

TARİHİ MEKANLARI KORUYORUZ



Tarihi Mekanları
Koruyoruz

Nurullah TOPKARAOĞLU



Yozgat'ın
Hayati Sınavı:
“Göç”

Özay Deniz KESKİN



Kurumsal
Sosyal Sorumluluk
Kavramı

Fazıl GÜLER

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.



İÇERİK



04 Kültür ve Tarih

06 Bizden Haberler

16 **Uzman Perspektifi** - Nurullah TOPKARAOĞLU
Tarihi Mekanları Koruyoruz20 Dünyanın En Eski Termal Tedavi Merkezi
"Sarıkaya Roma Hamamı"

22 Kümbetler Şehri Kayseri

24 Sivas Mevlevihanesi

26 **Uzman Perspektifi** - Fazıl GÜLER
Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramı28 **Uzman Perspektifi** - Mehmet Ali BAYIR
Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası30 **Uzman Perspektifi** - Özay Deniz KESKİN
Yozgat'ın Hayati Sınavı: Göçİmtiyaz Sahibi
Orta Anadolu Kalkınma Ajansı

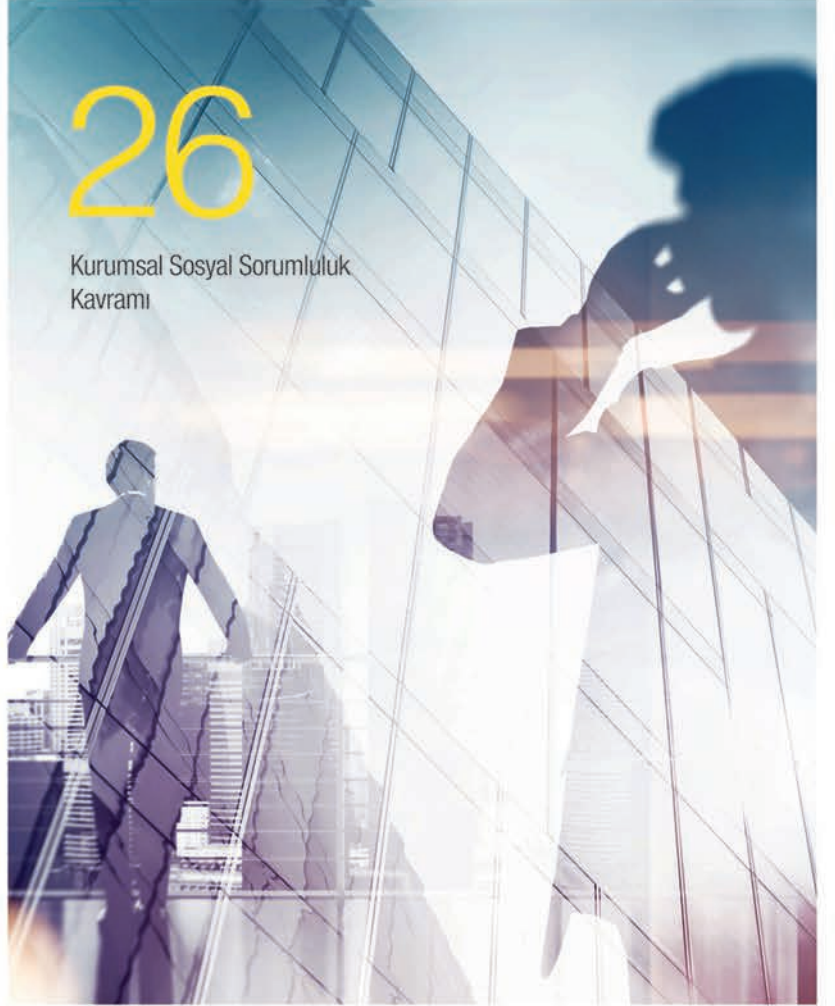
Yayın Komisyonu

Burçak YÜKSEL
Metin ERGÖKTAŞ
Fazıl GÜLER
Tuba Parlak UZUNOĞLU
Behiye Ayşe Gonca ÖZKAYA
Nimet TAHTASAKAL

Editör

Metin ERGÖKTAŞ
Hande İNAN CENGİZ
Ahmet Emin KILCI

Tasarım

KafCreative
Baskı

32 TR72 Bölgesi Sağlık Altyapısına Bakış

36 **Uzman Perspektifi** - Timur YILDIZ
Yozgat Tuğla Sektörü38 **Röportaj** - Nevin ŞEKER
Sivas İl Sağlık Müdürlüğü ile Teknik
Desteklere Devam40 **Uzman Perspektifi** - Metin ERGÖKTAŞ
Nöropazarlama: Bilişaltı Pazarlaması42 **Misafir Kalemi** - Doç. Dr. Emel Kızılkaya AYDOĞAN
Kayseri Lojistik Merkezi Ön Fizibilite
Çalışmaları44 **İyi Uygulama Örnekleri**
Ödül Solar Enerji A.Ş.
Sivas İl Özel İdaresi
Artisan Metal48 **Uzman Perspektifi** - Mustafa EREN
Kurumsal İtibar ve Sosyal MedyaSivas
Mevlevihanesi

KÜLTÜR ve TARİH





Fatih GAVGACI
Genel Sekreter V.

***H**er gün yanından fark etmeden geçtiğimiz, duvarlarında, kokusunda tarihin her anının izlerini taşıyan bizlere eski medeniyetleri anlatan dilsiz şahitler, tarihi eserler ile dolu Anadolu. Kayseri, Sivas ve Yozgat ise bu coğrafyada medeniyetlerin doğuşuna ve batışına şahit olmuş kadim Anadolu kentleri. Bu sayıda biz tarihin bu eşsiz tanıklarını; kümbetleri ile Kayseri'yi, eski konakları ile Sivas'ı ve tarihi Roma Hamamı ile Yozgat'ı anlattık sizlere.*

Turizm, dünyanın en hızlı gelişen endüstrisi ve 2020 yılında dünyanın en büyük endüstrisi olması bekleniyor. Son dönemde turizm sektöründe iyi bir büyüme kaydeden Türkiye, Turizm Stratejisi 2023 vizyonu doğrultusunda, dünyada turizm için tercih edilen ilk 5 ülke arasına girmeyi hedeflemekte. TR72 Bölgesi ise, Hititlerden günümüze kadar, Frig, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlıyı kapsayan geniş bir yelpazede birçok medeniyete ev sahipliği yapan kültürel bir zenginliğe sahip olmanın yanı sıra, başta kış turizmi olmak üzere, doğa kültür-inanç turizmi, kırsal-eko turizm, sağlık ve termal turizm, hava sporları, kuş gözlemciliği, eğlence turizmi gibi birçok turizm türünde gelişime açık bir potansiyel taşımakta. Ancak, gerek tanıtım eksikliği, gerekse altyapı yatırımlarının yeterli düzeyde olmaması nedeniyle bu potansiyel yeterince değerlendirilememekte. TR72 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planı önceliklerinden birisi; "Bölgenin doğal tarihi, kültürel varlıklarının ve turizm değerlerinin ulusal ve uluslararası alanlarda etkin ve yenilikçi yöntemlerle tanıtılması ve bu alanlarda temsil ve tanıtım yapacak insan kaynaklarının yetiştirilmesine yönelik eğitim ve bilgilendirme faaliyetlerinin yapılması" şeklinde belirlenmiştir. Bu kapsamda 2015 yılı teklif çağrısı kapsamında "Tanıtım ve Markalaşma ile Bölge Turizminin Geliştirilmesi" ve "Bölgenin Cazibe Merkezi Haline Getirilmesi" amacıyla Orta Anadolu Kalkınma Ajansı olarak Kültür ve Turizm Mali Destek Programına yer verildi.

Gerek sağlanan mali ve teknik destekler gerekse yapılan diğer çalışmalar ile bölgemizin potansiyelini öne çıkarmayı ve bölgede farkındalık oluşturmayı hedefliyoruz. Belki de tatil planlarının yapıldığı bu dönemde seyahat rotalarının daha fazla bölgemize çevrileceği umuduyla keyifli okumalar dileriz...



Bizden Haberler



SİVAS, İŞGEM İLE BÜYÜYOR

Sivas İŞGEM Projesi kapsamında Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na sunulan ve kabul gören yaklaşık 7,2 Milyon Euro bütçeli projenin açılış toplantısı Sivas Yatırım Destek Ofisi Hizmet Binası'nda gerçekleştirildi.

Sivas Valisi Alim BARUT başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, Sivas Belediye Başkanı Sami AYDIN, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü AB Mali Programları Dairesi Başkanı Murat ALTUN, Sivas İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Salih AYHAN, Ajans Genel Sekreter V. Fatih GAVGACI, Sivas TSO Başkan Yrd. Zeki ÖZDEMİR, KOSGEB Sivas Hizmet Merkezi Müdürü Serhat HOŞCAN, Sivas Merkez OSB Müdürü Bekir S. EMİNOĞLU ve diğer davetliler katılım sağladı.

Vali BARUT yaptığı basın açıklamasında "İŞGEM, girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyip kolaylaştıracak, dolayısıyla da işletmelerin hayatta kalma ve büyüme imkanlarını artırarak istihdam yaratacak bir iş kurma modelidir. İŞGEM; ofis, üretim alanı, mobilya, bilgisayar ve internet ağı, güvenlik, görüşme, toplantı ve konferans salonları gibi temel fiziksel altyapı hizmetleri sunacaktır. Faks, fotokopi, sekreterlik ve posta gibi temel ofis desteği hizmetleri de sunacak olan İŞGEM iş planı hazırlanması, muhasebe, yasal ve bürokratik konularda danışmanlık, vergi, istihdam, planlama, yönetim ve pazarlama konularında girişimsel başlangıç ve danışmanlık hizmeti sunacak." dedi.

Sivas İŞGEM'in 2017 yılı Temmuz ayında faaliyete geçmesi planlanmaktadır.



KALKINMA KURULU ÜYELERİNİN İYİ UYGULAMA ÖRNEĞİ ZİYARETİ



Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından Bölgenin gelişimi adına örnek alınabilecek çalışmaların Ajans Kalkınma Kurulu üyeleri ve ilgili paydaşlara tanıtılması ve yaygınlaştırılması amacıyla enerji ve çevre alanında iki iyi uygulama örneği ziyareti düzenlendi.

Bu kapsamda, ilk ziyaret bölgede bulunan İlçe Belediyeleri, Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlükleri, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri, İller Bankası, Üniversiteler ve ilgili diğer kurul üyelerinin ve temsilcilerinin katılımı ile 11 Mayıs 2015 tarihinde Kayseri İleri Biyolojik Atık su Arıtma Tesisi, Katı Atık Düzenli Depolama Tesisi ve Çöp Gazından Enerji Üretim Tesislerine gerçekleştirildi.

Ziyaret kapsamında KASKİ yetkilileri tarafından İleri Biyolojik Atık Su Arıtma Tesisi hakkında tanıtım sunumu yapıldı ve tesis hakkında detaylı bilgi verildi. Ardından, Çöp Gazından Enerji Üretim tesisi ziyaret edilerek tesisi işleten HER Enerji firmasından tesis hakkında bilgi alındı. Program Kayseri Büyükşehir Belediyesi Düzenli Katı Atık Depolama sahası ziyareti ile son buldu.

İkinci ziyaret programı kapsamında Erciyes Enerji A.Ş. tarafından kurulumu yapılan güneş enerjisi santrali ziyaret edildi. 28 Mayıs 2015 tarihinde gerçekleştirilen organizasyonda ilk olarak Kalkınma Kurulu üyesi ve Mimar ve Mühendisler Grubu Kayseri Şubesi Başkanı Tefik Rıza SÜMER tarafından Ajans Kayseri Hizmet Binası'nda konuyla ilgili bir bilgilendirme sunumu yapılarak, katılımcıların soruları cevaplandı. Sonrasında ise Bünyan ilçesi Köprübaşı köyü mevkiinde bulunan Güneş Enerjisi Santrali ziyaret edilerek, teorik olarak edinilen bilgilerin saha uygulamaları Kalkınma Kurulu üyeleriyle birlikte incelendi.

Bilgilendirme toplantısı ve saha ziyaretine ilgili Kalkınma Kurulu üyeleri, Ajans Genel Sekreter V. Fatih GAVGACI ve Ajans personeli katıldı.



Bizden Haberler

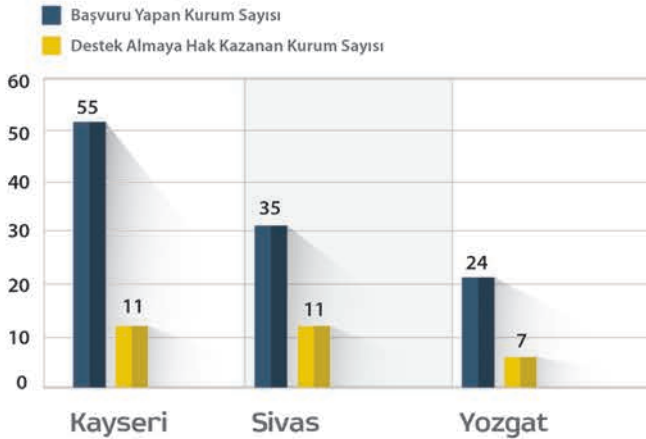
2015 YILI PROJE TEKLİF ÇAĞRILARI DEĞERLENDİRME SÜRECİ TAMAMLANDI

12 Ocak - 3 Nisan 2015 tarihleri arasında başvuruları alınan “Yenilenebilir Enerji ve Sürdürülebilir Rekabet” ile “Kültür ve Turizm” Mali Destek Programları sonuçlandı.

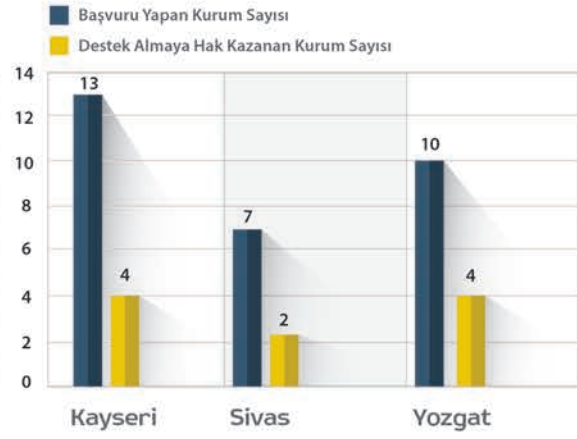
YENİLENEBİLİR ENERJİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR REKABET MALİ DESTEK PROGRAMI

TR72 Bölgesi'nde yenilenebilir enerji potansiyelinin değerlendirilmesi ve sanayide düşük verimli motor sistemlerinin dönüşümü ile enerjinin verimli kullanılması, atık yönetim sistemleri kullanılarak çevre kirliliğinin azaltılması yoluyla bölgesel rekabet edebilirliğe katkı sağlanması ve Sivas-Yozgat illerinde üretim kapasitesi ile verimliliğin artırılması yoluyla bölge içi gelişmişlik farklarının azaltılmasının amaçlandığı Yenilenebilir Enerji ve Sürdürülebilir Rekabet Mali Destek Programı'na kar amacı güden kurumlar tarafından yapılan 114 proje başvurusundan 29 başvuru; kar amacı gütmeyen kurumlar tarafından yapılan 30 proje başvurusundan ise 10 başvuru başarılı bulunarak Ajanstan destek almaya hak kazandı.

Program sonucu kar amacı güden kurumlar tarafından toplam 16.327.633 TL yatırım yapılacak olup bu miktarın 8.022.718 TL'si; kar amacı gütmeyen kurumlar tarafından ise toplam 10.723.894 TL yatırım yapılacak olup bu miktarın 4.687.829 TL'si Ajans tarafından desteklenecektir.

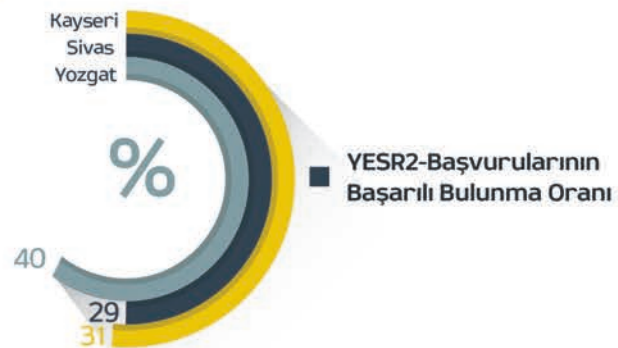


■ YESR1-Kar Amacı Güden Kurumlar



■ YESR2-Kar Amacı Gütmeyen Kurumlar

Yapılan başvuruların başarılı bulunma oranlarına bakıldığında;



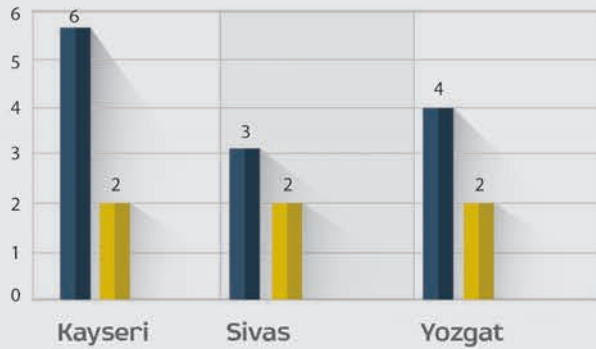


KÜLTÜR VE TURİZM MALİ DESTEK PROGRAMI

Tanıtım ve markalaşma ile bölge turizminin geliştirilmesi, hizmet kalitesinin artırılması ve bölgede turizm altyapısının iyileştirilmesi yoluyla bölgenin cazibe merkezi haline getirilmesinin amaçlandığı Kültür ve Turizm Mali Destek Programı'na kar amacı güden kurumlardan tarafından yapılan 13 proje başvurusundan 6 tanesi; kar amacı gütmeyen kurumlar tarafından yapılan 46 proje başvurusundan ise 13 başvuru başarılı bulunarak Ajanstan destek almaya hak kazandı.

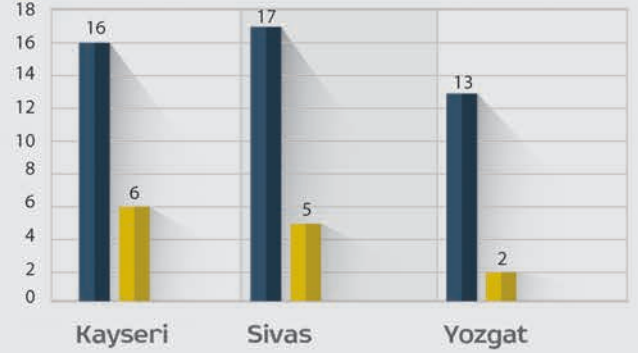
Program sonucu kar amacı güden kurumlar tarafından toplam 1.619.520 TL yatırım yapılacak olup bu miktarın 777.431 TL'si; kar amacı gütmeyen kurumlar tarafından ise toplam 7.086.855 TL yatırım yapılacak olup bu miktarın 3.699.010 TL'si Ajans tarafından desteklenecektir.

■ Başvuru Yapan Kurum Sayısı
■ Destek Almaya Hak Kazanan Kurum Sayısı

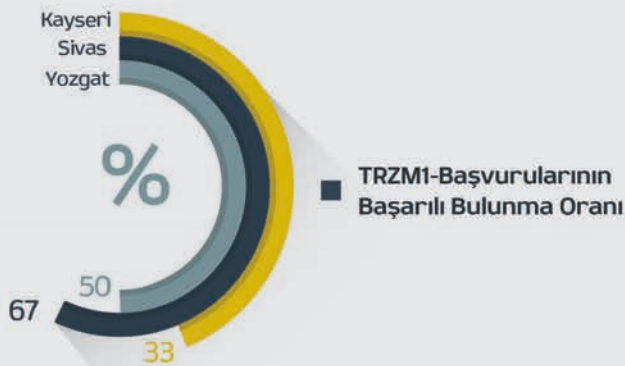


■ TRZM1-Kar Amacı Güden Kurumlar

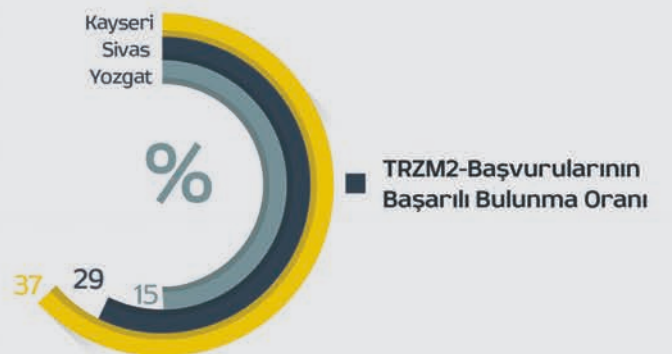
■ Başvuru Yapan Kurum Sayısı
■ Destek Almaya Hak Kazanan Kurum Sayısı



■ TRZM2-Kar Amacı Gütmeyen Kurumlar



■ TRZM1-Başvurularının Başarılı Bulunma Oranı



■ TRZM2-Başvurularının Başarılı Bulunma Oranı

Bizden Haberler

2015 YILI TEKNİK DESTEK PROGRAMI 2. DÖNEM EĞİTİMLERİ TAMAMLANDI

Program kapsamında il ve ilçe merkezlerindeki kar amacı gütmeyen kurum çalışanlarına yönelik çeşitli alanlarda eğitim ve danışmanlık hizmeti sağlanmış olup kurumsal kapasitenin artırılması ve bölgesel kalkınmaya katkıda bulunabilecek çalışmaların desteklenmesi amaçlandı.

