



İller İçin Gelecek Stratejileri

Kayseri Sonuç Raporu



İçindekiler

1. BAŞLAMADAN ÖNCE.....	2
2. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AJANDA VE KATILIM BİLGİLERİ	3
2.1 “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AKIŞI	3
2.2 “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AJANDA AÇIKLAMALARI	3
2.3 KATILIMCILAR VE GRUPLAR	3
3. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” SONUÇLARI.....	3
3.1 KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ	3
3.2 KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARAMADIKLARIMIZ	3
3.3 KAYSERİ’NİN GZFT ANALİZİ.....	3



3.4 KAYSERİ İŞLETMELERİNİN GELECEĞİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER.	3
3.5 KAYSERİ'NİN EKONOMİK GELİŞİM GÖREVLERİNİN BELİRLENMESİ.....	3
3.6 KAYSERİ'NİN 2-5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİ	3
4. GÖRÜŞ VE TESPİTLER.....	3
5. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” GRUP ÇIKTILARI	3
5.1 “KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ BAŞARAMADIKLARIMIZ” UYGULAMASI	3
5.2 “KAYSERİ'NİN GZFT ANALİZİ” UYGULAMASI.....	3
5.3 “KAYSERİ EKONOMİSİNİN 2 - 5 YILLIK GELİŞİM HEDEFLERİ” UYGULAMASI	3
5.4 “KAYSERİ'NİN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER HARİTASI”	3





TEB

İllerin gerçek potansiyelleri mercek altında



Varol Civil
Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Varol Civil', written in a cursive style.

Misyonumuzu Kayseri'de sürdürüyoruz

Türkiye

Turgut Boz

Ticari Bankacılık, Genel Müdür Yardımcısı



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Turgut Boz'.

YAYINA HAZIRLIK



Genel Yönetmen: Metin GÜLBAY
Görsel Tasarım: Erdal BAYRAKTAR
Fotoğraflar: Recai SİVAS
Tel: 0216 681 18 20

BASKI

Dünya Yayıncılık A.Ş.
Globus Dünya Basınevi
100.Yıl Mahallesi 34440
Bağcılar / İSTANBUL
Tel: 0212 629 08 12

1. BAŞLAMADAN ÖNCE...

Kayseri, gerek ticaret kültürü ve geleneği, gerek sahip olduğu sanayi potansiyeli, gerekse de yurt ekonomisine kazandırdığı markalarla Türkiye'ye damgasını vurmuş bir sanayi ve ticaret şehridir.

81 il içerisinde sosyo - ekonomik gelişmişlik sıralaması bakımından 19. sırada olan Kayseri, 17 İç Anadolu ili içinde ise Ankara ve Eskişehir'in arkasından üçüncü sırada gelmektedir.

Büyüyen sanayisi, ihracatı ve ticareti ile Türkiye'nin lokomotif illerinden biri olan Kayseri, sahip olduğu bu performansı daha da geliştirme potansiyeline sahiptir.

Kayseri ilinin hedeflediği ekonomik ve sosyal gelişim stratejilerinin belirlenebilmesi amacıyla, TEB'in KOBİ AKADEMİSİ çalışmasının bir aşaması olan "KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI" gerçekleştirildi.

31 Mayıs 2007 tarihinde Hilton Oteli'nde, Kayseri ilinin ekonomik ve ticari yapısının temsilcilerinden oluşan elli iki kişilik bir grupla gerçekleştirilen çalışmada Kayseri ilinin geçmişi ve bugünü değerlendirilmiş; ilin gelişimini etkileyen faktörler ve bunlara dayanan kısa ve orta vadeli hedefler belirlendi.

"Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı", Kayseri'nin sahip olduğu potansiyelin ve ili etkileyen eğilimlerin ili en yakından tanıyan aktörler tarafından değerlendirilmesi ve ile özel stratejik gelişim alanlarının belirlenmesi amacıyla gerçekleştirildi.

Bir il ya da kurum için gelecekte ulaşılması istenen noktaların belirlenmesi ve bu noktaya hangi yollarla ulaşılabilirliğinin ortaya konması, gelecek stratejisinin belirlenmesi çalışmasıdır.

Strateji belirleme çalışmasının; yani "nereye" ve "nasıl" sorularının cevaplarının verilebilmesi için öncelikle geçmişin ve mevcut durumun tarafsızca ve tüm yönleriyle değerlendirilmesi gerekmektedir. Ardından da gelecekte ne tür gelişmelerin beklendiğinin öngörülmesi gerekmektedir. Bu öngörülerin, stratejisi belirlenen il ya da kurumu en yakından tanıyan taraflarca ortaya konması ulaşılacak sonuçların sağlıklı ve doğru olmasını sağlayacaktır.

Gelişme alanlarından en etkin biçimde faydalanmayı sağlayacak yöntem, hedef ve görevler de ulaşmak istenen noktaya "nasıl" ulaşılacağını ortaya koyan planlar olacaktır.

Kayseri'nin gelecek stratejisinin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen "Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı"nın yürütülüş biçimi de bu yaklaşıma göre tasarlandı ve uygulandı.

Kayseri'nin geçmişte başardığı ve başaramadığı karar ve uygulamalar değerlendirilerek; sahip olduğu güçlü ve zayıf yönler belirlendi, ilin karşısındaki fırsat ve tehditler tespit edildi.

