

# ÖĞRENEN ORGANİZASYONLAR



Üstün Zekâlı ve  
Dahi Çocuklar Eğitimi

Showrooming

Kayseri  
Uluslararası  
Film Festivali



M. Fatih YAPRAK



Özyay Deniz KESKİN



Timur YILDIZ

Adım Adım  
Dijital Dükkan

Geleceğin Kalkınma  
Planında Yeni Formül: Z Kuşağı

Çevre Sorunsalına  
Sosyolojik Bir Bakış

# ORTA ANADOLU KALKINMA AJANSI

Kayseri, Sivas ve Yozgat illerini kapsayan ve Türkiye'nin merkezinde, stratejik bir konumda olan Orta Anadolu; gelişmiş sanayi altyapısı, köklü ticaret ve girişimcilik kültürü, tarım ve hayvancılık için uygun verimli arazisi, eğitilmiş ve nitelikli işgücü, çeşitli maden yatakları ve gelişmiş kentsel altyapısı ile yatırımcılara büyük potansiyel sunmaktadır. Bu nedenlerle Orta Anadolu hem ekonomik hem de sosyal açıdan Türkiye'nin en çok gelecek vadeden bölgelerinden biridir.



- 02 Sunuş
- 04 Bizden Haberler
- 12 Yayınlarımız
- 14 Yatırımcı İşlem Basamakları
- 16 Öğrenen Organizasyonlar
- 18 Op. Dr. Kemal Tekden ile "Yetenek Avcıları" ve Eğitim Üzerine Söyleşi
- 22 Adım Adım Dijital Dükkan
- 27 Geleceğin Kalkınma Planında Yeni Formül: Z Kuşağı
- 30 Avrupa İşletmeler Ağı Nedir?
- 32 İhracatçıya Rehber:  
KOSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi
- 36 Uluslararası Kayseri Film Festivali
- 38 Çevre Sorunsalına Kalkınma Odaklı Sosyolojik Bir Bakış: Kalkınma Çevre Sürdürülebilirlik
- 40 Showrooming
- 43 Yozgat'ta Tarım Aletleri Sektörü
- 47 Kayseri Sanayii'nin İkinci Büyük Lokomotifini Elektrikli Ev Aletleri Sektörü
- 49 Miralay Şerif Bey Konağı



**ORANTI**

**İmtiyaz Sahibi**

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı

**Koordinatör**

Nimet TAHTASAKAL

**Editör**

Dr. Elif Aybike BÜYÜKYILMAZ  
Metin ERGÖKTAŞ

**Yayın Komisyonu**

Dr. Elif Aybike BÜYÜKYILMAZ  
Emel EMÜR  
Emrah ORAL  
Mehmet OKUR  
Metin ERGÖKTAŞ  
Nimet TAHTASAKAL  
Serdar ARSLAN  
Seyit CEZAOĞLU

**Katkı Sağlayanlar**

Op. Dr. Kemal Tekden  
İbrahim Gençaslan  
Kerim Abanoz

**Yapım**



**arti5medya**  
idea & practise

arti5medya.com

Dergi içerisinde yer alan yazıların içeriği Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'nın görüşlerini yansıtmamakta olup, yayınlanan yazıların içeriğine ilişkin her türlü hukuki sorumluluk yazarlara aittir.



# Sunuyoruz



Kurulduđu günden itibaren gerek kurum içi eğitimler gerekse teknik destek programları vasıtasıyla eğitime verdiği önemi kanıtlamış bir kurum olan ORAN son zamanlarda da bu kapsamdaki faaliyetleriyle Bölgedeki eğitim yatırımlarına katkı sağlamaya devam ediyor.

Kuruma gelen talepler doğrultusunda vermekte olduğumuz Girişimcilik ve Proje Döngüsü Yönetimi eğitimlerinin yanı sıra her yıl yürütmekte olduğumuz ve Bölgenin kurumsal kapasitesinin artırılmasında oldukça büyük payı olan Teknik Destek Programına başvurularda yılsonuna kadar devam etmektedir.

Yeni bir eğitim ve öğretim yılına başladığımız şu günlerde eğitim alanında yürütmekte olduğumuz faaliyetlere de detaylı olarak yer verdiğimiz yeni sayımızı beğenilerinize sunuyoruz.

**Ahmet Emin KILCI**  
Genel Sekreter V.



# BİZDEN HABERLER

## ORAN VE ERCİYES A.Ş. İŞBİRLİĞİ İLE ERCİYES'TE TURİZM ÇEŞİTLİLİĞİ HEDEFLENİYOR

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ile Kayseri Büyükşehir Belediyesi işbirliği olan Erciyes A.Ş. arasında gerçekleştirilecek işbirliği ile Erciyes dağının yüksek irtifa kamp merkezi olma potansiyelinin tanıtılması konusunda önemli bir adım daha atılmaya hazırlanılıyor.

Bir süredir Erciyes A.Ş. Yetkilileri ve ORAN Kayseri Yatırım Destek Ofisi Koordinatörlüğünde yürütülen projenin hazırlıklarında sona gelindi. Yapılacak işbirliğiyle, Erciyes'in yüksek irtifa kamp olanaklarının uluslararası arenada tanıtımı amacıyla; bisiklet yarışları antrenörleri, federasyon ve kulüp yöneticileri ile bisiklet sporu dergilerinin editörlerine yönelik üç ayrı FAM TRIP organizasyonu düzenlenecek. Proje kapsamında,



bisiklet yarışçılarında Dünya standartlarına göre çok kaliteli ve uygun fiyatlara kamp imkânı sunan bölgeyi tanıtmak için, Türkiye'de ve dünyanın birçok ülkesinde düzenlenen bisiklet yarışlarında ve fuarlarda stant açılması planlanıyor.

## ORAN YÖREX'TE YERİNİ ALDI

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, 13-17 Eylül 2017 tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen YÖREX Yöresel Ürünler Fuarı'na iki stantla katıldı. Ajansın desteklediği Sivas ve Yozgat stantları fuarda oldukça ilgi gördü. Fuarı Dışişleri Bakanı Mevlüt ÇAVUŞOĞLU, Kalkınma Bakanı Lütfü ELVAN, TOBB Başkanı Rifat HİSARCIKLIOĞLU, Sivas Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı H. Osman YILDIRIM, Yozgat Ticaret Borsası Başkanı Mehmet ERKEKLİ ile Ajans Genel Sekreter V. Ahmet Emin KİLCİ ve Yatırım Destek Ofisi çalışanları katılım sağladı.

Sivas Ticaret ve Sanayi Odası ile ortak katılım sağlanan Sivas standında çeşitli firmalar Sivas'a özgü ürünlerini sergiledi. Sivas ile ilgili tanıtım ve bilgilendirmeler fuar boyunca standta devam etti. Sivas TSO katılımcılara Sivas köftesi ikram etti.

Yozgat Ticaret Borsası ile ortak katılım sağlanan Yozgat standında ise Yozgat'a dair ürünler sergilendi ve katılımcılara çeşitli ikramlar sunuldu. Kalkınma Bakanı Lütfü ELVAN standı ziyaret ederek geleneksel Yozgat Testi Kebabı testisini kırdı.



Fuar süresi boyunca Sivaslı ve Yozgatlı İş adamları ile çeşitli görüşmeler gerçekleştirilerek, memleketi dışında yaşayan Sivaslılara ve Yozgatlılara söz konusu illerdeki yatırım fırsatları hakkında bilgilendirmeler yapıldı.

## ORAN DESTEĞİ İLE KAYSERİ'DE MONTESSORİ EĞİTİM MERKEZİ KURULUYOR

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ve Kayseri İl Milli Eğitim Müdürlüğü arasındaki işbirliği ile Kayseri Kocasinan ilçeleri sınırlarındaki bir anaokulunda, "Montessori Eğitim Merkezi" kurulmaya hazırlanıyor. Kayseri Yatırım Destek Ofisi ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü Ar-Ge Merkezinin birlikte yürüttüğü çalışmalarda sona gelindi. Yakın bir tarihte imzalanması planlanan işbirliği protokolünün ardından proje uygulama süreci de başlayacak.

Proje kapsamında Kocasinan ilçe sınırlarında ve müstakil bahçesi olan bir devlet anaokulunda 3 sınıflık bir Montessori Eğitim Merkezi hayata geçiriliyor. Öncelikli olarak 50 öğretmenin Montessori Eğitim Sistemi hakkında eğitim almasının akabinde ilk olarak bu anaokulunda eğitime başlanacak. Ardından, ilde Montessori eğitim sistemini uygulamak isteyen okulların ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün koordinasyonunda, okul öncesi öğretmenlere bu merkezde eğitimler verilecek.

## YETENEK AVCILARI



TÜZDEV (Türkiye Üstün Zekalı ve Dahi Çocuklar Eğitim Vakfı) ve ORAN arasında imzalanan protokol ile İl Milli Eğitim Müdürlükleri işbirliğiyle uygulanan "Yetenek Avcıları" Projesi kapsamında Kayseri, Sivas ve Yozgat'ta her ilden 100 öğretmenin katılımıyla Üstün Zekalılar Eğitici Eğitimleri gerçekleştirildi.

Yapılan bu eğitim faaliyetiyle özel yetenekli öğrencilerin eğitiminin sağlanması, TR72 bölgesindeki üstün zekâlı çocukların topluma kazandırılması, var olan potansiyellerini maksimum düzeyde kullanabilmelerinin sağlanması ve geliştirilmesi gibi amaçlar için hayata geçirilen proje kapsamında

öğretmenler; Değerler Eğitimi, Materyal Geliştirme, Robotik, Zihin Haritaları, Drama Eğitimi, STEM, Yaratıcılık, Eğitim Koçluğu, Üstün Zekâlıların Özellikleri ve Sınıf Yönetimi olmak üzere 10 farklı konu başlığında 40 saat eğitim aldılar. Teorik ve atölye çalışmalarından oluşan eğitimler, alanında uzman akademisyenler ve eğitimci tarafından verildi.

Kayseri'de 12-16 Haziran 2017, Sivas'ta 5-9 Eylül 2017 ve Yozgat'ta 11-15 Eylül 2017 tarihlerinde gerçekleştirilen eğitimler ile özel yetenekli çocukların ihtiyaçlarına uygun eğitim verecek öğretmenler yetiştirilmesi amaçlanmaktadır.

## ORAN KALKINMA AJANSI AGROSİVAS 2017 VE SİVAS MARKALAR FUARI'NA KATILIM SAĞLADI

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, 4 Eylül haftası etkinlikleri kapsamında gerçekleştirilen "AgroSİVAS 2017 Tarım ve Hayvancılık Fuarı" ile "Sivas Markalar Fuarı" na katılım sağladı.

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen AgroSivas Tarım ve Hayvancılık Fuarı, tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyet gösteren özel sektör temsilcileri ile kamu kurum ve kuruluşlarını bir araya getirdi. 24-27 Ağustos 2017 tarihleri arasında faaliyet gösteren fuara Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Ahmet Eşref FAKİBABA, Milli Eğitim Bakanı İsmet YILMAZ, Sivas Valisi Davut Gül, Sivas TSO Başkanı Osman YILDIRIM, Sivas milletvekilleri, ORAN Genel Sekreter V. Ahmet Emin KİLCİ ve il protokolü katılım sağladı.

Sivas Markalar Fuarı ise "Üreten Sivas"a vurgu yapmak ve Sivas değerlerini tanıtmak amacıyla ilk kez düzenlendi. 7-10 Eylül 2017 tarihleri arasındaki fuara kendi standı ile katılım sağlayan Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, destek verdiği projelerle Sivas değerlerine değer kattığını kamuoyuna gösterdi. Fuar açılışına Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent TUFENKÇİ, Milli Eğitim Bakanı



İsmet Yılmaz, TOBB Başkanı Rifat HİSARCIKLIOĞLU, Sivas Valisi Davut GÜL, ORAN Genel Sekreter V. Ahmet Emin KİLCİ ve il protokolü katılım sağladı. Çok sayıda ziyaretçinin bilgilendirildiği stantlarda ORAN Kalkınma Ajansı'na ait raporlar, araştırma yayınları, broşürler ve diğer çalışmalar ziyaretçilere sunuldu.

Sivas Yatırım Destek Ofisi'nin dört gün aktif olarak yer aldığı fuarlarda, çalışanlar tarafından yapılan bilgilendirmeler gün boyu devam etti.

## AJANS AĞUSTOS AYI YÖNETİM KURULU TOPLANTISI YOZGAT'TA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Yozgat Valisi ve Ajans Yönetim Kurulu Başkanı Kemal YURTNAÇ, Kayseri Valisi Süleyman KAMÇI, Sivas Valisi Davut GÜL, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa ÇELİK, Yozgat Belediye Başkanı Kazım ARSLAN, Kayseri Sanayi Odası Başkanı Mehmet BÜYÜKSİMİTÇİ, Yozgat İl Genel Meclisi Başkanı Halil ŞAHBAZ ve Ajans Genel Sekreter Vekili Ahmet Emin KİLCİ'nin katılım sağladığı Ajans Yönetim Kurulu Toplantısı Yozgat Valiliği Toplantı Salonunda gerçekleştirildi.

Yozgat Valisi ve Ajans Yönetim Kurulu Başkanı Kemal YURTNAÇ toplantıda; "Ajansımız Sivas ilimize İsviçre'den katma değerli ürünler arasında olan medikal malzeme üretimi konusunda bir yatırımcı kazandırılmış olup toplam 5 milyon TL'lik ilk yatırım için teşvik belgesi Sivas YDO tarafından düzenlenmiş, iş ve işlemleri de yine YDO çalışanlarımız tarafından takip edilmiştir. Aynı şekilde Kayseri ilinde de Almanya'dan bir yatırımcı metal çit yatırımı için Kayseri Yatırım Destek Ofisimiz ile beraber çalışmış ve toplam 10 milyon TL'lik yatırım için teşvik belgesi düzenlenmiştir.

Bölge olarak tarımdan elde edilen katma değeri artırmak adına ORAN Kalkınma Ajansı'nın çeşitli çalışmalar yaptığını vurgulayan Vali YURTNAÇ, Tıbbi aromatik bitkilerin çiftçiyle tanıştırılması adına yürütülen çalışmaların başında Çayıralan ilçesinde



lavanta, Akdağmadeni ilçesinde de salep ekimi gelmektedir. Çayıralan'da ilk yıl hasatları alınmış olup buğdaya göre 10 kat daha değerli olacak şekilde çiftçilerimiz gelir elde etme imkânına sahip olmuşlardır. Akdağmadeni'nde ise salep tarlada kültüre alınarak çiftçilerimizin tarımsal faaliyet olarak ekim ve hasat çalışmalarını yapmaları sağlanmıştır. Yine aynı şekilde Sivas Suşehri ilçesinde limonotu, Kayseri'nin Akkışla ve Özvatan gibi 5 ilçesinde ise karabaşotu, civan perçem gibi bitkilerin dikiminin yapıldığını belirtti.



## SAĞLIK SEKTÖRÜNDE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ve Kayseri Eğitim ve Araştırma Hastanesi arasında imzalanan protokol ile hayata geçirilen “Yalın Sağlık Uygulamaları” projesi, hastaneye birçok yalın uygulamaların kazandırılmasıyla neticelenmiştir.

“Yalın Sağlık Uygulamaları” proje sunum programı hastane toplantı salonunda ORAN Genel Sekreter V. Ahmet Emin KILCI, İl Sağlık Müdürü İsmail KILIÇ ve Müdür Yardımcıları, Halk Sağlık Müdürü Ömer Faruk ÖZYURT, Kayseri İli Kamu Hastaneleri Birliği Mali Hizmetler Başkanı Mesut AKDENİZ ve İdari Hizmetler Başkanı Cem TURANOĞLU, Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi Başhekim yardımcısı Prof. Dr. Mustafa KULA ve Acil Anabilim Dalı Başkanı sorumlu hekimi Prof. Dr. Levent AVŞAROĞLU, GRUPAS Sağlık Firması yöneticisi Sn. Erol ÖZDEN, İlimiz Özel Hastane Başhekim ve Yöneticileri, Hastane Başhekim Dr. İbrahim ÖZCAN ve yöneticilerin katılımları ile gerçekleştirilmiştir.



Programın açılış konuşmalarını GRUPAS sağlık firması Yöneticisi Erol ÖZDEN, Ajans Genel Sekreteri V. Ahmet Emin KILCI yapmışlardır. Hastane Başhekim Dr. İbrahim ÖZCAN konuşmalarında, “Yalın Sağlık Uygulamalarında temel amacımız; hastanın hastaneye girişinden tedavi olup çıkışına kadar yaşadığı tüm süreçlerde israf kavramının yok edilmesini, merkezine insanı koyan ve her kademedeki çalışanın sürece katılımını esas alan yenilikçi, verimli, kaliteli hizmet sunmak” olduğunu söyledi.

## KALKINMA AJANSLARI TANITIM BİRİMLERİ DİKA'DA BULUŞTU

Kalkınma Ajansları Tanıtım Birimlerinin her yıl geleneksel olarak düzenlenen paylaşım ve eğitim toplantısı 3 - 5 Ağustos 2017 tarihleri arasında DİKA ev sahipliğinde Mardin’de gerçekleştirildi. Eğitim ve tecrübe paylaşımı toplantısı olarak organize edilen etkinlik DİKA Kalkınma Ajansı’nın yeni yaptırmış olduğu Mardin Hizmet Binasında düzenlendi. 26 Kalkınma Ajansı arasından 18’inin katılım sağladığı etkinliğe, Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Daire Başkan Vekili Nuri Barış TARTICI da katıldı.

DİKA Genel Sekreteri Yılmaz ALTINDAĞ’ın açılış konuşmasıyla başlayan program daha sonra Dream Design Factory kurucusu Arhan KAYAR’ın sunumuyla devam etti. ‘Nasıl Marka Olunur’ ve ‘Marka Kentler’ konuları üzerine dünyadan örnekler vererek markalaşmanın önemini vurgulayan KAYAR, şehirlerin hikâyelerinin pazarlamaya etkileri üzerinde durdu. Günümüzde sosyal medya üzerinden yürütülen markalaşma stratejilerinden de

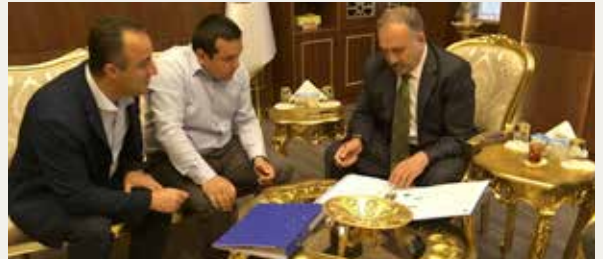


örnekler sunan KAYAR, özellikle turizm alanında güvenilirliğin sosyal medyadaki doğru yönetimden geçtiğini belirtti.