- Yozgat Belediyesi'nin başvuru sahibi olduğu "TS 13027 Hijyen ve Sanitasyon Standardı ve Yönetmeliği Eğitimi" kapsamında 100 personele gıda hijyeni, işletme hijyeni personel hijyeni, fiziki koşullar, alet-ekipman hijyeni ve sanitasyon eğitimi verildi.
- Tomarza Belediye Başkanlığı'nın başvuru sahibi olduğu "İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri" kapsamında 66 personele temel iş sağlığı ve güvenliği, acil durum ve ilkyardım eğitimi verildi.
- Sarioğlan Kaymakamlığı'nın başvuru sahibi olduğu "İnsan Odaklı Yönetici Eğitimi" kapsamında 40 personele liderlik kavramı ve uygulanması, yöneticilikte kullanılan problem analizi ve karar verme teknikleri, hedef tayini, planlama, görevlendirme ve kontrol fonksiyonları, performans değerlendirme ve yönetimi, yöneticilik sürecindeki ana fonksiyonların tanımı ve birbirleri ile olan ilişkileri, kişiler arası iletişim yöntemleri eğitimi verildi.

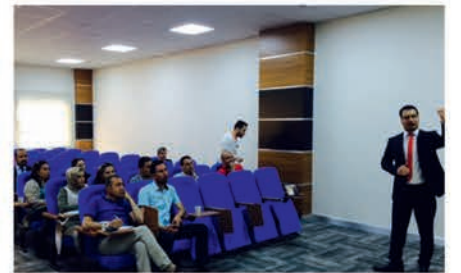


- Sorgun İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü'nün başvuru sahibi olduğu "Oyun Terapisi" eğitimi kapsamında 20 rehberlik öğretmenine oyun terapisine giriş ve oyun terapisinin gelişimi, çocuk merkezli- deneyimsel-gelişimsel oyun terapisini, kum-kukla terapisini, bilişsel davranışçı öykü terapisini, iyileştirici oyun örnekleri ve öykülerle terapi eğitimi verildi.
- Yozgat İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü'nün başvuru sahibi olduğu "Gıda Denetçileri İçin ISO 22000 ve BRC Eğitimi" kapsamında 30 personele tanımlar-tarifler ve temel kavramların açıklanması, ISO 22000'in tarihçesi, standardı uygulayabilecek kuruluşlar, maddesel analiz, gıda zincirinde süreç yaklaşımı, acil durumlara hazırlık ve karşılık verme, kimyasal maddelerin kontrolü, tehlike analizi, hijyen-sanitasyon kurallarının uygulanacağı asgari şartlar, HACCP Planı, BRC ve helal gıda eğitimi verildi.





- Kayseri İli Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği'nin başvuru sahibi olduğu "Sağlık Turizmi Personelinin İngilizce Eğitimi" kapsamında 50 personele tıbbi terimler, yurtdışından gelen hastaların hakları ve onam formları, yabancı hastayı sağlık kuruluşunda karşılama, hasta ile ilk diyalogların güçlendirilmesi, hastanın şikâyetlerini dinleme ve anlama, hastaya soru sorma ve yönlendirme, tedavi ve tedavi diyalogları eğitimi verildi.
- Kayseri İli Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği'nin başvuru sahibi olduğu "Kayseri İli Damızlık Sığır Yetiştirici Birliği Stratejik Planlama Eğitimi" kapsamında 40 personele stratejik plan gerekliliği, stratejik planın planlanması, stratejik plana genel bakış, durum analizi, paydaş analizi, GZFT ve PEST analizi, işletme analizleri, geleceğe bakış, strateji belirleme, hedef ve faaliyet dizilimleri eylem haritası oluşturma, mali kontrol, bütçeleme, izleme ve kontrol konularında eğitim verilip uygulama yapıldı.
- Kayseri Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü'nün başvuru sahibi olduğu "Teknik Elemanların İyi Tarım Uygulamaları Eğitimi" kapsamında 34 personele iyi tarım uygulamaları genel kriterleri, iyi tarım uygulamaları kapsamında risk analizlerinin yapılması ve raporlama konularında eğitim verilip uygulama yapıldı.
- Cumhuriyet Üniversitesi'nin başvuru sahibi olduğu "Ulusal ve Uluslararası Fon Kaynakları Entegre Veri Tabanının Oluşturulması" eğitimi kapsamında 15 personele proje yazma konusunda temel bilgi, proje döngüsü yönetimi, Avrupa Birliği projeleri konusunda bilgilendirme ve proje yazma eğitimi, KOSGEB proje yazma eğitimi, kalkınma ajansları proje yazma eğitimi, TÜBİTAK projeleri konusunda bilgilendirme ve proje yazma eğitimi verildi.



- Sivas Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği'nin başvuru sahibi olduğu "Sağlıkta SPSS Uygulamalı Veri Madenciliği Eğitimi" kapsamında 24 personele bilimsel araştırma yöntemleri ve veri madenciliğine giriş, araştırma yönteminin aşamaları ve sağlıkta veri madenciliği, ölçme düzeyi ve örnekleme, veri toplama teknikleri, SPSS paket programının tanıtılması, raporlama, frekans dağılımları, standartlaştırma ve güven aralığı, ki-kare bağımsızlık/ilişki çözümlemesi, hipotez testleri korelasyon çözümlemesi, regresyon çözümlemesi eğitimi verildi.

Bizden Haberler

ORAN BÖLGE PLANI VE DESTEK PROGRAMLARI TANITILDI

20 Mayıs 2015 tarihinde Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ve Erciyes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi temsilcilerinin, Erciyes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi ev sahipliğinde bir araya geldiği toplantıya, Erciyes Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa ALÇI, Mühendislik Fakültesi Bölüm Başkanları ve Öğretim Üyeleri ile Ajans Genel Sekreter V. Fatih GAVGACI, Planlama Programlama Koordinasyon Birimi Başkanı ve Kayseri Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü katılım sağladı.

Toplantıda, Ajans çalışmalarına temel stratejik çerçeve sağlayan, yerel yönetimlerin stratejik planları ve imara ilişkin planlar açısından referans belge niteliğinde olan TR72 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planı ile Ajans destek mekanizmalarının tanıtımı yapıldı. Ayrıca, üniversite temsilcilerinin konuyla ilgili görüş ve önerileri alınarak Mühendislik Fakültesi ve Ajans arasında bölge kalkınması adına yapılabilecek işbirliği olanakları üzerinde duruldu.



SEKTÖREL ÇALIŞMA GRUBU TOPLANTILARI DEVAM EDİYOR

ORAN Sektörel Çalışma Grubu Toplantılarının 2. turuna yapılan 12 toplantı ile devam edildi. 7-9-14 Nisan 2014 tarihlerinde yapılan İl Kalkınma Kurulları neticesinde oluşturulan ve "Sosyal Altyapı", "Turizm", "Ar-Ge" ve "Yenilikçilik, Enerji ve Çevre" alanlarında ilk toplantıları yapılan sektörel çalışma gruplarının ikinci toplantıları Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde gerçekleştirildi.

2-3-4 Haziran 2015 tarihlerinde Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde eş zamanlı olarak Ajans personeli moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantılara Ajans Kalkınma Kurulu üyelerinin yanı sıra ilgili diğer kurum ve kuruluşların temsilcileri katılım ve katkı sağladı. Toplantılarda, daha önce alınan geribildirimlere göre Bölge için sorun olarak belirtilen başlıkların çözümüne yönelik somut eylem planları tartışıldı.



ORAN, ANKARAKA İLE BİR ARAYA GELDİ

ORAN, iç kontrol sistemi kurulum çalışmalarının bir parçası olarak Ajans iş ve süreçleri kapsamında kurumsal hafızanın sistematik bir şekilde korunması ve Ajans faaliyetlerinin izlenebilirliğine ilişkin bir sistem oluşturulması amacıyla, ANKARAKA Genel Sekreteri Arif ŞAYIK ve İş Geliştirme ve Strateji Birim Başkanı Muhammed Ali OFLAZ'ı misafir etti. ORAN ev sahipliğinde Kayseri'de düzenlenen toplantıda, ANKARAKA tarafından kurulan ve geliştirilen yönetim bilgi sistemi, ORAN Genel Sekreter V. Fatih GAVGACI başkanlığında oluşturulan İç Kontrol Sistemi Komisyonu'na tanıtıldı.

Toplantı sonrasında Kayseri'nin kış turizminde sayılı merkezler arasına girmesi hedefine yönelik bir yol haritası niteliğinde olan Erciyes Master Planı uygulamalarının yerinde görülmesi amacıyla Erciyes A.Ş. ziyaret edildi. Erciyes A.Ş. Genel Müdür Yrd. YÜCEL İKİLER'den Erciyes Master Planı uygulamaları hakkında detaylı bilgi alındı.





KALKINMADA EĞİTİM ATAĞI: ORAN AKADEMİ

ORAN AKADEMİ EĞİTİM FAALİYETLERİNE BAŞLADI

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı 2014-2023 bölge planı ve hedefleri çerçevesinde insan odaklı kalkınma yaklaşımını ön plana çıkartmıştır. Bu doğrultuda bölgedeki kamu kurum ve kuruluşların insan kaynaklarının güçlendirilmesi ve kurumsal kapasitesinin artırılması adına çalışmalar yürütmektedir. Bölgedeki tüm kamu kurumları arasında işbirliğinin artırılmasını amaçlayan Ajansımız düzenlemiş olduğu Teknik Destek Programları ile özellikle Kamu ve STK lardan gelen eğitim projelerine destek vermektedir.

ORAN AKADEMİ ile bölgenin kurumsal kapasitesini artırmaya yönelik çalışmalarını bir adım daha ileriye taşımayı planlayan Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, aynı zamanda Ajans uzmanlarının da aktif olarak eğitim verebileceği, bilgi birikimi ve tecrübelerini bölgedeki kurum ve kuruluşlarla paylaşabileceği bir yapı hedeflemektedir. İlk etapta Kamu ve STK lara yönelik “Proje Döngüsü”, “AB ve Benzeri Kurumlara Proje Yazma”, “Proje Yürütme ve Uygulama” ve “Stratejik Plan Hazırlama” eğitim başlıkları belirlenmiş ve hazırlık çalışmalarına başlanmıştır.

Kamu ve özel sektörün ihtiyaçları doğrultusunda kısa süreli eğitimler, sertifika programları, panel, konferans ve seminer çalışmaları gerçekleştirmeyi planlayan ORAN AKADEMİ, Bölgenin rekabetçilik, inovasyon, Ar-Ge, kurumsal gelişme, proje hazırlama, yürütme ve yönetme, stratejik planlama gibi konularda; bilgi düzeyinin artırılmasında önemli bir rol almayı hedeflemektedir.



Bizden Haberler

KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ ORAN FARKI İLE ORAN AKADEMİ' DE



ORAN AKADEMİ tarafından düzenlenen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri" nin ikincisi 8-18 Haziran 2015 tarihleri arasında Sivas'ta tamamlandı. KOSGEB ile Orta Anadolu Kalkınma Ajansı arasında imzalanan protokol kapsamında düzenlenen eğitimlerin ilki geçtiğimiz aylarda Yozgat ilinde gerçekleştirilmişti. Sivas'ta ikincisi düzenlenen eğitime 54 girişimci adayı başvuruda bulundu. Ajans ve KOSGEB Uzmanlarından oluşan komisyon tarafından belirlenen 20 kursiyer 10 günlük eğitim süresince, iyi uygulama ziyaretleri yapma ve bölgedeki başarılı girişimciler ile yüz yüze görüşme şansını da elde ettiler. KOSGEB Başkanı Recep BİÇER'in de ziyaret ederek kursiyerlerle tanıştığı eğitimi başarıyla tamamlayan kursiyerler düzenlenen törenle sertifikalarını aldılar. Bu programdan sertifikasını alan katılımcılar; KOSGEB tarafından sunulan 30,000 TL hibe ve 70,000 TL faizsiz kredi desteğine başvuru hakkı kazanmaktadır.



GELECEĞİN GÜCÜ GİRİŞİMCİLER G3 ANADOLU BULUŞMASI KAYSERİ'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Tüm dünyada 130'u aşkın ülke ile aynı anda kutlanan Global Girişimcilik Haftasının Türkiye'deki en önemli etkinliği olan G3 Forum bu yıl Kayseri'de yapıldı. Ülkemizde girişimciliğin gelişmesi için gerekli altyapının oluşmasına katkıda bulunan ve her yıl girişimcilerden ve ekosistemden gelen talepler doğrultusunda şekillenen Forum; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından Kayseri OMMER Otel'de "Geleceğin Gücü Girişimciler G3 Anadolu Buluşması" ismi ile düzenlendi. TOBB Başkanı Rifat HİSARCIKLIOĞLU ve Gülden YILMAZ'ın açılış konuşmaları ile başlayan program çalıştay masalarında mentorler ile soru cevap ve bilgilendirme seansı ile devam etti. ORAN Yozgat Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Timur YILDIZ'ın mentor olarak görev aldığı foruma açmış olduğu stant ile de katkı veren Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, davetlilere Kalkınma Ajansı faaliyetleri ve ORAN AKADEMİ hakkında bilgi verdi. Program öğleden sonra ise Emin ÇAPA moderatörlüğünde Rifat HİSARCIKLIOĞLU, Ali SABANCI ve Evrim ARAS'IN katılım sağladığı oturum ile devam etti.



DEVLET PROTOKOLÜ VE NEZAKET KURALLARI EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Kayseri Valiliği ve Orta Anadolu Kalkınma Ajansı arasında imzalanan protokol kapsamında ORAN AKADEMİ tarafından düzenlenen "Devlet Protokolü ve Nezaket Kuralları" konulu eğitim 4-5 Mayıs 2015 tarihinde gerçekleştirildi. Eğitime Kayseri Valiliği personeli ile ildeki kamu kurumlarında görevli yönetici ve çalışanlar katılım sağladı.



Kayseri Valiliği Konferans Salonunda düzenlenen eğitim, Cumhurbaşkanlığı Protokol Uzmanı İhsan ATAÖV tarafından verildi. Cumhurbaşkanlığı Çankaya Köşkü ve Beştepe Cumhurbaşkanlığı Sarayı'nda Protokol Müdürlüğü Biriminde Protokol Uzmanı olarak görev yapmış olan ATAÖV, eğitim süresince katılımcılara Devlet ve İl Protokolü düzenleri, karşılama, selamlama ve Resmi tören organizasyonlarında dikkat edilecek hususlar hakkında bilgi ve tecrübelerini aktardı.

ORAN KATKILARIYLA UTİB TÜRKİYE TEKSTİL VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜNDE AR-GE PROJE PAZARI KAYSERİ'DE TANITILDI

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) ve Bursa Tekstil ve Konfeksiyon Ar-Ge Merkezi (BUTEKOM) tarafından 27-29 Mayıs 2015 tarihlerinde Bursa'da düzenlenen "UTİB Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektöründe AR-GE Proje Pazarı" tanıtım toplantısı Kayseri'de yapıldı. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'nın katkıları ile gerçekleşen toplantıya Erciyes Üniversitesi öğretim üyeleri, öğrencileri ve özel sektör temsilcileri katıldı.

Daha önceki yıllarda Kayseri'den AR-Ge Proje Pazarı'na gönderilen projeler ise fuaye alanında sergilendi.

Kayseri Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen toplantı ORAN Tanıtım ve İş Geliştirme Birim Başkanı Mustafa EREN'in açılış konuşması ile başladı. Bu ve benzeri tanıtım toplantılarının Bölgedeki üniversite-sanayi işbirliği adına önemini vurgulayan EREN, önümüzdeki dönemde ORAN AKADEMİ tarafından kamu ve özel sektöre yönelik düzenlemesi planlanan eğitimlerle ilgili bilgi verdi.

KADIN İŞLETMELERİNE FİNANSMAN VE DANIŞMANLIK DESTEĞİ PROGRAMI TANITIM TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Avrupa Birliği (AB), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilen "Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı" tanıtım toplantısı Kayseri'de gerçekleştirildi. Toplantı EBRD Türkiye Direktörü Jean-Patrick MARQUET, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Mahmut HİÇYILMAZ ve İŞKUR Kayseri İl Müdür Yardımcısı Ebubekir GÜNGÖR'ün açılış konuşmaları ile başladı. Destek Programı'nın Kayseri'deki kadın girişimci ve kadın işletme sahiplerine tanıtıldığı toplantıya Ajansımızda açmış olduğu stant ile destek verdi.

TARİHİ MEKANLARI

Uzman Perspektifi

İzleme ve Değerlendirme Birimi Uzmanı

Nurullah TOPKARAOĞLU

KORUYORUZ

Kurulduğu günden günümüze, tarihi ve kültürel mirasa sahip çıkma misyonuyla hareket eden Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, öncelikle hizmet vereceği binalardan misyonunu gerçekleştirmeye başlayarak bölgesi olan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde tarihi eser niteliğindeki binaları aslına uygun restore ederek kullanmayı hedeflemiştir.

Bu amaçla öncelikle Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'nın merkez binası olarak kullanılacak, Kayseri'de metruk halde bulunan Sümerbank'ın idari binası alınarak restorasyon çalışmalarına başlanılmıştır. Ne büyük bir tevafuktur ki Türkiye'de kalkınma hamlesinin ilk adımının atıldığı yerde Türkiye'nin ileri düzeyde kalkınmasında rol almak isteyen Kalkınma Ajansı'nın da temelleri atılmış olmaktadır.



ORAN Kayseri Merkez Hizmet Binası
Restorasyon Öncesi

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kamu yatırımlarından ve sanayileşmenin de ilk adımlarından olan Kayseri Sümerbank Bez Fabrikası'nın kuruluşuna bakıldığında, 1934-1938 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı kapsamındaki yatırımlardan en önemlisi olduğu görülmektedir. Cumhuriyetin ilanı sonrası 1925 yılında Sovyetler Birliği ile aramızda imzalanan "Dostluk ve Tarafsızlık Anlaşması" doğrultusunda iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin kuvvetlendirilmesi kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda Sovyetler Birliği, Sümerbank Fabrikaları için 8,5 milyon TL krediyi Türkiye'ye tahsis etmiştir. Kayseri ve Nazilli Sümerbank tekstil fabrikalarını tasarlayıp inşa etmek, fabrikada kullanılacak makineleri temin etmek ve çalışacak personeli eğitmek üzere de Sovyetler Birliği'nde Turkstroy adı altında bir devlet firması kurulmuştur. Rus mimar, İvan Sergeyeviç Nikolaev tarafından mimari projesi çizilen fabrika betonarme elemanların Kayseri taşı ile dolu harman tuğlasının da kullanıldığı karma yığma tekniği ile inşa edilmiştir. Dönemin Başbakanı İsmet İnönü tarafından 20 Mayıs 1934'te temeli atılan fabrika, 16 Eylül 1935 tarihinde Birinci Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Atatürk tarafından hizmete açılmıştır. Atatürk, Sümerbank Kayseri Bez Fabrikası'nın açılışında şeref defterine, "Bu çok kıymetli fabrika milli sevinci artıracaktır." yazarak duygularını ifade etmiştir.