Geçmiş ve mevcut duruma ait bu saptamaların ardından ili etkileyen eğilim ve gelişimlerin neler olduğu ortaya kondu. Bu eğilimlerin işaret ettiği ve yerine getirilmesi Kayseri ilinin gelişimini doğrudan etkileyecek görevler tespit edildi ve bu görevlerin yerine getirilmesi aşamasında ulaşılması gereken kısa ve orta vadeli hedefler belirlendi.

"Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı", hem ilin bugüne kadarki gelişimini yakından tanıyan hem de gelişiminde doğrudan etkiye sahip ekonomik, sosyal ve ticari temsilciler tarafından yürütüldü.

Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi olarak bu çalışmanın öncesinde ve sırasındaki tüm aşamalarında yorumlarıyla ve destekleriyle etkin ve başarılı bir program yapılmasını sağlayan Kayseri Valiliği'ne, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na, Erciyes Üniversitesi'ne, Kayseri Ticaret Odası'na, Kayseri Sanayi Odası'na, KOSGEB Kayseri İşletme Geliştirme Merkez Müdürlüğü'ne ve tüm katılımcılara teşekkür eder; "Kayseri Gelecek Stratejileri Konferansı Sonuç Raporu"nu saygılarımızla bilgilerinize sunarız.

Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Ltd. Şti.

2. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AJANDA VE KATILIM BİLGİLERİ

“**K**ayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”, dört aşama halinde yürütüldü. İlk aşama, Kayseri ilinin bugüne dek başardığı ve başaramadığı karar ve uygulamaların gruplar tarafından değerlendirildiği bölümdür. İkinci aşama, Kayseri’nin sahip olduğu güçlü ve zayıf yönlerle karşısındaki fırsat ve tehditlerin belirlendiği bölüm oldu. Üçüncü aşama, ili bugün etkileyen ve gelecekte de etkileyecek olan eğilim ve gelişmelerin tespit edilmesi ve bu eğilim ve gelişimleri etkin biçimde kullanabilmek için yerine getirilmesi gereken görevlerin belirlenmesi oldu. Dördüncü aşamada ise, bu gelişim görevlerinin önceliklerinin gerçekleştirilebilmesi için kısa ve orta vadede yapılması gerekenler tespit edildi. Tüm çalışma aşamaları, Kayseri’nin ekonomik, ticari ve sosyal hayatına etki eden aktörlerin grup çalışmaları ile “beyin fırtınası” tekniğine dayalı olarak yürütüldü.

2.1 “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AKIŞI

31 Mayıs 2007 tarihinde gerçekleştirilen “Kayseri Gelecek Stratejileri Konferansı”nda sırasıyla aşağıdaki konular tartışıldı.

Açılış
Kayseri Ekonomisinde Başardıklarımız - Başaramadıklarımız
Kayseri’nin GZFT Analizi
Kayseri İşletmelerinin Gelişimini Etkileyen Eğilimler
Kayseri’nin Ekonomik Gelişim Görevlerinin Belirlenmesi
Kayseri’nin 2 - 5 Yıllık Ekonomik Gelişim Hedeflerinin Belirlenmesi

2.2 “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” AJANDA AÇIKLAMALARI

AÇILIŞ OTURUMU

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”, TEB Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Sn. Turgut BOZ’un, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Sn. Mehmet TARINÇ’ın, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Sn. Hasan Ali KILCI’nın, Kayseri Sanayi Odası Başkanı Sn. Mustafa BOYDAK’ın ve Kayseri Vali Vekili Sn. İbrahim YURDAKUL’un açılış konuşmaları ile başladı.

Açılış konuşmalarının ardından, Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi’nin hazırladığı sunum gerçekleştirilerek Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Şirket Müdürü Mehmet SANLI’nın konuşması ve çalışma ile ilgili açıklamaları ile açılış oturumu sona ermiştir.

“KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ- BAŞARAMADIKLARIMIZ” UYGULAMASI



“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı” çalışmasının ilk bölümünde katılımcılar, Kayseri ilinin geçmişteki başarı ve başarısızlıklarını değerlendirdi.

Bu bölümün amacı, gelecek planlarının yapılmasından önce geçmişin objektif olarak tüm yönleriyle değerlendirilmesidir.

Kayseri için en gerçekçi, ulaşılabilir ve etkili bir gelecek planının üzerine oturacağı temelde, geçmişin başarı ve başarısızlıkları mutlak surette yer alacaktır.

Bu temelin doğru tasarlanabilmesi için Kayseri'nin öncelikle geçmişteki başarı ve başarısızlıklarının değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmeler, Kayseri iline iyileştirilmesi ya da üzerinde durulması gereken alanlar ve konular hakkında yol gösterecektir.

Bu amaçla, “Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”na katılan il temsilcileri grup çalışması ile Kayseri’de bugüne dek başarılı ve başarısız olarak nitelendirdikleri karar ve uygulamaları tespit etmişlerdir.

“İller İçin Gelecek Stratejisi Konferansı”,
31 Mayıs 2007 -
Kayseri

“KAYSERİ’NİN GZFT ANALİZİ” UYGULAMASI

GZFT Analizi (Güçlü Zayıf yönler ile Fırsat ve Tehditleri tespiti) çalışmasının amacı, Kayseri ilinin gelecek stratejilerini belirlerken hangi faktörlere dayanacağı ya da hangi faktörlerden kaçınacağını belirlemek için yürütüldü.