Sonraki oturumda Kalkınma Ajansları temsilcileri, kendi ajanslarından örnekler sunarak tecrübelerini paylaştılar. Bakanlık temsilcilerinin de bulunduğu toplantıda ilerleyen dönemlerde uygulanabilecek Ajans Personeli Değişim Programı gibi projelerden de bahsedildi.

## TEKNİK DESTEK SÖZLEŞMELERİ İMZALANIYOR

2017 Yılı Teknik Destek Programı Mart-Nisan döneminde başvuru yapan kurumlar içerisinde destek almaya hak kazanan başvuru sahipleriyle sözleşme imza süreci başlatıldı. Bu kapsamda Sivas ilinde bulunan ve 2017 yılı Teknik Destek Programı’nda destek almaya hak kazanan Sivas Valiliği, Sivas İl Milli Eğitim Müdürlüğü, Suşehri İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, Sivas Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği ve Ulaş Kaymakamlığı ile destek sözleşmeleri imzalandı.



## AR-GE MERKEZİ KURMA ÇALIŞMALARI DEVAM EDİYOR

Bölgesinde Ar-Ge altyapısını ve ekosistemini geliştirmeyi kendisine görev edinmiş olan ORAN, Kayseri'de özel sektör Ar-Ge Merkezi sayısını artırmaya yönelik çalışmalarına devam ediyor. Kayseri Yatırım Destek Ofisi'nin Haziran 2016'dan bu yana yürütmekte olduğu çalışmalarla, ilimize 3 yeni Özel Sektör Ar-Ge Merkezi kazandırılarak toplam Ar-Ge Merkezi sayısı 4'e çıkarılmıştı.

Son olarak Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına Ar-Ge Merkezi kurulum başvuruları yapılan Merkez Çelik San. Tic. A.Ş. ve Küçükler Tekstil San. ve Tic. A.Ş. firmalarına ait dosyaların bakanlık tarafından ön incelemeleri tamamlanmış olup, iki firmaya da hakem hocalarımızın ziyaretleri gerçekleşmiştir.

Firmalarımızın başvurularının en kısa zamanda olumlu sonuçlanmasıyla Kayseri'deki Özel Sektör Ar-Ge Merkezi sayısı 6'ya



çıkmıştır. ORAN olarak, yeni Ar-Ge merkezleri kurma çalışmalarımızın yanı sıra, mevcut Ar-Ge merkezlerinin birbirleriyle ve Üniversite, Teknopark, TTO, Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı vb. paydaşlarla ilişki kurmalarına ve bölgede Ar-Ge ekosisteminin gelişmesine katkılarımız devam edecektir.

## YOZGAT-OVAKENT İŞ ADAMLARI ZİRVESİ

Yozgat Valiliği ve Ovakent Belediyesi iş birliğinde 20.05.2017 tarihinde Boğazlıyan ilçesi Ovakent Belediyesi Toplantı Salonu'nda Kayseri ağırlıklı yaklaşık 50 iş adamının da katılım sağladığı Ovakent İş Adamları Zirvesi gerçekleştirildi.

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Ovakent Belediye Başkanı Menderes Öztürk Ovakent'e yatırım yapacak müteşebbislerin her zaman yanında olduklarını ve başta bürokrasi engeli olmak üzere karşılaşılabilecek bütün sorunlara yatırımcı ile birlikte çözüm aranacağını söyledi. Öztürk ayrıca Ovakent'in Kayseri'ye 40 km uzaklıkta olduğunu belirterek 40 dakikada 40 liraya arsa ve ruhsat sözünü verdi. Öztürk'ün konuşmasının ardından konuşma yapan Bozok Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Salih KARACABEY ise üniversite olarak girişimcilerin ve sanayicilerin yanında olduklarını ve bu aktörlerle her zaman işbirliği içerisinde olunacağını belirtti.

Yozgat Valisi Kemal YURTNAÇ ise yaptığı konuşmada, "Birileri bir tarafta iş arar, birileri de öbür tarafta işçi arar. Bunlar bir türlü bir araya gelemeler. Birileri de çıkıp bunları bir araya getirecek, işsizler iş sahibi, işveren eleman sahibi olacak. İlk olarak 5-6-7 Mayıs'ta İstanbul, Ankara, Antalya ve Bursa'daki iş adamlarını



Yozgat'a davet ettik. Bugün Kayserili ve Kayseri'de yaşayan Yozgatlı iş adamlarımızla Ovakent'te buluştuk. 8-9-10 Eylül de ise Avusturya, Hollanda, Almanya ve Fransa'da yaşayan iş adamlarımızı Yozgat'a davet edeceğiz." dedi.

Oran Yozgat Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Timur YILDIZ tarafından Yozgat Yatırım Ortamı Sunumu, TKDK İl Koordinatörü Selim TÜRKER tarafından TKDK destekleri sunumu yapılmış olup yatırımcılara somut senaryolar üzerinden Yozgat'a yatırım yapmaları halinde elde edilebilecek kazanımlar aktarılmıştır. Sunumların ardından zirveye katılan iş adamları söz alarak kendileri ve sektörleri hakkında kısa bilgiler vermiş olup, yapılan bilgilendirme çalışmalarından sonra zirve sona ermiştir.

## DAP İLE KALKINMA AJANSLARI ARASINDA MUTABAKAT ZAPTI İMZALANDI

DAP İdaresi'nin ev sahipliğinde, Doğu Anadolu Bölgesinde bulunan kalkınma ajanslarının katılımıyla gerçekleştirilen çalıştay sona erdi. 6 Haziran 2017 tarihinde başlayan ve 3 gün süren "İşbirliği ve Koordinasyon Çalıştayı" sonrası, DAP İdaresi Başkanı ile Kalkınma Ajanslarının Genel Sekreterleri bir mutabakat zaptı imzaladı.

Bölgede etkili ve doğru kamu yatırımlarını hayata geçirmek, ajanslarla olan işbirliğini ve koordinasyonunu güçlendirmek amacıyla, ilk defa düzenlenen çalıştaya, Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı (DAKA), Fırat Kalkınma Ajansı (FKA), Kuzeydoğu Anadolu Kalkınma Ajansı (KUDAKA), Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) ile Sivas ilinin de DAP Bölgesine dâhil edilmesiyle Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) ve DAP İdaresi'nden uzmanlar katıldı.

Sektör sektör çalışmalarını değerlendirilerek, hangi konularda ne karar alındığını içeren sunumların yapıldığı çalıştayın son gününe, DAP İdaresi Başkanı Adnan Demir, SERKA Genel Sekreteri Doç. Dr. Hüsnü KAPU, FKA Genel Sekreteri Mesut Öztop, DAKA Genel Sekreter Vekili Halil İbrahim GÜRAY, ORAN Genel Sekreter Vekili Ahmet Emin KILCI, DAKA Eski Genel Sekreteri Yrd. Doç. Dr. Emin Yaşar DEMİRCİ ve DAP İdaresi Başkan Yardımcıları Volkan GÜLER ve Mehmet ÖZDOĞAN, Kalkınma Bakanlığından Fezzettin YILMAZ ve Burak YARDIMCI katıldı.



DAP İdaresi hizmet binasında, yaklaşık 50 kişilik uzmanla, eş zamanlı sektör oturumlarının gerçekleştirildiği çalıştayda, 'altyapı ve kentleşme', 'beşeri ve sosyal sermaye', 'izleme ve değerlendirme', 'sanayi', 'tarım' ve 'turizm' gibi 6 başlıkta, sorunlar ve çözüm önerilerinin tartışıldığı oturumlar gerçekleştirildi.

İki tam gün süren oturumlar sonrası, moderatörlüğünü DAP İdaresi Başkan Yardımcısı Volkan Güler'in yaptığı oturum grupları, uzlaşma sağlanan konularda görüşlerini dile getirdiler ve DAP İdaresi ile kalkınma ajansları arasındaki işbirliğini kurum-sallaştırmak gerektiği üzerinde durdular.

Ayrıca, 2017 ve 2019 dönemini kapsayacak mutabakat metni de DAP İdaresi Başkanı ve toplantıya katılan Kalkınma Ajanslarının genel sekreterleri tarafından imza altına alındı.

## ORAN TR72 BÖLGESİ'NDE PROJE YAZMA EĞİTİMLERİNE DEVAM EDİYOR

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'nca TR72 Bölgesi'nde faaliyet gösteren ve kar amacı gütmeyen kurum/kuruluşlara yönelik olarak verilen uygulamalı proje yazma eğitimleri devam ediyor. 2017 yılının ilk çeyreğinde verilen 9 adet eğitimin ardından ikinci ve üçüncü çeyreklerde verilen 9 eğitimle toplamda 18 eğitim faaliyeti tamamlandı. Bu eğitimlere katılan 335 kişiye katılım belgesi verildi. 2017 yılı sonuna kadar uygulamalı proje yazma eğitimlerinin 30 adede ulaşması planlanmaktadır.



Eğitim Verilen Kurum	Eğitimci (ler)	Eğitim Tarihleri	Katılımcı Sayısı
Aydıncık Kaymakamlığı	Mustafa EREN	12-13 Nisan 2017	12
Akkışla Kaymakamlığı	Tuba UZUNOĞLU	13-14 Nisan 2017	13
Çekerek Kaymakamlığı	Serdar ARSLAN	19-20 Nisan 2017	22
Tomarza Kaymakamlığı	Metin ERGÖKTAŞ	20-21 Nisan 2017	13
Yozgat Proje Okulu	Tuba UZUNOĞLU - Metin ERGÖKTAŞ	22-23 Nisan 2017	15
Seyyid Burhanettin Gençlik Merkezi	Metin ERGÖKTAŞ	26-27 Nisan 2017	18
Melikgazi İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Mustafa EREN	15-16 Haziran 2017	20
Suşehri Belediyesi	Serdar ARSLAN	7-8 Eylül 2017	21
Altınyayla Kaymakamlığı	Serdar ARSLAN	20-21 Eylül 2017	20

## 2017 YILI TEKNİK DESTEK PROGRAMI'NDA ÜÇÜNCÜ DÖNEM BAŞVURULARI ALINDI

2017 Yılı Mart ayından itibaren başlatılan Teknik Destek Programı'nda 2'şer aylık dönemlerden oluşan 3 başvuru dönemi geride kalırken bu dönemlerde 58 adet başvuru teslim alındı.

Kayseri'den 33, Sivas'tan 17, Yozgat'tan ise 8 başvurunun yapıldığı bu üç dönemde 21 adet proje başvurusu desteklenmeye hak kazandı.



Tablo 1. 2017 TD Programı İlk Üç Döneminde Başarılı Olan Projeler

Referans No	Başvuru Sahibi Adı	Proje Adı
TR72/17/TD/0001	Yahyalı Kaymakamlığı	Yahyalı Kaymakamlığı Kurumsal Kimliğe Kavuşuyor
TR72/17/TD/0006	Melikgazi İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü	Geleceği şekillendirecek teknolojiler: Sayısal Ortamda Modelleme ve Artırılmış Gerçeklik
TR72/17/TD/0007	Sivas Valiliği	Çocuk Değerlendirme Testleri Eğitici Eğitimi
TR72/17/TD/0008	Sivas Milli Eğitim Müdürlüğü	Özel Gerekli Çocukların Öğretmenlerine Yönelik Dil ve Konuşma Eğitimi Projesi
TR72/17/TD/0009	Melikgazi Kaymakamlığı	Aile Danışmanlığı Eğitimi
TR72/17/TD/0010	Sivas Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği	Sağlık Hizmeti Sunumunda Kurumsal Kültürün Geliştirilmesi ve Kapasite Kullanımı
TR72/17/TD/0012	Kocasinan Rehberlik ve Araştırma Merkezi	Özgül Öğrenme Güçlüğü (ÖÖG) Bataryası Eğitimi
TR72/17/TD/0013	Develi Rehberlik ve Araştırma Merkezi	Çocukları Anlamak İçin
TR72/17/TD/0015	Ulaş Kaymakamlığı	Ulaş Kamu İhale Mevzuatı ve E Devlet Eğitimi
TR72/17/TD/0019	Suşehri İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü	Suşehri Yöresinde Antepfıstığı Yetiştiriciliğini Geliştirme ve Entegre Mücadele Yönetimi Projesi
TR72/17/TD/0032	Etto Erciyes Teknotransfer Ofis Danışmanlık Hizm. San. ve Ltd. Şti.	Ulusal ve Uluslararası Fon Kaynakları ve Destek Mekanizmalarından Faydalanmak İçin Uygulamalı Proje Önerisi Yazma Eğitimi
TR72/17/TD/0037	Cumhuriyet Üniversitesi	Cumhuriyet Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Akreditasyon Eğitimi
TR72/17/TD/0038	Melikgazi Belediye Başkanlığı	Melikgazi Belediyesi Risk Analizi ve Yöntemleri
TR72/17/TD/0041	Doğanşar Belediye Başkanlığı	İletişimin Güçlendirilmesi Projesi
TR72/17/TD/0042	Sivas Teknoloji Geliştirme Bölgesi Kurucu ve İşletici A.Ş.	Girişimcilik Eğitimi
TR72/17/TD/0047	Kayseri İli Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği	Yöneticilik Becerilerini Geliştirme Eğitimi
TR72/17/TD/0048	Kayseri Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Müdürlüğü	Kurumsal Vizyon Oluşturma Projesi
TR72/17/TD/0051	Kayseri Valiliği	Personel Hizmet Standartlarını Artırma ve Sosyal Hayatta Başarı
TR72/17/TD/0053	Gürün Kaymakamlığı	Kurumsal Kapasitenin Güçlendirilmesi Projesi
TR72/17/TD/0054	Kayseri İl Sağlık Müdürlüğü	Afetlere Yönelik Psikolojik ve Sosyolojik Yönetim
TR72/17/TD/0056	Kayseri Sanayi Odası	KAYSO Stratejik Planlama Yönetimi

## YOZGATLI İŞ ADAMLARI ZİRVELERİ YAPILDI



Yozgat geçtiğimiz günlerde iki büyük organizasyona ev sahipliği yaptı. Geniş katılımı gerçekleşen Yozgatlı İş Adamları Zirvelerine protokolden de üst düzey isimler katıldı.

İlki 5-6-7 Mayıs 2017 tarihlerinde Sorgun Termal Otel'de gerçekleşen Yozgat İş Adamları Zirvesi Programına Sayın Bekir BOZDAĞ, Yozgat Valisi Sayın Kemal YURTNAÇ, Yozgat Belediye Başkanı Sayın Kazım ARSLAN, Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Metin ÖZİŞİK, Yozgat dışında yaşayan 130 iş adamı, Yozgat'ta faaliyet gösteren iş adamları, İlçe Kaymakamları ve Belediye Başkanları, il ve ilçe Meslek Odaları Başkanları ve Yozgat'ta bulunan kamu kurumlarının temsilcileri katılım sağladı.

Zirvenin Avrupa'da yaşayan iş adamlarına yönelik olanı ise 8-9-10 Eylül 2017 tarihlerinde yine aynı yerde gerçekleşti. Yurtdışında yaşayan iş adamlarının yoğun ilgi gösterdiği zirveye Yozgat Valisi Sayın Kemal YURTNAÇ, Yozgat Belediye Başkanı Kazım ARSLAN, Bozok Üniversitesi Rektörü Salih KARACABEY, Yozgat Milletvekili Yusuf BAŞER, Yozgat'ta faaliyet gösteren iş adamları, İlçe Kaymakamları ve Belediye Başkanları, yurt dışında bulunan Yozgatlı İş Adamları Dernekleri ile Yozgatlılar Federasyonu ve Dernekleri'nin temsilcileri katılım sağladı.

Yatırım ortamı sunumlarının yanında, Yozgat'ta yer alan yatırım fırsatları, yatırım ortamında öne çıkan sektörler, diğer kamu kurum ve kuruluşlarının teşvik ve hibelerini içeren bilgiler, OSB yatırım avantajları gibi somut çıktılar sunabilecek belge, doküman ve raporlar, ORAN Kalkınma Ajansı tarafından program esnasında dağıtıldı.



Yapılan bilgilendirme çalışmalarından sonra katılımcılar ile birlikte Türkiye'nin ilk milli parkı olan Yozgat Çamlık Milli Parkı ve bir sonraki gün de Sarıkaya Tarihi Roma Hamamı gezisi gerçekleştirilerek zirve sona erdi.



[www.oran.org.tr](http://www.oran.org.tr) YENİLENDİ

Kurumsal internet sitemizin tasarımı güncellenerek yayına alınmıştır. İçerik güncelleme çalışmaları devam ettiğinden eski haberlerimize kısa süreli erişim problemleri yaşanabilmektedir. Anlayışınız için teşekkür ederiz.

# yayınlarımız

## Yatırım Teşvik Rehberi

Türkiye'nin 2023 vizyonu ile üretim ve ihracat odaklı büyüme stratejisi bakımından büyük önem taşıyan yeni yatırım teşvik programı, kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak hazırlanmıştır. Yatırımların, ekonomik ve sosyal açıdan göreceli olarak daha az gelişmiş illere yönlendirilerek bu illerde istihdamın artırılması, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması ve cari açıkla mücadele amacıyla, yatırımlardaki devlet katkısının artırılması bağlamında, bazıları yeni getirilen, bazıları ise iyileştirilen teşvik unsurları bulunmaktadır. Uygulama amacı, kullanılan enstrümanlar ve yöntem bakımından gelişmelere göre hızla adapte edilebilen dinamik bir müdahale aracı olması, devlet yardımlarını ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde önemli bir konuma getirmiştir.

Yeni teşvik sistemi ile birlikte Kalkınma Ajanslarına yerel birim olarak, Toplam Sabit Yatırım Tutarı 10.000.000 TL'ye kadar olan Genel ve Bölgesel Yatırım Teşvik Belgesi düzenleme, yatırımların gerçekleştirme durumlarını izleme, Yatırım Teşvik Belgesi Kapatma Ekspertiz yapma ve Kapatma Vizesi düzenleme görevleri verilmiştir.