Özelleştirme idaresi tarafından özelleştirilmesi ile Sümerbank'ın hem idare binası hem de tüm alan ve varlıkları Hazine Müsteşarlığı tarafından Erciyes Üniversitesi'ne tahsis edilmiştir. Cumhuriyetin ilk kamu yatırımlarından olma özelliğinden dolayı 1999 yılında özelleştirilmek yerine kamulaştırılan ve Erciyes Üniversitesi'ne devredilen fabrika, 2003 yılı sonunda Kültür Varlıklarını Koruma Bölge Kurulu tarafından 'tarihi anıt' olarak tescillenerek koruma altına alınmıştır. Ülkenin tüm milli kaynak ve iktisadi unsurları kullanılarak sanayileşme hareketinin daha verimli ve entegre şekilde yürütülmesini sağlamak üzere sanayide öncü güçlü bir kuruluş olarak hayata geçirilen Sümerbank'ın Kayseri Bez Fabrikası mirasına, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı kuruluşunun hemen akabinde sahip çıkmıştır. Son 20 yıldır atıl, metruk ve harap bir halde olan Sümerbank'ın idari binası Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından, Anıtlar Kurulu ve Büyükşehir Belediyesi denetiminde aslına uygun olarak restore edilerek geniş bir katılımla Eylül 2010 tarihinde, kuruluşundan 75 yıl sonra ikinci kez kullanıma açılmıştır. Tarihi ve kültürel değerlere sahip çıkmayı şiar edinen Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, Sümerbank'ın mirasına sahip çıkarak bu misyonunu adeta perçinlemiştir.



ORAN Kayseri Merkez Hizmet Binası
Restorasyon Sonrası



Sivas ilinde ise Hubiyar Korucu Konağı, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından restore edilerek günümüzde Sivas Yatırım Destek Ofisi olarak kullanılmaktadır. Kendi döneminin dikkat çekici yapılarından olan Hubiyar Korucu Konağı, Evliya Çelebi'den de esinlenen Albert Gabriel'in çizimlerine göre kent surlarının sınırları içerisinde kalmaktadır.

Konağın mimarisine bakıldığında bodrum katının zeminden yükseltile kargir taş duvar yapıda olduğu görülmektedir. Geniş bir bahçeye sahip olan Konağın bodrum katı üzerine inşa edilen taşıyıcı sistem ahşap çatıklı olup arası kerpiç tuğla dolguludur. Osmanlı konut mimarisinde yer alan Türk Evi plan tiplerinden, orta sofalı bir yapıya sahip olan 130 m² oturumlu Konak, bodrum katı ile birlikte toplam 3 katlıdır.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nden alınan bilgilere göre söz konusu konağın yapım tarihi 1909'dur. Konak Temmuz 1931 tarihinde, günümüzde Türkiye Kızılay Derneği olarak bilinen Hilali Ahmer Cemiyeti tarafından, odabaşı oğlu Merican'dan satın alınmıştır. Haziran 1957 tarihinde ise yapı Rifat Ahıskalı adında kayıtlı iken Esatoğlu Hubiyar Korucu'ya satılmıştır. Konak, 27.10.1998 tarihine kadar Hubiyar Korucu adında kayıtlı kalmıştır. Bu tarihten sonra yapının, Hubiyar Korucu'nun 5 kızı arasında 5 hisseye ayrıldığı ve kızlarından birinin 19.08.2010 tarihinde yapıyı Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'na sattığı tapu kayıtlarında yer almaktadır.

Hubiyar Korucu Konağı Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından satın alındıktan sonra öncelikli olarak yapının özgün hali, ilk inşası sonrası günümüze kadar yapılan müdahaleleri ve restorasyon sonrası halini içeren röölve, restitüsyon ve restorasyon projeleri çizdirilerek Kültür Varlıklarını Koruma Kurulu onayı alınmıştır. 2014 yılı içerisinde restorasyon, tefrişat ve çevre düzenleme işleri tamamlanan Hubiyar Korucu Konağı, Sivas Yatırım Destek Ofisi olarak hizmet vermeye başlamıştır.



ORAN Sivas Yatırım Destek Ofisi Hizmet Binası
Restorasyon Öncesi



ORAN Sivas Yatırım Destek Ofisi Hizmet Binası
Restorasyon Sonrası



Yozgat Miralay Şerif Bey Konağı



Yozgat'ta ise Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından ihalesi gerçekleştirilen Miralay Şerif Bey Konağı restorasyon yapımı işi 2014 yılında yüklenici firma ile imzalanan sözleşme ile başlamıştır. Konağın tarihine bakıldığında 1890'lı yıllarda Çapanoğlu Musa Bey'in babası ve dönemin alay kumandanı Miralay Şerif Bey tarafından tamamı Türk olan mimar ve usta ekibe yaptırıldığı bilinmektedir. Miralay Şerif Bey bir kısmı hükümet binası yapılırken istismal edilen arazinin kalan kısmını Ermeni bir vatandaştan özel mülkü olarak satın alarak üzerine konağı inşa ettirmiştir. Miralay Şerif Bey'in vefatı sonrasında bina oğlu ve kızı tarafından Ankara İl Özel İdaresi'ne satılmıştır. Ankara İl Özel İdaresi ise kullanım hakkını Yozgat İl Özel İdaresi'ne vermiştir. 1918-20 yılları arasında hastane olarak hizmet veren bina, sonrasında muallim mektebi olarak kullanılmaya başlanmıştır. İstiklal Savaşı'nda öğretmenler askere alınırken öğrenciler Ankara muallim mektebine gönderilmiştir. Resmi kayıtlara göre konak daha sonra 18 talebinin okuduğu bir kız mektebi olarak kullanılmış ilerleyen yıllarda ise kız ve erkek karışık olmak üzere ilköğretim eğitimine devam edilmiştir.

Yozgat'a iki kez teşrif eden Atatürk, ilk gelişi olan 15 Ekim 1924 tarihinde eşi Latife Hanım ile birlikte geceyi Miralay Şerif Bey konağında geçirmişlerdir. İkinci gelişi olan 3 Şubat 1934 tarihinde ise Yusuf Karslıoğlu Konağı'nda kaldığı bilinmektedir. Gazi Mustafa Kemal, Yozgat'a ilk gelişinin sabahında hükümet konağında öğretmenlerle ve memurlarla bir toplantı yapar ve kentin sorunları hakkında bilgi alır.

Geç Osmanlı Dönemi eserlerinden olan ve üç katlı olarak inşa edilen Miralay Şerif Bey Konağı, 1979 yılında korunması gerekli kültür varlığı olarak ilan edilmiştir. Katlar arasında taş silmelerin yer aldığı konağın köşelerinde kesme taş, duvarlarında ise moloz taş ve dolu harman tuğlası kullanılmıştır. Girişi güney cepheye bakan konağın kapı kanatları ahşaptır. Konağın üçüncü katında ise duvara monte edilmiş, üzerinde yaprak ve çiçek motifleri bulunan büyük bir taş oyma eser de mevcuttur. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından restore ettirilen konakta restorasyon çalışmaları halen sürmektedir.

Birçok ülkede olduğu gibi, bugün ülkemizde de yoğun yapılaşma ile kentsel ve kırsal çevrenin kişisizleşmesi sorunu tartışılmaktadır. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tam da bu bağlamda tarihi ve kültürel mirasa sahip çıkma misyonu ile hareket ederek halkımızın tarihi değerlere dikkatini çekecek ve yapılacak diğer benzer çalışmalara da öncü olacak uygulamalar gerçekleştirmiştir. Tarihi dokuya daha duyarlı bir yapılaşma temennisiyle...

DÜNYANIN EN ESKİ TERMAL TEDAVİ MERKEZİ

SARIKAYA ROMA HAMAMI



Sarıkaya Roma Hamamı Anadolu'da bulunan Roma dönemine ait sayılı termal hamamlardan biridir. Yapılış tarihinin M.S. 2. yüzyılın ortaları olduğu belirlenmiştir. Yeraltından çıkan sıcak su kaynağı doğrudan kullanılarak hamam yapılmış ve çıkan sıcak su hamam dışında mekânların ısıtılmasında da kullanılmıştır. Yozgat Valiliği tarafından yürütülen kazı çalışmalarında bulunan bulgular, Hamam'ın antik dönemde bir termal tedavi merkezi olduğunu göstermektedir. Roma döneminde "Aquae Sarvenae" Bizans döneminde ise "Basilica Therma" olarak adlandırılan Tarihi Roma Hamamı Yozgat ili, Sarıkaya ilçesi Kaplıcalar Mahallesi'nde bulunmaktadır.

Sarıkaya Belediyesi ile yapılan görüşmede Roma Hamamı ile ilgili çalışmaların 9 yıl önce Tarihi Kentler Birliği'ne üyelik başvurusu ile başladığı ve sonrasında 3 yıl kazı çalışmaları için izin sürecinin devam ettiği bilgisi alınmıştır. Kazı çalışmaları son bir buçuk yıla kadar Sarıkaya Belediyesi'nce yürütülüyorken şu an Yozgat Valiliği'nce yürütülmektedir. Kazı çalışmaları sonucu 1 adet büyük, 2 adet küçük havuz ortaya çıkmıştır. İlçede bulunan jeotermal su kaynağı florür içeren oligo metalik sular grubundan olup 48 derece sıcaklığa ve 28 lt/sn debiye sahiptir. Hamamın büyük kısmı yıkılmış, yalnızca tonozlu arka mekâna geçişi sağlayan batı cephe duvarı ayakta kalabilmiştir. Bu kısımda 10 gözlü ve 2 katlı mermer, kemerli bir duvar görülmektedir. Kemer ayakları üzerindeki yarım sütunların en alt kısımları hariç diğer kısımları tahrip olmuştur. Batı cephe arkasında 3 gözlü ve tek katlı bir kemer ile bunun kuzeyine doğru ön cephe kemerleri boyunca devam eden iç kemer sıralarına ait alt kısım taşları görülmektedir. Yaklaşık 30 metre uzunluğundaki duvarın kuzey ve güney uçlarında dairesel havuz kısımları görülmektedir. Roma Hamamı'nın en üst kısmındaki friz süslemelerinde boğa başı figürü ve yılan figürleri birlikte işlenmiş olup yılan figürü sağlığı temsil etmektedir. 2014 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yaptığı çalışma ile Hamam'ın önünü kapatan yapılar kamulaştırılarak kaldırılıp Hamam'da yer alan büyük havuz ortaya çıkarılmıştır.

2000 yıl önce Romalıların şifa bulmak için girdikleri mermer bloklardan Roma mimarisine göre yapılmış bu havuzlar ilk günkü gibi yeraltından çıkan termal su ile doludur. Roma Hamamı tarih yönüyle Efes ve termal yönüyle Afyon ile rekabet edilemeyecekken her iki özelliği de barındırması sonucu olarak Dünya'da eşi benzeri olmayan bir alana dönüşmüştür. Devam eden çalışmalar ile her geçen gün yeni bulgulara ulaşılmakta, burasının Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde termal tedavi merkezi olarak kullanıldığına ilişkin izler bulunmaktadır.

Kaynaklar

Basilica Therma, <http://basilicatherma.com/index.html> (Erişim tarihi: 20.05.2015)

Sarıkaya Belediyesi, Raporaj

Sarıkaya Kaymakamlığı, <http://sarikaya.gov.tr/detay.php?tip=duyuru&id=20> (Erişim tarihi: 13.05.2015)

Türkiye Kültür Portalı, <http://www.kulturportal.gov.tr/turkiye/genel/gezilecekler/sarikaya-roma-hamami> (Erişim tarihi: 13.05.2015)

Yozgat İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, <http://www.yozgatkulturturizm.gov.tr/TR,92801/sarikaya-roma-hamami.html> (Erişim tarihi: 13.05.2015)

Roma Hamamı ile ilgili ilk modern kaynak Amerikalı Arkeolog Von Der Osten tarafından oluşturulmuştur. Von Der Osten 1927-1932 yılları arasında yapılan Alişar Höyük çalışmaları sırasında keşfettiği Roma Hamamı kalıntıları ile ilgili ilk çizimleri gerçekleştirmiştir. Bu yönüyle de Roma Hamamı arkeolojik çalışmalarının Türkiye'nin resmi olmayan ilk arkeolojik kazıları arasında olduğu söylenebilir.

Turizm açısından büyük bir potansiyele sahip olan Roma Hamamı, markalaştırma ve tanıtım eksikliği nedeniyle Bölge ve ülke turizmine yeterince kazandırılmamıştır. Planlanan projeler ile tanıtım ve görünürlüğün artırılması amaçlanmakta olup tarih ve kültür mirasının gün ışığına çıkarılarak bölge turizminden elde edilen gelirin artırılmasına katkı sağlanacaktır.

Roma Hamamı (Kral Kızı Hamamı) Efsanesi

Dönemin Roma Kralının kızı, amansız bir hastalığa yakalanır. Kral ne yaparsa yapsın kızını iyileştiremez. Kız dillere destan güzelliğini zaman geçtikçe yitirir ve yürüyemez hale gelir (bugünkü adı ile romatizma hastalığına tutulmuştur). Aynı zamanda cildinde yaralar çıkmış ve tedavisi neredeyse imkânsızlaşmıştır. Kral, bunun üzerine kızının iyileşeceğinden ümidi kesmiştir. O günler de Sarıkaya sıcak suların küçük gölcükler oluşturduğu, sazlık ve bataklıkların bulunduğu termal bir su kaynağıdır. Kral son çare olarak kızını bu termal su kaynağına gönderir. Artık ömrünün sayılı günlerini yaşayan zavallı kız avunmak için bu çamurlu gölet kenarında dolaşmakta, zaman zaman da arkadaşlarıyla çamurlara girmektedir. Bir müddet sonra kızın güzelliği eskisi gibi parıldamaya, yavaş yavaş adım atmaya, yürümeye başlar. Sonunda tamamen iyileşen güzel kızın buradaki sıcak sudan iyi olduğu anlaşılır. Bunun üzerine kral, buraya mermerden bir havuz yaptırır, etrafını kesme büyük taşlarla çevirtir, önceleri kimsenin olmadığı bu havuz çevresinde bir şehir oluşur. Kralın kızının adı bu yeni şehre verilir. Yetmiş bin nüfuslu bu şehrin adı "Öper" veya "Hoperi'dir. Şehrin ulaşımı ise Sarıkaya'nın Beştepeler mevkiinden geçen Yozgat ve Kayseri şoselerinden sağlanmaktadır. Bu büyük şehir bir deprem sonucu yok olmuştur, sadece hamamların olduğu yer kalmıştır.

KÜMBETLER ŞEHİRİ

KAYSERİ



Türklerin Anadolu'da ilk zamanlarda tuğla veya taş kullanarak inşa ettiği kümbetler, sonradan yalnız kesme taş kullanılarak inşa edilmiştir. Kümbet ve türbeler başlangıçta bağımsız eserler halinde iken, zamanla medrese ve cami yapıları içinde onların planına bağlı olarak da inşa edilmişlerdir.

Planları itibariyle sekiz, on, on iki köşeli veya silindirik gövde üzerine piramit yahut konik külahlı kümbetler başta olmak üzere, nadiren dilimli gövdeli kümbetler; kare plân üzerine kubbeli veya dikdörtgen plân üzerine tonozlu türbeler; alttaki kare plân üzerine kümbet olarak yükseltilmiş abidevi türbeler gibi birçok şekilsel farklılıklar göstermektedirler. Kümbetlerde dıştaki piramit veya konik külahın altında mekânı örten kubbe, yer altında da mumyalık vardır.

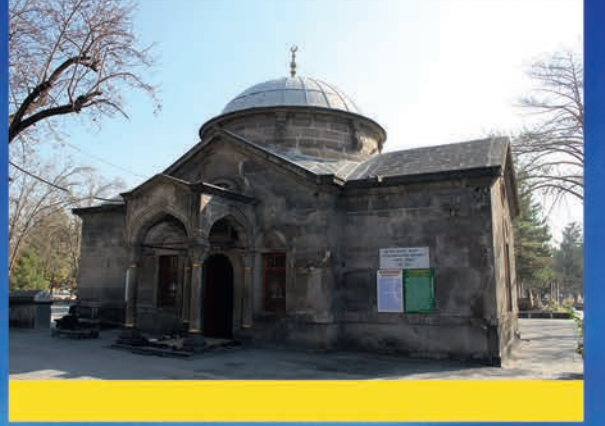
Kayseri'de 40'tan fazla türbe veya kümbet tipi türbe vardır. Her biri farklı farklı özellikleri ile ortaya çıkan bu eserlerin birçoğu şehir merkezinde bulunması hasebiyle aynı zamanda şehir kimliğinin en önemli öğelerinden biri durumundadırlar.

KAYSERİ'DE BULUNAN BAZI ÖNEMLİ KÜMBET VE TÜRBELER:

ALİ CAFER KÜMBETİ
DEV-ALİ TÜRBESİ
DÖNER KÜMBET
EMİR ALİ TÜRBESİ
GEVHER NESİBE KÜMBETİ
HAN KÜMBETİ
HASBEK KADI KÜMBETİ
HIZIR İLYAS TÜRBESİ
KÖŞK KÜMBETİ
HUNAT HATUN KÜMBETİ
MELİKGAZİ TÜRBESİ
SIRÇALI KÜMBET
ŞEYH TENNURİ TÜRBESİ
KUTLUĞ HATUN TÜRBESİ
SEYYİD BURHANEDDİN TÜRBESİ
ZEYNEL ABİDİN TÜRBESİ
ESMA HATUN TÜRBESİ

Türkler hâkimiyetleri altına giren, Afrika'dan Hindistan'a kadar uzanan, Ortadoğu, Küçük ve Orta Asya'yı da içeren bir alan üzerinde, en mütevazısından en muhteşemine kadar yüzlerce anıt - mezarlar inşa etmişlerdir. Kayseri, barındırdığı onlarca türbe ve kümbet ile Selçuklu - Türk mimarisinin en güzel unsurlarını barındıran illerimizin başında gelmektedir.

Türk mezar ve türbeleri, dünya mimarisinde özel ve tamamıyla orijinal eserlerdir. Bu eserler sonsuz bir zenginlik ve şekil farklılıkları içindedirler. Karahanlı, Gazneli ve Büyük Selçuklu anıt mezarların abidevi ölçüleri ile süsleme ve bezemeleri yanında Anadolu'daki kümbet ve türbeler çok mütevazı ölçüde inşa edilmişlerdir. Kayseri kümbet ve türbelere, mimari çeşitlilik bakımından olağanüstü zenginliğe sahiptir.



SİVAS

MEVLEVİHANESİ

Sivas içindeki en eski ve büyük mahallelerinden birisi olan "Mevlana Mahallesi" içinde, mahallenin en büyük caddelerinden Hikmet Boran caddesi ve Mevlana caddelerinin kesişiminde oldukça büyük ve sema halinde bir Mevlevi heykeli bulunur. Bu heykelin oraya konmasına sebep ve mahalleye ismini veren "Mevlana" adını bir zamanlar bağrında barındırdığı "Mevlevi Tekke ve Dergahı"ndan alır. Kurulmuş en eski Mevlevihanelerden birisi olan bu mekân Tekkelerin kapatılmasından sonra tamamen yıkılmıştır. 1911 senesinde Sivas Mevlevihane'si şeyhi Mehmet Reşit Çelebi'nin mührünü taşıyan bir belgede bu dergâhın Mevlana Celaleddinî Rumi'nin torunu Ulu Arif Çelebi tarafından tesis olunduğu, Köprülü Mehmet Paşa'nın burada bir Mevlevihane inşa ettirdiği, sonraları Zara'lı Recep Paşa'nın bir köşk ilavesi ile yapıyı genişleterek tamir ettirdiği Abdülkâki Gölpinarlı tarafından yazılan "Mevlana'dan sonra Mevlevilik" kitabında geçmektedir.

1917 senesinde Sivas Mevlevihane'sinin harap durumda olduğu ve o dönem tamir için vilayet tarafından keşif yapıldığı bilinmektedir. Yapılan keşif sonucunda 1500 liraya ihtiyaç olduğu ortaya çıkmış, kapı ve duvarların yıkılmaya yüz tuttuğu hazırlanan rapora eklenmiştir. Bu işler için vilayet bütçesinden 600 liranın tahsis edildiği Konya Mevlana Müzesi arşivlerindeki bir belgeden öğrenilmiştir. Bu tamirin yapıp yapılmadığına ilişkin bilgi mevcut değildir. Hâlihazırda bu ilk yapıdan ancak birkaç mezar taşı mevcuttur. O döneme denk gelen I. Dünya Savaşı sebebiyle sıkıntılar ve bütçe darlığı, aktarılan paranın kullanılamama ihtimalini daha yüksek kılmaktadır. Yapının önünden geçen cadde Mevlana Caddesi adını alarak ismini yaşatmaktadır.