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”nın ikinci aşaması olan bu bölümde katılımcılar, grup çalışması ile Kayseri ilinin GFZT analizini gerçekleştirdi.

Güçlü ve zayıf yönler, ilin sahip olduğu, kontrol edebileceği ve değiştirebileceği faktörlerdir. Kayseri ilinin güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi, gelecek stratejilerini oluştururken hangi güçlü yönlere dayanılarak hareket edilebileceğini ortaya koymak ve bu stratejilerin hayata geçirilmesiyle birlikte hangi zayıf yönleri güçlendireceğini tespit etmek amacıyla yürütüldü.

Fırsat ve tehditler ise ilin karşılaştığı, bugün ya da gelecekte ili etkileyecek, kontrol edilemeyen dış faktörlerdir. Kayseri ilinin çevresindeki fırsat ve tehditler belirlenerek, hangi stratejilerin ili hangi fırsatlara ulaştırabileceği ve hangi tehditleri bertaraf etmesini sağlayacağı ortaya kondu.

İlin sahip olduğu, gerek kontrol ederek güçlendirebileceği ve faydalanabileceği, gerekse de kontrol edemediği ancak faydalanabildiği ya da bertaraf edebildiği bu faktörlerin belirlenmesi sağlıklı gelecek stratejileri geliştirmenin temel taşlarından birini oluşturmaktadır.

“KAYSERİ İŞLETMELERİNİN GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER” UYGULAMASI (Eğilimler Haritası)

“Eğilimler Haritası” çalışmanın üçüncü aşaması olmuştur. Kayseri işletmelerini ve doğal olarak da ilin ekonomik gelişimini hangi eğilim ve gelişmelerin nasıl etkilediği bu bölümde tartışılmıştır.

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı” çalışmasında, “eğilimler haritası” uygulaması, Kayseri ilinin dış çevresindeki gelişme ve eğilimleri analiz etmek üzere yürütüldü.

Kayseri işletmelerini yerel, ulusal ya da uluslararası pek çok gelişme etkilemekte, bu gelişmeler çeşitli eğilimleri, değişimleri, yeni ihtiyaçları ve durumları beraberinde getirmektedir. Kayseri’nin gelecek stratejilerinin il özelinde ve il için en etkin biçimde belirlenebilmesi için bu değişimleri ve beraberinde getirdiği yeni durumları doğru tespit edebilmek gerekmektedir.

“Eğilimler haritası”nın temel amacı da, “beyin fırtınası” tekniğini kullanarak ili en yakından tanıyan katılımcıların ili etkileyen bu eğilimleri ve gelişimleri tespit etmelerini sağlamaktır. Söz konusu çalışma ile “Kayseri ne tür gelişmelerden etkilenmektedir”, “bu gelişmeler ilde ne tür yeni durum ve ihtiyaçları ortaya koymaktadır” sorularına cevap aranmıştır. Bu soruların cevapları ile belirlenen yeni durumlar, ilin gelişimi için yapılması gereken bazı görevleri işaret etmiştir.

Çalışmanın temel amacı katılımcıların şu soruyu yanıtlamasını sağlamak olmuştur: “Kayseri’de ne tür değişimler olmakta, ne tür yeni ihtiyaç ve eğilimleri tetiklemekte ve bu yeni durum ve ihtiyaçlar Kayseri’nin gelişimi için hangi görevlerin yerine getirilmesini işaret etmektedir?”

Bu soruların cevabı ile belirlenen görevler de Kayseri ili ve işletmelerinin ekonomik gelişimi için yerine getirilmesi gereken görevler olmuştur.

“KAYSERİ’NİN EKONOMİK GELİŞİM GÖREVLERİNİN BELİRLENMESİ” UYGULAMASI

“Kayseri İşletmelerinin Gelişimini Etkileyen Eğilimler” çalışması ildeki pek çok gelişim ve eğilimi ortaya koymakta ve bu eğilimler de çok sayıda görevin yerine getirilmesi gerektiğini işaret etmektedir. Ancak, ilin gelişim stratejisinin etkinliği açısından tüm bu görevlerin belirlenmesinin yanı sıra il için bu görevler içinden en öncelikli olanların saptanması da gerekmektedir.

En öncelikli görevler, Kayseri ili için kısa ve orta vadeli hedeflerin ortaya konmasını sağlayacaktır. Böylece ilin ekonomik, sosyal ve ticari gelişimi için yapılması gerekenler hem etkili hem de öncelikli olarak ele alınabilecektir.

Bu amaçla katılımcılar, uygulamanın bu bölümünde, “eğilimler haritası”ndan çıkan tüm gö-

TEB

Kayseri Şubesi



revleri incelemiş ve ilin gelişimi için öncelikle ele alınması gerekenleri belirlemişlerdir.

“KAYSERİ’NİN 2 - 5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİNİN BELİRLENMESİ” UYGULAMASI

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı” çalışmasının dördüncü bölümü çalışmanın aynı zamanda son uygulamasıdır. Bu bölümde katılımcılar, bir önceki aşamada belirledikleri görevlerin yerine getirilebilmesi için ulaşılmaması gereken kısa ve orta vadeli hedefleri belirlemişlerdir.

Katılımcılar bu aşamaya kadar, Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimleri ve bu eğilimlerin işaret ettiği görevleri belirlemişler, en öncelikli olanları seçmişlerdir.