Yeni teşvik sisteminden yatırımcılarımızın daha iyi faydalanmaları için Yatırım Teşvik Rehberi'ni hazırlamış bulunuyoruz.

İlgili yayına ajansımızdan ulaşabilirsiniz.



## İl Yatırım Rehberleri

TR72 Bölgesi'nde faaliyet gösteren Orta Anadolu Kalkınma Ajansı bünyesindeki Yatırım Destek Ofisleri; özel sektördeki yatırımcıların yatırım işlerinin takip edilmesi ve izlenmesi, yatırımcıların önüne çıkan engellere çözüm bulunması, bölge illerinin yatırım imkânlarının yurtiçi ve yurtdışında tanıtılması, bölgedeki işletmelerin kurumsal kapasitelerinin artırılması ile ilgili eğitim ve toplantıların düzenlenmesi, bölgede yenilikçi üretim kapasitesinin artırılması, yerel tüm paydaşlarla ulusal/uluslararası fonlara proje yazılması konusunda hizmet sağlanması veya proje koordinatörlüğü yapılması ve geliştireceği işbirliği protokolleri ile bölge kalkınmasına katkı sağlanması gibi konularda çalışmalar yürütmektedir.

Yatırım Destek Ofisi personeli, mevzuatta belirtilen görev ve sorumlulukları çerçevesinde ajansa başvuran kişi ve kurumlara bilgilendirme yapmaktadır. İçerik olarak ajans desteklerinin yanı sıra diğer kurumların hibe programları ya da yatırım teşvik uygulamaları hakkında olan bu bilgilendirmeler; belirli bir finansal kaynağa sahip girişimcilerin uygun yatırım alanlarına yönlendirilmesi ya da belirli yatırım konularında başvuran girişimcilerin, yatırımına uygun finansal kaynaklara yönlendirilmesi şeklinde gerçekleştirilmektedir.

Türkiye'deki tüm YDO'lar, Ekonomi Bakanlığı Teşvik Başvurularının alınması, izlenmesi (Yatırım Takip Formlarının takibi) ve Yatırım Tamamlama Ekspertizliğinin yapılması gibi konularda da yatırımcılar için yerel başvuru birimleridir.

Sahip oldukları yatırım bilgilerini yatırımcılara aktarmak isteyen Yatırım Destek Ofislerimiz her üç il için ayrı ayrı Yatırım Rehberlerini hazırlamışlardır, ilgili yayınlara [www.oran.org.tr](http://www.oran.org.tr) üzerinden ulaşabilirsiniz.

## Yatırım Fizibiliteleri

Ajansımız tarafından 15 farklı sektörde ön fizibilite raporu hazırlanarak yatırımcıların bilgilerine sunulmuştur. İlgili fizibilitelere [www.oran.org.tr](http://www.oran.org.tr)'den ulaşabilirsiniz. İlgili fizibilitelerin başlıkları;

Kereste İşleme Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Güneş Panelleri İmalatı Yatırım Fizibilitesi  
Makarna Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Süt İşleme Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Termal Turizme Yönelik Butik Otel Yatırım Fizibilitesi  
EPS Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Tarım Ekipmanları Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Tarımsal Sulama Ekipmanları Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi

Organik Tavuk Yetiştiriciliği Yatırım Fizibilitesi  
Özel Okul Yatırım Fizibilitesi  
Plastik Geri Dönüşüm Ürünleri Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Et Entegre Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
5 Yıldızlı Otel Yatırım Fizibilitesi  
Karton Kutu Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi  
Karma Yem Üretim Tesisi Yatırım Fizibilitesi



## Yozgat Tarım Alet ve Makineleri Sektör Raporu

Ajansımız tarafından 15 farklı sektörde ön fizibilite raporu hazırlanarak yatırımcıların bilgilerine sunulmuştur. İlgili fizibilitelere [www.oran.org.tr](http://www.oran.org.tr)'den ulaşabilirsiniz. İlgili fizibilitelerin başlıkları;



## Yozgat Tuğla Sektör Raporu

Tuğla Sektörü Yozgat için ihracat ve istihdam açısından en önemli sektörlerden biridir. Üretim başından sonuna her aşamasında kaynaklar ilin yerel kaynaklarından elde edilmektedir. Tuğlanın hammaddesi, üretim aşamasında kullanılan kömür ve işçiliğin büyük bir kısmı Yozgat'tan karşılanmakta ve üretim çıktısı tuğla da geniş bir coğrafyaya satılarak Yozgat'a finansal kaynak sağlamaktadır.

Bu çalışma ile sektör temsilcilerinin ve iş adamlarının bütün sorunları yalın bir halde ortaya konmuş ve gerekli lobi çalışmalarını ilgili bakanlık ve mercilerde yapabilmeleri adına bir kaynak çıkarılmaya çalışılmıştır. İlgili rapora [www.oran.org.tr](http://www.oran.org.tr)'den ulaşabilirsiniz.



# YATIRIMCI VE GİRİŞİMCİLER İÇİN İŞLEM BASAMAKLARI



TR72 bölgesinde yatırım yapacak potansiyel yatırımcılara daha hızlı ve çözüm odaklı hizmet sunabilmek adına Kayseri Yatırım Destek Ofisi olarak bölgemizde ön plana çıkan sektörlerde yatırım süreç analizi yapılmıştır. Söz konusu karmaşık yatırım süreçleri öncelikli olarak yatırım konuları dikkate alınarak sekiz ana bölümde gruplandırılmıştır.

Bu gruplandırmanın ışığında yatırım süreçleri Kayseri Yatırım Destek Ofisi tarafından ayrıntılandırılmış ve işlem basamakları şeklinde özetlenerek yatırımcı tarafından hızlı ve kolay anlaşılır hale getirilmiştir.



# İŞLEM BASAMAKLARI



**Halil ANDIÇ**Kurumsal Yönetim Birimi  
[linkedin.com/in/halilandic](https://www.linkedin.com/in/halilandic)

# ÖĞRENEN ORGANİZASYONLAR

Öğrenen organizasyonlar 1990'lı yılların en çok tartışılan yönetim felsefelerinden biri olmuştur. Öğrenen organizasyonlar konusunda çalışma yapan yönetim bilimcilerine göre insanlarda var olan ve kullanılmayan potansiyelin, çalışanların bireysel gelişimi canlandırılabilirse ortaya çıkabileceği savunulmaktadır.

Günümüz koşullarında işletmelerin rekabet güçlerini artırmaları ve yaşamlarını sürdürebilmeleri amacıyla geliştirilen, organizasyon çalışanlarının yeni bilgi yaratmaları, bunu paylaşmaları, bu bilgiyi organizasyonun bilgisi haline getirmelerini ve sorunların çözümünde kullanmaları sürecidir.

Öncelikle öğrenme kavramını açıklayalım:

Birçok kaynakta görüldüğü gibi bilgi ve öğrenme birbirine bağlı kavramlardır. Bilgi bireyin davranışını değiştiren bir uyarıcı, öğ-

renme ise yeni bir bilginin kabulüdür. Öğrenme kavramsal düşüncelerden, uygulama ve tecrübelerden elde edilen bilgilerle bireyin inancını, değerlerini, tutum ve davranışlarını değiştirme sürecidir.

Öğrenen organizasyonlarda ise,

Organizasyonel öğrenme, işletmelerin kendi faaliyetleri ile ilgili bilgi ve yöntemleri toplayarak, organize etmek ve çalışanların verimini artırmak için kullanmaları olarak tanımlanabilir.



## İşletmelerin başarılı olmasında en önemli özellik çalışanların organizasyonda “ne yaptığı” değil organizasyona “ne kattığı” olmaktadır. Öğrenme sadece bireylere yarar sağlamaz, kuruluşlar da öğrenmeden yararlanır.



Organizasyonel öğrenmeye Fiol ve Lyles “yaratılan ve geliştirilen bilgi ve kavrayış yoluyla faaliyetlerin iyileştirilmesi” şeklinde bir tanım geliştirmişlerdir. Huber ise, bir organizasyonda öğrenmenin ancak bilgi işleme yoluyla gerçekleşen organizasyonel davranışların etkinliğine bağlı olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle organizasyonel öğrenmeyi teşvik eden ve geliştirmek için birimler oluşturan stratejiler geliştiren işletmelere öğrenen organizasyonlar adı verilmiştir.

Organizasyonlarda öğrenmenin önemi herkes tarafından kabul edilmesine rağmen aşağıdaki faktörlerin istenilen düzeyde sağlanmaması durumunda organizasyonel öğrenme gerçekleştirilememektedir.

Organizasyonel öğrenmeyi etkileyen faktörler:

- Organizasyon yapısı
- Bireysel gelişme
- Çevre
- Bilgi teknolojisi
- Bilgi edinilmesi
- Bilginin dağıtılması
- Bilginin yorumlanması
- Organizasyonel hafıza şeklinde sıralanır.

Öğrenen organizasyonları, geleneksel, otoriter, “kontrol eden” organizasyondan ayıran temel fark; belli temel disiplinlere

hakim olunabilmesidir. Öğrenen organizasyonun her disiplini öğrenebilen organizasyonların kullanılmasında hayati bir boyut sağlamakta ve organizasyonların arzuladıkları gelecekteki resmi gerçekleştirme kapasitelerini sürekli olarak arttırmaktadır. Dolayısıyla yeni bir bilgi yaratma, öğrenme, uygulama ve sonuçlarından yeniden öğrenmeyi vurgulayan öğrenen organizasyon kavramı işletmeler nezdinde geniş bir kabul görmektedir.

Öğrenen bir organizasyon bilgiyi yaratma, ihtiyaç duyulan bilgiyi bulma ve mevcut bilginin yorumlanması konusunda diğer organizasyonlardan daha yeteneklidir. Çünkü işletmede ne kadar ileri teknoloji olsa da bunu uygulayacak olan insandır. Burada ifade edilmek istenen çalışanların sadece teknolojiyi kullanması değil, çalışanların kendi bilgi ve kapasitelerini de işe yansıtmasıdır. Yani işletmelerin başarılı olmasında en önemli özellik çalışanların organizasyonda “ne yaptığı” değil organizasyona “ne kattığı” olmaktadır. Öğrenme sadece bireylere yarar sağlamaz, kuruluşlar da öğrenmeden yararlanır. Bireysel yetenekler geliştirildiğinde kuruluşlar da sonuçtan etkilenecektir. Öğrenme neticesinde bireyin gelişmesi ve performansını artırması bireyin işine yansıtacağından organizasyonların gelişmesi mümkün olabilecektir.

### KAYNAKÇA

Vandenbosch ve Higgins 1995 Vandenbosch B., Higgins A.C. Fall 1995, “Executive Support Systems and Learning: A Model and Empirical Test”, Journal of Management Information Systems, 12.

Eren E. 1998, “Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi”, Beta Dağıtım AS., İstanbul

Koçel T. 1998, “İşletme Yöneticiliği”, Beta Basım Dağıtım AS., İstanbul  
Çiğdem DİKMEN Yönetim, Yıl 10 Sayı 34 Ekim 1999.





**Nimet TAHTASAKAL**   
Kurumsal Yönetim Birimi

# Op. Dr. **KEMAL TEKDEN** ile “YETENEK AVCILARI” ve EĞİTİM ÜZERİNE SÖYLEŞİ



Türkiye Üstün Zekâlı ve Dahi Çocuklar Eğitim Vakfı (TÜZDEV) Genel Başkanı Op. Dr. Kemal TEKDEN ile yürütmekte oldukları Yetenek Avcıları projesi ve eğitim üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.





### Sağlık sektöründe aktif olarak çalışan bir doktor olarak eğitim sektörüne girmeye nasıl karar verdiniz? İlk eğitim yatırımınızı nasıl yaptınız?

Her şeyin temelini eğitim olduğunu düşünüyorum, gençlik yıllarımdan beri eğitim sektörü benim hep ilgimi çekmiştir ve içinde olmak isterdim. Eğitimi, hem ülkeme hizmet, hem de gelecek nesillere yapılacak ebedi bir yatırım olarak görüyorum. Ülkemizin en büyük zafarının eğitimde olduğunu düşünerek idealist arkadaşlarımla bir araya geldik ve 2006 yılında Tekden Eğitim Kurumlarını kurduk. Bu kararın ne kadar doğru olduğunu da bugün daha iyi görebiliyoruz çünkü okullarımızda çok büyük başarılar elde ediyoruz. Tabii ki burada ki kastım sadece akademik başarılar değil, çocukların hem ahlaki hem manevi anlamda iyi yetişmeleri bizim için çok önemli ve bundan sonra da yine bu bakış açısıyla devam etmek niyetindeyiz.

### TÜZDEV'i kurma fikri nasıl ortaya çıktı, bize faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Ülkemizde bugüne kadar üstün yetenekli çocuklar hep ihmal edildi. Aslında tarihe baktığımız da dünya üzerinde bu çocuklara en çok önem veren belki de tek milletiz. Osmanlı da Enderun Mektepleri, ondan önce Selçuklu da Nizamiye Medreseleri gibi mükemmel örnekler olmasına rağmen, biz ülke olarak bu çocukları yıllardır ihmal ettiğimiz ve istediğimiz gibi yetiştiremediğimiz için kaybettik.

Eğitim idealimizin en üst noktası üstün yetenekli ve dahi çocuklara hizmet etmeyi ve bu bir vakıf aracılığıyla olabilirdi, bizim bu vakıfta ulaştığımız çocukların çoğu maddi açıdan yetersiz

### Geleceğimizi kurtarmak istiyorsak eğer, eğitimin herkesin derdi olması gerekiyor.

çocuklar. Bu yüzden asla ticari olarak düşünmediğimiz bir konu. Kendi okullarımızda da burslu öğrencilerimiz var ama tabii biraz sınırlı, fakat vakfın kendi gücü arttıkça tüm ülke çapında bu yönde çalışma yapacaktır.

Üstün yetenekli çocuklardan biraz bahsetmemiz gerekirse, bu çocuklarımız her şeyden önce özel çocuklar ve eğitilmezlerse yok olmuyorlar, çok azı kendini içine kapatıyor ama birçoğu anlaşılmadıkları için topluma karşı isyankâr oluyorlar. Günümüzde oldukça yaygın olan dolandırıcılık, hacker suçlarının çoğu bu kişiler tarafından işleniyor, bu işler normal zekâyâ sahip insanların yapabilecekleri işler değil. Bu çocukların ihmal edildiğinde zararları topluma çok fazla, ama iyi bir eğitim aldıklarında ise toplumu ileriye götürecek seviyeler.

Bizim asıl amacımız özellikle deha çaplı olan bu çocukların ellerinden tutarak ve milli değerlerimizle farklı alanlarda üst seviye insanlar haline getirerek ülkemizin büyümesine katkı sağlamaktır. Bizim vakıf olarak bütün idealimiz budur.

Bugün eğitimin önemi herkes tarafından kabul edilmiş durumda. Altınınız, petrolünüz, uranyumunuz ve diğer değerli madenleriniz olabilir, ama beşeri sermayeniz olmazsa bunlar hiçbir işe yaramaz, hatta sömürge olmanıza sebep olabilir. Dünya üzerinde bu kaynaklara sahip olduğu halde fakir olan ülkeleri görüyoruz. Bunu sebebi beşeri sermayeye yeterince önem vermediklerindedir. Beşeri sermayesi güçlü olan ülkelerin ise herhangi bir maddi kaynağa sahip olmadan dahi süper güç olma ihtimalleri oldukça fazla.

Bizler üstün yetenekli çocuklar için yaptığımız bu işlerle ülkemize olan görevimizi en iyi şekilde yaptığımızı düşünüyoruz. TÜZDEV Türkiye'de eğitim alanında kurulmuş olan ilk yerli ve milli vakıftır. Bugüne kadar hep gayri-millî, başka ülkelere bağlı pek çok kuruluşlar var. Kaynağını yabancı ülkelere alıp Türkiye'de uzantıları olan kuruluşlar da var, bu kişiler çocuklarımızı takip ederek çocuklarımızı ele geçiriyorlar. Bunlar ülkemiz için büyük kayıp, bizim bir amacımız da bunları önlemek.

### TÜZDEV'in merkezi İstanbul'da. Başka hangi illerde şubeleriniz var ya da aktif olarak çalışıyorsunuz?

Faaliyetlerimizi görüp beğenen kişiler tarafından birçok ilden

Yerüstü hazinelerini değerlendiremeyen milletler, yeraltı zenginliklerine sahip çıkamazlar.



talepler geliyor, ancak bu konuda çok dikkatli davranıyoruz. Şu anda İstanbul'da genel merkezimiz, Ankara ve Kayseri'de şubelerimiz var ama 3-4 ilde daha şube açma taleplerini değerlendiriyoruz.

Üstün zekâlı ve dahi çocukların hafta sonu etkinliklerini ve eğitimlerini Kayseri'de kendi binamız içerisinde, İstanbul'da Medeniyet Üniversitesi'nde, Ankara'da ise Sosyal Bilimler Üniversitesi'nde yapıyoruz. Maddi gücü olan çocuklardan bir miktar ücret talep ediyoruz, olmayanlara ise burslu olarak bu eğitimleri sağlıyoruz. Hafta içi kendi okullarına giden bu çocuklar hafta sonları vakıfta özel olarak organize edilen aktivitelere katılırlar. Her şeyden önce bu çocuklara sahip oldukları gücü anlatarak sorumluluklarının bilincinde olmalarını istiyoruz. Çünkü tevazu ile Allah onlara yüksek zekâ ve o oranda sorumluluk vermiş.

#### Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ile birlikte yürüttüğünüz Yetenek Avcıları Projesinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Milli Eğitim Bakanlığı ile aramızda yapılmış bir protokolümüz var ve ORAN'ın desteğiyle Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde de öğretmenlerimize bazı eğitimler düzenledik. Her üç ilde bulunan Milli Eğitim Müdürlüklerimiz bize destek verdiler ve seçmiş oldukları 100'er gönüllü öğretmenimize eğitim verdik, daha fazla talep vardı ama bir seferde daha çok kişiye bu eğitimi



vermemiz mümkün değildi. Öğretmenlerimiz çocuklarla birebir muhatap oldukları için, üstün yetenekli çocuklara ulaşmamızda önemli rol oynuyorlar. İdealist öğretmenlerimize de ayrıca teşekkür ederek ülkemizin gelişmesinde ki katkılarını göz ardı etmediğimizi bilmelerini istiyorum.

