenen toplantılarda demokrasi ve ekonomi ilişkisine vurgu yapan TÜRKONFED Politika Notu'na verdikleri ortak desteği dile getirdiler.

Gün, yüksek yargı üyelerinin, kişisel suçlarından dolayı bile mesai arkadaşlarının kararıyla ömür boyu dokunulmazlık kazanabildiğini anlatarak, hukukun üstünlüğünün sağlanması için yargı gücünün kapasitesinin artırılması, işlevinde ve iç işleyişinde bağımsızlığını baskılayan

kısıtların kaldırılması gerektiğini söyledi. Gün, Türkiye'nin hesap verme meselesini çözmesi durumunda her alanda çok daha ileri gideceğine olan inancını paylaşıyor; politika notunun, kritik alanlarda süren tartışmalara ışık tutmak ve bu yönde bir çıkış arayan kesimlerle hareket birliği sağlamak amacı güttüğünü kaydetti.

"TÜSİAD BU GENÇLİKTE İŞ VAR" PROGRAMINDA İPİ ALGDEHA GÖĞÜSLEDİ

TÜSİAD tarafından üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla düzenlenen ve eğitimden networkinge, kuluçkadan mentora kadar geniş yelpazede destek sağlayan bir girişimcilik programı olan "TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var!" programının 2019 yılı kazananları, İstanbul'da gerçekleştirilen ödül töreninde açıklandı. Programın bu seneki birincisi "Algdeha", ikincisi "Kisar-Bal Kutusu" ve üçüncüsü "DsyApp" oldu. 5'i yurt dışından olmak üzere 81 şehir, 178 üniversiteden 2990 gencin 1118 iş fikriyle başvurduğu "TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var!" girişimcilik programının ödül töreninde açılış konuşmasını yapan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Simone Kaslowski, "Girişimcilik her şeyden önce bir kültür meselesi. Biz bu kültürün tohumlarını Türkiye'de son birkaç yıldır atıyoruz. Fikir ve girişim özgürlüklerinin desteklendiği, gençlere ve girişimcilere olan güvenin arttığı bir Türkiye'de rekabet gücü yüksek ve dünyada adından söz ettirecek girişimlerin daha hızlı yeşereceğine inanıyoruz" dedi. Ödül töre-



ninde ayrıca, TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Programının Girişimcilik Kampı'na en fazla öğrenci gönderme hakkını elde eden Karabük Üniversitesi'ne TÜSİAD Girişimcilik Bayrağı verildi. Yarışmada; küresel ısınma ile balıkların yağ hacminin düşmesi ve buna bağlı endüstrilere sürdürülebilir kaynak arayışından yola çıkarak, hayvansal ürünleri mikroorganizmalardan elde etmeyi hedefleyen

Algdeha, 75.000 TRY olan büyük ödülü kazandı. 50.000 TRY'lik ikincilik ödülünü Kisar - Bal Kutusu kazanırken, DsyApp 25.000 TRY'lik üçüncülük ödülünün sahibi oldu. TÜSİAD "Bu Gençlikte İş Var!" Programının bu döneminde finalist beş ekip anlaşmalı kuluçka merkezlerine doğrudan girme hakkı kazandı. Finalist ekiplerden biri ise TÜSİAD Yönetim Kurulu ile Silikon Vadisi'ne gitme fırsatı yakaladı.

TÜRKONFED**BİZ**

MARKANIZ TÜRKİYE'Yİ **BİZİMLE GEZSİN!**



Reklam ve Abone Koordinasyon: Gülnur Ateş



gulnur.ates@abemedya.com



0 530 426 53 56

abe.

Abe Medya Yayıncılık Ltd. Şti.
Bıracılar Sokak No:3 Şişli/İSTANBUL

T: 0 212 273 27 50
F: 0 212 273 27 51

www.abemedya.com



türkonfed
TÜRKONFED

TÜRKONFED
T: 0212 251 7300 | F: 0212 251 5877
Refik Saydam Cad. Akarca Sk. No: 41, 34430
Tepebaşı, Beyoğlu, İstanbul

BAKSİFED
T: 0242 312 0303 | F: 0242 321 5511
Meydan Kavağı Mah. Perge Bul. No: 74
Atmaca İş Merkezi, C Blok, Kat: 1, D: 5-6,
07100 Antalya

BAKZİFED
F: 0370 712 4747
Sadri Artunç Cag. Tuncel Apt.
Kat:2, No:3,
78600 Safranbolu, Karabük

BASİFED
T: 0232 482 0006 | F: 0232 482 0526
Atatürk Cad. Birsan İş Merkezi,
No: 40, Kat: 3,
Pasaport, İzmir