Bu bölümde ise, katılımcılar grup çalışmaları kapsamında, bu öncelikli görevleri yerine getirebilmek ve eğilimlerden etkin yararlanabilmek için hangi kısa ve orta vadeli hedeflere ulaşılması gerektiğini tespit etmişlerdir.

Çalışmanın bu son bölümüyle birlikte, Kayseri’nin hak ettiği noktaya ulaşabilmesi ve potansiyelini en verimli biçimde değerlendirebilmesi için atacağı adımlar netlik kazanmıştır.

2.3 KATILIMCILAR VE GRUPLAR

31 Mayıs 2007 tarihinde gerçekleştirilen “Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”, Kayseri ekonomik, ticari ve sosyal hayatını temsil eden; çeşitli işletme ve kuruluşlardan 52 kişilik bir katılımı yürütülmüştür:

NO	KATILIMCI	KURUM	NO	KATILIMCI	KURUM
1	Mustafa Ağbaşıoğlu		27	Cemal Oğuzhan	İncesu OSB
2	Ömer Tahtasakal	M. Grup Matbaa	28	Muhsin Al	Elvan Boya & Villa Çelik Kapı
3	Mesut Kahraman	Mimar Sinan OSB	29	Mustafa Saatçi	E.Ü. İ.İ.B.F.
4	Murat Kahraman	Mimar Sinan OSB	30	Emin Bayram	Kayseri Orman Ür.
5	Hüseyin Karahöyük	Buzkan Grup	31	Nurhan Konduk	Nu-Ay Teks. El San.
6	Mustafa Sümerli	Sümer İnş. Taah.	32	Akın Bayrak	KAYSIAD Bşk.
7	Necmi Sürgüveç	Can İnş. San. Ve Tic. A.Ş.	33	Tuğba Türkmen	Türkmenler Petrol
8	Selahattin Kılıç	Şehzade İnş. Gıda Ltd.Şti.	34	Eflatun Aksoy	Ülker Gazetesi
9	Muammer İlikli	Sebat Metal Makine	35	Mehmet Okkesim	Kayseri Demirciler Odası
10	Nedim Güven	Orsan Orman Ürünleri	36	Şinasi Gülcüoğlu	Memur - Sen
11	Murat Yerlikan	Ticaret Odası	37	Betül Hasnalçacı	Gürhan Tekstil
12	Şükrü Karaman	TÜTEV	38	Duran Oyman	Profil Metal
13	M. Hayati Özsoy	Sebat Metal	39	Ahmet Demircioğlu	Altinsonay
14	Sinan Kevser	Sevgi Hastanesi	40	Mehmet Ali Bilginoğlu	E.Ü.
15	Ahmet İlgü	Gürkan Büro Mob.	41	Yüksel Kıvanç	Kalorisan Ltd. Şti.
16	Berna İlter	BRN Uluslararası Dan.	42	Sema Elmacioğlu	Elmacioğlu Teks.
17	Hayriye Atik	E.Ü.	43	Şafak Çivici	Sefes Mob. Ve Ev Don.
18	Mustafa Çetinbulut	Mitsan A.Ş.	44	İbrahim Afyon	Etaç Afyon İnş. Ltd. Şti.
19	Ali Borazan	Tuğçe Tavukçuluk	45	Ömer Dengiz	Denge Vida, cıvata
20	Fikret Şahin	Nurçelik A.Ş.	46	Mehmet Şahin	Lodos Metal
21	Hikmet Polat	İrem Kim. Ürünler	47	Sertan Birer	Birer Nakliyat
22	Fatih Büyükkale	Avrupa Patent	48	Mehmet Çakmak	Şahin Tıp
23	Murat Duymaz	Ömürçelik Ltd.	49	Ercüment Engin	Deha Tıp Ltd. Şti.
24	İsmail Zenger	Zenger-Güç Teks.	50	İlknur İşçi	Kay Beton A.Ş.
25	Ebru Timuçin	Kay Beton A.Ş.	51	Murat Çelik	Çelik İplik San. Tic.
26	Salih Erten	Çelik İplik San. Tic.	52	Halit Özkaya	Has Çelik A.Ş.

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”, grup çalışması temeline dayalı, beyin fırtınası yöntemiyle yürütülen bir çalışmadır. Katılımcılar, temsil ettikleri sektör ve kurumlar göz önünde bulundurularak, uygulama adımlarına göre yedi gruba ayrılmışlardır.

GRUP 1 - VİZYON	
KATILIMCI	KURUM
Cemal Oğuzhan	İncesu OSB
Muhsin Al	Elvan Boya & Villa Çelik Kapı
Mustafa Saatçi	E.Ü. İ.İ.B.F.
Ömer Tahtasakal	M Grup Matbaa
Mesut Kahraman	Mimar Sinan OSB
Murat Kahraman	Mimar Sinan OSB
Mustafa Ağbaşoğlu	

GRUP 2 - MİMAR SİNAN	
KATILIMCI	KURUM
Emin Bayram	Kayseri Orman Ür.
Hüseyin Karahöyük	Buzkan Grup
Nurhan Konduk	Nu-Ay Tekstil, El Sanatları
Mustafa Sümerli	Sümer İnş. Ve Tic.
Akın Bayrak	KAYSIAD Bşk.
Nemci Sürgüveç	Can İnş. San. Tic. A.Ş.