Eğitim programımızı ilk etapta ilköğretim öğretmenlerine göre tasarladık, eğitimin ilk kısmında ben öğretmenlerimize Yerüstü Hazinelerimiz olan bu çocuklarımıza nasıl yaklaşmaları gerektiğini, üstün yetenekli çocukları nasıl tanıyabileceklerini, dünyada bu çocukların önemi ve farklı ülkelerde ki uygulama

Eğitimin asıl amacı her biri birer cevher olan çocukları birer mücevher haline getirmek ve tüm çocukların kendi özelliklerine, zekâ, yetenek ve kapasitelerine göre eğitim almalarını sağlamaktır. Bu sebeple önce keşfedilmeleri sonrada inkişaf ettirilmelidir.



örneklerini anlatarak bir farkındalık oluşturmaya çalıştım. Daha sonra ise arkadaşlar atölye çalışmalarında bu çocuklarla iletişimin nasıl olması gerektiği, nasıl eğitim verilmesi gerektiğini öğrendiler.

Bu çalışmanın devam etmesini diliyoruz. Basında ki yansımalarından sonra diğer illerden de bu konuda talepler gelmeye başladı. Orta Anadolu Kalkınma Ajansına destekleri için teşekkür ederek ilerleyen dönemlerde bölgemizde ki beşeri sermaye ve sosyal kalkınmaya birlikte daha çok yatırım yapacağımızı düşünüyorum.

#### **Yürütmekte olduğunuz ya da planladığınız başka projeleriniz var mı, bize kısaca bahsedebilir misiniz?**

Geçtiğimiz Nisan ayında İstanbul'da Uluslararası Özel Yetenekliler Kongresi yaptık, yurt dışından ve Türkiye'den bu alanda çalışan otorite kabul edilen bilim insanları katıldılar, belki de bu alanda yapılmış en iyi kongrelerden birisini gerçekleştirdik. Her yıl düzenli olarak düzenlemeyi düşünüyoruz.

Uzaktan eğitim projemiz var, internet kanalıyla hem Kongre'de yapılan tüm konuşmaların yayınlandığı hem de ülkemizde bu konuda çalışma yapan kişilerin görüntülerinin yer aldığı bir internet sitesi kurduk.

Ama bizim asıl hedefimiz, Dahiler okulunu kurmak ve Türkiye'nin en zeki ve maddi durumu yetersiz çocuklarını burada okutmak istiyoruz. Kalkınma Bakanımızın, Genel Sekreterimizin ve Yönetim Kurulumuzun destekleriyle Kayseri'yi bu konuda öncü şehir yapmak istiyoruz ve bize güvendikleri için de kendilerine teşekkür ediyoruz.

**Op. Dr. Kemal Tekden'e verdiği bilgiler ve keyifli sohbeti için teşekkür ediyoruz. Sayın Tekden'in "Yerüstü Hazinele-ri" ve "İnsanın Sırrı" adlarında yayınlanmış iki adet kitabı bulunmaktadır. TÜZDEV hakkında daha fazla bilgi almak için [www.tuzdev.org](http://www.tuzdev.org) sitesini ziyaret edebilirsiniz.**

**Mehmet Fatih YAPRAK**İzleme ve Değerlendirme Birimi  
[linkedin.com/in/mehmetfatihyaprak](https://www.linkedin.com/in/mehmetfatihyaprak)

# ADIM ADIM DİJİTAL DÜKKAN

Bilindiği üzere ticaret, satıcı ve alıcı arasında yapılan ve ticari kaygı taşıyan işlemler bütünüdür. Bununla birlikte bir işlemin ticaret olabilmesi için mutlaka kâr etme amacı taşıması gerekmektedir. Yüzyıllardan beri insanların kazanç kapısı olagelmiş ticaretin zaman içerisinde temel unsurları değişmese de yapılaş şekilleri ve kuralları günün şartlarına göre değişiklik göstermektedir. Ticaretin günümüz koşullarıyla ortaya çıkan yapılaş şekillerinden biri de rekabetin üst düzeyde olduğu E-Ticaret yöntemidir.







**E-Ticaret'e, satıcı tarafından baktığımızda, daha az maliyetle daha fazla kitleye ulaşabilme durumu söz konusu iken müşteri tarafından bakıldığında da istenilen ürünün daha fazla seçenikle kıyaslanabilme ve daha uygun fiyata hızlı bir şekilde temin edilebilme imkânından söz edilebilir.**

Bilindiği üzere ticaret, satıcı ve alıcı arasında yapılan ve ticari kaygı taşıyan işlemler bütünüdür. Bununla birlikte bir işlemin ticaret olabilmesi için mutlaka kâr etme amacı taşıması gerekmektedir. Yüzyıllardan beri insanların kazanç kapısı olagelmış ticaretin zaman içerisinde temel unsurları değişmeye de yapılaş şekilleri ve kuralları günün şartlarına göre değişiklik göstermektedir. Ticaretin günümüz koşullarıyla ortaya çıkan yapılaş şekillerinden biri de rekabetin üst düzeyde olduğu E-Ticaret yöntemidir.

Teknoloji ve iletişim çağında olduğumuzu düşündüğümüzde mevcut imkanların ticaret yaparken de en üst düzeyde kullanılıyor olması oldukça doğaldır, kullandığımız teknoloji dünyanın her bölgesindeki insanlara ulaşabilme kabiliyetimizi üst düzeye çıkardığı için artık satıcılar ürünlerini sadece şehirlerine, ülkelerine değil bütün dünyaya çok daha hızlı ve kapsamlı bir şekilde tanıtılabilmekte ve ulaşım, lojistik sektörünün de oldukça gelişmiş olmasının avantajıyla ürünlerini direkt olarak buralara pazarlayabilmektedirler.

Hemen hemen her sektörde rekabetin arttığı ve kâr marjlarının görece azaldığı günümüzde e-ticaret neredeyse bir zorunluluk haline gelmiştir. Günümüzde oldukça popüler olmasına rağmen ülkemizde etkinliği aslında çok geç fark edilen bu ticaret şekli popüler olmaya da uzun bir süre devam edeceğe benziyor. Tabii ki zaman içerisinde e-ticaret usulleri, kuralları veya şekilleri de değişecek ve gelişim gösterecektir.

E-Ticaret' e, satıcı tarafından baktığımızda, daha az maliyetle daha fazla kitleye ulaşabilme durumu söz konusu iken müşteri tarafından bakıldığında da istenilen ürünün daha fazla seçenikle kıyaslanabilme ve daha uygun fiyata hızlı bir şekilde temin edilebilme imkânından söz edilebilir. E-Ticareti adeta bir zorunluluk haline getiren hususları genel anlamda sıralamak gerekirse;

## Neden E-Ticaret?

1. Daha fazla müşteriye daha hızlı ulaşabilir ve marka değerini yükseltebilirsiniz.
2. Daha az çalışana doğru bir planlamayla çok daha verimli çalıştırabilirsiniz bunun sonucu olarak personel maliyetleriniz azalır.

3. 7/24 açık bir işyeriniz olur ve doğal olarak daha fazla satış yapma imkânınız olur.
4. Stoğunuzda olmayan bir ürünün bile doğru planlamayla satışını yapma imkânınız olabilir.
5. Müşterilerinize daha fazla çeşit sunabilirsiniz.

## E-Ticarete nereden başlamalı?

E-Ticarete başlarken bu işin bir süreç olduğu ve bir takım aşamaları geçmeden başarıya ulaşamayacağı gerçeğini kabullenmeniz ve sabırlı olmanız gerektiğini bilmelisiniz. Son dönemde her sektörde çok fazla E-Ticaret sitesi mevcuttur ve bu sayı her geçen gün artmaktadır. Oyunu kuralına göre oynayan ve ciddiye alan firmaların siteleri ayakta kalırken diğerlerinin ömrü oldukça kısa sürmektedir.

İlk olarak satışını yaptığınız ürüne uygun ve akılda kalabilecek bir "alanadı(domain)" ile işe başlamanız, alanadı seçerken mümkün olduğunca ".com" uzantılı bir alanadı seçmeniz ve bu alanadı ile uzun ve başarılı bir e-ticaret ömrünüz olacağı varsayımından hareketle gerekli patent ve mülki haklarınızı da almanız tavsiye edilir. Aksi takdirde işler yolunda gittiğinde ve siteniz ciddi cirolara ulaştığında ortaya çıkabilecek bir patent problemi bütün emeklerinizin boşa çıkmasına sebep olabilir.

Öncelikle hali hazırda satışını yaptığınız ürünleri online ortama taşımak başlangıç için yeterlidir, devamında sitenizin zaman içerisinde ortaya çıkacak eksiklerini gidererek ve bilinirliğinizi yükselterek ürün çeşidinizi de çok daha fazla artırabilirsiniz.

Başlangıç seviyesinde yazılım firmalarına sıfırdan site yaptırmak biraz maliyetli olabilir bunun yerine yine piyasada e-ticaret çözümleri sunan ve hazır paketleri bulunan onlarca yazılım çözümlerinden size uygun ve başlangıç seviyesinde ihtiyaçlarınızı karşılayacak yazılımı temin etmek daha uygun olacaktır. Paketler içerisinde çok fazla teknik terim ve detay bulunmasından dolayı doğru paketi seçmek için sektörün içinde bulunan birinden veya yazılımı temin edeceğiniz firmadan teknik destek almak işinizi kolaylaştırabilir.

İlk etapta müşterinin en çok dikkat ettiği nokta sitenin güvenilir olmasıdır ve bunun için sitenin tasarımı önem arz etmektedir.

Sitede iletişim bilgilerinin olması, grafikler ve ürün resimlerinin kalitesi dikkat edilmesi gereken başlıca noktalardır.

Müşterinizin sitenizdeki ürünlere sade ve anlaşılabilir bir menü ile hızlı ve kolay ulaşması, istediği cevapları gerek e-posta, gerekse telefon ve canlı sohbet yöntemleriyle hızlı bir şekilde alabiliyor olması, hiç alışveriş yapmadan dahi müşteride oldukça olumlu bir intiba oluşmasını sağlayacaktır.

Diğer yandan sitede sergilemiş olduğunuz ürünlerin fotoğraflarının kaliteli, anlaşılabilir ve net olması aynı zamanda ürüne ait açıklamaların da yeterli seviyede olması sitenizin müşteri gözündeki güvenilirliğini daha da artıracaktır.

Sitenizin kalitesiyle müşteriye güven telkin etmeyi başardıktan sonra satış yapabilmemiz için dikkat etmeniz gereken önemli bazı noktalar vardır. Bunlar;

1. **ÖDEME YÖNTEMLERİ**
2. **KARGO**
3. **SEO ÇALIŞMASI VE REKLAM**
4. **SİTE ZİYARETÇİ ANALİZLERİ**

## Ödeme Yöntemleri

Öncelikli olarak kredi kartı ile ödeme yöntemi en çok tercih edilen ödeme şeklidir ve bu aşamada müşterinin kart bilgilerinin korunması için gerekli tedbirleri almak satıcı olarak sizin üzerinize düşen önemli görevlerden biridir. Bu güvenlik tedbirleri çoğu zaman hizmet aldığınız firma tarafından sağlanmaktadır. Kredi kartı ile ödeme yönteminde müşterilerinize taksit imkânları sunmak ta yine tercih edilmenizde oldukça etkilidir.

Kredi kartıyla ödeme alabilmek için çalışmak istediğiniz bankalardan sanal pos almanız gerekmekte olup bankaların vereceği oranlara göre uygulayabileceğimiz taksit sayısını belirlemeniz ve taksit sayısını belirlerken ürüne özel yasal sınırlara da dikkat etmeniz gerekmektedir.

Çalışacağınız banka sayısını artırmak daha fazla müşteriye hitap etmenizi sağlayacağı için kesinlikle 1 veya 2 banka ile sınırlı kalmamalısınız. Burada da birden fazla banka ile çalışmak için her bir banka ile ayrı bir sözleşme yapmanız ve ilgili her bankada hesap açtırmanız gerekeceğinden bu yöntem ödemelerin takibi açısından sizleri zorlayacak ve her bankaya sanal pos için yıllık



ücretler ödeneceği için mali olarak ta ekstra yük getirecektir.

Birden fazla banka ile çalışabilmeniz için bir diğer yöntem ise her banka ile tek tek anlaşmak yerine mevcut bankalar ile anlaşan aracı kurumların ödeme sistemlerini sitenize entegre etmek olabilir. Bu aracı kurumlar sizin yerinize bankalar ile sözleşmeler yaparak çeşitli oranlar belirlemektedirler ve bu oranlarla sizin satış yapmanız için gerekli teknik altyapıyı sitenize entegre etmektedirler. Bu ödeme yöntemi son dönemde oldukça talep görmekte olup tek muhatap olması ve tek bir kuruma yıllık ücret ödenmesi gibi avantajları yanında getirmektedir. Hangi aracı firma ile çalışacağınızı belirlerken bu hizmeti veren her bir firmadan taksit ve tek çekim oranlarını, yıllık ve diğer kesintilerini içeren detaylı fiyat tekliflerini alarak bunları kıyaslamak doğru olacaktır. Bu konuda piyasada uzun zamandan beri hizmet veren firmaları tercih etmek yerinde olacaktır çünkü ödeme alma ve ödeme iade etme süreçlerinde müşterilerinizle problem yaşamamanız siteniz ve sizin için önemlidir. Aksi takdirde bu sitenize karşı müşterilerinizde güven kaybına sebebiyet verecektir. Sonuç olarak aracı kurum altyapısının oldukça sağlam, kararlı ve oturmuş olması oldukça önemlidir.

İnternet alışverişlerinde kredi kartı kullanımına çok sıcak bakmayan veya kredi kartı hiç kullanmayan müşterilerinizin de olabileceği düşünüldüğünde kredi kartı dışında ödeme alternatiflerini de müşteriye sunmanız yadsınmaz bir gerekliliktir.

Kapıda ödeme yöntemi bu alternatiflerden birisidir. Kapıda ödeme yönteminde anlaşmış olduğunuz kargo firması kurye va-

sıtasıyla ürün tesliminde müşteriden ürün ücretini sizin adınıza alabilmekte ve kargo firmasıyla paylaştığınız hesaba ücretin aktarılmasını sağlayabilmektedir. Kargo firması bunu yaparken sizden taşıma ücreti dışında ekstra ücret tahsil edecektir ve yine kapıda ödeme yöntemi nakit olabileceği gibi kredi kartıyla da olabilmektedir. Bu aşamada kapıda kredi kartıyla ödeme tahsil edilirken de ayrı bir ücret tarifesi uygulanacağı bilinmelidir. Bütün bu ödeme şekillerinin ücretleri ve şartları kargo firmasıyla sözleşme imzalanırken belirlenmektedir.

Bu kapsamda sitenizde ne kadar çok alternatif ödeme yöntemi sunarsanız o kadar fazla müşteriye hitap edebileceğiniz gerçeğiyle beraber her ödeme yönteminin de mali olarak ayrı bir yük getireceğini de göz ardı etmemeliyiz. Unutmamalıyız ki başlangıçta küçük görülen tutarlar zamanla satış miktarının artmasıyla azımsanmayacak rakamlara ulaşacaktır.

Aslında sizin için en düşük maliyetli ödeme yöntemi olan Hava- le ve EFT yöntemi de müşteri tarafından çok tercih edilmesine de ödeme alternatifleriniz arasında mutlaka olmalıdır.

## Kargo

Günümüzde e-ticaret anlayışının benimsenmesi ve bu denli etkin kullanılabilmesindeki önemli etkenlerden bir diğeri de lojistik sektörünün gelişmişlik seviyesidir. İçinde bulunduğumuz dönemde dünyanın her yerine çok kısa sürede ulaşabildiğimiz gibi istediğimiz ürünü de çok kısa sürede gönderebilmekteyiz.

Kargolama sürecinde çalışacağımız firmayı seçerken de sektörde faaliyet gösteren kargo firmaları ile görüşerek her birinden detaylı fiyat teklifi almanız ve bunları kıyaslayarak doğru firmaya karar vermeniz gerekmektedir. Başlangıçta kartaşıma firmalarına kargo sayısı anlamında net taahhütler veremeyeceğiniz

için birim maliyetlerimizin fazla olması gayet normaldir. Zaman içerisinde kargo sayısının artmasıyla birlikte firmalarla yeniden görüşerek kargo maliyetlerimizin düşürülmesi söz konusu olabilir.

Taşıma firmalarından teklifler alırken şehir içi, şehir dışı ve ürün desu miktarını dikkate alarak, kapıda ödeme, kapıda kredi kartı ile ödeme ve yurt dışı gönderimleri için detaylı fiyat almanız ve olası kesintileri de dikkate alarak değerlendirme yapmanız önemlidir. Kargo firmasını belirlerken de tıpkı ödeme için aracı firmayı belirlerken yapmış olduğunuz gibi tek kriterimiz fiyat olmamalı, firmanın vereceği hizmet kalitesi ve hızı dikkate alınmalıdır. Yine müşterinin kargosunu takip edebilmesi için uygun altyapının firmada olması ve sitemize entegre edilebilir olması oldukça önemlidir. E-ticaret müşterisinin çok sabırsız olması ve bunun sonucunda, ürününün hızlı kargolanmasını ve hızlı bir şekilde elinde olmasını beklerken kargosunu an ve an takip etmek istemesi artık herkesçe bilinen bir gerçekliktir.



## SEO Çalışması ve Reklam

Sitenin görsel ve içerik olarak tamamlanmasının ardından yapılması gereken en önemli çalışmalardan biriside SEO (Search Engine Optimization) yani arama motoru optimizasyonu çalışmasıdır.

Müşterilerin sizi keşfetmesi ve sizden alışveriş yapabilmesi için sizin sitenize bir şekilde ulaşmalarını sağlamanız gerekmektedir. Bu amaçla çoğunlukla ve direkt olarak arama motorlarının kullanıldığını düşündüğümüzde burada ciddi ve yoğun bir çalışma yapmaya ihtiyacınız olacaktır.

SEO, Arama Motorlarında sitelerin veya sayfaların üst sıralara çıkarılmasına yönelik yapılan çalışmaları kapsar.