Bugün eski adı ile Ali Baba, yeni adı ile İnönü Mahallesi 32. Sokağın başında bulunan Susamışlar Konağı, Mevlevi Tekkesi gibi hizmet vermektedir. Yaklaşık 200 yıllık olan bu konağın bir bölümü yıkılarak yerine apartman yaptırılmış, geriye kalan bahçe içerisindeki 2 katlı bu konakta ise hizmet devam etmektedir. Konak içerisinde zaman zaman sema ayinleri devam etmekle birlikte, binanın yanındaki hazirede bazı dervişlerin kabirleri mevcudiyetlerini korumaktadırlar. Bu konak Rufai Dergâhı olarak inşa edilmiş ve hizmet vermiş, aynı zamanda Mevlevi semalarına da ev sahipliği yapmıştır. Mevcut yapı iki katlı bina olup sema icra olunan bir salonu ile asma kattaki haremlik kısmı, cihannüma denilen

yüksek manzaralı bölümü vardır. Binaya kuzeybatı yönündeki bir kapı ile girilmektedir. Sağ ve solunda birer misafir odası bulunmakta olup tavan ve tabanı ahşap, duvarlar ise ahşap arası kerpiç dolgudur. Her iki odada önemli bir süsleme elemanı yoktur. Bu iki oda arasındaki koridordan girilerek 12x12 m iç ölçülerindeki semahane bölümüne geçilmektedir. Semahanenin tavan ve tabanı ahşap olup dört yönü ahşap mahfillidir. Mahfil korkuluklarının tümüne yakın kısmı kırılmış ve yok olmuştur. Kuzeybatı yönündeki mahfil, haremlik olarak ayrılmış; ahşap çitallı kafeslerle bölünmüştür.

Semahanenin güneyindeki alçı mihrap nişli basit, sade, yarım daire şeklindedir. Üzerine boya ile tekke eşyalarının resmi yapılmış, ancak günümüze kadar iyi korunmadığından silik duruma gelmiştir. Mihrabın sağ ve solunda iki küçük mekân çilehane olarak ayrılmıştır.

İkinci kattaki tek hacimli köşk odası, ahşap tavanlı ve tabanlıdır. Bu köşk odası ve tekkenin üzeri basık, kırma çatı ile örtülü ve oluklu kiremitle kaplıdır. Tekke, kapatılmasından sonra 1979 yılına kadar ev olarak kullanılmıştır. Bu nedenle zorunlu ihtiyaçlar için Semahanenin kuzeyine mutfak, banyo, tuvalet üniteleri bölünerek eklenmiştir. Bahçesinde bir de pınar bulunmaktadır. Bu pınarın "Horasanlı Ali Baba" tarafından bulunduğu rivayet olunmaktadır.

KURUMSAL

Uzman Perspektifi

Tanıtım, İletişim ve İş Geliştirme Birimi Uzmanı



Fazıl GÜLER

SOSYAL SORUMLULUK KAVRAMI

Kavramsal olarak kurumsal sosyal sorumluluk ilk kez 1953'te yayımlanan H. Bowen'in "İşadamlarının Sosyal Sorumlulukları" adlı kitabında yer almıştır. Bowen, işadamlarının toplumun değer ve amaçlarıyla örtüşen sosyal sorumluluk faaliyetleri ile ilgilenmeleri gerektiğini savunmuştur (1).

Kurumların faaliyetlerini gerçekleştirirken çalışanlar ve paydaşlarıyla ilişkilerini sosyal, kültürel, ekonomik ve çevresel konularda duyarlı, etik, sorumluluk sahibi yaklaşımlarla ele almaları ve toplumsal konulara yatırım yapmaları kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramını oluşturur. Avrupa Komisyonu'nun yaptığı tanımlamaya göre; işletmelerin, gönüllülük esasına dayalı olarak sosyal ve çevresel meselelerini, örgütsel faaliyetleriyle ve sosyal paydaşlarıyla olan etkileşimleriyle bütünleştirebildiği bir kavramdır (2). Kurumsal sosyal sorumluluğun en ideal yaklaşımı kurumların, yasal zorunluluklar sebebiyle değil gönüllü olarak faaliyetler uygulamasıdır.

KSS uygulamaları kurumların ana amaçları veya faaliyet gösterdikleri alanlarla doğrudan ilgili olmak zorunda değildir. Var olma amacı ekonomik sürdürülebilirlik olan işletmeler proje ve faaliyetleri destekleyerek sosyal, kültürel ve sportif alanlarda etki bırakabilirler.

KSS FAYDALARI

İşletmeler sosyal sorumluluk kavramlarına hitap ederek sürdürülebilir iş modellerine temel olarak uzun vadeli, çalışan, tüketici ve vatandaş güveni kazanabilirler. KSS; iç ve dış paydaşlar ile birliktelik gerektirdiğinden, işletmelerin hızla değişen toplumsal beklentiler ve çalışma koşulları karşısında avantaj kazanmalarını sağlar. Yapılan çalışmalar KSS konusunu ciddiye alan ve başarıyla uygulayan şirketlerin önemli kazanımlar sağladıklarını göstermektedir. Bu faydalar şu şekilde özetlenebilir:

- Artan piyasa değeri
- Marka değeri oluşturma
- Nitelikli personeli cezbetme, motive etme ve elde tutma imkânı
- Artan kurumsal öğrenme potansiyeli
- Yeni pazarlara girme ve müşteri sadakati sağlama konularında üstünlükler
- Verimlilik ve kalite artışı
- Etkin risk yönetimi
- Şirket görüşlerinin kamuoyunun ve kural koyucular nezdinde artan itibarı
- İşbirliği geliştirme



Sosyal sorumluluk denildiğinde işletmenin sürdürülebilir olma ve büyüme temel hedeflerine yönelik gerçekleştirdiği faaliyetlerde doğayı ve çevreyi koruyacak tedbirler alması anlaşılmaktadır. Bu doğru olmakla birlikte oldukça yetersiz bir yaklaşımdır. İşletmelerin çevreye ve doğaya karşı sorumluluklarının yanı sıra doğrudan ve/veya dolaylı ilişki içinde bulunduğu ve işletme kararlarından ve/veya faaliyetlerinden etkilenebilecek tüm paydaşlarına karşı sorumluluğu bulunmaktadır.

KURUM İÇİ VE KURUM DIŞI SORUMLULUK ALANLARI



KSS ÖRNEKLERİ

KSS uygulamalarının tarafları ve çıktıları hakkında fikir vermek için yazının bu bölümünde birkaç örnek sunulmuştur:

Boeing Türkiye, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV) işbirliği ile sosyo-ekonomik açıdan yeterli imkânlara sahip olmayan çocukların erken eğitimine katkıda bulunmaktadır. Boeing 13 yıl içinde; yaptırdığı okullar, kurduğu bilgisayar laboratuvarları ve bağışladığı eğitim materyalleri ile 38 ilde 107 eğitim projesini destekleyerek, yaklaşık 135.000 öğrenciye ulaşmıştır. Şirket bugüne kadar Türkiye'nin farklı bölgelerinde 3 okul binası yaptırmış ve 9 okul binasını yenilemiştir. Bunların yanında 1.262 bilgisayardan ve teknik donanımdan oluşan 54 bilgisayar laboratuvarı kurmuştur.

Boyner Grup, Çocuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı yetiştirme yurtlarında yetişen genç kadınları güçlendirmek amacıyla, 2009 yılında "Nar Taneleri: Güçlü Genç Kadınlar; Mutlu Yarınlar" projesini başlatmıştır. Kamu-sivil toplum kuruluşları ve özel sektör ortaklığıyla hayata geçirilen proje, kadın-erkek eşitliği ile dezavantajlı grupların kamusal fırsatlara erişimini ve sosyal kabulünü desteklemektedir. Proje kapsamında, yetiştirme yurtlarında yetişen genç kadınlara eğitim ve mentorluk desteği verilerek, eğitimlerine devam etmeleri ve istihdama katılmaları sağlanmaktadır. 2009 - 2013 yılları arasında projeye katılan 162 genç kadının; 118'i istihdama katılmış, 18'i eğitime devam etmiş ve 26'sı ise aktif iş arama sürecine dahil olmuştur. 2013-2015 yılları arasında ise Çocuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü öncülüğünde projeyi uyarlayan Boyner Grup, sevgi ve çocuk evlerinde görev yapan personelin çocuk yetiştirme konusundaki kişisel bilgi ve yetkinliklerini artırmak için eğitim ve uygulamalar başlatmıştır.

Yeşilirmak Elektrik Dağıtım A.Ş. (YEDAŞ) 'Bir Bölgesel Sürdürülebilirlik Kalkınma Hareketi' temasıyla faaliyet gösterdiği Samsun, Ordu, Çorum, Amasya ve Sinop il ve ilçelerindeki kadınlara destek vermektedir. Kadınların el ürünlerini internet ortamında sanal satışla değerlendirmeyi amaçlayan YEDAŞ, hem kadınları ev ekonomisinde söz sahibi yapmayı hem de aile bütçesinde kadının önemine vurgu yapmayı hedeflemektedir.

KSS hakkında kapsamlı bilgi ve uygulama örnekleri için Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği web sitesi (4) ziyaret edilebilir.

Kaynaklar:

1. Bowen, H., *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper, New York, 1953.
2. Commission of the European Communities, 2001.
3. Aktan, C. Ç., *Meslek Ahlakı ve Sosyal Sorumluluk*, İstanbul: Arı Düşünce ve Toplumsal Gelişim Derneği, 1999.
4. www.kssd.org

VADELİ İŞLEM

Uzman Perspektifi

Kayseri Yatırım Destek Ofisi Uzmanı

Mehmet Ali BAYIR

VE OPSİYON PİYASASI

Vadeli İşlem Sözleşmeleri (Futures) taraflar arasında belirli bir miktar varlığı ileri bir tarihte önceden üzerinde anlaşılmış bir fiyattan satma veya alma hakkı getiren sözleşmelerdir. Opsiyon sözleşmesi tanımı da vadeli işlem sözleşmelerine benzer olarak, gelecekte belirli bir varlığı belirli bir fiyattan alma veya satma hakkıdır. Opsiyon sözleşmelerinin vadeli işlem sözleşmelerinden farkı ise tanınan bu hakkın kullanılıp kullanılmayacağıdır. Bu hak kullanılmaz ve sözleşmeyi alan taraf iseniz zararınız, önceden belirlenmiş olan ve opsiyon sözleşmesinde yazılı olan primi ödemek olacaktır. Yani zararınız sınırlıdır. Vadeli işlem sözleşmelerinde ise olası zararınız daha geniş olacaktır.

Ülkemiz insanının girişimci ruhuna uygun bir yatırım aracı olan opsiyon ve vadeli işlem sözleşmeleri sanıldığı gibi sadece spekülasyon işlemleri için kullanılmaktadır. Sanayicinin, ihracatçının, ithalatçının yani ticaretle uğraşan herkesin bu ürünleri kullanmak için bir sebebi mutlaka vardır. Bu sebeplerin en başında riskten korunma gelmektedir. Sürekli şikâyet ettiğimiz yabancı para kurlarındaki dalgalanmalar, emtia fiyatlarındaki değişim aslında bu tür işlemlerle umursamayacağınız detaylara dönüşebilir. Örneğin Aralık ayı için 2,6 TL/Dolar kuru ile ihracat gerçekleştiren bir firma yurtiçindeki alımlarını ve borçlanmasını Türk lirası olarak yapmış ise doların Türk lirası karşısındaki olası düşüşü firmayı finansal zorluğa düşürebilecektir. İşte bu noktada firma vadeli işlem veya opsiyon sözleşmelerinde ters işlem yaparak riskini kapatabilir. Aralık ayı tarihli doların Türk lirası karşısındaki olası düşüşüne karşı 2,6 TL/Dolar fiyatından istediği tutarda sözleşme olarak vadeli işlem yapabilir. Bu durumda olası bir fiyat dalgalanmasında, örneğimize konu firma yaptığı vadeli işlem dolayısıyla kar edecek ve diğer tarafta uğrayacağı kaybı telafi etmiş olacaktır. Vadeli işlemlerin bir diğer faydası kaldıraç etkisidir. Düşük bütçelerle çok daha büyük miktarda sözleşmelere işlem yapabilirsiniz. Kazancınız kaldıraç etkisi ile daha da fazla olacaktır. Tabi tersi durum da söz konusudur, aynı etki ile kaybınız da yüksek olabilir. 100 TL tutarındaki bir bütçe ile toplamda 10.000 TL tutarlı sözleşmelere işlem yapmak mümkündür. Diğer taraftan yatırım portföylerini çeşitlendirmek isteyenler için uygun bir yatırım aracıdır. Hisse senedi piyasasında, pay almadan, hisse senedi fiyatlarının artış veya azalışlarına göre sözleşmeler alınıp satılabilir. Ayrıca vadeli işlem sözleşmelerinde kurumsal yatırımcıların elde edeceği kazançlar vergiye tabi değildir. Kısacası sizin için belirsiz olan geleceği netleştirebilir, olası kazançları bugünden garanti altına alabilirsiniz.



Tüm bu işlemler ülkemizde Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası (VOB) adı altında 2005 yılından beri İzmir'de faaliyet gösteren borsada yapılabilmektedir. 5 Ağustos 2013 sonrasında ise VOB ve VİOP birleşmesi ile Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) çatısı altına taşınmış bulunmaktadır. Borsada işlem yapmak için borsa üyesi aracı kurum veya bankalar kullanılmalıdır. Söz konusu kurumlarda yatırım hesabı açtırarak işlem yapabilirsiniz. Alım-satım yapabilmek için borsada standartları belirli olan kurallara uymak zorundasınız.

Aslında başlangıçta bilmemiz gereken hangi varlığı almak ya da satmak istediğimiz ve ne kadar başlangıç teminatı ödeyeceğimize. Başlangıç teminatı, her varlığın fiyatı farklı olduğu için sözleşmenizin türüne göre değişecektir. Sözleşmenize işlem yapmadan önce sizden başlangıç teminatı istenecek ve sözleşmeye işlem yaptıktan sonra güncel piyasa fiyat değişimlerine bağlı olarak bir sürdürme teminatı hesaplanacaktır. Pozisyonunuza göre sürdürme teminatı seviyesinin altına düştüğünüzde size teminat tamamlama çağrısı yapılmakta ve sürdürme teminatı seviyesine çıkmanız istenecektir. Fiyatlar istediğiniz yönde hareket ettiğinde gelir elde ettiğiniz için sürdürme teminatı sizin için problem olmayacak ve bu durumla karşılaşmayacaksınız ancak aksi durumda başlangıçta yatırdığınız teminat azalacak ve tekrar istenilen seviyeye çıkmak için teminat yatırmanız gerekecektir. İşlem yaptığınız vade geldiğinde herhangi bir emre gerek olmadan pozisyonunuz kapatılır. Eğer vadeyi beklemek istemiyorsanız ters işlem emri vererek (Sözleşme aldıysanız satarak, sözleşme sattıysanız alarak) pozisyonunuzu kapatabilirsiniz. Seans saatlerinde elde ettiğiniz gelirler pozisyonunuzu kapattığınızda hesabınıza ertesi gün yansımakta ve istediğiniz zaman kullanabilmektesiniz. Hisse senedi işlemlerinde olduğu gibi 2 gün beklemek zorunda değilsiniz.



Vadeli işlem ve opsiyon piyasasında birçok dayanak varlık bulunmaktadır. BIST 30 endeksi, yurtdışı borsa endeksleri, TL/Dolar ya da TL/Euro, altın, pamuk, buğday sözleşmelerini örnek gösterebiliriz. İhtiyaçlarınız ya da beklentileriniz size hangi dayanak varlığı tercih ettiğinizi söyleyecektir. VİOP dayanak varlıklara her geçen gün yenilerini eklemektedir. Geçtiğimiz günlerde Borsa İstanbul'da işlem gören bir yatırım fonu da dayanak varlık olarak vadeli işlemlerde yerini almıştır. Ürün çeşidi bol ve sürekli güncellenen bir piyasadır.

Vadeli işlem hacimleri, dünya piyasalarında çoğu zaman hisse senedi borsalarının işlem hacimlerini geçmiştir. Riskten korunma ve yatırım aracı olarak tüm dünya bu tür ürünleri uzun yıllardır kullanmaktadır. Vadeli işlemler ülkemizde henüz yeterli derinliğe ulaşmasa da temellerinin üzerinde hızla yükselmektedir. Yatırımcılarımızın, hem riskten korunma hem de alternatif yatırımlar için VİOP gibi bir piyasaya sahip olduklarının bilincinde olmaları gerekmektedir. Vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin de artık günlük işlemlerimiz haline gelmesi daha sağlıklı finansal yapıların oluşmasına katkı sağlayacaktır.

YOZGAT'IN

Uzman Perspektifi

Planlama, Programlama ve Koordinasyon Birimi

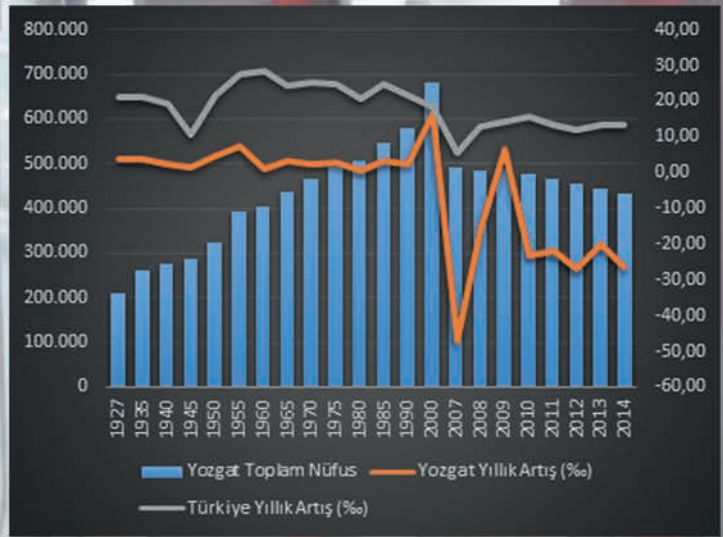
Özay Deniz KESKİN

HAYATİ SINAVI: GÖÇ

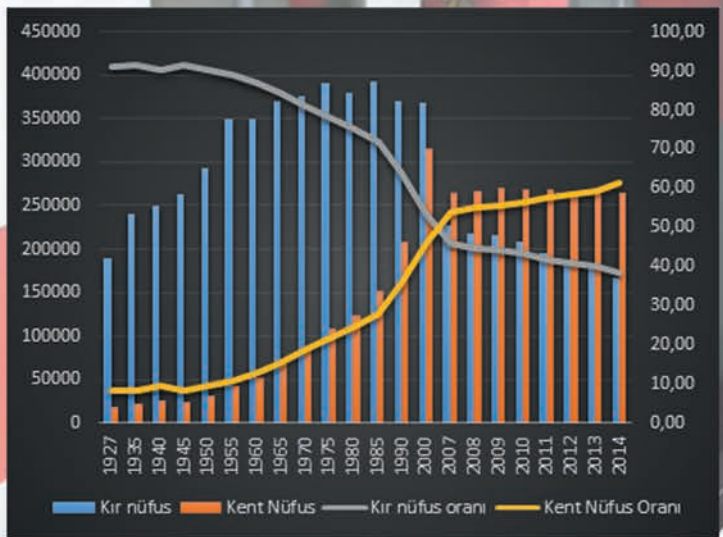
İnsanların ekonomik, siyasal ve sosyal nedenlerle, bulundukları yerden geçici veya sürekli olacak şekilde başka bir yere yerleşmeleri anlamına gelen göç, eğer ülke sınırları içinde gerçekleşiyorsa iç göç olarak nitelendirilmektedir. Türkiye'de 1950'li yıllardan itibaren yaşanan şehirleşme ve sanayileşme süreciyle birlikte ortaya çıkan toplumsal değişimler beraberinde sürekli devam eden bir iç göç olgusunu meydana getirmiştir. İç göç olgusu ile birlikte kır ile kent arasında nüfusun dağılımı yeniden belirlenirken aynı zamanda illerin demografik niteliklerinde de değişimler gerçekleşmektedir. Bu yazıda TR72 Bölgesi illerinden Yozgat'ın 1950'lerden itibaren yaşanan ve günümüzde de devam etmekte olan iç göç olgusundan almış olduğu payın değerlendirmesi yapılacaktır.

Göç konusunda çalışmaları bulunan Everett S. Lee'nin geliştirmiş olduğu itme-çekme modeline göre insanlar yaşadıkları yerden bir takım itici/olumsuz faktörlerden dolayı ayrılarak, kendilerini çekici/olumlu faktörlerin beklediğine inandıkları başka yerlere göç ederler. Buna göre bir yerin sahip olduğu çekici faktörleri ile itici faktörlerinin ağırlıkları, bu yerin net göç hızının yönünü belirleyecektir. TÜİK tarafından açıklanan veriler kullanılarak Şekil 1'de Yozgat nüfusunun tarihsel gelişimi verilmiştir.