GRUP 3 - ERCİYES	
KATILIMCI	KURUM
Tuğba Türkmen	Türkmenler Petrol A.Ş.
Selahattin Kılıç	Şehzade İn. Gıda. Ltd. Şti.
Eflatun Aksoy	Ülker Gazetesi
Muammer İlikli	Sebat Metal Makine San. A.Ş.
Mehmet Okkesim	Kayseri Demirciler Odası
Nedim Güven	Orsan Orman Ürünleri
Şinasi Gülcüoğlu	Memur - Sen
Murat Yerlikan	Ticaret Odası
Betül Hasnalçacı	Gürhan Tekstil

GRUP 4 - KAPLANLAR	
KATILIMCI	KURUM
Şükrü Karaman	TÜTEV
Duran Oyman	Profil Metal
M. Hayati Özsoy	Sebat Metal Makine San. A.Ş.
Ahmet Demircioğlu	Altınsonay
Sinan Kevser	Sevgi Hastanesi
Mehmet Ali Bilginoğlu	E.Ü.
Ahmet İlgi	Gürkan Büro Mobilyaları
Yüksel Kıvanç	Kalorisana Ltd. Şti.

GRUP 5 - GENÇ GİRİŞİMCİLER	
KATILIMCI	KURUM
Berna İter	BRN Uluslar arası Danışmanlık
Sema Elmacıoğlu	Elmacıoğlu Tekstil
Hayriye Atik	E.Ü.
Şafak Çivici	Sefes Mob. ve Ev Donanımları
Mustafa Çetinbulut	Mitsan A.Ş.
İbrahim Afyon	Etaç Afyon Tav. İnş. Ltd. Şti.
Ali Borazan	Tuğçe Tavukçuluk Ltd. Şti.
Ömer Dengiz	Denge Vida, Cıvata Ltd. Şti.
Fikret Şahin	Nurçelik A.Ş.

GRUP 6 - DİNAMİK GİRİŞİMCİLER	
KATILIMCI	KURUM
Mehmet Şahin	Lodos Metal
Hikmet Polat	İrem Kimyasal Ürünler
Sertan Birer	Birer Nakliyat
Fatih Büyükkale	Avrupa Patent
Mehmet Çakmak	Şahin Tıp
Murat Duymaz	Ömürçelik Ltd. Şti.

7 - GRUP ANALİZ	
KATILIMCI	KURUM
Ercüment Engin	Deha Tıp Ltd. Şti.
İsmail Zenger	Zenger - Güç Tekstil
İlknur İşçi	Kay - Beton A.Ş.
Ebru Timuçin	Kay - Beton A.Ş.
Murat Çelik	Çelik İplik San. Tic. Ltd. Şti.
Salih Erten	Çelik İplik San. Tic. Ltd. Şti.
Halit Özkaya	Has Çelik A.Ş.

Grupların her bir oturumda ortaya koydukları çıktılarının tamamı “Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı Grup Çıktıları” bölümünde yer almaktadır. Raporun ana bölümünde yer alan yorumlar, tespit ve öneriler ise grup çıktılarının konsolidasyonuna ve Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi danışmanlarının görüşlerine dayanmaktadır.

3. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” SONUÇLARI

3.1 KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ

- Toplumsal dayanışmayı iyi sağlaması (2)
- Şehircilik (2)
- Kamu imkânlarını bir fırsata dönüştürmesi (1)
- Kazan-kazan ilkesini ekonominin her alanında uyguladı (1)
- Teşvik olmadan yatırımlara yönelme teşebbüsü (1)
- Ticaret ve sanayi gelişmesinde özgüven oluştu (1)
- Kayseri sanayi ve ticaret imajını Türkiye’ye kabul ettirmesi (Kayseri reklâmı) (1)
- Eğitim (1)
- Sağlık (1)
- Sporda profesyonel açıdan başarılı (1)
- OSB oluşumları (1)
- Mobilya sektörü (1)
- Tekstil sektörü (1)
- İnşaat sektörü (1)
- Ticaretin tarih boyu başarılı olması (1)

“Kayseri Ekonomisinde Başardıklarımız” uygulamasının sonuçları değerlendirildiğinde şu tespitlerle karşılaşılmıştır:

■ Belirtilen “başarı” ifadelerinin gruplar tarafından tekrar edilme sıklığı düşük olmuştur. Bu durum, Kayseri’de bugüne dek alınan başarılı karar ve uygulamaların katılımcılar tarafından farklı algılandığını ortaya koymaktadır.

- Kayseri’nin geçmişini değerlendirmek ve geleceği bu geçmişin üzerine inşa edebilmek için fikir birlikteliklerine ve ortak algılara ihtiyaç duyulmaktadır. Elde edilen sonuçlar, Kayseri’nin geçmişini değerlendirmeye ve öz eleştiri yapmaya yönelik daha fazla çalışılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

■ Ortak ifade edilen iki “başarı” örneğinden birisi Kayseri’deki toplumsal dayanışma olmuştur. Bu “başarı” ifadesi, çalışmanın farklı aşamalarında da bir “başarı” ve “güçlü yön” olarak karşımıza çıkmaktadır.