SEO'nun temel amacı, açılımı itibariyle "Arama Motoru Optimizasyonu" yani Arama Motorlarında üst sıralarda listelenmektir. Bu amaç da, sitenizde yer alan bilgi, hizmet veya satışların daha fazla ilgili kitleye ulaştırılmasını sağlamaktır. SEO; sitelerin doğal yollarla ulaşamayacakları web popülerliğine, doğal görünen yöntemler kullanarak ulaşma şeklidir. Bu web popülerliği, beraberinde Google, Yandex gibi arama motorlarında sıralama artışını da getirmektedir. Sıralamada ne kadar yukardaysanız o kadar fazla dikkat çekecek ve o kadar fazla ziyaretçiniz olacaktır. Bu kısımda da yine bir SEO Uzmanından destek almak gerekecektir.

Bilinirliğimizi artırmanın en önemli yolu tabii ki reklamdır. Reklam, sitenizi açtıktan sonra ciddi anlamda bütçe ayırmanız gereken önemli hususlardan birisidir.

Google Adwords, Yandex Direct gibi araçları kullanarak webde reklamlarınızı yapabilirsiniz. Bu yöntemleri kullanarak arama ağı reklamları ile arama sonuçlarının hemen yanında yer alabileceğiniz gibi herhangi bir web sitesinde görüntülü reklamınız yer alabilir veya Youtube'da video izlerken müşterinin karşısına çıkabilirsiniz.

## Site Ziyaretçi Analizleri

Şu bir gerçek ki başlangıçta her zaman doğru kararlar verememiş, doğru hamleler yapamamış olabilirsiniz. Bu yüzden süreç içerisinde sitenizdeki aksaklıkları tespit etmeniz ve düzeltmeniz gerekecektir.

Sitenizdeki sorunları tespit ederek iyileştirebilmeniz için size yol gösterici olarak çeşitli araçlar vardır. Google Analytics ve Yandex Metrica gibi araçlar vasıtasıyla sitenizin analizini yaparak müşteri kitlenizin kimler olduğu, hangi bölgelerden, şehirlerden, ülkelerden kimlerin hangi yollarla sitenize ulaştığı, ziyaretçilerinizin ne kadar süre sitenizde kaldığı, mobil web, mobil uygulama veya masaüstü web üzerinden hangi oranlarda ne kadar sayıda ziyaretçi aldığınız gibi birçok veriye ulaşabilirsiniz. Bu verileri de doğru yorumlayarak sitenizde iyileştirmeler gerçekleştirebilirsiniz.

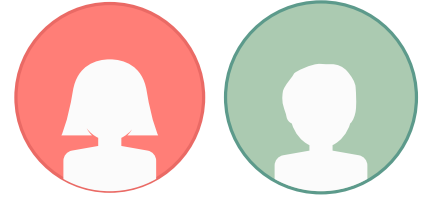
***O halde başlayalım mı?  
Alan adınızı belirleme zamanı...***





**Özyay Deniz KESKİN**   
Program Yönetim Birimi

# GELECEĞİN KALKINMA PLANINDA YENİ FORMÜL: **Z KUŞAĞI**



Doğum: 2000 0-17 YAŞ

2000 yılı ve sonrasında doğanların oluşturduğu Z Kuşağı; aynı zamanda kristal nesil, dijital yerliler, medya kuşağı, com kuşağı, net kuşağı olarak da adlandırılmakta olup, bu kuşağın günümüzde en büyüğü 17 yaşındadır. 2020 yılına kadar doğanların genel olarak Z Kuşağına tâbi olacağı düşünülmektedir. Geleceği simgeleyen bir kuşak olan ve daha doğmadan özellikleri tanımlanabilen ilk kuşak özelliğine de sahiptir.



**Günümüzde karar alma süreçlerinde olanların stratejilerini belirlerken, önümüzdeki dönemlerde her alanda en etkin ve ağırlıkta olacak olan Z Kuşağının genel özelliklerini, tutum ve davranış kalıplarını bilmeleri önem arz etmektedir.**

Kuşak kavramının tarihi sürecine bakıldığında Antik Yunan ve Eski Mısır Uygarlıklarına kadar uzanan bir geçmişinin olduğu görülmektedir. İçerisinde Aristo ve Hesiad'ın da bulunduğu birçok düşünür tarafından ilk örnekleri ortaya konan kuşak kavramında geçmişten günümüze yaşayan her kuşak kendinden önceki nesli çağdışı ve tutucu bulurken, bir sonraki kuşağı ise sorumsuz ve saygısız olarak değerlendirmiştir. Sümerler'in Çivi Yazıtlarında yer alan M.Ö. 3500 - M.Ö. 2000 yıllarına ait "Şu gençliğin hali ne olacak?" ifadesi de oldukça dikkat çekicidir. Her kuşağın kendine özgü özelliklerinin, değer yargılarının, tutumlarının, güçlü ve zayıf yönlerinin bulunması bu duruma yol açmıştır.

Günümüze kadar uzanan kuşaklar arası bu çatışma 21. yüzyılın hızlı toplumsal değişimleri, kuşaklar arasındaki bu ayrılığı daha belirginleştirmiş, değer yargılarındaki ve yaşam anlayışındaki farklılaşmayı daha uç noktalara taşımıştır. Yirmi birinci yüz-

yılda kuşak sınıflandırılması; Gelenekselciler, Bebek Patlaması, X, Y ve Z Kuşağı olarak yapılmaktadır. Ortalama olarak her yirmi yılda bir yeni bir kuşak doğduğu kabul edilmektedir. Kuşaklar için doğum yıllarına göre bir sınıflandırma yapılması çok doğru olmamakla birlikte dünya geneli kabul edilen sınıflandırma aşağıdaki gibidir.

**- Gelenekseller/Veteranlar (1922-1945)**

**- Orta kuşak / Baby Boomer (1946-1964)**

**- X kuşağı (1965-1979)**

**- Y kuşağı (1980-1999)**

**- Z -Milenyum (2000 ve sonrası)**

Yapılan araştırmalara göre kuşakların sınıflandırılması ve algısı toplumdan topluma ve kültürden kültüre farklılık göstermek-





tedir. Dolayısıyla yıllara göre yapılan yukarıdaki sınıflandırma, toplumlara göre değişmektedir.


2000 yılı ve sonrasında doğanların oluşturduğu Z Kuşağı; aynı zamanda kristal nesil, dijital yerliler, medya kuşağı, com kuşağı, net kuşağı olarak da adlandırılmakta olup, bu kuşağın günümüzde en büyüğü 17 yaşındadır. 2020 yılına kadar doğanların genel olarak Z Kuşağına tabii olacağı düşünülmekte olması sebebiyle geleceği simgeleyen bir kuşak olup, daha doğmadan özellikleri tanımlanabilen ilk kuşak olma özelliğine de sahiptir.

Özellikle ticari amacı olan kurumların son dönemde üzerinde önemle durduğu konulardan biri olan kuşaklar; aslında geleceğe yönelik stratejiler oluşturma gayreti olan gerek kamu gerekse özel tüm kurum ve kuruluşların en başta önemle üzerinde durması gereken başlıklardan birisi olmalıdır. Çünkü, her kuşağın kendine özgü karakteristik özellikleri, değer yargıları ve tutumları, güçlü ve zayıf yönleri bulunmaktadır. İş hayatını göz önünde bulundurduğumuzda kuşaklar arasında; yöneticilerden beklentiler, iletişim biçimleri, motivasyonel süreçler, ilişki kurma biçimleri, geri-bildirim alma biçimi ve beklentisi, çalıştıkları kuruma-işlerine bakışları, işe ilişkin tutumları, kişisel yaşamlarında işin yeri, ödül isteği ve beklentisi, paranın yönetimi, tüketici davranışları, teknoloji ile ilişkileri, işten beklentiler gibi birçok konuda farklı tutum, algı ve davranışlar olmaktadır. Bu açıdan Z Kuşağına bakıldığında; işbirliğine yatkın, yaratıcı, amaç odaklı, daha az sadık, esnekliğe önem veren ve uluslararası fırsatları kovalamak isteyen bireylerden oluştuğu görülmektedir.

Günümüzde karar alma süreçlerinde olanların stratejileri belirlenirken, önümüzdeki dönemlerde her alanda en etkin ve ağırlıkta olacak olan Z Kuşağının genel özelliklerini, tutum ve davranış kalıplarını bilmeleri önem arz etmektedir. Örneğin eğitim alanında yeni neslin farklı özelliklerinin göz önünde bulundurulması sonucunda STEM eğitim sistemi ortaya çıkmış ve teknolojiyi sadece kullanan bir kuşak değil, küçük yaşlardan itibaren teknoloji üreten bir kuşağı hedefleyen bir sistem uygulanmaya başlanmıştır. Kısaca okullar artık Z kuşağının ihtiyacı olan teknolojik alt yapıyı sağlamaya çalışmaktadır.

Z kuşağı, kuşaklar arasındaki farklılaşmanın daha da artacağı bir kuşak olarak ifade edilmektedir. Daha doğmadan 2020'lerin kuşağının özelliklerinin tanımlanmış olması, çok farklı bir kuşağın geldiğinin ifade edilmesi üzerinde düşünülmesi gereken bir husustur. Acaba Z Kuşağı için ifade edilen bu özellikler, gerçekten Z Kuşağının sahip olduğu özellikler midir? Yoksa ifade edilenler, daha doğmamış bir neslin istenilen şekilde tasarlanması mı? Birçok şeyin doğallığının bozulmuş olduğu günümüz dünyasında, geleceğin nesli olan Z Kuşağının belli kalıplara sığdırılmış bir tasarım olarak görülüp yetiştirilmesi olumsuz sonuçlara yol açacaktır. Endüstri 4.0, makers movement, 3d printers gibi birçok yeniliğin yaşanmakta olduğu günümüzde, kendi Z Kuşağımızı; sanat, ilim ve bilim ile yetiştirmek suretiyle kalkınmada yeni bir yaklaşım oluşturulmalıdır.



**İbrahim GENÇASLAN**   
Uluslararası İlişkiler (Global) Birimi Koordinatörü  
Erciyes Teknopark

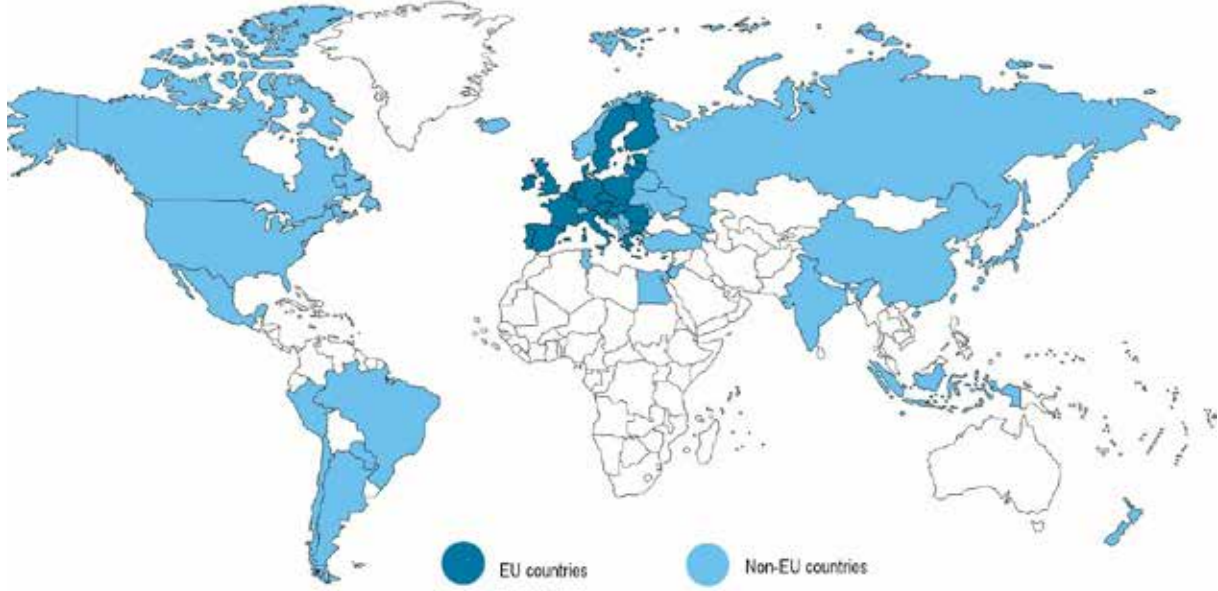
# AVRUPA İŞLETMELER AĞI NEDİR?



Türkiye'nin 7 bölgesinde sanayi ve ticaret odaları, KOSGEB ve üniversitelerin işbirliği ile kurulan Avrupa İşletmeler Ağı Merkezleri, KOBİ'leri AB mevzuatı, politikaları, standartları ve ticari işbirliği olanakları konusunda bilgilendirmenin yanı sıra KOBİ'lere yeni teknolojiler ve teknoloji transferi alanında da destek sağlayacak.







## AİA ile 54 ülkede:

- Türkiye'ye ürün satmak veya distribütörlük vermek isteyen yabancı firmalara ulaşabilirsiniz
- Türkiye'den üretici veya distribütör arayan yabancı firmalarla irtibata geçebilirsiniz
- Türkiye'ye teknoloji/know-how satmak isteyen yabancı firmaları görebilirsiniz
- Türkiye'den teknoloji/know-how arayan yabancı firmalara ulaşabilirsiniz
- AB Ar-Ge fonları (Eureka, Eurostars, Horizon 2020) kapsamında işbirliği yapmak isteyen yabancı firmaların ortak arama profillerine ulaşabilirsiniz
- Bilgilendirme ve Danışmanlık
- Seminerler: Avrupa Birliği mevzuatı ve politikaları ile ilgili düzenlenen seminerler. Örn: Fikri Mülkiyet Hakları, Çevre Mevzuatı, Sosyal Politika, Gümrük Birliği
- Atölye Çalışmaları: Avrupa Birliği'ne Proje Yazma Teknikleri gibi konularda uygulamalı eğitimler
- Soru-cevap hizmeti: AB mevzuatı, politikaları, fonları, kredileri ve ihalelerine ilişkin sorulara AYİM danışmanları tarafından danışmanlık hizmeti
- Dönemsel bültenler: AB mevzuatına uyum çalışmaları, AB'deki son gelişmelere ilişkin güncel haberler
- E-posta duyuruları (haberler, ihaleler, fonlar, ticari heyetler, alım-satım teklifleri, vb.)
- "Firmam AB'ye ne kadar uyumlu?" Firma ve sektör bazında AB mevzuatına uyum tespit analizi

## KOBİ'ler Arası Ticari İşbirlikleri ve Uluslararasılaşma

- Firmaya özel ticari ortak arayışı
- Firmalar arası ikili görüşmeler: KOBİ'ler arasında güvenilir iş ortaklıkları
- Ticari işbirliği veri tabanı: Avrupa İşletmeler Ağı veri tabanına dahil olan tüm firmalara ulaşma imkanı
- Dış ticaret eğitim programları
- Ülke günleri
- Ülke profilleri & Ürün konumlandırma (ITC Trademap) analizleri
- Sanal Fuar

## Yenilikçilik: Teknoloji alanında KOBİ'lere destek

- Ar-Ge İhtiyaçlarının Belirlenmesi ve Teknoloji Transferleri
- Firma ziyaretleri ve teknoloji tespit/değerlendirme faaliyetleri,
- Teknoloji transferi anlaşmaları,
- Teknoloji Pazarı aktiviteleri (yurtiçi/yurtdışı),
- Teknoloji ve ortak arama hizmetleri,
- Ar-Ge ve Horizon 2020 fonlarına Yönelik Destek,
- Proje ortağı bulma desteği,
- Seminerler, bilgilendirme günleri, sektörel grup toplantıları,
- Eğitim faaliyetleri,
- İnternet sitesi aracılığıyla bilgi ve deneyimlerin paylaşımı.

**Tolga UYAN**   
Kayseri Yatırım Destek Ofisi

# İHRACATÇIYA REHBER: KOSB DIŞ TİCARET. İSTİHBARAT MERKEZİ

“Hiper Rekabet” terimi, dünyada 90’lı yılların ortalarında kullanılmaya başlayan bir terim olup anlam olarak “hiçbir firmanın sürdürülebilir bir stratejik üstünlük sağlayamadığı bir rekabet ortamını” ifade etmektedir.



Bu terimin dünyada zikredilmeye başlandığı yıllarda Türkiye ihracatla yeni tanışmıştı. Belli firmalar kısmen kendi kabiliyetleri kısmen devlet destekleri ile yurtdışı pazarlara girmeye, mal satmaya çalışıyorlardı. Dünya büyüktü ve tamamen yabancı bir pazara girmek, müşteri bulmak, mal satmak, mal göndermek ve malın parasını tahsil etmek bir o kadar zordu. İhracat yapan firmalar parmakla gösteriliyordu.

Günümüzün küresel rekabet ortamında gelinen noktada ise "Hiper Rekabet" terimi yetersiz kalmaktadır.

Yeni rekabet ortamında artık kimse sürekli bir üstünlük sağlayamamakta ve odaklar sürekli değişmektedir. Bu dinamik rekabet ortamı firmalarımızı küresel düzeyde iş yapmaya zorlamaktadır. Eskiden dış ticaret faaliyetleri firmaların bir tercihi durumunda iken bugün artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Artık yerel pazarda kalarak küresel rekabet ortamından uzak durmak mümkün değil.

Dünya artık çok daha küçük bir pazar ve bu pazarda hiçbir iş ve hiçbir firma rakipsiz ve alternatifsiz değil maalesef. Bundan 15-20 yıl önce rakibimiz komşumuz, kendi şehrimizdeki, çevre illerdeki ya da İstanbul'daki firmalar iken artık Çin'in adını bile söyleyemediğimiz bir endüstri bölgesindeki üretici de bizim müşterimize ulaşip teklif verebiliyor. Benzer şekilde bugün biz de dünyanın herhangi bir ülkesinde ürettiğimiz malı kimin alıp sattığını, ithalat ihracat rakamlarını, o mal ile ilgili özel ve devlet ihalelerini hatta fiyatlarını öğrenebilmekteyiz. Dünya ticaretinde herhangi bir malın hareketi ile ilgili bu bilgilere genel olarak "Ticari Bilgi" deniyor.