Yozgat 2000 yılı sayım sonuçlarına göre 682.919 kişilik bir nüfusa sahiptir. 1927 yılındaki nüfus sayımına göre Yozgat 208.628 kişilik bir nüfusa sahipti. Aradan geçen 73 yılda sadece 474 bin kişilik bir artış ile 3 katlık bir büyüme yaşamıştır. Aynı dönemde Türkiye nüfusu yaklaşık 5,7 katlık bir artış yaşamış olduğundan Yozgat nüfustaki artışın çok yavaş kaldığı söylenebilir. Şekil 1'de de görüldüğü üzere Yozgat'ın nüfus artış hızı hiçbir dönemde Türkiye'nin ortalama artış hızının üzerine çıkamamış ve hep çok altında kalmıştır. Nitekim 2000 yılından sonra negatif yönlü bir net göç hızına sahip olması nedeniyle negatif bir nüfus artış hızı ile nüfus hızla azalarak 2014 yılında Yozgat 1965 yılındaki nüfusunun altına düşmüştür.



Şekil 1. 1927-2014 Yozgat Nüfusu ile Yozgat ve Türkiye Nüfus artış Hızları (TÜİK)



Şekil 2. 1927-2014 Yozgat Kır/Kent Nüfusları ve Nüfus artış Hızları (TÜİK)

1927 yılında Türkiye genelinde toplam nüfusun %76' sını oluşturan kırsal nüfus Yozgat' ta %91' ini oluşturmaktaydı. Bu durum 1950 yılına kadar çok fazla değişikliği uğramadan devam etmektedir. Ancak 1950'lerden sonra başlayan kırdan kente yoğun göç zaman ilerledikçe kırsal nüfusun toplam nüfus içindeki payının düşmesine neden olmuştur. 1950'lerden sonra kırsal nüfusun toplam nüfus içindeki payının düşmesine rağmen 1985 yılına kadar bir miktar artmaya devam etmiş ve bu yıldan sonra kırsal nüfus düşmeye başlamıştır. 2000 yılına kadar toplam nüfus içindeki payı daha yüksek olan kırsal nüfus oranı, bu tarihten itibaren %50'nin altına düşerek miktar olarak azalmaya devam etmiştir. 2000 ile 2014 yılları arasındaki 14 yılda kırsal nüfus 200 binin üzerinde azalarak yaklaşık %55 oranında nüfus kaybı yaşamış ve 2014 yılına gelindiğinde kırsal nüfusun toplam nüfus içindeki payı %40'ın altına düşmüştür.

1927 yılında 18.032 nüfus ile toplam nüfus içinde yaklaşık %8'lik paya sahip olan kentsel nüfus, özellikle 1950 yılından itibaren kırdan kente göçün artması ile birlikte hızlı bir ivmelenme elde etmiş ve 2000 yılına kadar artarak devam eden bu eğilim sonucunda 315.156 kişiye ulaşmıştır. Ancak bu tarihten itibaren diğer illere verilen göç sonucunda kentsel nüfus azalışa geçmiş, ancak kırsal kesimden olan göçün çok daha yüksek olması sebebiyle toplam nüfus içerisindeki kentsel nüfusun payı artarak 2014 yılında %61'in üzerine çıkmıştır.

Yozgat'ın nüfus hareketine ilişkin yukarıda yapılan değerlendirmeler ışığında hızla göç veren, dolayısıyla hızla nüfusu azalan ve en çok nüfus kaybını kırsal kesimlerden yaşayan bir Yozgat ile karşı karşıyayız. Nitekim 2014 yılındaki -% 26,3 oranı ile Yozgat, net göç hızı negatif olan ilk 5 il içinde yer almaktadır. Benzer bir şekilde Yozgat - % 26,6' lık nüfus artış hızı ile nüfusu en hızlı azalan 2. ildir. Everett S. Lee'nin geliştirmiş olduğu itme-çekme modeline geri dönersek Yozgat'ta itici/olumsuz faktörlerin daha ağırlıkta olduğu, başka bir deyişle insanların; Yozgat'ta çekici/olumlu faktörlerin yeterli olmadığını düşünerek beklentilerini karşılayabileceklerini düşündükleri yerlere göç etmeyi tercih ettikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

Kırsal kesimden çeşitli beklentiler ile kente göç ederek burada da umduğunu bulamayıp diğer illere göç eden Yozgatlıları göçte zorlayan itici/olumsuz faktörler; kırsaldan şehir merkezine olan göç ve şehir merkezinden diğer illere olan göç olarak iki başlıkta değerlendirilebilir.

Yozgat nüfusunun azalmasındaki en büyük sebep kırsaldaki nüfusun hızla göç etmesidir. Kırsaldaki ekonomik faaliyetlerin getirisindeki düşüşler, kırsaldan göçün en önemli sebeplerindendir. Tarım üretimindeki verim kaybı, üretimin doğal olaylara bağlı olması, ekilebilir arazilerin zaman içerisinde miras yoluyla küçülmesi gibi sebepler tarımdan kaçışı hızlandırmıştır. Tarımdaki bu sorunların çözümüne ilişkin devlet destekleme yoluna gitmiş ancak verilen desteklerin daha çok üretim yapan gerçek çiftçilerden ziyade arazi sahiplerine verilmesi sebebiyle destekler tam olarak yerine ulaşmamıştır. Yozgat kırsalında üretim yapılan arazilerin büyük çoğunluğu belli bir süre için kiralanan araziler üzerinde yapılmaktadır.

Kırsalda sosyal altyapı imkânlarının kısıtlı olması göçün önemli bir diğer sebebidir. Eğitim, sağlık gibi ihtiyaçlara ulaşmada yaşanan sorunlar, kırsalda refah artışı ve modern iletişim yollarının yaygınlaşması sonucu daha geniş imkânlarla ulaşma isteği ve kırsalda bir takım sosyal dengelerin bozulması kırsaldan göçü hızlandırmaktadır.

Yozgat' taki göçün ikinci boyutu olan şehir merkezinden diğer illere yapılan göçün de 2 temel sebebi bulunmaktadır. İlk olarak Yozgat'ın önemli bir yatırım altyapısı ve dolayısıyla istihdam sorunu bulunmaktadır. Şehirdeki özel teşebbüslerin sermaye eksikliği sebebiyle yatırım imkânlarının kısıtlı olması işsizlik sorununu ortaya çıkartmaktadır. Kırsal kesimden iş bulma ümidiyle şehre gelen nüfus umduğunu şehirde de bulamadığı için büyük şehirlere göç etmektedir. Yozgat ilinde sosyal altyapı yetersiz kalmıştır. Özellikle refah düzeyi arttıkça insanlar eğitim, sağlık, sosyal imkânlar gibi ihtiyaçların karşılanması için büyükşehirilere göç etmektedir.

2-3 Mayıs 2013'te Yozgat'ta Yozgat Valiliği, Yozgat Belediyesi, Bozok Üniversitesi, Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası katkılarıyla Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından Yozgat 2023 Kalkınma Çalıştay'ı düzenlenmiştir. İki günlük Çalıştay'a Başbakan Yardımcısı Bekir BOZDAĞ, Kalkınma Bakanı Cevdet YILMAZ ve Yozgat milletvekilleri ile kamu kurum ve kuruluşları, üniversite, özel sektör, birlik ve odalar ile diğer kurumlardan 150 kişi katılmıştır. Çalıştay sonucunda sosyal kalkınma açısından Yozgat'ın karşılaştığı en önemli sorun olarak "Göç sorunu ve nitelikli nüfusun hızla azalması" ortaya çıkmıştır. Çalıştay'da ortaya konan bu sorunun çözümü için "emek yoğun ve istihdam arttırıcı yatırımların teşvik edilmesi", "kırsal kalkınma politikaları ile kırsaldan göçün azaltılması", "il dışındaki Yozgatlı işadamlarının yatırıma özendirilmesi", "nitelikli nüfus göçünün önlenmesi için sosyo-kültürel imkânların artırılması" ve "hizmet sektörüne yönelik kamu ve özel yatırımların teşvik edilmesi" hususları önerilmiştir. 5 maddelik bu önerilerin hayata geçirilebilmesi için bir takım örnek projeler de sunulmuştur. "Boğazlıyan Şeker Fabrikasının sadece şeker üreten değil, entegre tesis haline dönüştürülmesi", "Y3(Yine, Yeniden Yozgat) Eve Dönüş Projesi: Gurbet Vadisi Projesi" ve "tarım ve hayvancılığın geliştirilmesi projesi(Kabalı örneği)" sunulan proje tekliflerine örnek verilebilir.

TÜİK tarafından 2012 yılında açıklanan Nüfus Projeksiyonları Araştırması sonuçlarına göre Yozgat' ın 2023 yılındaki nüfusunun 305.907 olması beklenmektedir. Yozgat'ın göç olgusu ile yaşamakta olduğu bu sınav hayatı bir önem taşımaktadır. Yozgat'a tersine göçü başlatabilmek için acil olarak yukarıda bahsedilen itici/olumsuz faktörlerin giderilerek ekonomik ve sosyal koşulların iyileştirilmesi gerekmektedir.

TR72 BÖLGESİ

SAĞLIK ALTYAPISINA BAKIŞ

Sağlık Bakanlığı verilerine (2013) göre, Türkiye'de 854'ü Sağlık Bakanlığı, 550'si özel, 69'u üniversite ve 44'ü diğer olmak üzere toplam 1.517 hastane ve 202.031 yatak bulunmaktadır. Sağlık Bakanlığı'na bağlı yatak sayısı 121.269'dur. TR72 Bölgesinde ise, Kayseri'de 30, Sivas'ta 21 ve Yozgat'ta 17 olmak üzere toplam 68 hastane bulunmaktadır. Toplam 7.437 yatak kapasitesi ile Türkiye'deki toplam yatak kapasitesinin %6,13'ünü TR72 Bölgesi (Kayseri, Sivas, Yozgat) karşılamaktadır (TÜİK, 2013).

Türkiye ve TR72 Bölgesi illeri ölçeğinde, hastane ve yatak sayıları verileri tabloda sunulmuştur. Buna göre, Kayseri, özel hastane sayısı ve özel hastane yatak sayısı ile TR72 Bölgesinde ön plana çıkmaktadır. Özel hastaneler, merkez ilçelerde yoğunlaşmaktadır.

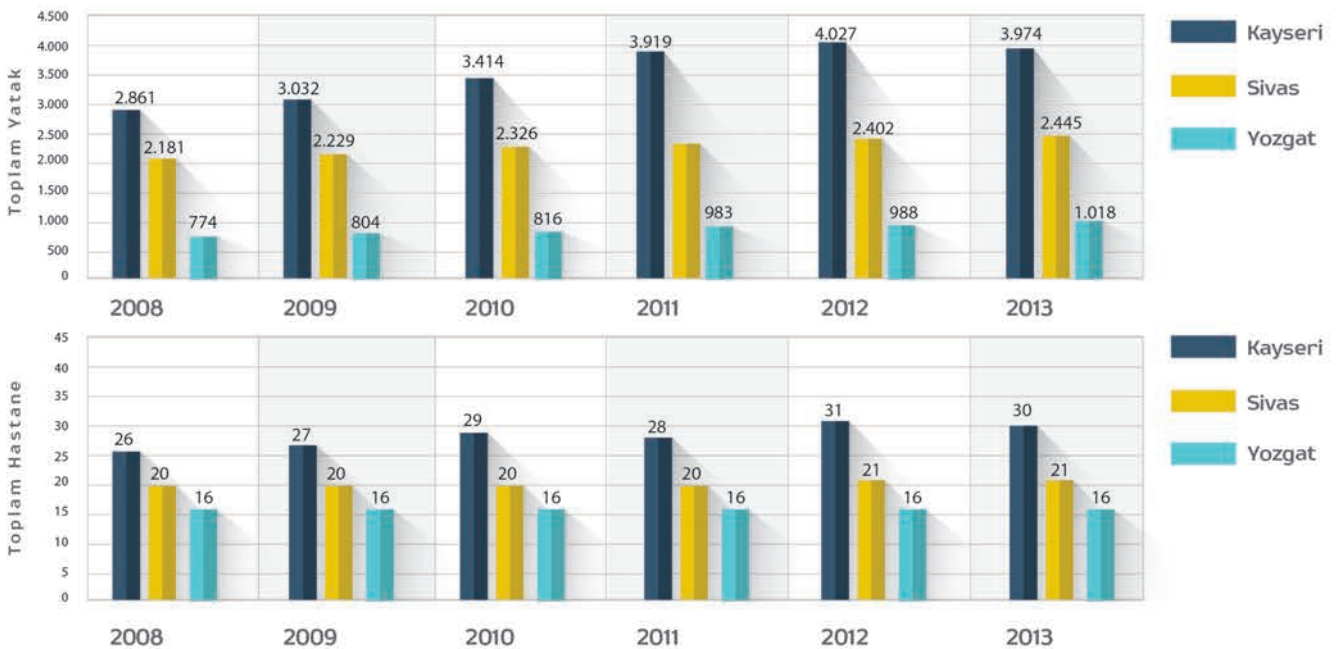
Tablo 1. Hastane ve Yatak Sayısı (TÜİK 2013)

	Toplam		Sağlık Bakanlığı		Üniversite		Özel		Diğer Kamu ⁽¹⁾	
	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı
Türkiye	1.517	202.031	854	121.269	69	36.056	550	37.983	44	6.723
Kayseri	30	3.974	12	1.654	1	1.216	16	1.004	1	100
Sivas	21	2.445	18	1.259	1	1.061	1	95	1	30
Yozgat	17	1.018	14	833	1	100	2	85	-	-

(1) "Diğer" grubu altında Belediyelere ait sağlık kurumlarının yatak sayıları kapsamıştır. Ayrıca, Milli Savunma Bakanlığı'na ait hastanelerdeki yatak sayıları da bu gruba dâhil edilmiştir.

TÜİK verilerine göre, TR72 Bölgesinde 2008 yılında 62 olan hastane sayısı, 2013 yılında 68'e yükselerek %9,68 oranında artmıştır. Keza, 2008 yılında, 5.816 olan yatak sayısı, 2013 yılında 7.437'ye yükselerek, %27,87 oranında artış göstermiştir (Şekil 1).

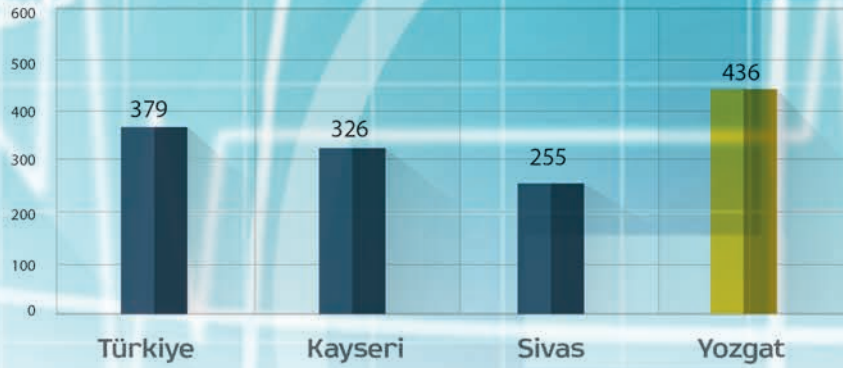
Şekil 1. TR72 Bölgesi Toplam Hastane ve Toplam Yatak Sayıları (TÜİK)



TÜİK (2013) verilerine göre, sağlık kurumlarında yatak başına düşen kişi sayısı bakımından Kayseri ve Sivas Türkiye ortalamasının altında yer almaktadır. Ancak, 436 kişi ile Yozgat, bu gösterge bakımından Türkiye ve TR72 Bölgesinde yer alan Kayseri, Sivas'ın oldukça gerisinde kalmaktadır. 2013 yılında Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından bölge paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleştirilen Yozgat 2023 Çalıştay'ı sonuçlarına göre, Yozgat'ta sağlık hizmetlerindeki yetersizlikler ve çevre illere bağımlılığın devam etmesi önemli sorunlar arasında gösterilmiştir.

Yozgat'ta kamu yatırım programlarına girmiş hastane inşaatlarıyla, 2016 yılından itibaren yatak başına düşen kişi sayısında azalma beklenmekle birlikte, Yozgat'ın sağlık altyapısının kırsal alanlar başta olmak üzere, sağlık alanında çalışan personel ve fiziksel ve teknik altyapıyla güçlendirilmeye devam edilmesi önemlidir. Benzer şekilde, BGUS mekânsal amaçlarında belirlenen büyüme odakları kapsamında değerlendirilen Sivas'ın civarı için göçün yönlendirileceği alanlar olarak tanımlanmış olması, merkez dışı ilçelerde yataklı hasta kabul edilme oranının düşük olması gibi nedenlerle özellikle kırsal alanlarda ve merkezde fiziksel ve teknik altyapı ile sağlık personeli bakımından sağlık altyapısının geliştirilmesi önemlidir.

Şekil 2. Sağlık Kurumlarında Yatak Başına Düşen Kişi Sayısı (TÜİK 2013)



Sağlık personeli bakımından, TR72 Bölgesi incelendiğinde, Kayseri, TR72 Bölgesi içinde ön plana çıkmaktadır. Uzman hekim sayısı bakımından Sağlık Bakanlığı verilerine göre Kayseri; ülke genelinde İstanbul (15.898) Ankara (9.670), İzmir (5.688), Antalya (2.457), Bursa (2.417), Adana (2.145), Konya (1.864), Kocaeli (1.584), Samsun (1.404), Gaziantep (1.397), Mersin (1.316) ve Diyarbakır'dan (1.295) sonra 13. sırada gelmektedir.

TR72 Bölgesi İlleri Sağlık Personeli Sayısı (2013)²

	Uzman Hekim	Pratisyen Hekim	Asistan hekim	Toplam Hekim	Dış Hekimi	Eczacı	Hemşire	Ebe	Diğer Sağlık Personeli
Türkiye	73.886	38.572	21.317	133.775	22.295	27.012	139.544	53.427	134.488
Kayseri	1.290	674	528	2.492	286	480	2.820	1.002	3.167
Sivas	561	399	247	1.207	135	186	1.249	562	1.380
Yozgat	291	311	25	627	69	119	857	447	1.044

Kaynak: Sağlık Bakanlığı, Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Yönetim Hizmetleri Genel Müdürlüğü (2014)

TÜİK (2013) verilerine göre, sağlık personeli başına düşen kişi sayısı bakımından Kayseri (hekim: 520, hemşire: 459) ve Sivas (hekim: 517, hemşire: 499) Türkiye ortalamasının (hekim: 573, hemşire: 549) altında kalırken, Yozgat (hekim: 708, hemşire: 518) hekim sayısı bakımından Türkiye ortalamasının üzerinde yer almıştır.

Tablo 2. TR72 Bölgesi Karşılaştırmalı Sağlık Göstergeleri (2013)

İl Adı	Hastane Sayısı	Yatak Sayısı	10.000 Kişiye Düşen Yatak Sayısı	Nitelikli Yatak Sayısı	Yoğun Bakım Yatağı Sayısı	Aile Hekimliği Birimi Sayısı	Aile Hekimi Başına Nüfus	112 İstasyon Sayısı	112 İstasyon Başına Düşen Nüfus	112 Ambulans Sayısı	112 Ambulans Başına Düşen Nüfus		
Kayseri	30	3.974	30,7	1.685	544	377	3.436	27	47.976	53	24.441		
Sivas	21	2.445	39,2	814	216	177	3.524	29	21.511	58	10.756		
Yozgat	17	1.018	22,9	243	64	134	3.315	19	23.380	24	18.509		
İl Adı	Birinci Basamak Başvuru	İkinci ve Üçüncü Basamak Başvuru	Kişi Baş Hekime Başvuru	Diş Hekimine Başvuru	Kişi Baş Diş Hekimine Başvuru	Yatan Hasta Sayısı	Yatılan Gün Sayısı	Ameliyat Sayısı	Yatak Doluluk Oranı	Ortalama Kalış Günü	Yatak Devir Hızı	Yatak Devir Aralığı	Kaba Ölüm Hızı
Kayseri	3.675.331	6.843.539	8,1	630.030	0,49	326.049	984.255	120.053	67,9	3,0	82,0	1,4	13,4
Sivas	1.529.231	3.557.576	8,2	428.968	0,69	108.546	554.304	37.941	62,1	5,1	44,4	3,1	19,3
Yozgat	885.574	2.259.744	7,1	207.382	0,47	50.706	186.492	14.745	50,2	3,7	49,8	3,7	13,0

Kaynak: Sağlık Bakanlığı, Sağlık İstatistikleri Yıllığı (2014)

Sağlık Bakanlığı, Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü tarafından 2014 yılında yayımlanan Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyeti (2012) araştırmasına göre, birinci basamak sağlık hizmetleri hasta memnuniyeti bakımından Türkiye ortalaması, %91,50'dir. Aynı kaynakta, EUROPEP ölçeği kullanılarak yapılan benzer bir araştırmada, Türkiye'de hasta memnuniyetinin (90,8) Avrupa ortalamasından (87,8) yüksek olduğu bilgisi yer almıştır. Kayseri'de %88,2, Sivas'ta %91,33 ve Yozgat'ta %93,25 oranında hasta memnuniyeti mevcuttur. Bu göstergelere göre, Kayseri ve Sivas illeri Türkiye ortalamasının altında kalmış, Yozgat ise Türkiye ortalamasının üzerinde yer almıştır.