ÇUKUROVA SİFED
T: 0322 453 3339 | F: 0322 458 2228
Cemalpaşa Mah. Toros Cad.
Feriha Yalçın Apt.
No: 20, Kat: 1, D: 1, Adana

DASİFED
T: 0326 214 4720 | F: 0326 214 4719
Kocaabdi Mah. Kurtuluş Cad. Beyazıt Sok. No: 1
Antakya, Hatay

DİCLESİFED
T: 0484 224 0032 | F: 0484 224 0056
Hükümet Bulvarı, No: 66,
Hyundai Bilim Otomotiv, Merkez, Siirt

DOĞÜNSİFED
T: 0412 229 5560 | F: 0412 229 5540
Bağcılar Mah. Urfa Bulvarı, Buğdaycılar Yapı Sitesi
No: 137, Kat:3, Daire: 26, Bağlar, Diyarbakır

DOĞU MARSİFED
T: 0262 322 2665 | F: 0262 325 9126
KOŞIAD, Şehabettin Bilgisu Cad. Ömerağa Mah.
Kavanlar İşhanı, No: 77, Kat: 1, İzmit

DOĞUŞİFED
T: 0432 214 8000 | F: 0432 210 1779
Hastane 1. Cad. Santral Sok. Koza İş Merkezi
65100 İpekyolu / Van

DOKASİFED
T: 0462 203 3333 | F: 0462 230 3080
Kaşıstü Mah. Devlet Sahil Yolu Cad.
Köleoğlu İş Mrk. No: 53, D: 408, 61290,
Kaşıstü, Yomra, Trabzon

FIRATSIİFED
T: 0422 290 1343 | F: 0424 247 3662
Sarıcıoğlu Mah. Buhara Cad. No: 162
Matim İş merkezi A Blok, Kat: 6, No: 136
Malatya

GESİFED
T: 0258 212 8097 | F: 0258 211 9282
Çamlaraltı Mah. 6021 Sok. No: 61/1
Denizli

GÜNMARŞİFED
T: 0266 244 1017 | F: 0266 249 5947
Dumlupınar Mah. Kazım Özal p Cad. No: 10
Karesi, Balıkesir

GÜNSİFED
T: 0342 337 2207 | F: 0342 337 2408
3. Organize Sanayi, V. Muammer Güler Blv.
No: 35 Gaziantep

İÇASİFED
T: 0312 385 8795 | F: 0312 385 8794
Uzay Çağı Cad. No:50
Ostim/Ankara

İPEKYOLUSİFED
T: 0442 233 7396
Murat Paşa Mah. Vani Efendi İş Mrk.
Kat: 4, No: 35, Yakutiye, Erzurum

İSİFED
T: 0212 876 7878 | F: 0212 855 8157
Adnan Kahveci Mah. Çalışlar Cad. Midpoint Residence
No: 2/34, Beylikdüzü, İstanbul

KAPADOKYASİFED
T: 0533 206 8333
İmran Mah. Mahmut Baltacı Sok.
No: 6-4, Nevşehir

KUZAFED
T: 0554 904 4350
Cumhuriyet Mah. Necati Asım Uslu Cad.
Hoşafçı Sok No : 2 Merkez, Çankırı

MARSİFED
T: 0224 236 8118 | F: 0224 236 8118
Fatih Sultan Mehmet Mah. Sanayi Cad.
Evke Plaza, No: 646, Osmangazi, Bursa

MEVLANASİFED
T: 0332 324 2626 | F: 0332 323 9140
Melikşah Mahallesi Şahbaz Sokak No: 3
Meram, Konya

MHG
T: 0212 438 4575 | F: 0212 438 4507
Oruç Reis Mah. Giyimkent, 11. Sokak No: 59
Esenler, İstanbul

ORKASİFED
T: 0362 431 2439 | F: 0362 432 4526
Uğurlu Ev Aletleri, Kale Mah, Gaziler Meydanı
No: 5, İlkadım, Samsun

ORSİFED
T: 0352 437 5616 | F: 0352 437 5616
Erciyes Üniversitesi Kampüsü,
Melikgazi, Kayseri