Küresel rekabet ortamının daha da keskinleştiği bu son 15-20 yıllık süreçte en önemli gelişme işte bu "Ticari Bilgi" alanında yaşandı. Bu gelişmede şüphesiz en büyük pay internetindir. İnternet sayesinde dünya genelinde bir malın ticari hareketlerini güncel ve istatistiksel olarak görmek mümkün hale geldi. Sonuç olarak firmalarla ilgili finansal bilgilere, pazara giren ve pazardan çıkan firmaların bilgilerine ulaşmak kolaylaştı. Ticari bilgi hem nicelik hem de niteliksel olarak gelişti, yaygınlaştı, erişimi kolaylaştı ve ucuzladı. Ticari bilginin artışına paralel olarak bu bilginin araştırılması ve ihtiyaçlara göre süzülmesi gerekliliği ortaya çıktı. İşte buna da "Dış Ticaret İstihbaratı" adı verilmekte.

"Dış Ticaret İstihbaratı" veya diğer adıyla "Rekabet İstihbaratı", hiper rekabet ortamında, stratejik ve sürdürülebilir bir üstünlük



yaratmak amacıyla, pazarların ve rakiplerin durumunu ve olası gelişmeleri önceden görebilmek ve buna uygun stratejiler, taktikler ve planlar geliştirmek için yürütülen faaliyetlerin bütünü olarak özetlenebilir.

Dış Ticaret İstihbaratı konsepti ABD'den başlayarak önce Batıya sonradan da Doğuya doğru yayılmasını sürdürdü. Rekabet istihbarat sistemi ticari bilgi sistemindeki gelişmelerle birlikte daha dinamik bir yapıya kavuştu. ABD ve Batıda rekabet istihbarat sistemleri üzerine akademik ve pratik düzeyde çalışmalar yapıldı ve yapılıyor. Rekabet istihbaratı yine 90'lı yılların sonlarına doğru Çin Halk Cumhuriyeti ve Japonya'ya da girdi. 2003-2006 yılları arasında Çin Halk Cumhuriyetinde devletin de katkılarıyla 15.000'den fazla "Dış Ticaret İstihbarat Elemanı" yetiştirildi.

Ticari Bilgiyi araştırma, ihtiyaçlara göre süzme ve elde ettiği verilerle firmalar için uygun stratejiler, taktik ve planlar geliştirme becerisi olan bu elemanlar "Dış Ticaret Uzmanı" olarak firmalarda istihdam edilmeye başlandı.

Dış Ticaret İstihbaratı, firmaların karar alma sürecinin temel dinamiğidir. İstihbarat yorumlanmış, basitleştirilmiş ve operasyonel amaçlı düzenlenmiş bilgidir. Karar vericiler bilgi ile değil istihbarat ile karar verirler. İstihbarat karar vericilerin alt birimlerden kendilerine iletilen "bilginin" kalitesi, güvenilirliği ve kırılma noktalarına işaret edebilme gücüyle de yakından ilgilidir. Bu anlamda istihbarat ile ortaya çıkan olası hareket tarzları tasarlanır ve bunların içinden seçim yapılır.



Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin Yaman KOÇ ile yapılan çalışmaları.

Dış ticaret alanında verilecek kararlarda "ticari istihbaratın" içeriği ve biçimi önemlidir. Örneğin hedef pazarların tespiti süreci bir firma açısından temel önemdedir. Bu süreç dünyadaki bütün ülkeler içerisinde, firmanın ürününe ve konumuna uygun rekabetçi olunabilecek pazarların tespiti sürecidir. Tam bu noktada ticari istihbarat ortaya basit bir süreç koyar. Öyle bir araştırma ortaya konulmalıdır ki bunun sonucunda karar alıcılar kısa süreli tartışmalar ışığında, o sene girilecek hedef pazarları kolayca seçebilsin. Hedef pazarın doğru seçilmesi, firmanın sonuç alamayacağı bir yurtdışı fuarına katılmasını ve zaten kısıtlı olan kurumsal ve maddi kaynaklarını boşa harcamasını engelleyecektir. Bu istihbaratın operasyonel niteliğini vurgulamaktadır. Dış ticaret alanında da karar verme sürecinin temeli istihbarattan geçmektedir.

Dış Ticaret İstihbaratının öneminin artmasıyla birlikte ülkemizde de ihracat, ithalat ve dış ticaret faaliyetlerini etkin ve başarılı şekilde yürütmek isteyen firmalar, bünyelerinde "Dış Ticaret Birimleri" kurup "Dış Ticaret Uzmanları" istihdam etmeye başladılar. Bununla birlikte ihracat yapmak isteyen veya ihracatını artırmak isteyen birçok KOBİ, kurumsal kapasitelerinin yetersizliği sebebiyle dış ticaret faaliyetlerinde sıkıntılar yaşamaya devam etmekte.

İşte firmaların yaşadığı bu sıkıntıları ortadan kaldırmak ve küresel rekabet ortamının dinamiklerini kavrayarak buna uygun anlayışlar, stratejiler, taktikler ve planlar geliştirerek ve bunları uygulayarak "küresel firmalara" dönüşmelerini sağlamak amacıyla Kayseri OSB Müdürlüğü tarafından **Orta Anadolu Kalkınma Ajansının** desteği ile "**Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi**" kurulmuş olup Mayıs ayından itibaren Kayseri OSB'de faaliyet gösteren ihracatçılarımıza hizmet vermeye başlamıştır.

Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin amacı, Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren ihracatçı firmalar için; potansiyel pazarlarda, zamanında ve doğru pozisyon almaları, ihracatta hedef pazar seçimi yapıldıktan sonra rakip firmaların tespiti ve potansiyel müşterilerin belirlenmesi, pazara girmeden önce rakip firmalar ve müşterilerle ilgili yapılan analiz ve araştırmalar, bunun sonucu elde edilecek avantajlar gibi stratejik önem taşıyan konularda bilgilendirme, yönlendirme ve rehberlik hizmetlerinde bulunmaktadır.

Kayseri OSB Müdürlüğü tarafından sanayicinin hizmetine sunulmuş olan "**Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi**", Ticari İstihbarat Kanalları Danışmanı ve **konunun duayen isimlerinden Yaman KOÇ** hoca tarafından ülkemizde kurulan ikinci mer-



ORAN ve KOSB Müdürlüğü arasında "Dış Ticaret İstihbarat Merkezi Kurma İşbirliği Protokolü" imza töreni.

kezdir. Bu merkezin kurulumunda destek Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından sağlanmıştır. **KOSB Müdürlüğü ve ORAN Kalkınma Ajansı arasında yürütülen bu işbirliği** ülkemizde birçok Kalkınma Ajansı ile Sanayi ve Ticaret Odasına örnek teşkil etmiş olup birçok ilde benzer çalışmalar başlamıştır.

Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi, Yaman KOÇ tarafından eğitilmiş olan 4 kişilik uzman ekibi ile KOSB Müdürlüğü binasında faaliyet göstermektedir. Sanayiciye sunulan hizmetler:

- Hedef Pazar Araştırması
- Potansiyel Müşteri Bilgi İstihbaratı
- Nokta Atışı İhracat
- GTIP, SIC ve KOTA Sorgulama
- Uluslararası İhale ve Proje Bilgileri
- Sürdürülebilir Uygun İthalat
- Danışmanlık

olarak sıralanabilir.

Bu hizmetlerle birlikte merkezde; Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı, İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri, Dış Ticaret Alanında E-Ticaret Uygulamaları, İhracatın Finansmanında Türk EXİMBAK ile KGF İşbirliği gibi sertifikalı eğitim toplantıları düzenlenmiş olup, sanayicilere yönelik bilgilendirme amaçlı olarak da, "Kayseri OSB Dış Ticaret Hiper Rekabetin Öncüsü" adı altında basılı yayın hazırlanmıştır.

Mayıs ayından bu yana hizmete başlayan "Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi" Ağustos ayı sonu itibarıyla 120 üyeye ulaşmış olup toplamda 40 adet sektörel rapor düzenlenmiştir.

Sanayicilerimizin, Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin yukarıda sıralanan hizmetlerinden faydalanabilmesi için, merkezin <http://dtim.kayseriosb.org/> web sayfası üzerinden bir defaya mahsus olarak üye olmaları ve istenilen formları doldurarak sisteme yüklemeleri yeterlidir.

ORAN Kalkınma Ajansının desteği ile kurulmuş olan Kayseri OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin firmalarımıza hayırlı ve uğurlu olması ve ülkemizin 2023 İhracat Hedeflerine değerli katkılarda bulunması dileklerimizle.





**Kerim ABANOZ**   
Yücel Çakmaklı Film Atölyesi

# ULUSLARARASI KAYSERİ FİLM FESTİVALİ



Uluslararası Kayseri Film Festivali bir grup idealist gencin, Talas Belediyesinin sağlamış olduğu sınırlı imkânlarla düzenlediği bir film festivali olarak 2013 yılında serüvenine başladı.





Festival, birinci yılında ulusal belgesel film yarışması düzenleyerek ülkemiz festival yelpazesinde yerini aldı. Yarışmaya ülkemizin dört bir yanından 50'nin üzerinde film katılması festivalin ne kadar isabetli ve gerekli olduğunu festival komitesine göstermiş oldu. Festivalin ilk yılı olmasına rağmen, sinema camiasından çok sayıda ismi Kayserimizde ağırlayarak, yarışma dışı birçok önemli etkinlik yapılarak kültür sanat camiasının dikkatleri çekildi.

Birinci yılında sinema dünyasında ve şehirde küçüğe olsa bir kıvılcım yakan Uluslararası Kayseri Film Festivali için devamlılığının olup olmayacağı hususu önemli bir soru idi.

Tüm imkânsızlıklar ve sorunlar içerisinde ikinci yılın hazırlıklarına başlandı. Kayseri Valiliğinin festivali himayesine alması, Kültür ve Turizm Bakanlığının desteğiyle sorunlar büyük ölçüde ortadan kalkarak ilk yıla göre çok daha büyük bir festival düzenlendi. Ulusal belgesel film yarışmasının yanına, ulusal kısa film yarışması eklendi ve iki kategoride toplam da 200'ün üzerinde rekor sayılabilecek bir katılım gerçekleşti. Türk sinemasının 100. Yılına denk gelen bu yılda festivale iki kategoride 45.000 TL ödül dağıtarak genç sinemacılara çok önemli destek verdi. Aynı zamanda festival ikinci yılında Türk Dünyası teması düzenleyerek uluslararası bir nitelik kazandı. Yurt içi ve yurt dışından 15'e yakın film gösterildi. Şehrin farklı noktalarında film gösterileri, atölye çalışmaları, sergiler, konserler düzenlenerek festival Kayseri'nin tamamına yayılmış oldu. İkinci yılında Kazakistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Kırgızistan ve ülkemizden 100'e ya-

kın çok önemli isimin festivale katılması, yarışmalara olan ilginin rekor seviyede olması ve çok önemli etkinliklerin yapılması festivale olan ilgiyi artırdı.

Uluslararası Kayseri Film Festivali köklerini yavaş yavaş Orta Anadolu'nun kadim topraklarına salmaya başlamıştı. Üçüncü yılda çok daha büyük bir organizasyon ile kültür sanat sahnesinde yer almanın hazırlıklarını yapıyordu. Bu yılda yarışma kategorisine animasyon film ekleyerek yarışma kategorisini üçe çıkardı. Üçüncü yılında uluslararası tema Filistin sineması olarak belirlendi ve 20'ye yakın Filistin filmi gösterilerek kültürel kaynaşma gerçekleşmiş oldu.

Başarısını dördüncü ve beşinci yılında da devam ettiren Uluslararası Kayseri Film Festivali Orta Anadolu'nun uluslararası tek sinema etkinliği olarak ön plana çıkmaktadır.

Genç sinemacıları destekleyerek ülkemizde sinemanın gelişmesine katkıda bulunurken 5 yılda gerçekleştirmiş olduğu 300'e yakın film gösterimi, ağırlamış olduğu 500'e yakın oyuncu, yönetmen, yapımcı ve basın mensubu ile şehrin kültür sanat hayatına önemli katkıda bulunmuştur.

Her yıl Mayıs ayında Kayseri Valiliği, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Başbakanlık Tanıtma fonu destekleri ile Anadolu Sinemacılar Derneği ve Yücel Çakmaklı Film Atölyesi tarafından düzenlenen Uluslararası Kayseri Film Festivali, 2018 Mayıs'ında yepyeni içerik, sürpriz gelişmeler ile altıncı kez sinemanın büyümlü dünyasını Kayserililer ile buluşturacaktır.



**Timur YILDIZ**Yozgat Yatırım Destek Ofisi  
[linkedin.com/in/timur-yildiz-0ab6173b](https://www.linkedin.com/in/timur-yildiz-0ab6173b)

# ÇEVRE SORUNSALINA KALKINMA ODAKLI SOSYOLOJİK BİR BAKIŞ: KALKINMA ÇEVRE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

**Dünya kaynaklarını çok hızla tüketmeye devam ediyor. Artan nüfus ile ekonominin başat sorunsalı olan kıt kaynakların sonsuz istekler karşısında optimal kullanımı ilerleyen yıllarda dünya ve ülkemiz için daha da önemli hale gelmektedir.**

Peki sürdürülebilir bir şehir ve yaşam alanı ne anlama gelmektedir? Havaalanlarından, limanlardan, binalardan, kamusal alandan, sağlık sektörüne kadar enerjiden tarımsal üretime kadar birçok alanda politika belirlenebilmekte ve uygulanabilmektedir.

Sürdürülebilirlik kavramı çevre ve kalkınmayı da içerisine alacak şekilde geniş bir tanımla ifade edilmekte, literatürde bu alanda birçok güncel çalışma bulunmaktadır. Kalkınmanın sürdürülebilir bir çevre ile ilişkisi nasıldır peki? Özellikle 2 büyük sa-vaştan çıkan Avrupa hızlı ve hırçın bir büyüme içerisine girdiği anlarda göz ardı ettiği Çevre konusunu bugün çok daha fazla dikkate almakta ve çok yıllık çevreci politikalar oluşturmaktadır.

Avrupa'dan birçok ülke temiz enerji ile araçlardan ısınmaya kadar fosil yakıt kullanan araçlardan 20 yıla kadar tamamen vaz-geçeceklerdir. Büyüme aşamasında belki de kasıtlı olarak Çevre konusunu göz ardı eden Avrupa bugün ulaştığı refah seviyesi ile geleceğini daha rasyonel planlamaya başlamıştır. Ülkemizde etkilemeye çalıştıkları Çevre Politikası geçmişte görmezden geldikleri politikaların aynısıdır. Türkiye bu konuda dengede kalmaya çalışmakla birlikte beklenen ve istenilen ölçüde yasal mevzuatlarını gerçekleştirmekte ve fakat uygulama aşamasında adımlarını yavaşlatmaktadır. AB'ye uyum yasalarının mevzuatlaşması konusunda Türkiye'ye yabancı uzmanlarda tam not vermekle birlikte uygulamada belki de iktisattaki etki gecikmesi kavramı ile tökezlemeler olmaktadır.







Avrupa ve Türkiye Çevre politikalarına kentsel yaşam düzeyinde kalıcı politikalar üretmek için kafa yormaktadırlar. Kentlerin kendilerine özgü yapıları, kendilerine özel tüketim gelenekleri, üretim araçları o kentlerin geleceklerini belirlemektedir. Kentler artık kendi materyallerini de kendi atıklarını da kendisi üretmektedir. "1990'lı yıllarda Rolf Peter Sieferle sosyometabolizma adlı toplumun yapı ve işleyişini anlamak için enerji kullanıp gıdayı öğüten ve süreç sonunda atık üreten bir organizmanın metabolizması gibi, toplumlar da toplumsal gelişim için enerji kullanıp materyalleri dönüştürüyor ve bu süreçte atık üretiyor. Sosyometabolik analizin değeri toplumsal gelişim ile çevresel kaynaklar arasında bağı kurma kapasitesinde ve bu da giderek artan kaynak kıtlığında özellikle yararlı bir hizmet. Sosyometabolizma, toplumun kalkınma için doğal sınırlarının altını çizerek, sürdürülebilirlik olasılıklarına içgörüsü de sunuyor" (Dünyanın Durumu 2016 Gary Gardner, TEMA Türkiye İş Bankası Yayınları) Burada söylenmek istenilen bir kentin enerjisi ile ürettiği materyalin atığını nereye kadar absorbe edebiliyor hesaplanması gerekiyor.

Yaşam biçimi ve Çevre ile ilişkili olarak ise antropoloji arasında bir bağ kurmak istersek de Claude Levi Strauss'a kulak kabartmamız gerekiyor. Sanayileşmemiş toplumlarda günlük ihtiyaçların sağlanması için 4 saatlik çalışmanın yeterli olacağını ifade eden Strauss, ilkel diye tabir edilen insanların çevreyle etkileşimleri günümüz modern toplumlarından çok daha fazla olduğunu ve hatta spor ve sanat gibi aktivitelere daha çok zaman ayırdıklarını vurguluyor. Günümüzde Çevre ile ilişkimizin üretim tekniklerimizi ve yaşam tarzımızı dikkate alarak yeniden değerlendirilmesi kaçınılmaz olmaktadır.

## Kalkınma, Çevre ve Sürdürülebilirlik üçgeni sadece bir disiplinle değerlendirilmeyecek kadar girift bir yapı içermekle birlikte konu ile ilgili ciltler adedince kaynak bulunmaktadır.