Bölgede kamu yatırımları programına girmiş ve TR72 Bölgesinin sağlık altyapısını güçlendirecek yatırımlar devam etmektedir. 2014 yılı Yatırım Programında yer aldığı üzere, Türkiye'de ilk defa kamu-özel sektör ortaklığı modeli ile gerçekleştirilecek Entegre Sağlık Kampüsü- 1583 Yataklı Bölge Eğitim ve Araştırma Hastanesi yapımı Kayseri'de devam etmektedir. Yozgat'ta ise 2013 yılında başlayan Bozok Üniversitesi bünyesindeki hastane ve morfoloji inşaatı (200 yataklı 45.800 m²) ile Yozgat Sorgun'da 2013 yılında kamu yatırım programına alınan ve Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülen 250 yataklı (35.000 m²) devlet hastanesinin 2016 yılında tamamlanması beklenmektedir. Yine, 2016 yılında tamamlanması beklenen Sivas merkezde 600 yataklı (104.060 m²) devlet hastanesi yatırımı sürmektedir.

Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanan sağlık göstergeleri incelendiğinde, TR72 Bölgesinde yer alan Kayseri, TR72 Bölgesi içerisinde ön plana çıktığı kadar, TR7 Düzey 1 Bölgesinde de TR72 Bölgesi illeri ve diğer civar illeri için sağlık altyapısı ile cazibe merkezi olması nedeniyle de öne çıkmaktadır. Göç almaya devam eden Kayseri, özellikle uzmanlık ve uzun süre tedavi gerektiren hastalıklar açısından branşlaşmış kamu, özel ve üniversite hastaneleri ve uzman altyapısı ile önemli bir sağlık turizmi potansiyeli taşımaktadır. Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanan Sağlık Turizmi El Kitabına (2012) göre, Kayseri, ülke genelinde yurtdışı hasta birimi olan 18 ilden birisidir.

Gurbetçi potansiyeli nedeniyle, Kayseri'deki birçok hastanenin yurtdışındaki sigorta şirketleri ile anlaşması bulunmaktadır. Öte yandan, Yozgat ve Sivas illeri, gerek Sivas'ta bulunan balıklı kaplıca ve gerekse termal turizm potansiyelleri ile sağlık turizmi ve alternatif tedavi imkânları bakımından geliştirilebilir bir potansiyel taşımaktadır. IBM (2011) tarafından yapılan Kayseri ve Bölgesinde Sağlık Turizmi çalışması ve diğer bulgular ışığında, Bölgede ve özellikle Kayseri'de sağlık turizminin geliştirilmesi açısından, sağlık turizmi altyapısının geliştirilmesi (konaklama imkânlarının güçlendirilmesi, doğrudan uçuşların sayıca artırılması, çok dilli bir ortam için yatırımların yapılması, JCI ve uluslararası akreditasyonların elde edilmesi vb.), hastanelerin uzmanlık alanlarının artırılması ve hizmet kalitesinin iyileştirilmesi, sağlık sektörüne yönelik bir portal ve Konsey oluşturulması ve bu doğrultuda tanımlanan bir strateji çerçevesinde sağlık imkânlarının tanıtım ve rehberlik faaliyetlerinin yürütülmesi gereklidir.



Ayrıca, sağlık alanında kamu yatırımları devam etmesine rağmen, fiziksel, teknik ve teknolojik altyapı ile sağlık personeli bakımından iyileştirmelere ihtiyaç duyulmaktadır. Bölgede özellikle, sağlık hizmetleri merkez ilçelerde yoğunlaşmış olup, özellikle kırsal alanlarda sağlık hizmetlerine erişimin artırılması, hastane, nitelikli yatak sayısı ve ihtiyaç duyulan uzman hekim açığının giderilmesine yönelik tedbirlerin hayata geçirilmesi önem taşımaktadır. Bununla birlikte, sağlık kampüsünün oluşturulması, sağlık serbest bölgesi ile serbest tıp fakültelerinin kurulumu da sağlık turizmi alanında potansiyel taşıyan Bölge için öneriler arasındadır.

Bu bağlamda, TR72 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planında Sosyal Kalkınma eksen, Sağlık Hizmetlerinin Yaygınlaştırılması ve Altyapısının Güçlendirilmesi önceliği altında tedbirler tanımlanmıştır. Söz konusu tedbirlerin ilgili tüm paydaşlar tarafından uygulanması, bölgenin sosyal açıdan da kalkınması ve toplumsal refahın yükseltilmesi yanında sağlık hizmetlerine erişimin güçlendirilmesi açısından da önem taşımaktadır.

Tablo 3. TR72 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planı Sosyal Kalkınma Eksen

Sağlık Hizmetlerinin Yaygınlaştırılması ve Altyapısının Güçlendirilmesi Önceliği Tedbirleri

No	Tedbir
1	Bölgede sağlık altyapısı (fiziki (uzman hekim, bina, cihaz vd.), bilgi altyapısı vb.) iyileştirilecek, Bölge içinden ve dışından sağlık hizmetine erişim artırılabilecektir.
2	Bölgenin sağlık hizmetleri imkânları hedef Bölgelerde tanıtılacak ve farkındalık yaratılacaktır.
3	Sağlık hizmetleri alanında yapılan araştırmalar artırılacak ve uygulamaya dönük stratejiler geliştirilecektir.
4	Hastaneler bazında uluslararası akreditasyon ve sertifikasyon sağlanması konusunda çalışmalar yürütülecektir.
5	Kamu ve özel sektör eliyle sağlık alanında yapılan yatırımlar artırılacaktır.
6	Sağlık personelinin niceliği artırılacak ve söz konusu personel hem teknik hem de iletişim becerilerini güçlendiren periyodik eğitimlerden geçirilecektir.



KAYNAKÇA

- Esenkar, İ. 2015. Sayılarla Türkiye – (Kayseri-Sivas-Yozgat). Sunum, Mart 2015. TÜİK Kayseri Bölge Müdürlüğü, 09.04.2015.
- IBM. 2011. Kayseri ve Bölgesinde Sağlık Turizmi. IBM Kurumsal Hizmet Gücü Türkiye 6. Ekibi Sunumu, 27 Nisan 2011, Kayseri. http://www.oran.org.tr/materyaller/Editor/document/PlanlamaBirimi/IBM_Saglik_Turizmi/Health_Tourism_Presentation_Turkish_IBM.ppt. Erişim Tarihi: 07.05.2015.
- ORAN. 2013. Yozgat 2023 Kalkınma Çalıştayı Sonuçları Raporu. Yozgat 2023 Kalkınma Çalıştayı, 2-3 Mayıs 2013, Yozgat. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı Yayınları, Basım Yeri Kayseri. <http://oran.org.tr/kategori/62/dokuman-merkezi.html>. Erişim Tarihi: 18.04.2015.
- ORAN. 2014. TR72 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planı. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı. www.oran.org.tr. Erişim Tarihi: 24.04.2015.
- TÜİK. 2013. Seçilmiş Göstergelerle Yozgat 2013. Türkiye İstatistik Kurumu, Yayın No: 4262, ISSN: 1307-0894, Ankara, Eylül 2014.
- TÜİK. Türkiye İstatistik Kurumu Veri Tabanı. www.tuik.gov.tr. Erişim Tarihi: 10.04.2015.
- Sağlık Bakanlığı. 2012. Sağlık Turizmi El Kitabı. Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı, ISBN: 978-975-590-421-Ankara, 2012. <http://www.saglik.gov.tr/SaglikTurizmi/dosya/1-75590/h/saglik-turizmi-el-kitabi-08052012.pdf>. Erişim Tarihi: 18.09.2013.
- Sağlık Bakanlığı. 2014. Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyeti 2012. Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı, ISBN No: 978-975-590-482-5, Ankara 2014. <http://ekutuphane.tusak.gov.tr>. Erişim Tarihi: 20.04.2015.
- Sağlık Bakanlığı. 2014. Sağlık İstatistikleri Yıllığı (2013), Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı, Ankara 2014.

YOZGAT

Uzman Perspektifi

Yozgat Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü



Timur YILDIZ

TUĞLA SEKTÖRÜ

Yozgat için Tuğla, üretim girdilerinin tamamına yakını kendi içinden sağladığı ve yaklaşık olarak %70'ini il dışına sattığı katma değeri yüksek bir ürün olarak anlam kazanmaktadır. Yozgat'ta yaklaşık 80 milyon ton tuğla hammaddesi bulunması ve Sorgun ilçesinde çıkan linyit kömürünün de tuğla üretiminde kullanılması gibi girdiler sektörü belirli ölçüde rekabetçi kılmaktadır.

Yozgat Yatırım Destek Ofisi olarak yeni yatırımların ilimize kazandırılması vizyonu yanında var olan sektörlerin sorunlarını ve ihtiyaçlarını uzman kadromuz ve eğitimli moderatörlerimiz ile ortaya koymayı amaçlamaktayız. Bu kapsamda halihazırda Yozgat'ta faaliyette olan tuğla fabrikalarının yaşadıkları ciddi sorunları ortaya koymak, bunların giderilmesine yönelik yapılacak faaliyet ve girişimlerde, gerekli bilgiyi üretmek Ajansımızın Yozgat'ta yürüttüğü çalışmalar arasında yer almaktadır. Bu çalışmalar metodoloji olarak firmalara uygulanan anketlerden odak grubu çalışmalarına kadar geniş bir yelpazede yürütülmüştür.

Yozgat'ta Tuğla Sektörünün öne çıkan özelliklerinden birisi ortak bir pazarlama anlayışı ile firmaların %80'inin bir araya gelerek Yozgat Tuğla Pazarlama A.Ş. adı altında toplanmış olmalarıdır. Bu, Yozgat ve TR72 Bölgesi için diğer sektörlerde örnek teşkil eden bir oluşumdur. Tuğla taşıma maliyetinin yüksek olmasından dolayı, daha çok çevre iller tuğla pazarını oluşturmaktadır. Yozgat ilindeki firmaların pazarları; Ankara, Adana, Sivas, Kayseri, Yozgat, Mersin, Kırşehir, Kırıkkale ve Kahramanmaraş illeridir.

Tuğla sektörünü Yozgat'ta baskılayan etmenlerin başında özellikle Nevşehir-Avanos ve Çorum bölgesinde yer alan Tuğla Fabrikaları gelmektedir. Ayrıca sektörü sadece Yozgat'ta değil tüm Türkiye'de dar boğaza iten nedenlerin başında ikame ürünlerin pazarı ele geçirmesinden bahsedilebilir. Firmalar her ne kadar ikame ürünlerin baskısı altında faaliyetlerine devam etseler de tuğlanın milyonlarca yıl öncelerine dayanan geçmişinin verdiği güveni de duymaktadırlar.

Yozgat Tuğla Sektör Raporu Çalışması Metodolojisi



Yozgat Tuğla Sektör Raporu çalışmasında 3 aşamadan oluşan bir yol izlenmiştir. 1. aşamada çalışmaya hem yöneticileri hem de firma sahiplerini kapsayan saha ziyaretleri ile başlanmış, anketlerle sektörün üretim, satış ve pazarlama, finansmana erişim gibi fonksiyonlarında yaşadıkları başat sorunlar ortaya konmuştur. Firmaların Pazar yapıları, pazarda yaşanan dar boğazlar ve ikame ürünlerin etkileri bu anketler ile ortaya konmaya çalışılmıştır. Birinci aşama sorunların belirlenmesi açısından önem arz eden bir çalışma olmuştur. İkinci aşamada sektörün sorunlarına yönelik çözüm önerilerinin arandığı bir odak grubu çalışmasını da içeren geniş katılımlı bir çalıştay düzenlenmiştir. KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürlüğü ve Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü firmaların kendi kurumlarından finansmana erişim imkânlarına dair tanıtımlarını yaparak; Tuğla ve Kiremitçiler Sanayi Derneği (TUKDER) ise sektörün ulusal düzeyde temsili ile ilgili çalışmalarını sunarak yapılan çalışmaya katkı sağlamışlardır. Çalıştayın sonunda yapılan Odak Grubu çalışmasında ilk aşamada belirlenen sorunların çözümüne yönelik öneriler katılımcıların izinleri alınarak çözümlenmek üzere kayıt altına alınmıştır. Üçüncü aşamada ise anketlerin ve odak grubu çalışmasının sonuçlarını içeren bir sektör raporu hazırlanmıştır.

TUĞLA SEKTÖRÜ SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Yapılan çalışma sonrasında sektörün sorunları ve çözüm önerileri aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Sorunlar	Çözüm Önerileri
Vasıflı ve Vasıfsız işçi bulma konusunda sıkıntılar yaşanması	- İşçi ücretlerinde iyileştirmeler yapılması - İşçilerin çalışma koşullarında iyileştirmeler yapılması - İşçilere gerekli eğitimlerin sağlanması - Üretimde yüksek teknolojiye geçilmesi
Yüksek rekabet gücüne sahip ürünlerin üretilmemesi dolayısıyla rekabet edebilirliğin düşüklüğü sebebiyle ikame ürünler karşısında zayıf kalınması	- Ar-Ge yatırımlarının artırılması - Üniversite sanayi işbirliğinin sağlanması - Üretim teknolojilerinin modernize edilmesiyle ürün standardizasyonunun sağlanması - Üretim maliyetlerinin düşürülmesi
Ulaşım ve Girdi (Enerji) maliyetlerinin yüksek olması	- Yeni bir lojistik hattın belirlenmesi - Firmaların kendi filolarını oluşturmaları - Sektörün özellikler enerji maliyetlerinin düşürülmesi için teşviklerle desteklenmesi
Markalaşma ve Pazarlama sorunu	- Kaliteli ürün algısı ve Marka imajı oluşturulması için çalışmalar yapılması (tanıtım, kalite belgesi, patent....) - Yatırımcıların ortak girişimiyle oluşturulan Tuğla Pazarlama'nın kurumsallaşması ve daha profesyonel bir şekilde yönetilmesi için çalışma yapılması - Tuğla sektöründe küme mantığıyla hareket edilmesi

Yatırımların bölgeye çekilmesinin arka planında yatırım alt yapılarının iyileştirilmesinin önemli pay aldığına farkında olan Ajans Yatırım Destek Ofisleri, bölgede öne çıkan sektörleri bizzat sahada mercek altına almaktadırlar.

SİVAS

İL SAĞLIK MÜDÜRLÜĞÜ İLE TEKNİK DESTEKLERE DEVAM

Sivas İl Sağlık Müdürlüğü'nden Sn. Nevin ŞEKER ile yürütülmekte olan Teknik Destek eğitimi hakkında kısa bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sivas İl Sağlık Müdürlüğü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Müdürlüğümüz Bezirci Mahallesi mevkiinde eski Numune ve Verem Hastanesi olarak kullanılan taş binanın yanına 3 katlı yeni ve modern bir sağlık müdürlüğü binası yaptırarak bugün kullanmakta olduğu mevcut binaya 23 Kasım 1993 tarihinde taşınmıştır. Şu an Yönetim Hizmetleri, Kamu Sağlığı Hizmetleri, Özel Sağlık Hizmetleri-Eczacılık-Tıbbi Cihaz ve Biyomedikal, Acil Sağlık Hizmetleri, Araştırma-Bilgi Sistemleri-Sağlığın Geliştirilmesi ve Halk Sağlığı Şubeleri ile hizmet vermektedir.

Sivas Devlet Hastanesi ise 1971 yılında Sivas S.S.K. hastanesi adıyla kurulmuş, 2005 yılında Sağlık Bakanlığı'na bağlanarak bugün ki ismini almış, 313 yatak kapasitesi ve 922 personeliyle hastalarımıza ve ailelerine hizmet vermektedir.

Neden kurumsal iletişimde profesyonel yaklaşım eğitimi?

Günümüzde tüm dünyada bilim, teknoloji, bilişim gibi birçok alanda gelişmelerin olması değişimleri kaçınılmaz hale getirdi. Özellikle son 10 yıl içerisinde sağlık politikalarındaki gelişmeler, sağlık kurumlarında verilen hizmet anlayışını da değiştirdi. Bu hızlı gelişmeler, sağlık hizmetlerinde kalitenin artırılması hususu kadar verilen hizmetin sunum şeklinin de önem kazanmasına neden oldu. Hizmet sunumu, hastane personellerinin profesyonel iletişim becerilerine sahip olması ile mümkündür.

Örneğin bina olarak yeni ve modern, gerekli altyapıya sahip, son teknoloji makinalarla donatılmış, bilgi düzeyi yüksek personellerin bulunduğu bir hastaneye gidelim. Hastalarla ve aileleriyle iletişim kurana kadar görünüşte her şey tam. Görüntü, ilk etapta tercih edilebilirlik açısından evet önemlidir ama nereye kadar? Sahip olduğunuz tüm imkânları hastaya sununcaya kadar... Hasta ve ailesi sizin kullandığınız malzemelerin ne kalitesini ne de markasını bilmez, merak da etmez. Hasta ve ailesinin beklentisi en kısa sürede en kaliteli hizmeti profesyonel hizmet sunumu ile alarak ihtiyaçlarını gidermektir.

Hastane çalışanları açısından bakacak olursak sağlık çalışanları ekip halinde çalışmak zorundadır. Bir zincirin halkası gibi. Hastane içinde hiçbir meslek grubu birbirinden bağımsız çalışamaz. Tek bir zincir halkasındaki hata veya olumlu bir durum tüm halkanın işleyişini etkileyecektir. Profesyonel iletişim tekniği ile sorunlar minimuma inecektir. Kaliteli hizmet sunumu gerçekleştirilmesi ile hizmetlerin görünürlüğü artacak; kendini ifade eden ve anlaşılan personel için de motivasyon sağlanacaktır. Kriz durumlarını iyi yöneten personel hem hasta hem çalışan memnuniyetini de yanında getirecektir.

Kurum açısından bakacak olursak, kurum için hasta ve çalışan memnuniyeti esas hedeftir. Tüm bunların sağlanması ile kurumlar tercih edilen, rekabet gücü artan, model bir organizasyona dönüşecektir. Sahip olduğu iş gücünün ve malzemelerin kullanımı en üst düzeyde olacağı için maddi olarak karı pozitif yönde etkilenecektir.



2015 yılı Teknik destek Eğitimi 1. Dönemi kapsamında hekimler, yöneticiler ve hastane çalışanları için "Kurumsal İletişimde Profesyonel Yaklaşım" eğitimini gerçekleştirdiniz. Proje hazırlığı ve uygulama aşamalarından bahsedip eğitimi değerlendirebilir misiniz?

Sağlık Bakanlığı, kendi bünyesinde bulunan hastanelerde verimlilik karnesi eğitim başlıkları arasında bulunan Kişilerarası İletişim Eğitimi'nin tüm personele her yıl verilmesini zorunlu kılmıştır. Bu nedenle her yıl iletişimle ilgili alanında uzman, akademik unvanlara sahip birçok eğitimciyi hastanemize davet edip birlikte çalışmalar yürüttük. Ancak çeşitli sebeplerden ötürü eğitimlerden istenilen verimi elde edemediğimizi gördük. Bu sebeple Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ile iletişime geçtik ve "Kurumsal İletişimde Profesyonel Yaklaşım" adlı projemizi hazırladık.

Sivas Devlet Hastanesi, Sağlık Bakanlığı Türkiye Kamu Hastaneler Birliği Genel Sekreterliği bünyesinde hizmet vermektedir. Bu nedenle proje fikrimizi öncelikle Genel Sekreterlik proje sorumlumuz ile görüşüp başvuru yapmak istediğimizden bahsettik. Ancak Genel Sekreterliğin bu teknik destek döneminde 2 başvurusunun olduğunu öğrenince ORAN ile iletişime geçerek Sivas İl Sağlık Müdürlüğü adına proje başvurusunda bulunabileceğimiz bilgisini aldık.