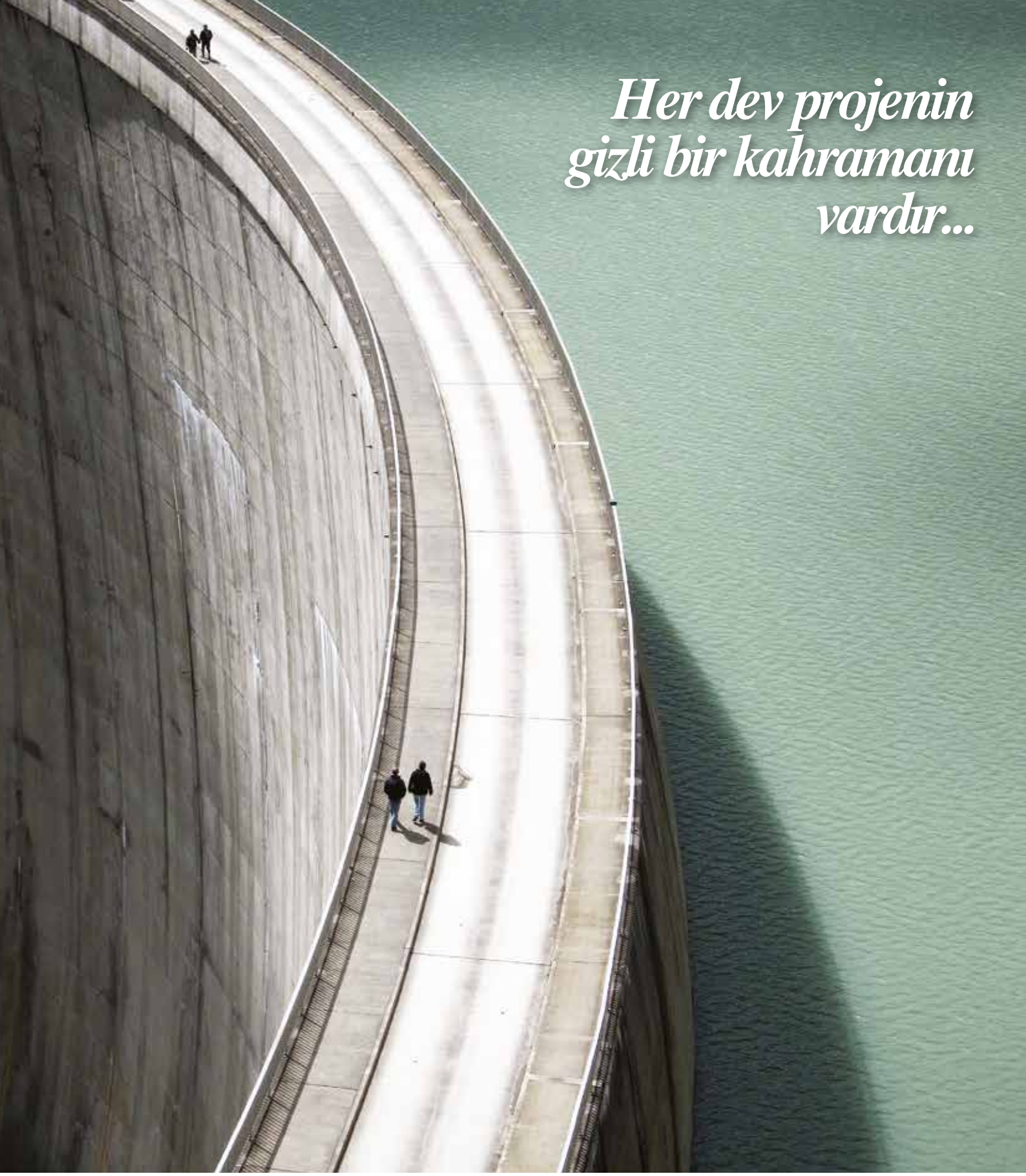
SEDEFED
T: 0212 251 7300 | F: 0212 251 5877
Refik Saydam Cad. Akarca Sok. No: 41
Tepebaşı, Beşiktaş, İstanbul

SERHATSİFED
T: 0532 716 59 86 (phx)
Ali Kemalli Mah. Hüseyin Sok.
No:7, İqdır

TRAKYASİFED
T: 0284 212 6767 | F: 0284 226 0119
Mithat Paşa Mah. İnönü Cad. Erdi Apt.
No: 3/6, Edirne

YÜF
T: 0312 444 5057 | F: 0312 265 0906
Dumlupınar Blv. Eskişehir Yolu 9. KM,
Tepe Prime İş Mrk. No: 266, A Blok, Kat: 19
06800, Ankara

ZAFERSİFED
T: 0274 222 0063
Yenidoğan Mahallesi Ragıp Gümüş Pala Caddesi
No: 28/B Kütahya



*Her dev projenin
gizli bir kahramanı
vardır...*

**Doğallıktan Ödün Vermeyiz
Tazelikten Vazgeçmeyiz
Böyle Geldik Böyle Gideceğiz**