- Kayseri’nin ekonomik gelişimi için, toplumsal alanda sergilenen bu dayanışmanın ekonomik hayata da yansıtılması gerekmektedir. “Yardımseverlik” günümüzde daha az görülen ancak çok önemli bir kavramdır ve Kayseri’de hâlâ güçlü bir biçimde karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte, toplumsal boyuttaki bu dayanışmanın ve “yardımseverliğin” ekonomik hayata da geçirilebilmesi ve ekonomik sürdürülebilirliğin bir dayanak noktası haline gelebilmesi gerekmektedir. Kayseri ili aktörlerinin,

“toplumsal dayanışmayı” hangi alanlarda “ekonomik dayanışma”ya ve “işletmeler arası dayanışma”ya çevirebileceklerini değerlendirmeleri gerekmektedir.

■ Bu kültür, özellikle girişimciliğin geliştirilmesi ve toplumda her alanda yaygınlaştırılması için kullanılabilecek bir öz değer niteliği taşımaktadır. Bu alanlarda gelişim kaydedebilmek için sadece kamudan destek beklemek yerine “toplumsal dayanışma” gücü ve başarısı kullanarak Kayseri yerinde çeşitli gelişim projeleri geliştirilebilir ve uygulanabilir.

3.2 KAYSERİ EKONOMİSİNDE BAŞARAMADIKLARIMIZ

- Kalifiye işgücü yetersiz (3)
- Kurumsallaşma gerçekleştirilemedi (2)
- Geleneksel kalıptan çıkılamaması (2)
- Çok ortaklı şirketler kurulamıyor (2)
- Mevcut mevduatını yeterince kullanamamak (2)
- Sanayide genel olarak yeterli değiliz (2)
- Kayserili inovatif olamamıştır (1)
- Tarımsal kalkınmaya önem verilmedi (1)
- Kayıt dışılığı önleyememek (1)
- Güven eksikliğinin azda olsa hala olması (1)
- Marka olamamak (1)
- Haksız rekabet (1)
- Taklitçiliği önleyememek (1)
- Yüksek teknolojiyi yakalayamamak (1)
- Fizibilite yapmadan yatırım yapmak (1)
- Danışmanlık hizmeti almamak (1)
- Turizm (1)
- Ulaşım (1)
- Şehircilik detay ve projelendirme (1)
- Sporda genel olarak başarısız (1)
- İhracatta yetersiz (1)
- Hizmetler sektöründe başarısız ve yetersiz (1)
- Ticaret günümüzde başarısız ve yetersiz (1)
- Toplumsal birliktelikler başarısız (1)

“Kayseri Ekonomisinde Başaramadıklarımız” uygulamasında elde edilen birleştirilmiş listedeki maddeler değerlendirildiğinde karşılaşılan tespitler şunlar olmaktadır:

■ Üç grup Kayseri’de nitelikli işgücünün yetersizliğini vurgulamış ve işgücü niteliğinin artırılamamasını Kayseri için bir başarısızlık olarak değerlendirmiştir.

- Söz konusu başarısızlık ifadesi somut bir tespit olmuştur. Bu başarısızlık kısa, orta ve uzun vadeli hedefler, bu hedeflerin uygulama planları ve kurumlar arası işbirliği ile başarıya dönüştürülebilecek bir konudur. Ancak, işletmelerin gerek kamu gerek üniversite ve STK’ler gerekse de kendi aralarında bu konuda ortak çalışmalar başlatmaya istekli olmaları ve işbirliğini somutlaştıracak ortak projeler üretmeleri gerekmektedir.

● Kayseri sanayisinin gelişiminde ve işletmelerin büyüebilmelerinde etken olan işgücü niteliğinin artırılması Kayseri için önemli bir proje girişimi olabilecektir. Bunun temelinde ise işbirliği ve etkin bir proje geliştirme ve yönetme becerisi yatmaktadır. Bu amaca dönük sonuca yönelmiş uygulamaların başlatılması için Kayseri'deki odalar ile üniversite arasında mevcut işbirliği olanaklarının daha da geliştirilmesi gereklidir. Ayrıca, KOSGEB ile ortak çalışma alanları oluşturulması da Kayseri ilindeki nitelikli işgücü sorunun çözümünde katkı verebilir.

■ İkişer grup tarafından ortaya konan “kurumsallaşma gerçekleştirilemedi”, “çok ortaklı şirketler kurulamıyor”, “geleneksel kalıptan çıkılamaması” ifadelerinin temelde birbiriyle ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Kayseri işletmelerinin yapısının geleneksel aile işletme yapısında olması, işbirliklerinin ve ortaklıkların gerçekleştirilmesinin önünde bir engel olmakta; benzer bir biçimde geleneksel aile işletmesi yapısı işletmelerin kurumsallaşmasını ve profesyonelleşmesini de zayıflatmaktadır. Katılımcılar, Kayseri'nin yapısal özellikleri nedeniyle bu konularda yeterince başarılı sonuçlar alamadıklarını ifade etmişlerdir.

● Kayseri'nin alışkın olduğu; ekonomik ve ticari yapısını bugünlere getiren anlayışın tamamen yanlış ya da tamamen değiştirilmesi gerektiğini ifade etmek sağlıklı ve gerçekçi bir yaklaşım değildir. Kayseri'yi Kayseri yapan özelliklerin belirlenmesi ancak bunların içerisinde Kayseri'nin büyümesini yavaşlatan yaklaşımların da değiştirilmesi gerekmektedir.