Projemizin kabul edilmesiyle alt yapı çalışmalarımızı tamamladık. Projenin tüm aşamasında ORAN Uzmanları mesai saati gözetmeksizin günün her saatinde bize yol göstererek projemizin başarıyla uygulanmasında bizlere büyük destek verdiler. Bundan dolayı ORAN Uzmanlarına canı gönülden teşekkür ederim.

6-16 Nisan 2015 tarihleri arasında 14 başlık altında 15 farklı grupta hastane yöneticileri, doktor, hemşire ve diğer personellerden oluşan toplam 779 kişiye eğitim verildi. Ayrıca Sağlık Meslek Lisesi'nden yaklaşık 60 öğrencinin eğitimden faydalanmasını sağladık. Kongrelerde resmi bildiri olarak sunmak üzere eğitim öncesi ve sonrasında eğitim birimi tarafından iki ölçekten oluşan, yönetim kadrosu ve birim sorumluları yönelik liderlik ve tüm personele yönelik iletişim becerilerini ölçen anket uyguladık. Katılımcıların anket sonuçlarının ve geri bildirimlerinin olumlu olması bizi oldukça mutlu etti.

Eğitimcinin üstün eğitim becerileri sayesinde eğitimler son derece başarılı geçti. Eğitimcinin motivasyonu, bilgileri aktarış şekli, profesyonel yaklaşımı ve etkili sunum teknikleri sayesinde katılımcılar günde 8 saat gibi uzun bir süre sıkılmadan eğlenerek ve aktif olarak eğitime katıldı.

Kurum bünyesinde bulunan proje birimlerinin önemi nedir? Diğer kurumlara ne tavsiye edersiniz?

Kurumların bünyelerinde proje birimlerini oluşturmaları ve birimde çalışanların iyi donanıma sahip kişilerden özenle seçilmesi gerekmektedir. Kurumda bulunan birimler proje oluşturma noktasında teşvik edilmeli ve iyi bir danışmanlık sergilenmelidir.

Son olarak hizmette kalite kesinlikle iyi bir eğitimden geçer. Eğitimlerin kalitesi ise eğitimcinin kalitesiyle doğru orantılıdır. Profesyonel kurumlarla çalışmanın beklenilenin üzerinde bir başarı sağladığını biz bu eğitimde gördük. Projede emeği geçen herkese teşekkür ederim.

Sn. Nevin ŞEKER'e verdiği bilgiler için teşekkür ederiz.



NÖROPAZARLAMA

Uzman Perspektifi

İzleme ve Değerlendirme Birimi Uzmanı



Metin ERGÖKTAŞ

BİLİNÇALTI PAZARLAMASI

Pazarlama dünyası ilk seri otomobil üreticisi Henry Ford'un "siyah olması koşulu ile istediğiniz rengi seçebilirsiniz" dediği zamanları çoktan geride bıraktı. Artık aynı teknik özelliklere sahip ürünlerin onlarca hatta yüzlerce marka ile farklı üreticiler tarafından müşteriye sunulduğu zamanlardayız. Şüphesiz bu durum müşteriler açısından çok alternatifli olumlu bir duruma işaret ederken, üreticiler açısından müşterinin ilgisini çekip marka farkındalığı oluşturabilmek adına yoğun ve kapsamlı bir ürün geliştirme ve pazarlama faaliyetleri anlamına geliyor. Bu faaliyetlerin merkezinde ise pazarda diğer markaların bir adım önüne geçebilmek adına ürün farklılaşması geliyor. Günümüz pazarlama dünyasında firmalar bu farklılaşmayı duygusal bağlarla yapmaya çalışıyorlar. İşin içine insanoğlunun duyguları girince o duyguları harekete geçirecek, canlandırarak, canlılığını artırıp koruyacak yeni metotlar, usuller ve stratejiler üzerine kafa yormak burada kaçınılmaz oluyor. İşte tamda bu noktada son yıllarda üzerine çokça konuşulan, araştırmalar yapılan yeni bir pazarlama kavramından bahsetmek gerekiyor: Nöropazarlama.

Nöro kelimesi Latince sinirlerle ilgili, sinirsel gibi anlamlara gelmektedir. Dolayısıyla nöropazarlama (neuromarketing) kavramı en genel çerçeveden bakıldığında, nörolojik araştırmalarla elde edilen veri ve analizlerin pazarlama süreçlerine aktarılması anlamı taşımaktadır. Pazarlamanın bu yeni kavramıyla ilgili olarak 1990 ların başlarından itibaren beyin görüntüleme teknikleri olarak bilinen teknikleri kullanarak yaptıkları çalışmalarla Paul Lauterbur ve Peter Mansfield dikkatleri çekmektedir. Bunların yanında Coca-Cola, Ford, Levi Strauss gibi firmaların yaptırdıkları çalışmalarda, bu alandaki önemli kilometre taşları olarak sayılabilir. Bununla birlikte 2004 yılında ABD Houston da ki Baylor Medical School daki nöropazarlama sempozyumu da nöropazarlamanın kısa tarihinde önemli bir tutmaktadır. 2002 yılında Patrick Renvoise tarafından genel çerçevesi çizilen daha sonra Christophre Morin'in de katkılarıyla yayına hazırlanan "Nöromarketing Müşterinin Beynindeki Satınalma Düğmesine Basmak" isimli kitabın bu yeni pazarlama kavramının isim babası olduğu kabul edilir.

Şimdiye kadar pazarlama faaliyetleri içerisindeki reklamcılık, tutundurma, marka stratejilerine yön veren temel saik geleneksel pazar araştırmaları olmaktadır. Ancak nörolojik çalışmalar ve bazı deneyler sonucu tüketici davranışlarının çok büyük bir kısmının (burdaki oranı %90 larda gösterenler var) bilinç seviyesinde yapılmadığının, bilinçaltına gönderilen birtakım uyarıların tüketicilerin karar verme süreçlerinde ciddi anlamda etkin rol aldığının tespit edilmesi, büyük firmaların nöropazarlama çalışmalarını gündemlerine almalarını sağlamıştır. Bu anlamda nöropazarlama medikal beyin görüntüleme teknikleri kullanılarak tüketicilerin karar verme süreçlerini ve bu sürecin sonucundaki beğenilerini, beklentilerini ve gizli tercihlerini anlamaya çalışan disiplinler üstü bir bilimsel çalışma alanı olarak tanımlanabilmektedir. Korku, sevgi, haz alma, öfkelenme gibi durumlarda beyin farklı şekilde aktif olması ve bu farklılığın MRI tekniğiyle görüntülenebilmesi prensibine dayanır. Diğer bir deyişle nöropazarlama insanların tüketim davranışlarının, reflekslerinin ve satınalma kararının nörolojik temellerini anlayabilme çabasını ifade eder. Bu çaba kaçınılmaz olarak nöropazarlamayı disiplinler üstü bir formata getirmekte, onu ekonomi, nöroloji, sosyal psikoloji gibi birçok disiplinle ilişkili bir hale getirmektedir.



Kaynakça:

- 1- Nöro Marketing - (Müşterinizin Beynindeki Satın Alma Düğmesine Basmak!), Patrick Renvoise, Christophe Morin, Mediacat Yayınları
- 2- Martin Lindstrom, Buyology, Optimist Yayınları.
- 3- <http://iktisadiyat.com/2010/09/03/insan-nasil-karar-verir-ncpyd-4/>
- 4- <http://iktisadiyat.com/2011/02/01/ncpyd-6-noropazarlamanin-kisacik-tarihi/>



Temel anlamda nöropazarlama tüketicii kendi zihnindeki duyu, duygu ve deneyimlerin getirdiği çağrışımlarla değerlendiren bir pazarlama yaklaşımı olarak değerlendirilebilir. Bu yaklaşımın temel prensibi pazarlanan ürünle ulaşılması ümit edilen yaşam biçimi ve bu yaşam biçimine ilişkin statü, konfor, güvenlik, itibar gibi unsurları tüketicinin zihninde kodlamaktır.

Pazarlama disiplini içerisinde nöropazarlama çalışmalarının amacı potansiyel tüketici olarak insan beyninin nörolojik sisteminin MRI (Manyetik Rezonans Görüntüleme) teknikleriyle taranarak, tüketicilerin satınalma davranışlarını tetikleyebilecek uyaranlar göndermek ve duygusal etiketlemeler yapmak yoluyla tüketicileri istenilen ürünü almaya yönlendirmek olarak ifade edilebilir. Tam da bu noktadan yola çıkarak büyük firmalar tüketici beyninin satın alma bölgesinin uyarılması halinde tüketim alışkanlıklarının istenilen yönde değiştirilebileceğini düşünmektedirler. Öte yandan bu yöntemlerin daha eski bir zaman zarfında film şirketleri, istihbarat örgütleri, turizm sektörü tarafından kullanıldığı da bilinen bir gerçektir.

Nöropazarlama çalışmalarının temelinde yazının başında da değinildiği gibi genel anlamda tüketicinin beyninin, daha özel anlamda ise bilinçaltının satınalma sürecinde verdiği tepkilerin analiz edilmesine dayalı birtakım veriler elde edebilme amacı vardır. Bu amaca ulaşabilmek adına kullanılan çeşitli medikal görüntüleme teknikleri bulunmaktadır. Bunlardan kısaca bahsederek, Elektroensefalografi (EEG); ilk kez 1929 yılında bir Alman Psikiyatrist tarafından kullanılan bu teknikle beyin kimyasallarındaki değişimlerin elektriksel yöntemlerle izlenmesi mümkün olmaktadır. Bu izleme sonucunda beyin hangi bölgesinin daha fazla aktif olduğu hakkında yorum yapılabilmektedir. Nöropazarlama açısından bu durum hangi ürünün ne şekilde hangi mesajlarla sunulduğunda tüketicinin zihninde daha fazla etki oluşturduğunun ölçülebilmesi anlamı taşımaktadır. Bunun özellikle reklamcılık açısından ifade ettiği önem yadsınmaz.

EEG tekniğinin bir üst düzey versiyonu olarak kabul edilen Steady State Probe Topography (SSPT) denilen teknik Richard Silberstein tarafından geliştirilmiştir. İlk zamanlar sadece tıbbi ve klinik uygulamalar için kullanılan teknik 1980'ler den itibaren pazarlama çalışmalarında kullanılmaya başlanmıştır.

Bu teknikle ilgili olarak bilinen en önemli eksiklik beynin özellikle korteks altı bölgelerine erişme konusunda yetersiz olmasıdır. Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI) adı verilen modern yöntemle beyindeki kan akışının değişimini gözlemlemek mümkün olabilmektedir. Beyindeki milyarlarca sinir yaşamını devam ettirebilmek için solunum yapmak zorundadır ve bu solunum yapmanın anlamı sürekli olarak bir kan akışının olmasıdır. İşte bu kan akışı seviyesinin değişimi hemodinamik tepkiler olarak adlandırılmaktadır. Tekniğin çok kullanılmasının ana nedenleri invaziv olmaması ve radyasyon etkisinin olmamasıdır. Bunun yanında zamana bağlı çözünürlüğünün düşük olması, yüksek maliyetli olması ve deneklerin deney süresince konforlu olmamaları ise olumsuz tarafları olarak sayılabilir. Stanford Üniversitesinden Brian Knutson tarafından 2007 yılında fMRI tekniği ile yapılan bir çalışmada tüketicilerin alışveriş esnasında beyinlerinin hangi bölgelerin aktive olduğu incelenmiş, beyinde "insula" adı verilen bir bölgenin insanlardaki bağımlılık davranışlarını kontrol ettiği, önlediği saptanmıştır. Bu bölgede meydana gelebilecek herhangi bir hasarın bireylerde bağımlılık eğilimleri oluşturduğu gözlenmiştir. Adı geçen bu medikal beyin görüntüleme teknikleri dışında, deney öncesi deneklere verilen çok az düzeydeki radyoaktif element sayesinde beyin görüntülerinin alınmasına dayanan PET tekniği, zamana bağlı çözünürlüğü çok yüksek olan üç boyutlu çok gelişmiş bir teknik olan ancak çok yüksek maliyeti nedeniyle nöropazarlama çalışmalarında çok fazla tercih edilmeyen MEG tekniği de sayılabilir.

Gelecek sayıda devam etmek ümidiyle.

KAYSERİ

Misafir Kalem

LOJİSTİK MERKEZİ ÖN FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARI



Erciyes Üniversitesi

Doç. Dr. Emel KIZILKAYA AYDOĞAN

Askeri kökenli bir kelime olan lojistik, gerekli tesis ve servislerin hazırlanması, personelin taşınması vb. faaliyetler için tedarik ve malzeme hareketliliği sağlayan, askeri bölüm ve operasyonlar olarak tanımlanmaktadır.

Türk ekonomisinin iç ve dış ticaretinin büyümesinde en önemli rollerden birisi lojistik sektörüne düşmektedir. 500 milyarlık ihracat hedefine ulaşılmasında her sektörün çözüm ortağı lojistik sektördür. Asya ve Avrupa ticaretinin ortasında bulunan Türkiye, stratejik konumunun yanı sıra lojistik altyapısı ve lojistik hizmet kalitesindeki gelişmelerle bölgenin en önemli değerlerinden birisidir. Bu gelişmeler bölgesel olarak lojistik sektörünün gelişimini teşvik etmektedir. Kayseri ve TR72 bölgesinin de ekonomik ve sosyo-ekonomik gelişimi ve sürdürülebilir kalkınmanın elde edilebilmesinde lojistik sektörü önem kazanan sektörlerden birisidir.

Bu amaçla, bölgenin sosyal ve ekonomik olarak kalkınmasına katkı veren, bölgesel kalkınma faaliyetlerinde tüm paydaşlar için koordinasyon sağlayan ve yönlendiren bir merkez olma misyonuna sahip Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından Doğrudan Faaliyet Destek Programı çerçevesinde desteklenen Kayseri Lojistik Merkezi Ön Fizibilite Raporu MÜSİAD Kayseri şubesi tarafından hazırlanmıştır. Bu rapor, Kayseri ilinde lojistik sektörünün gelişerek bölgenin ve komşu illerin ekonomik gelişmesine destek olması, bölgeden geçecek yerel ve bölgesel yüklerin karma taşıma fırsatına kavuşması amacıyla yapılacak çalışmaları kapsayan bir rapordur. Hazırlanan bu rapor, mevcut durumu ortaya koyan, stratejiler çerçevesinde gelecekte ulaşılması istenen hedefleri belirleyen ve bu hedeflere ulaşılması için izlenecek olan yolu belirten bir çalışmadır.

Raporda, Kayseri’de yapılması planlanan “Kayseri Lojistik Merkezi”nin, ulusal ve uluslararası lojistik merkez örnekleri incelenerek il ve bölge için en uygun merkez olacak şekilde projelendirilmesi amaçlanmıştır. Kayseri lojistik merkez proje planının fayda-maliyet analizleri yapılmıştır.

Kurulması öngörülen Kayseri Lojistik Merkezi, Kayseri ve bölge sanayisinin kullanabileceği bölgesel-yerel bir merkez olma özelliği yanında bölgesel konumu, demiryolu ve karayolu bağlantısı, yük potansiyeliyle uluslararası ve ulusal lojistik hizmeti verebilecek büyüklük ve alt yapıya sahip olacaktır.

Hazırlanan raporda, Kayseri Lojistik Merkezi için alternatif yerler belirlenmiş ve bu alternatif yerlerin hepsi için geçerli olabilecek projelendirme yapılmıştır.





Kayseri ilinde uluslararası ve yurt içi taşımacılık yapan 50 firma ile görüşülmüştür. Görüşülen tüm firmalar, lojistik merkezde yer almak istediklerini belirtmişlerdir. Firmaların bu talepleri Kayseri için büyük bir avantaj ve lojistik merkezin hayata geçirilmesinde büyük bir etki oluşturacaktır.

Kayseri ilinin mevcut dış ticaret verileri, mobilya sektöründeki gelişimleri, TR72 bölgesi içerisindeki gelişmişlik düzeyi dikkate alındığında karayolu taşımacılığı gelişmişliğinden söz edilebilir. Bölge en çok Mersin limanını kullanmakta ve liman bağlantısı demir yolu ve karayolu ile sağlanmaktadır. Bu bağlamda denizyolu taşımacılığı da aktif olarak kullanılmaktadır. Kurulması planlanan lojistik merkez ile tüm bu taşıma türlerinin bir merkezde toplanabilecek olması Kayseri ili için küresel rekabette avantaj oluşturacaktır.

Lojistik merkez bünyesinde üniversite ortaklığında araştırma merkezleri ve eğitim merkezleri kurularak sektörün nitelikli eleman ihtiyacı ve eğitim ihtiyaçları giderilebilecektir.

Kayseri'de lojistik hizmeti veren firmaların karşılaştıkları problemler; merkezi lojistik planlama eksikliği, haksız rekabet, kayıt dışı ekonomi, denetim sorunları, altyapı eksikliği, eğitimde kalifiye insan kaynağı yetersizliği, yüksek arsa maliyetleri, kentsel lojistik yönetim merkezi bulunmaması, kent içi trafik sorunları, gümrük problemleri, kent içi trafik bazlı yasal düzenleme eksikliği şeklinde sıralanmıştır. Lojistik merkezin kurulması ile firmalar karşılaştıkları bu problemlerine çözüm bulabileceklerdir.

Çalışma kapsamında ayrıca Kayseri ilinde faaliyet gösteren ve lojistik hizmeti alan toplam 411 firma ile görüşülmüştür. Lojistik hizmet alan firmaların, lojistik merkezdeki lojistik firmalarına yaptırmayı düşündüğü lojistik faaliyetleri arasında "Karayolu Taşımacılığı" açık farkla diğerlerinin önünde yer almaktadır. Karayolu taşımacılığını ise Konteyner elleçleme (dolum, boşaltma), dağıtım ve demiryolu taşımacılığı takip etmektedir. Lojistik birimleri tarafından gerçekleştirilen fonksiyonların başında ise "Sipariş Yönetimi" yer almaktadır. Bunu "Depo Yönetimi" ve "Taşımacılık" takip etmektedir.

Lojistik hizmeti alan firmaların karşılaştıkları sorunlar incelendiğinde, sektörlerde ve ciro büyüklüklerine göre farklılık gösterse de genel olarak benzer sorunlarda yoğunlaşmaktadır. Sorunlar arasında en fazla "Hasarlı/eksik teslimat yapılması" göze çarpmaktadır. Bunu, "zamanında teslimat yapılamaması", "zamanında uygun araç temin edilememesi", "nakliye maliyetlerinin yüksekliği", "lojistik merkez olmaması" ve "bilgili ve deneyimli personel çalıştırılmaması" sorunları önem düzeyine göre takip etmektedir. Görüşülen firmaların, önemli bir kısmı Kayseri'de kurulacak lojistik merkezin bu sorunları çözmede etkili olacağı ve göstermekte oldukları üretim faaliyetlerine katkı sağlayacağı kanaatinde dir.

ÖDÜL SOLAR ENERJİ A.Ş.

Ödül Solar Enerji A.Ş. Genel Müdürü Ersoy DOLUKAN ile projesi üzerine kısa bir söyleşi gerçekleştirdik.

Ödül Solar Enerjiyi Tanıyabilir miyiz?

ÖDÜL Solar Enerji; yüksek verimli fotovoltaik panelleri Kayseri ' deki modern tesislerinde üreten Türkiye'nin önde gelen panel üreticilerinden biridir. 2013 yılında Kayseri Mimarsinan Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulmuştur.

Proje hedeflerinizden bahseder misiniz?

Proje ile güneş enerjisinden elektrik üretimi sağlayan fotovoltaik (PV) panel üretim hattının iyileştirilmesi, teknolojik altyapının güçlendirilmesini ve kapasitemizi artırmayı hedefledik. Bu bağlamda, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'na sunduğumuz proje ile üretim hattımızda daha seri, daha kaliteli ve daha az fire ile panel üretimi yapabilmek adına ihtiyaç duyduğumuz 3 makine için başvuruda bulunduk. 2014 yılında verdiğimiz proje kabul edildi ve aynı yıl projenin uygulama sürecine geçtik.

Panel üretimindeki süreci bize özetleyebilir misiniz?