Kent- Kalkınma- Çevre ilişkisine dair ekonomik büyümenin dünyada 2. Dünya savaşından sonra belirlenen ve hedeflenen bir politika olmasıyla ilişkilendirerek bir değerlendirme yapmak daha doğru olacaktır. Tam istihdam düzeyine ulaşma çabası ile Avrupalı ülkeler çevresel maliyetleri ve eşitsiz büyümenin sosyal maliyetlerini yeterince dikkate almadan politikalar üretmişlerdir. Şu an gelinen nokta birçok kaynağın 2050'li yıllarda bitmeye yüz tutacağı gereceğidir. Başta ABD ve Avrupa olmak üzere gelişmiş ülkeler gelecek projeksiyonlarını tamamen sürdürülebilir bir çevre üzerine yapmaktadırlar. Senaryolarla acil eylem planlarını ortaya koyan çalışmalar ve sosyal medya ortamında kısa videolar ile ilgililerin dikkatini çekmeye çalışmışlardır. Kalkınmanın salt GSMH ile ölçülmemesi gerektiğine vurgu yapan Herman Daly ve arkadaşları ekonomik büyümenin iyi ve kötülerini kapsamak ve ekonomik ilerlemenin daha doğru bir ölçümünü vermek için, Sürdürülebilir Ekonomik Refah Endeksi ( Index Of Sustainable Economic Welfare) geliştirdiler. ISEW, ekonomik faaliyetlerin istenmeyen yan etkilerini -ulaşım maliyetleri; sağlıkta "korunma" amaçlı özel harcamalar; kirlilik ve doğal kaynakların tükenmesi gibi GSMH'den çıkartmakta ve faaliyetin iyi yaşamı artıran değerini ve ev işleri gibi GSMH tarafından dikkate alınmayanları eklemektedir. 1950-90 lı yıllar arasında ABD de ISEW artışının kişi başına düşen GSMH artışından çok daha yavaş olduğunu da gözlemiş olduklar.

Kalkınmaya odaklanırken çevreye verilen zararın önüne geçmek amacı ile yasal düzenlemelerin yeterli olmadığı; STK'ların, bireylerin, ulusal ve uluslararası çevre örgütlerinin bütünlük bir tarzda çalışması gerekliliği artık dünyada politika üretenler tarafından görülmektedir. Elbette bizlerin de gerek kurumsal gerek bireysel olarak bazı görevler düşmektedir. Kalkınma Çevre ve Sürdürülebilirlik üçgeni sadece bir disiplinle değerlendirilmeyecek kadar girift bir yapı içermekle birlikte konu ile ilgili ciltler adedince kaynak bulunmaktadır. Bölgede entelektüel birikimi yerel kaynaklardan edinmek gibi bir vazifesi de olan Kalkınma Ajansları gerek Bölge Planlarında gerekse de dokundukları projelerde bu hassasiyeti gözeterek politikalar üretmektedir.

**Seyit CEZAĞLU**Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Birimi  
[linkedin.com/in/seyticezaoglu](https://www.linkedin.com/in/seyticezaoglu)

# SHOWRÖÖMING



E-ticaret; ürün veya hizmetlerin internet üzerinden çevrim içi olarak pazarlanması ödeme işleminin ise gerek elektronik yöntemler gerekse de geleneksel bankacılık sistemleri ile gerçekleştirildiği ticaret şeklidir. İnternet üzerinden ticaret ya da e-ticaret; dünyada hızla yayılmakta olan yeni alışveriş yöntemlerinden birisidir.

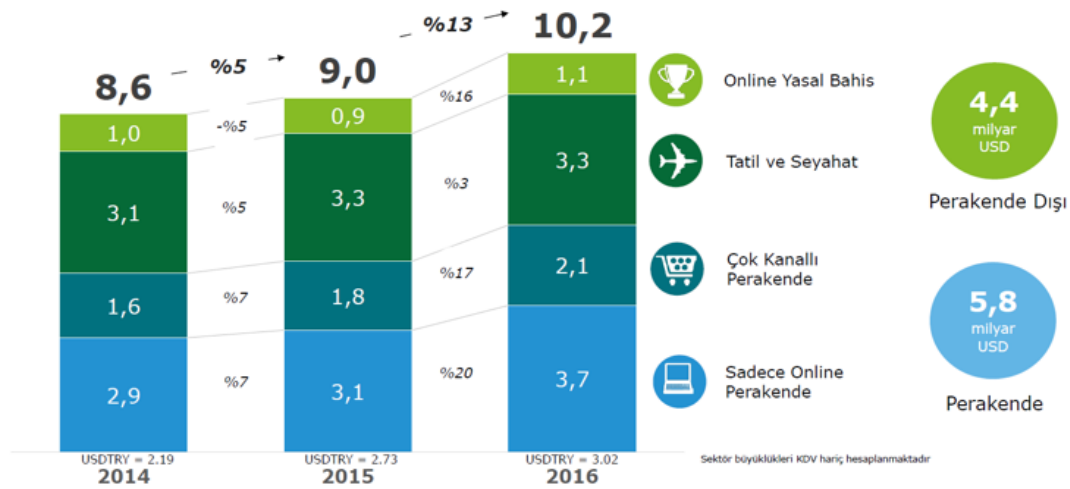


Günümüzde internet üzerinden ticaret alanında rekabet giderek artmaktadır. Artan rekabet ile gerek geleneksel pazarlama yöntemlerinde gerek ise internet üzerinden pazarlama yöntemlerinde hızlı ve köklü değişiklikler meydana gelmekte, büyük küçük tüm firmalar yeni yöntemler kullanmaktadır.

2016 yılında Çin'de e-ticaret ile yapılan perakende ticaretin toplam perakende ile yapılan ticarete oranı %17,1 ile dünya da ilk sırayı almıştır. Gelişmiş ülkeler arasında en yüksek oran ise %14,9 ile İngiltere'ye ait olarak gerçekleşmiştir. Ülkemizde de e-ticaret yöntemleri hızlı bir şekilde geleneksel perakende yöntemlerinin yerini almaktadır.

Tablo 1. E-ticaret Karşılaştırma (2016) (TÜBİSAD E-Ticaret 2016 Pazar Büyüklüğü Raporu)

Ülke	Online Perakende / Toplam Perakende	Sabit Genişbant Penetrasyonu	Mobil Genişbant Penetrasyonu	Online Alışveriş Yapanlar	Mobil Alışveriş Yapanlar	Kişi Başı Gelir \$ PPP	Nüfus (mn)
İngiltere	%14,9	%38,5	%91,7	%76	%37	\$42,5K	65,6 mn
ABD	10,5	32,5	122,3	67	33	57,4	323,3
Almanya	Ortalama %8,8*	8,5	38,5	73,8	72	26	48,1
Fransa	7,5	40,9	76,6	62	19	42,3	64,6
Japonya	7,1	30,2	146,4	68	25	41,3	126,9
İspanya	3,4	29,3	86,5	58	30	36,4	46,3
Çin	17,1	18,6	56,0	45	40	15,4	1.382,7
Polonya	Ortalama %3,8*	6,8	18,3	65,3	55	23	27,8
Hindistan	4,1	1,3	9,36	28	23	6,6	1.309,4
Brezilya	4,0	12,3	88,6	45	26	15,2	206,1
Rusya	3,8	18,8	71,3	46	21	26,5	143,4
Türkiye 2015	2,9	12,1	49,6	39	24	24,2	78,7
<b>Türkiye 2016</b>	<b>3,5</b>	<b>13,0</b>	<b>64,8</b>	<b>43</b>	<b>31</b>	<b>24,9</b>	<b>79,8</b>



Şekil 1. Türkiye'de e-ticaret Pazar Büyüklüğü (Milyar TL)1 (TÜBİSAD 2017 e-ticaret Raporu)

## Webrooming bir tüketicinin alacağı ya da almayı düşündüğü ürünü çevrim içi olarak araştırıp satın alma faaliyetini geleneksel bir perakende mağazasından gerçekleştirmesi işlemidir.



Çevrimiçi mağazalar genellikle daha düşük masraflara sahip olduğundan geleneksel perakende mağazaları fiyatlarına kıyasla daha düşük fiyatlar sunmaktadır. Akıllı telefonların ve mobil cihazların popülerliğinde yaşanan büyük artış, çevrimiçi fiyatların kontrol edilmesi ve hatta çevrimiçi ürün siparişlerinin yapılması için alışveriş yapan kişilere daha fazla esneklik sağladığı için müşterilerin alışveriş alışkanlıklarında köklü değişiklikler meydana gelmeye başlamıştır. Özellikle müşteriler tarafından ürün fiyatının tercihte önemli bir yer tuttuğu sektörlerde düşük ve rekabetçi fiyata ürün sunmak firmalar için hayati önem taşıyor hale gelmiştir.

Çevrimiçi ticarete yaşanan bu gelişmeler ile yeni bir yöntem olan Showrooming son yıllarda özellikle gelişmiş ülkelerde hızla yaygınlaşmaktadır. Showrooming geleneksel perakende mağazaları (brick and mortar<sup>1</sup>) veya diğer çevrimdışı ortamlarda ticarete söz konusu olan malın incelemesine olanak sağladığı ve daha sonra, bazen daha düşük bir fiyatla, çevrimiçi satın alınması uygulamasıdır. Bazı sektörlerde sektöre has durumlar gereği ürünün internet üzerinden çevrim içi olarak tedarik edilmesi herkesin kolaylıkla tercih edeceği bir durum değildir. Tüketicilerin 5 duyusuna da hitap etmesi gereken, müşterinin özelliklerine (fizik, cinsiyet, yaş vb.) göre tercih edilmesi zorunlu bir takım ürünler vardır. Bu ihtiyaç sonucunda showrooming ortaya çıkmıştır.

Bu yöntemi tekstil sektörü üzerinden açıklayacak olursak; Örneğin bir pantolonu, daha önceden kullanılan aynı üreticinin ürünü dahi olsa, üzerinde denemeden almak istemeyen müşterilerin sayısı oldukça fazladır. Bu durumda üretici firma ürünlerin denenmesi için bir mağaza açarak pazarlama işlemini bu

mağazada yapmaktadır. Ancak satışı çevrimiçi olarak (internet mağazası, mobil uygulama vb.) gerçekleştirmektedir. Bu durumda üretici satış elemanları, kasa görevlileri gibi personeli istihdam etmeyecek hem de stok maliyetine katlanmayacaktır. Böylece maliyetleri düşen üretici ürün fiyatlarına bu düşüşü yansıtacak ve fiyat avantajı sağlayacaktır. Sadece fiyat olarak değil bazı hizmetlerin standartlaştırılması ve kalitesinin artırılması ile de avantaj sağlanmış olacaktır.

Bilişim sektöründe uluslararası alanda araştırmalar yapan comScore tarafından 2012 yılında yayınlanan rapora göre ABD'li tüketicilerin %35'i showrooming yöntemi ile alışveriş yaptığını ve bu yöntemi tercih edenlerin yarı 25-34 yaş aralığında olduğunu rapor etmiştir. 2013 yılında Deloitte tarafından yapılan perakendedeki dijital etkiler raporunda yayınlanan bir araştırmada ise araştırmaya katılan tüketicilerin %73'ü son altı ayda showrooming yönteminin kullanarak en az bir adet alışveriş yaptığı belirlenmiştir.

Benzer bir yöntem olan Webrooming ise showrooming'in tam tersi bir süreçtir. Webrooming bir tüketicinin alacağı ya da almayı düşündüğü ürünü çevrimiçi olarak araştırıp satın alma faaliyetini geleneksel bir perakende mağazasından gerçekleştirmesi işlemidir.

Elektronik eşyalar, müşterilerin çevrimiçi satın almadan önce geleneksel bir perakende mağazasında sıklıkla incelediği ticari ürünler arasındadır. Özellikle son yıllarda giderek artan e-ticaret oranları ile tüm sektörlerde geleneksel perakende mağazalarında satış yöntemi yerine çevrimiçi satış yöntemine ağırlık veren firmaların sayısı da hızla artmaktadır. Kimi zaman ise firmalar aynı sektörde farklı markalar adı altında satış kanalları kurmaktadır. Öte yandan geleneksel metotlarda kalmayı tercih eden firmalar ise showrooming ile mücadele için farklı stratejiler geliştirmektedir.

Yolun başında olan bu yeni nesil alışveriş yönteminin günümüzde bir takım dezavantajları olsa da önümüzdeki günlerde birçok sektörden birçok firmanın kullanacağı henüz dilimizde karşılığı olmayan bu yeni nesil pazarlama terimini önümüzdeki yıllarda daha fazla duyacağımızı şimdiden öngörmek mümkün...



1 Brick and mortar: Fiziki bir faaliyet yeri olmaksızın internet kanalıyla online hizmet veren işletmelerin aksine belirli bir işyerinden (bina veya dükkan) faaliyet gösteren geleneksel işletmeleri tanımlamak için kullanılan bir terim.



# YOZGAT'TA TARIM ALETLERİ SEKTÖRÜ

**Mehmet Fatih ATILABEY**   
Araştırma Planlama ve Koordinasyon Birimi

**Yozgat'ta tarım ve hayvancılığın bir potansiyel oluşturması ve Çifti Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı 46.236 çiftçinin olması tarım alet ve makineleri sektörünün Yozgat'taki önemini artırmaktadır**

Traktör veya biçerdöver gibi büyük makinelerden ziyade römork, kültivatör, tırmık, patlatma, traktör kepçesi gibi ürünler Yozgat'ta bulunan Küçük Sanayi Sitelerinde üretilebilmektedir. Ayrıca geçmişten gelen bir üne sahip Yerköy İnan Sanayi sitesinde biçerdöver parçalarının üretimi ve tamiri yapılabilmektedir.

Yozgat'ta öne çıkan sanayi sektörü hangisi denildiği zaman genellikle zorlanılmaktadır. Çok farklı sektörlerde firmalar ol-

masına rağmen adet ve sayılarının arttığı özel bir sektörden bahsetmek güçleşmektedir. Tarım aletleri üretiminde Yozgat ilçelerine dengeli olarak dağılmış 30'a yakın firmanın olması ve bu firmaların belirli ölçüde il dışına da ürün satabiliyor olmaları Yozgat için bu sektörü önemli kılmaktadır. Sektörün Yozgat'ta gelişerek daha fazla işbirliği ortamının oluşması ilerleyen dönemde beklenmektedir.





### Biçerdöver

Türkiye genelinde biçerdöver denilince akla gelen illerin başında olan Yozgat'ta, geçimini biçerdöver vasıtasıyla sağlayan işçiler, hasat mevsiminin yaklaştığı dönemlerde biçerdöverlerini tren katarlarına yükleyerek Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki illere hasat maksadıyla giderler. Hasat yaklaşık 2 ay sürer.

Yerköy sanayisi biçerdöver bakım onarımı açısından ünlü bir ilçedir. Yerköy İnan Küçük Sanayi Sitesi'nde (KSS) faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğu biçerdöver tamiri yapmaktadır. 2 torna firması biçerdöver parçalarının bölgede üretimini yapmakta ve Türkiye'de talep edilen bölgelere göndermektedir. Yozgat Türkiye'nin biçerdöver adedi bakımından 5. büyük ilidir.

### Diğer Tarım Aletleri

Yozgat ilinin tarım ve hayvancılık üzerine kurulu altyapısı ili diğer tarım alet ve makineleri noktasında da önemli bir pazar haline getirmektedir. İlde ekilen alanların büyük bir kısmında buğday ekilmesi ve ilin Türkiye'nin 2. büyük şekerpancarı üreticisi olması tarım aletlerinin yapısında belirleyici olmuştur. Kul-

lanılan makinelerin büyük kısmı buğday ve şekerpancarı ekim ve hasadına yönelik alet ve makinelerdir.

### Yozgat'ta Tarım Aletleri Sayısının Türkiye'deki Yeri

Tarım Aletleri	Türkiye Sırası
Motopomp (Termik)	3
Kültivatör	4
Traktörle Çekilen Hububat Ekim Makinası	4
Kombine Hububat Ekim Makinası	5
Kombine Pancar Hasat Makinası	5
Kimyevi Gübre Dağıtma Makinası	6
Kuyruk Milinden Hareketli Pulverizatör	6
Pancar Sökme Makinası	6

### Yozgat'ta Tarım Aletleri Üreticileri

Yozgat'ta tarım aletleri sektörüne yönelik üretim yapan işletmeler genel itibariyle ilçelere dengeli yayılmış durumdadır. Tarım aletleri sektörüne yönelik üretim yapan yaklaşık 30 firma vardır ve bu firmalardan 18'ine anket yapılmıştır.

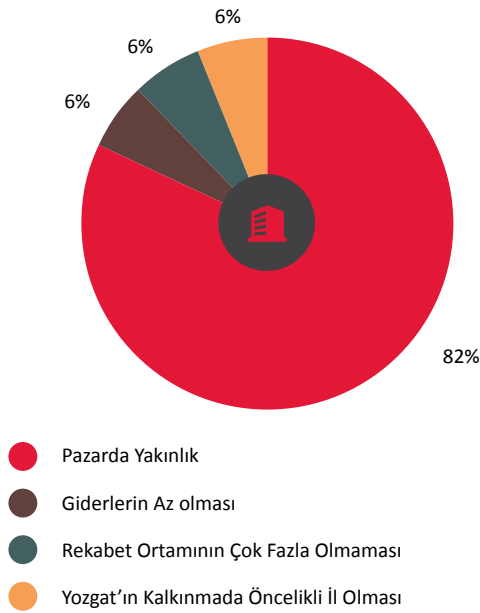
### Yozgat'ta Tarım Aletleri Üreten Firmaların İlçelere Dağılımı

Akdağmadeni	Boğazlıyan	Kadışehri	Merkez	Sarıkaya	Sorgun	Şefaattli	Yerköy
2 Firma	7 Firma	1 Firma	2 Firma	6 Firma	6 Firma	1 Firma	7 Firma

### Yozgat İlinde Faaliyet Göstermenin Avantaj ve Dezavantajları

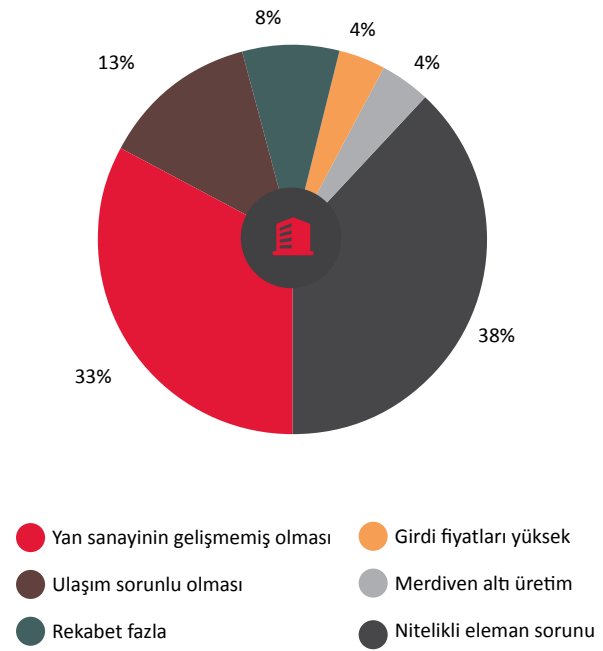
Yozgat ilinde faaliyette bulunan tarım aletleri üreticilerinin en baştaki avantajı pazara yakın olmaktır. Yozgat'ta faaliyette bulunan 46.236 çiftçinin varlığı düşünüldüğünde Yozgat tarım aletleri üreticileri için ciddi bir pazar oluşturması kaçınılmazdır. Yapılan anket sonuçlarına göre Yozgat'ta faaliyet gösteren firmaların avantaj ve dezavantajları aşağıdaki gibidir.