● Kayseri işletmelerinin kurumsallaşma, işbirliği ve ortaklıklar yapabilme niyet ve becerilerinin geliştirilebilmesi için öncelikle bu anlayışın Kayseri işletmelerine kazandırılabilmesi gerekmektedir. Burada da en önemli görev işletmelerin yanı sıra sanayi ve ticaret odalarına, OSB yönetimlerine ve STK'lere düşmektedir.

■ “Kayseri Gelecek Stratejisi Çalışması”nın bütününde katılımcılar genel olarak, Kayseri sanayisinin yeterince gelişmediği, inovasyona ve Ar-Ge'ye gereken önemin verilemediğinin üzerinde durmuşlardır. “Kayseri ekonomisinde başaramadıklarımız” uygulamasında da vurgulanan bu durum, Kayseri sanayisinin katma değeri yüksek, inovatif ürün geliştirme ve ticarileştirmede potansiyelini kullanmadığını ortaya koymaktadır.

Kayseri Saat Kulesi
/ Camii



3.3 KAYSERİ'NİN GZFT ANALİZİ

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”nda katılımcılar, grup çalışmaları ile Kayseri ilinin güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmişler, Kayseri'nin karşısındaki fırsat ve tespitleri belirlemişlerdir.

Bu çalışmanın sonuçlarını da, Kayseri için öncelikli görevlerin belirlenmesi uygulamasında, yararlanacakları, güçlendirecekleri ya da ulaşacakları ve bertaraf edecekleri faktörler olarak değerlendirmişlerdir.

“Kayseri'nin GZFT Analizi” uygulamasından elde edilen ve bir araya getirilen çıktılar incelendiğinde grupların en çok belirttikleri güçlü - zayıf yönler ile fırsatlar - tehditler şunlar olmuştur:

GÜÇLÜ YANLAR

- Girişimcilik ve ticari zekâ (4)
 - Coğrafi konum (3)
 - Fiziki altyapı (2)
 - Ticaret ve sanayi geleneğinin köklü ve eski olması (2)
 - Yardımlaşma ve sosyal dayanışmanın fazlalığı (2)
- Katılımcıların ifade ettikleri güçlü yönler incelendiğinde grupların tamamı (bu çalışma 4 grup tarafından yürütülmüştür), Kayseri'nin sahip olduğu ve tüm Türkiye’ce tanınan Kayserililik ve Kayseri ticari zekâsını Kayseri ilinin sahip olduğu en önemli güçlü yan olarak nitelendirdiği ortaya çıkmaktadır.
- Sahip olunan bu güçlü yönün gelenekten gelen bir saptama olarak kalmaması ve günümüz koşullarında da Kayseri ekonomisinde aktif olarak yararlanılan bir faktör haline getirilebilmesi gerekmektedir. Ticari işbirliklerinin sağlanabilmesi, sektör ortaklıkları oluşturulabilmesi için bu güçten nasıl faydalanılabileceğinin taraflarca netleştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, Kayserililik imajı ile küreselleşen dünya vizyonunu birleştirmek gerekmektedir. Bu kapsamda Kayserili işadamlarının vizyonunu geliştirmesini sağlayacak uluslararası işbirlikleri ve eğitimler gerçekleştirilmelidir.

Kayseri Organize
Sanayi Bölgesi



■ Çalışmayı gerçekleştiren dört gruptan üçünün ifade ettiği bir başka güçlü yön de Kayseri'nin sahip olduğu coğrafi konum olmuştur.

- Bu güçlü yönün de Kayseri ekonomisine katkı sağlayabilmesi için nasıl kullanılacağına detaylandırılması gerekmektedir. Özellikle taşımacılık birliklerinin kurulması, dağıtım kanallarında ortaklıklara gidilmesi gibi konularda yapılacak işbirlikleri, işletmelere çeşitli avantajlar kanalize edilmesini sağlayacaktır.

■ Kayseri'nin sahip olduğu fiziki altyapı imkânları sahip olunan bir başka önemli güçlü yön olarak ifade edilmiştir. Bu tespit, Kayseri sanayisinin gelişimi açısından önemli bir avantajdır. Fiziki imkânların varlığı, işletmelerin farklı alanlarda açılım yapmalarını, ürün geliştirmelerini ve büyümelerini olumlu yönde destekleyecektir.

■ Grupların çalışmasından elde edilen bir başka güçlü yön de ticaret ve sanayi geleneğinin eski ve köklü olması olmuştur. Bu yön, Kayseri'nin gerek ulusal gerekse de uluslararası piyasalarda hareket ederken güvenilirliğini ve deneyimini vurgulamada yardımcı olacak bir avantaj olarak öne çıkmaktadır. Ancak, bu noktada Kayseri'nin geleneksel olarak güçlü olduğu birçok sanayi ve ticaret alanında Kayseri'nin ülkemizde liderliği yitirdiği de hatırlanması gereken bir gerçektir. Bu alanlarda Kayseri'nin tekrar liderliği ele geçirmesi için işletme bazlı, sektör bazlı geliştirme planlaması yapılmalıdır. Bu konuda sektör örgütleri ve odalar harekete geçmelidir.

■ Kayseri'nin yardımlaşma ve sosyal dayanışma gücü, grupların ifade ettiği bir başka ortak güçlü yön olmuştur.