Tabi kısaca şöyle özetleyebiliriz;

PV panel üretimi için gerekli malzemeler; Cam, hücre, eva folyo, backsheet, ribbon, J-box'dır. Üretim bandına gelen camın üzerine ilk olarak hücre koruyucu EVA folyo serilir. Daha sonra stringerda (hücreleri tek tek alarak dize şeklinde otomatik lehimleyen tezgah) 10'lu şekilde dizelenen hücreler bir robot yardımıyla stringerdan alınarak, serilen bu folyonun üzerine 6 sıra şeklinde dizilir. Yani her cam ve folyo katmanı üzerine 60 hücre yerleştirilir. Bu 10'lu dizeler daha sonra manuel olarak lehimlenerek 60 hücreden oluşan monoblok bir modül haline getirilir. Üzerine bir kat daha EVA folyo ve son kat koruyucu (back sheet) serilerek, EL test tezgâhında teste tabi tutulur. Varsa sorunlu kısımlar yeniden işleme tabii tutulur. Test sonucu olumlu ise modül ve diğer koruyucu katmanlar laminasyon (kaplama) işlemine tabii tutulur. Laminasyon sonrası çerçeveleme ve J-box (kablo bağlantı kutusu) montajı yapıp, sun simülatör (flash test) testi uygulanır. Sonuçlar bir etikete basılıp, panel arkasına yapıştırılır. Bu şekilde üretimi tamamlanan panel, paketlenerek stok alanına gönderilir.





Proje kapsamında hangi ekipmanların alımını gerçekleştirdiniz? Ekipmanların fonksiyonları nelerdir?

Proje kapsamında ilk olarak makine boşaltma ve dizgi robotu alımı yaptık. Daha önceden stringer adı verilen bir makine tarafından otomatik olarak lehimlenen ve makine içinde bir haznede istiflenen hücre grupları buradan bir işçi yardımıyla boşaltılır ve cam üzerine yine karşılıklı iki kişi tarafından dizilir. Alınan robot yardımıyla bu boşaltma ve cam üzerine dizgi işi otomatik hale gelmiştir. Bu sayede elle taşıma ve dizme sırasında meydana gelen hücre kırılmaları sıfıra indirilmiş, artan üretim hızı sayesinde de boşa çıkan işçiler ikinci bir manuel lehimleme istasyonu kurularak değerlendirilmiştir.

İkinci olarak; EL Tester adı verilen ve panelin laminasyon öncesi son kontrolünün yapıldığı makine alımı gerçekleştirilmiştir. Bu makine sayesinde üretim esnasında ve hammaddeden kaynaklanan sorunlar tespit edilerek oluşabilecek hatalar yarı mamul iken müdahale edilebilir hale gelmiştir. Bu da üretim fire miktarlarını ciddi şekilde aşağı çekmiştir.

Son olarak alımını gerçekleştirdiğimiz makine, Sun Simulator olarak adlandırılan ve panelin sevkiyat öncesi bütün testlerinin yapıldığı makinadır. Bu makine sayesinde de panelin bütün teknik verilerinin doğru ve güvenilir şekilde ölçümü gerçekleştirilmekte ve bu değerler panelin etiketine basdırılmaktadır.



Özetle projenin firmanıza katkıları neler oldu?

ÖDÜL Solar Enerji yenilenebilir enerji kaynakları alanında 2014 yılında seri imalata başlamış ve aylık 1 MW (megawatt) kapasiteli panel üretmekteydi.

Proje sonunda; üretim, kalite ve istihdam da artış yaşanırken fire miktarında ise ölçülebilir bir azalma gerçekleşmiştir.

Ürettiği panellere 10 yıl ürün dayanıklılığı, 10 yıl % 90 verim ve 25 yıl % 80 verim garantisi veren firmamız, Şu an; 50 MW olan kurulu gücün yarısını kullanmakta, 2015 yılının ikinci yarısında yapacağı yatırımlarla kurulu gücünü 150 MW'a çıkarmayı hedeflemektedir.

Sonuç olarak, hedeflediğimiz bütün sonuçlara ulaştığımızı ve Orta Anadolu Kalkınma Ajansı sayesinde rekabet gücümüzün daha da artacağına inanıyoruz.

Verdiği bilgilerden dolayı Ersoy DOLUKAN'a teşekkür ederiz.

SİVAS İL ÖZEL İDARESİ

GES PROJESİ

2012 Yılı Tarımla Gelen Kalkınma Mali Destek Programı kapsamında Sivas İl Özel İdaresi tarafından yürütülen "Güneş Panelleri ile Enerji Üretimi" projesi geçtiğimiz günlerde tamamlanarak kullanıma hazır hale getirilmiştir.

Sivas İli Altınyayla ilçesinde alternatif enerji kaynaklarının kullanılması yolu ile tarımsal altyapının güçlendirilmesi amacıyla hazırlanan proje için öncelikle Sivas İl Özel İdaresi tarafından uygulama projesi hazırlanmış ardından Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü ve TEDAŞ Genel Müdürlüğünden gerekli izinler alınarak projenin ihalesi gerçekleştirilmiştir. 362.000 TL tutarındaki kısmı Orta Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından finanse edilen proje 850.000 TL ye tamamlanmıştır.

Proje ile beraber 2011 yılında Sivas İl Özel İdaresi tarafından yürütülen ve Orta Anadolu Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle Altınyayla ilçesinde kurulan 15.600 metre uzunluğundaki basınçlı sulama sisteminin ihtiyacı olan elektrik enerjisi karşılanmış olacaktır. Tesiste bulunan 214,5 KW'lık güce sahip pompaların ihtiyacı olan enerjinin kurulan GES ile karşılanması amaçlanmıştır. Böylece güneş enerjisinden elektrik üretimi ile sulama sisteminin ihtiyacının karşılanması böylece ilçede faaliyet gösteren 18 işletme sahibi ve tüm ilçe halkının tesisten faydalanması hedeflenmektedir.



ÇEDAŞ ile bağlantı anlaşması yapılmasının ardından TEDAŞ Genel Müdürlüğünün onayı ile tesis yakın zamanda hizmet vermeye başlayacaktır.

ARTİSAN METAL

TÜRKİYENİN "GÖZDE" MARKASI YOZGAT'TAN YÜKSELİYOR



Yozgat'ın Boğazlıyan ilçesinde faaliyet gösteren ARTİSAN ve BASE METAL tarafından ortaklaşa yürütülen "Yozgat Ekonomisi Yeni Ürünler Üreterek Kapasitelerini Artırmış ve Daha Çok İhracat Yapan İşletmeleri ile Kalkınıyor" projesi başarıyla tamamlandı.

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı 2014 yılı İstikrarlı Büyüme Mali Destek Programı kapsamında desteklenen proje ile alınan makine ve ekipmanlar ile üretim kapasitesini artırmayı, ürün kalitesini geliştirmeyi ve pazar paylarını genişletmeyi hedefleyen firma 1 milyon TL'nin üzerinde yatırım gerçekleştirdi.

2000 yılında 10 kişilik bir ekiple dekoratif ve fonksiyonel bakır ev ve bahçe ekipmanları üretimine başlayan BASE METAL aradan geçen zaman içerisinde istikrarlı büyümesini sürdürmüş ve bugün 60'ın üzerindeki çalışanı ile üretiminin tamamını ihraç eden bir firma halini almıştır. Satışlarının büyük çoğunluğunu Amerika, İngiltere ve Almanya gibi önemli pazarlara gerçekleştiren firmanın ürünleri bu ülkelerdeki önemli mağazaların vitrinlerinde yer bulmaktadır.



Yıllar içinde edindiği imalat ve uluslararası ticaret tecrübesini başka alanlarda da değerlendirmek amacıyla araştırmalarına devam eden firma, ithalat ağırlıklı çalışan optik sektöründe yerli üretimin yetersizliğini tespit etmiş ve 2009 yılında ARTİSAN METAL ile metal optik gözlük çerçevesi üretimine başlamıştır. 15 kişilik bir ekiple faaliyetlerine başlayan firma, bugün 50'yi aşkın çalışanı, aylık 80.000 adet üretim kapasitesi ile konusunda Türkiye'nin önde gelen üreticilerinden birisi haline gelmiştir. Proje kapsamında aldığı makineler ile orta segment gözlük üretimine başlayan firma, kendisine ait Flare, Netali, Albedo markaları yanında distribütör oldukları Eblock, X-ide, ve Rye&Lye markaları ile geniş bir müşteri kitlesine hitap etmekte ve kısa sürede konusunda Türkiye'nin ilk 3 firması arasına girmeyi hedeflemektedir.

KURUMSAL

Uzman Perspektifi

Tanıtım, İletişim ve İş Geliştirme Birimi Başkanı



Mustafa EREN

İTİBAR VE SOSYAL MEDYA

İtibar kelimesi Türk dil kurumu sözlüğünde "saygınlık" ve "güvenilirlik" gibi çok önemli iki değerle tanımlanmaktadır. Günlük hayatımızda bireylerin sosyal hayattaki saygınlık ve güvenilirliğini, kişisel itibar sahibi olmak olarak tanımlanırken, konu firmalar ve onların ticari hayatta ki yeri olduğunda kurumsal itibar tanımı karşımıza çıkmaktadır.

Kurumsal itibarı en geniş anlamıyla kurumunuzun, paydaşlarınızın gözünde sahip olduğu değer olarak tanımlayabiliriz. Ancak burada bahsi geçen paydaşları dar anlamda sadece müşteriler olarak almak yanlışına düşmemek gerekir. Bu tanım firmanın ilişki içinde olduğu tüm kişi ve kuruluşları kapsamaktadır ki buna çalışanlarınızdan finans kurumlarına, tedarikçilerinizden potansiyel müşterilerinize herkes dâhil edilebilir.

Kurumsal itibar birden bire ortaya çıkmayan oluşması zaman alan ama yönetilebilen bir kavramdır. Son yıllarda hızla gelişen teknoloji ile özellikle orta/alt sekmendeki fiyat/kalite makasının giderek daralması sonucu firmalar artık kendilerine çok yakın fiyat/kalite seviyesindeki ürünlerle rekabet etmek zorunda kalmışlardır. İşte tam da bu noktada kurumsal itibarlarını başarıyla yöneten firmalar, son tüketicisi tarafından tercih edilmede ve raflarda daha fazla yer bulmada rakiplerinden bir adım önde olacaklardır.

Kurum itibarı oluşturmak mı, kurum itibarını korumak mı daha zor sorusunun cevabı uzun uzun tartışılabilir ama günümüz koşullarında kesin olan kurum itibarını kaybetmenin çok daha hızlı ve beklenmedik derecede kolay olduğudur. Geçmişte firmalar yazılı ve görsel basında yapmış oldukları büyük bütçeli ilgi çekici kampanyalarla büyük kitlelere kolayca ulaşabilmekte ve bu tek taraflı iletişim ağında size verilenin fazlasından haberdar olma şansınız yoktu. Ama oyunun kuralları değişti, günlük hayatımızın bir parçası haline gelen sosyal medya ile artık herkesin küçük ya da büyük bir iletişim ağı oluştu ve birbirine bağlı bu ağ sayesinde sıradan bir kişi bile saatler içinde milyonlarca kişiye ulaşabilmekte.

Facebook, youtube, twitter, instagram ve whatsapp bugün için ilk akla gelen, popüler sosyal medya araçları olarak milyonlarca kişi tarafından kullanılmakta ve bu alanlarda yapılan paylaşımlar dakikalar gibi kısa sürelerde on binlerce kişiye ulaşabilmektedir. Durum böyle olunca firmalar için sosyal medya yönetimi kurumsal itibar yönetiminin en önemli parçası haline gelmiş durumdadır.

Firmalar için sosyal medyayı "iki ucu keskin bıçak" olarak tanımlamak çok da yanlış olmaz. Bir yanda ulaşacağınız on binlerce takipçiniz ile hizmetlerinizi, kampanyalarınız, ürünlerinizi hedef kitleye doğrudan hızlı ve kolayca ulaştırabileceğiniz müthiş bir pazarlama alanı, diğer yandan ürün ya da hizmetinizle ilgili en ufak bir olumsuzluğu tüm dünyayla paylaşmak için bekleyen ve en önemlisi sizinle aynı imkanlara sahip paydaşlarınız.

Bu ikileme sosyal medya üzerindeki iletişimin sadece yazılı olmasını, yani uzmanlarca sağlıklı iletişimin %90'nın oluşturduğu kabul edilen ses tonu, vücut dili gibi iki önemli temel iletişimin yönteminin kullanılamamasını da eklediğimizde karşımıza yanlış anlamalar ve krizlere açık bir dünya çıkmakta.

Yakın geçmişte yaşanan bazı olaylar bu konuyu hafife alan firmaların ağır bedeller ödediğini göstermiştir. Küçük bir örnek vermek gerekirse; Dünya çapında 7.000 çalışanı olan bir İngiliz firması merkez ofisinde bir grup çalışanını işten çıkartır, ancak bunu yaparken unuttukları nokta kurumsal twitter şifrelerine sahip tek çalışanlarının da bu listede olduğuydu. Bu sayede eski çalışanlar firmanın kurumsal twitter hesabını kullanarak nasıl haksız yere işten çıkartıldıklarına firmanın 70.000 ne yakın takipçiye anlatma şansını yakalarlar. Bu twitlerden bir tanesi firma yönetiminin içinde bulunduğu çaresizliği ve sosyal medya yönetiminin hata affetmediğini çok açık biraz da alaycı bir şekilde ortaya koymaktadır ; "biraz önce öğrendim ki, bizim pazarlama müdürü -bu twitter nasıl kapatılıyor?- diye soruyormuş"

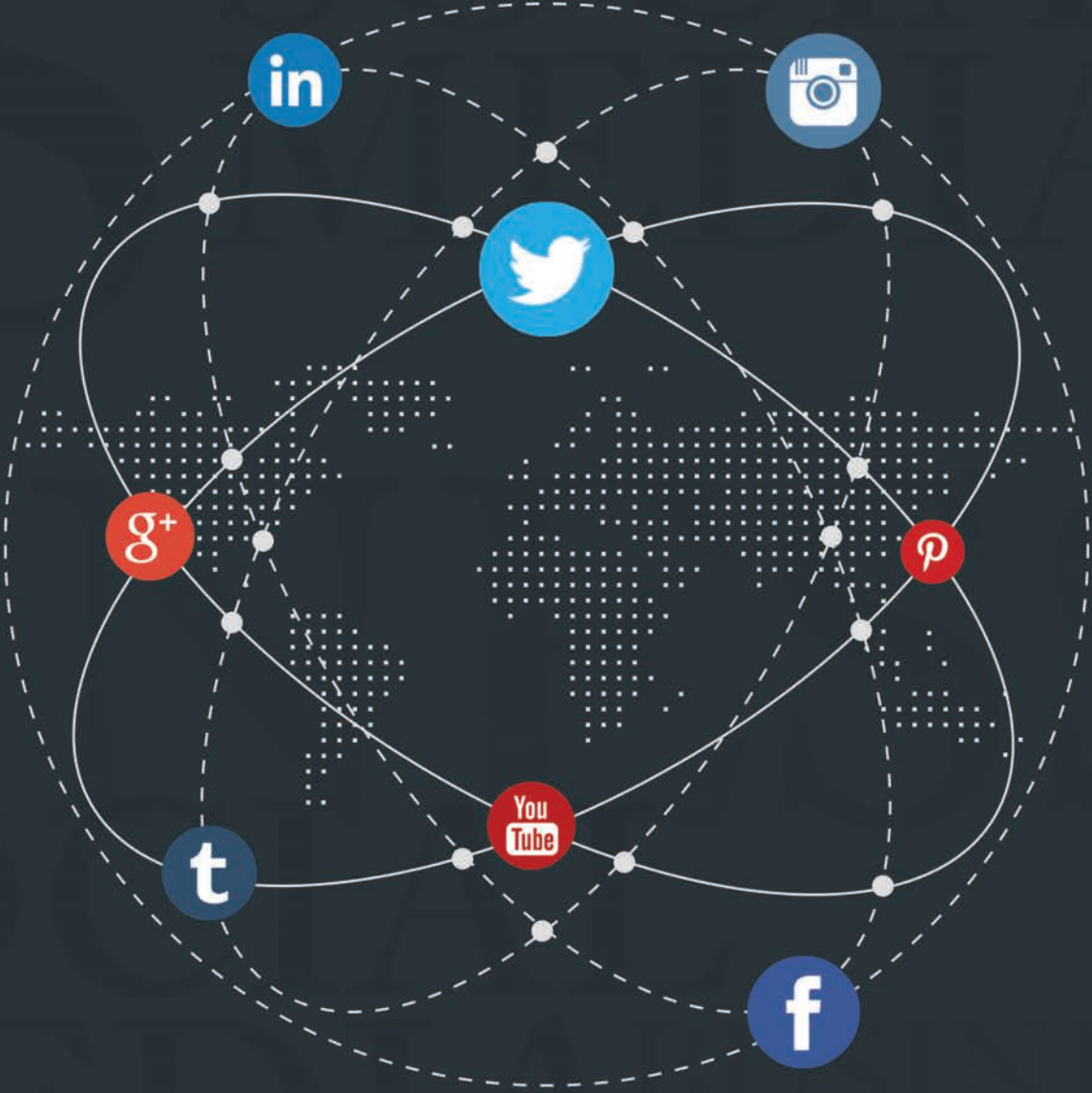


Kurum itibarı oluşturmak mı, kurum itibarını korumak mı daha zor sorusunun cevabı uzun uzun tartışılabilir ama günümüz koşullarında kesin olan kurum itibarını kaybetmenin çok daha hızlı ve beklenmedik derecede kolay olduğudur.

Ama sosyal medyanın Kurumsal İtibar üzerindeki etkisini göstermek adına en bilinen ve üzerinde onlarca akademik çalışmada yapılmış olan olay "United Hava Yolları Gitarımı Kırdı" (United Airlines Broke My Guitar) dır denilebilir. Kanadalı müzisyen Dave Carroll grubuyla birlikte çıktığı turne sırasında United Airlines ile uçmaktadır. Ancak uçuş öncesi uçağın penceresinden baktığında havayolu şirketinin bagaj görevlilerinin 3 bin dolarlık Taylor marka gitarın dikkatsizce fırlattıkları için gitarının düşüp kırıldığını görür. Sonrasında konuyla ilgili ulaşabildiği tüm firma yetkilileri ile görüşerek 1.200 dolarlık tamir ücretini talep eder ama 9 aylık çalışma sonucunda hiçbir sonuç alamaz. Sonrasında ise grubu ile birlikte olan bitenleri alaycı bir dille anlattıkları "United Airlines Broke My Guitar" şarkısını yazar ve hazırladığı klipi kendi web sitesi ve youtube kanalına yükler. Klip kısa sürede milyonlara ulaşır. (Ben son izlediğimde 15 milyon izlenmeye ulamıştı) Bu ilgi sonrası Corall bu konudaki gelişmeleri anlattığı 2 şarkı daha yayınlar. Sonuç olarak United Airlines 1.200 dolarlık tamir masrafını ödemeyi kabul eder, bu arada Taylor firması da yaptığı reklamdan dolayı Corall'a 2 yeni gitar hediye eder.

Son olarak uzmanlardan sosyal medya krizleri ile ilgili bazı öneriler :

- Sosyal medya krizleri çok hızlı yayılırlar. Bu nedenle ilk 6 saat çok önemlidir, sizinle ilgili krizleri başkasından öğrenmek istemiyorsanız sosyal medya adreslerinizi gerçek zamanlı kontrol edin.
- Kriz anında paylaşımları silmeyin yada kullanıcıyı engellemeyin çünkü bu konunun sizin kontrolünüz dışındaki alanlara sıçramasına neden olur.
- Her zaman için hazırda bir kriz planınız olsun sakın ve kontrollü olun, asla konuyu kişiselleştirmeyin ve tartışmaya girmeyin ama bunu yaparken olaylara da seyirci kalmayın.
- Son olarak sosyal medyada aktif rol alan bir firmaysanız bu konuya insan kaynağı ve bütçe ayırmaktan kaçınmayın, unutmayın ki kriz sonrası kurumsal itibarınız tekrar kazanmak için ayıracağınız bütçe ve insan kaynağı bundan çok daha fazla olacaktır.



twitter.com/ORANKalkinma
youtube.com/OranKalkinmaAjansi
facebook.com/OrtaAnadoluKalkinmaAjansi

BİZİ
Sosyal Medyada
TAKİP EDİN



**KAYSERİ
SİVAS
YOZGAT**



ORAN Orta Anadolu
Kalkınma Ajansı
Central Anatolia Development Agency

Kayseri Yatırım Destek Ofisi

Barbaros Mahallesi
Sümer Yerleşkesi
Kümeevler No:1 38080 Kocasinan/KAYSERİ
Tel: 0 (352) 352 6726

Sivas Yatırım Destek Ofisi

Akdeğirmen Mah. Höllüklük Cad.
No:39 58050 SİVAS
Tel: 0 (346) 222 0800

Yozgat Yatırım Destek Ofisi

Medrese Mahallesi
Hastane Caddesi
İş Bankası Üstü 5. Kat 66100 YOZGAT
Tel: 0 (354) 217 6726

www.oran.org.tr
yatirim.oran.org.tr