#### Yozgat İlinde Faaliyet Göstermenin Avantajları



Yozgat ilinde faaliyette bulunan tarım aletleri üreticilerinin en baştaki dezavantajları ise nitelikli işgücü temini ve yan sanayinin gelişmemiş olmasıdır. Nitelikli eleman sorunu olmadığını ısrarla belirten firmalarda bulunmaktadır. Bu firmalar elamanlarına asgari ücretten yüksek ücret verdiklerini belirtmektedir. Kaynak işçileri özellikle aranmaktadır. Sektör yan sanayi parçalarının tedarikinde Konya, Kayseri, Ankara, Çorum gibi illere bağımlı durumdadır. Konya merkezli büyük üreticilerin Yozgat ilçelerinde bayileri bulunmaktadır ve bu bayiler Yozgat piyasasındaki fiyatları belirlemektedir. Merdiven altı üretim yapan çoğu üretici piyasadaki fiyatların düşmesine sebep olmaktadır. Üretici firmalar bayi fiyatları ve diğer üreticilerle rekabet etmek zorundadırlar.

#### Yozgat İlinde Faaliyet Göstermenin Dezavantajları



Yozgat ili özelinde yapılan tarım aletleri sektörü değerlendirme anketi sonuçları şöyle özetlenebilir:

- Yozgat tarım aletleri sektöründe faaliyet gösteren firmaların çoğunluğu şahıs şirketi olarak kurulmuştur.
- Yozgat ilinde faaliyet göstermenin başlıca avantajı pazara yakınlık olarak gösterilirken, başlıca dezavantajı nitelikli eleman temini olarak gösterilmektedir.
- Sektörde faaliyet gösteren firmalar ortalama 2-3 kişi arasında eleman çalıştırmaktadır.
- Finansman sorunları ağırlıklı olarak; alacakların tahsili ve vadeli satışlardan kaynaklanmaktadır.
- Firmalar makine parklarını geliştirme noktasında güçlük çekmektedir.
- Üretim sürecinde karşılaşılan en temel sorunlar işgücü temini ve hammadde temini olarak gösterilmiştir.

- Büyük üreticilerin bayi yapılanması ile ürün satmaları, yerelde küçük üreticileri rekabet açısından zorlamaktadır.
- Firmaların rekabet güçlerinde geçmişe kıyasla önemli bir değişim yoktur.
- Firmaların çoğunluğu Yozgat ve çevre illere satış yapan firmalardır.
- Firmalar döküm parçaları ihtiyaçlarını ağırlıklı olarak Konya bölgesinden karşılamaktadırlar. Sac ve diğer yarı mamul ihtiyaçları yakın oldukları büyükşehirde göre değişim göstermektedir.
- Yozgat'ta tarım aletleri sektörü dışa bağımlı durumdadır.
- Firmaların büyük bir kısmının TSE belgesi bulunmamaktadır.
- Firmaların ortaklık düşüncesi genel itibariyle düşük olmakla birlikte mali destekler ve teşvikler kullanılarak bir araya getirilebilmeleri mümkün görünmektedir.

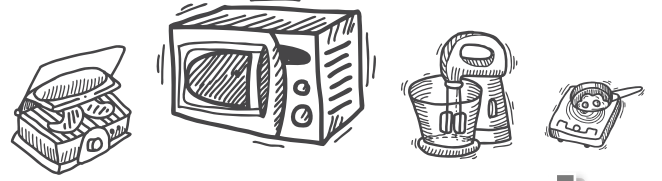




**Mehmet OKUR** 

Kayseri Yatırım Destek Ofisi

## KAYSERİ SANAYİİ'NİN İKİNCİ BÜYÜK LOKOMOTİFİ



# ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ SEKTÖRÜ



**Kayseri çetin coğrafi şartlara sahip bir şehirdir. Denizi, limanı, verimli toprakları, zengin madenleri yoktur. Yazları kurak kışları soğuk geçen bu şehirde yaşayanlar hayatta kalabilmek için hep daha fazla çalışmak iş üretmek zorunda kalmışlardır.**

13. Yüzyılda bir dönen Kayseri'de de ikamet eden Ahi Evran'ın kurmuş olduğu Ahi teşkilatına bağlı loncalarda 50'den fazla farklı zanaat alanında faaliyet gösteren birçok işletme bulunmaktaydı. Vesikalara göre bu işletmelerin büyük kısmı Kayseri Lisesinin güneyinde bulunan alanda kümelenmiş olup o dönemin bir nevi Organize Sanayiini teşkil etmişlerdi. Moğol istilası ile yakılıp yıkılan şehir yine de yılmamış yüzyıllarca ticaret ve sanayiinin Anadolu'daki merkezi olmuştur.

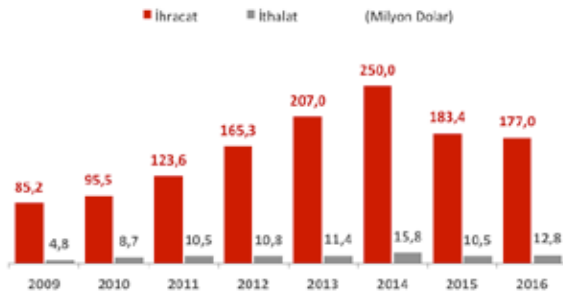
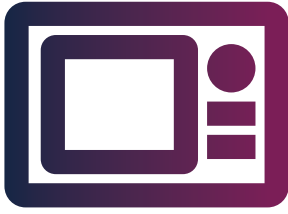
Kayserinin bu durumunu doğru tahlil eden Ulu Önder Atatürk Sümer Bez fabrikası ve Tayyare fabrikasının (Hava İkmal ve Bakım Merkezi) Kayseri'de kurulması talimatını vermiştir. Bilhassa Tayyare fabrikasında yetişen ustalar özel sektörde metal hammaddesi kullanan sanayiinin gelişmesine büyük katkı sağlamışlardır. Katı yakıt sobaları üretiminde Türkiye'de öncü durumda olan Kayseri firmaları 70'li yıllara gelindiğinde ürün yelpazelerini genişletme ihtiyacı duymuşlardır. Gerek kalori-

ferli konutların çoğalması gerekse elektriğin Türkiye'nin kırsal bölgelerine kadar ulaşması firmaları Elektrikli fırın, ısıtıcı, ocak, davlumbaz gibi ürünlerin istihsaline yönlendirmiştir.

2017 yılı Bilim Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü verilerine göre Kayseri'de elektrikli teçhizat imalatı sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı 140'dır. Bu firmaların birçoğu marka değeri taşıyan firmalara üretim yapmakla birlikte, kendi markaları ile de yurtiçi ve yurtdışında tanınır hale gelmişlerdir. Kayseri'de Elektrikli Ev Aletleri sektöründe çalışan sayısı 2017 yılı Bilim Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü verilerine göre 9.354'tür.

Bölgedeki elektrikli teçhizat imalatı sektörü dış ticaret rakamları incelendiğinde, 2014 yılı sonu itibarıyla Kayseri'den yapılan ihracat tutarının yaklaşık 250 milyon dolar seviyesinde olduğu görülmektedir. Ancak ülke genelinde yaşanan sıkıntılar ve Orta Doğu'daki savaş ortamından dolayı 2016 yılında bariz bir gerileme görülmektedir.

## Türkiye’de üretilen pişirici ünitelerin üçte biri Kayseri’den çıkıyor



2016 TÜİK verilerine göre, elektrikli ev aletleri ve teçhizatlar Kayseri’nin sanayi ihracatında Mobilyadan sonra ikinci sıraya yerleşmiştir. Elektrikli ev aletleri sektöründe Kayseri’nin ihracatı, 2016 yılı itibarıyla ülke genelindeki toplam sektör ihracatının yaklaşık % 11,5’ini karşılamaktadır.

İstanbul Sanayi Odası’nın yayınladığı en büyük 500 Sanayi kuruluşu içinde Elektrikli Ev Aletleri sektöründen 2 Kayseri firması yer almaktadır. Daha ziyade orta ve alt gelir grubuna yönelik üretim yapan firmaların yurt dışı pazarının büyük kısmını Orta-doğu ve Afrika oluşturmaktadır. Katma değeri yüksek ürün üreten firmalar ise daha üst gelir grubuna ulaşarak farklı pazarlara açılmışlardır.

Sektörde üretim büyük oranda insan gücüne dayalı olup üretim bandında birçok işçi çalışmaktadır. Üretim hatlarının modernizasyonu maliyetleri azaltıp kaliteyi artıracaktır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın “KOBİ’lerin Verimlilik Sorunlarının Belirlenmesi ve Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi Projesi - KOBİVER” kapsamında Elektrikli Teçhizat İmalatı Sektöründe yer alan orta ölçekli bazı işletmelerde “Verimlilik sorunlarının giderilmesinde kullanılabilecek verimlilik artırıcı teknik ve yaklaşımların uygulanarak sonuçlarının değerlendirilmesi” çalışması yapılmış olup verimliliği artırmaya yönelik firmalara teknik raporlar sunulmuştur.

Hâlihazırda ürünlerde kullanılan termostat, rezistans gibi özelleşmiş parçaların büyük kısmı ithal edilmektedir. Dolayısıyla sektöre fason üretim yapacak yan sanayi için büyük bir potansiyel mevcuttur. Nitekim son yıllarda bazı sektör firmalarının hızlı büyümesi fason üretim yapan firmaların sayısını ve iş hacmini artırmıştır.

Elektrikli ev aletleri sektörü emek yoğun üretimden makinalaşmaya geçişte kritik bir öneme sahiptir ve mobilyadan sonra Kayseri sanayisinin ikinci büyük lokomotifidir.



**Yasin ZİCİN** 

Yozgat Yatırım Destek Ofisi

# MİRALAY ŞERİF BEY KONAĞI

Her insan kendine özgü karakterleri barındırdığı gibi şehirleri de tanımlarken, şehrin dinamiklerini oluşturan kendine özgü ekonomik, sosyal, kültürel, toplumsal vb. unsurlardan hareketle betimlemeler yapılmaktadır. Kentlerimizin tanıtımını oluşturan unsurların başında da tarih ve tarihle birlikte kültürel miras gelmektedir ki kentlerde yer alan tarihi yapılar(mimari örnekler) kültürel mirasın temelini oluşturmaktadır. Ayrıca var olan tarihi yapılar ait olduğu döneme ilişkin önemli ipuçları vermekle birlikte tarihin aydınlatılmasında ve elde edilen verilerin gelecek kuşaklara aktarılmasında önemli rol üstlenmektedirler.





Bozok Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü öğretim üyelerinden Çiğdem Belgin DİKMEN Sürdürülebilirlik Kapsamında Yeniden İşlevlendirilerek Kullanılan Cumhuriyet Mektebi ve Sakarya Anaokulunun İrdelenmesi başlıklı yazısında "Kültürel mirasımızı oluşturan, fiziksel çevrenin biçimlenmesine katkı sağlayan tarihî yapılar ve bu yapılarla oluşmuş dokunun korunmuşluk düzeyi toplumların sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik karakteri kadar gelişmişlik düzeylerinin de göstergesidir. Toplumun tarihsel süreç içerisinde birikimle ürettiği maddi ve manevi değerlerin bütünü olarak tanımlanabilecek olan kültür (Güvenç, 2010; Dikmen ve Özçetin, 2012) toplumun bilgi ve deneyimlerini, tarihini, yaşam biçimi ve kimliğini yansıtır." demiştir. Burada yer alan, özellikle kültürel mirasın korunmuşluk düzeyinin gelişmişlik düzeyiyle doğru orantılı olduğu görüşüne paralel olarak, hem TR72 Bölgesi için hazırlanmış olan TR72 2014-2023 Bölge Planı önceliklerinden dolayı

hem de kültürel mirasın korunmasının gelişmişlikle doğrudan orantılı olduğunun Ajans tarafından hazırlanan diğer çalışmalarla birlikte görülmüş olduğundan dolayı mimari örneklerin korunması, restorasyonunun gerçekleştirilerek varlıklarının devam etmesinin sağlanması ve tarihi yapısını bozmadan yeniden işlevlendirilerek bölgeye kazandırılması görüşü bölge kalkınma çalışmalarında önem arz eden bir husus olarak görülmüştür.

Bu kapsamda TR72 Bölgesi illerinden Kayseri ve Sivas'ta benzer çalışmalar tamamlanmış olup bölge illerinden birisi olan Yozgat'ta yer alan Miralay Şerif Bey Konağı restorasyon çalışmaları da 2014 yılında Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından başlatılmış olup restorasyon çalışmaları 1 ay içerisinde tam olarak bitmiş olacaktır ve hem ile hem de bölgeye ait önemli bir mimari eser kazandırılarak "kültür sürekliliği"ne katkı sağlanmış olacaktır.



### Restorasyon öncesi yakın tarihte bir dönem Sakarya İlkokulu olarak da kullanılan Miralay Şerif Bey Konağı son dönem Osmanlı Mimarisi özelliklerini yansıtmaktadır.

Miralay Şerif Bey Konağı mevcut durumda hükmet konağı yanında bulunmakta olup üç katlı olarak inşa edilmiştir. 2015 yılı içerisinde hazırlanmış olan sanat tarihi raporunda dönemin çağdaş kaynakları ve Başbakanlık Osmanlı Arşivleri'nde yer alan belgeler doğrultusunda alay kumandanı Miralay Şerif Bey tarafından 1890 yılında yaptırıldığı belirtilmiştir. Yine Çiğdem Belgin DİKMEN tarafından hazırlanan yazıda "Şerif Bey'in vefatından sonra kullanma izni çocukları tarafından Ankara Özel İdaresi'ne devredilen yapı, daha sonra Yozgat Özel İdaresi'ne devredilmiş ve Muallim Mektebi olarak kullanılmıştır. İstiklal Savaşı sırasında burada eğitim veren öğretmenlerin askere alınması üzerine, okulun öğrencileri de Ankara Muallim Mektebi'ne nakledilmiştir. Bu dönemde kullanım dışı kalan ve 1918-1920 yılları arasında hastane ve Kız Mektebi olarak kullanılan yapı daha sonra, kız ve erkek öğrencilerin birlikte okudukları karma eğitim veren bir ilköğretim yapısı olarak kullanıldığı" ifade edilmiştir. Restorasyon öncesinde yakın tarihte bir dönem Sakarya İlkokulu olarak da kullanılan Miralay Şerif Bey Konağı son dönem Osmanlı Mimarisi özelliklerini yansıtmaktadır. Ayrıca Mustafa Kemal Atatürk'ün 1924 yılında Yozgat ziyareti sırasında bu konakta kaldığı belirtilmekte olup bu özelliğiyle Yozgat'ta yer alan diğer konaklardan ayrıştığı söylenebilir.

Yozgat İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü tarafından hazırlanmış olan kültür envanterinde Miralay Şerif Bey Konağı'na ait ayrıntı

tılı tanım şu şekildedir; "Miralay Şerif Bey Konağı İl Merkezinde Hükümet Konağı yanında bulunmakta olup üç katlı olarak inşa edilmiştir. Köşelerde kesme taş, duvarlarda moloz taş kullanılmıştır. Kat yükseklikleri taş silmelerle belirlenmiştir. Giriş güneyden sağlanmış olup kapı kanatları ahşaptır. Giriş cephesinde ortada boydan boya bir çıkma mevcuttur. Birinci kat ön cephede sekiz pencere vardır. İkinci kat giriş cephesinde yuvarlak kemerli dokuz pencere yer almaktadır. Üst katta kemerli yine dokuz adet penceresi olup pencere çerçeveleri taş silmeli demir şebekelidir. Batı cephesinde birinci katta iki ahşap kapı, ikinci katta yanda iki büyük, ortada bir küçük, üçüncü katta yanlarda iki büyük, ortada iki küçük, ikinci ve üçüncü kat ortasında bir adet büyük pencere mevcut olup ikinci katta beş, cumbada dört adet olmak üzere dokuz adet pencere vardır. Üçüncü kat ikinci katın paralelidir. Pencere aralıkları yuvarlak kemerli silme taş çerçevelidir. Çıkmalarda çatı sundurmaları mevcuttur. Çatı Marsilya tipi kiremit örtülüdür. Üçüncü katın duvarına monte edilmiş durumda büyükçe bir taş oyma mevcuttur. Bu oyma kenarında ve üstünde yaprak ve çiçek motifleri yer almaktadır."

Restorasyon çalışmalarının tamamlanmasının ardından Orta Anadolu Kalkınma Ajansı Yozgat Yatırım Destek Ofisi olarak kullanılacak olan Miralay Şerif Bey konağı yeniden işlevlendirilmiş olarak kültürel sürekliliğe önemli bir katkı sağlamış olacaktır.



bizi  
**sosyal medyada**  
takip edin



[twitter.com/ORANKalkinma](https://twitter.com/ORANKalkinma)



[youtube/OranKalkinmaAjansi](https://youtube.com/OranKalkinmaAjansi)



[facebook.com/OrtaAnadoluKalkinmaAjansi](https://facebook.com/OrtaAnadoluKalkinmaAjansi)





**ORAN** Orta Anadolu  
**Kalkınma Ajansı**  
Central Anatolia Development Agency

**KAYSERİ** Mevlana Mahallesi, M.K.P Bulvarı, No:79  
Kat: 5-6 P.K: 38080 Kocasinan/KAYSERİ  
Tel: +90 352 352 6726  
Fax: +90 352 352 6733  
E-Posta: info@oran.org.tr

**SİVAS** Akdeğirmen Mah. Höllüklük Cad.  
No: 39, 58040, SİVAS  
Tel: +90 346 222 0800  
Fax: +90 346 222 0820

**YOZGAT** Medrese Mahallesi, Hastane Caddesi,  
İş Bankası Üstü, 5. Kat YOZGAT  
Tel: +90 354 217 6726  
Fax: +90 354 217 6726