- “Başarılarımız” çıktılarında da benzer bir biçimde ortaya çıkan bu güçlü yönün, sadece sosyal amaçlara hizmet eden bir faktör olarak kalmasını engellemek gerekmektedir. Bu güçlü yönün, “hayırseverlik” kapsamından çıkarılıp, ticaret ve girişimciliğe yansıtılabilmesi; işbirlikleri ile yeni projeler doğmasında destekleyici güç olarak kullanılabilmesi gerekmektedir.

ZAYIF YANLAR

- Liman şehri olmaması nedeniyle hammadde ve pazara uzaklığı (4)
- Şirketleşme, ortaklık ve kurumsallaşma kültürünün zayıflığı (4)
- Yeni ürün ve yeni teknolojilere yönelme anlayışının zayıflığı (3)
- Tarıma elverişli olmama (2)
- Profesyonel yönetim anlayışının gelişmemesi (2)
- Hizmet sektörünün gelişmemesi (2)
- Çalışmada yer alan tüm gruplar, hammadde ve pazara uzaklığı zayıf bir yön olarak değerlendirmişlerdir. Bu durum, güçlü yönlerde ele alınan “coğrafi konum” ile çelişmektedir.

- Tanımlanan bir faktörün eş zamanlı olarak hem güçlü hem de zayıf olması mümkün değildir. Bu durumda, bahsedilen faktör, farklı yönlerden hem güçlü hem de zayıf yanlar işaret etmektedir. Kayseri ticari hayatı aktörlerinin, Kayseri'nin coğrafi konumunun hangi açılardan avantaj hangi açılardan da dezavantaj taşıdığını netleştirmesi gerekmektedir. Ancak, bu netleştirmenin ardından tarafların bir fikir birliğine varabilmesi ve çözüm önerileri geliştirebilmesi mümkün olacaktır. Burada temelde kastedilen Anadolu'nun ortasında olmanın getirdiği Anadolu pazarında her yere yakın olma avantajıdır. İç pazarda Kayseri için avantaj olan bu durum yurt dışı satışlar konusunda olumsuz bir etkene dönüşmektedir. Kayseri'nin ihracat/ithalat dengesinin daha olumlu noktalara çekilebilmesi için çözüm üretilmelidir.

■ Grupların üzerinde hemfikir oldukları bir başka zayıf yan ise Kayseri’de ortaklık ve kurumsallaşmanın zayıflığı olmuştur. Bu görüş, güçlü yanlarda ve başarılar bölümünde üzerinde durulan geleneksel yaklaşımlar ve işletme yapıları ile de ilgilidir ve bu zayıf yanı desteklemektedir.

■ Aynı çalışma sırasında belirtilen profesyonel yönetim anlayışının gelişmemiş olması zayıflığı da bu durumla ilgilidir.

● Kayseri işletmeleri, geleneksel ve aile işletmesi yapısında devam ettikleri çalışma hayatında günümüz modern işletmecilik anlayışının gereklerinin sıkıntılarını yaşamaktadırlar. Kayseri işletmelerinin sahip oldukları ticari gelenek ve kültür ile gurur duymaları ve Kayseri’yi bugüne taşıyan bu geleneklere bağlı kalmaları son derece normaldir. Bununla birlikte, Kayseri işletmelerinin günümüz şartlarında rekabet edebilmeleri ve büyüebilmeleri için şart olan kurumsallaşma ve profesyonelleşme gereklerini yerine getirecek çabalara da biran önce girmeleri gerekmektedir.

■ Kayseri işletmelerinin yeni ürün ve teknolojilere yönelme eksikliği de, benzer bir biçimde; Kayseri’nin geleneksel rekabet anlayışı ile ilgilidir. Kayseri işletmeleri, gerek ulusal gerekse de uluslararası düzeyde değişen rekabet koşulları ve yenilik ihtiyaçlarını yakından takip etmeyi gerektirecek şartları henüz hissetmemektedirler. Bu durum, teknolojik yenilikler başta olmak üzere Ar-Ge konusunda da gereken çabaların yeterince sergilenmediğini ortaya koymaktadır.

■ Katılımcıların değindiği bir başka zayıf yan ise Kayseri’nin tarıma elverişli olmamasıdır.

● Kayseri’nin tarıma elverişliliğinin artırılması için gerekenler belirlenmelidir. Bununla birlikte, tarımsal gelişim ve tarım yerine geliştirilebilecek diğer alanlar karşılaştırılmalı ve değerlendirilmelidir.

■ Gruplar, Kayseri hizmet sektörünün yeterince gelişmemiş olmasını zayıf bir yan olarak değerlendirmişlerdir.

● Hizmet sektörü, günümüzde öne çıkan, ticaret ve sanayiye destekleyen önemli bir alandır. Kayseri’nin bu alandaki ihtiyaç ve eksikliklerini (insan kaynağı, bilgi, yatırım ve girişim alanları) tespit ederek gereken çalışmaları başlatması bölgesel liderlik açısından da kritiktir.

FIRSATLAR

■ Turizm potansiyeli (3)

■ Üniversite sanayi işbirliği (2)

■ Belirlenen fırsatlar içerisinde sadece iki madde gruplar tarafından ortak olarak ifade edilmiştir. Geri kalan tüm maddeler içinde ortak bir fırsat ifadesi bulunmamaktadır. Diğer fırsat ifadeleri raporun son kısmındaki “grup çıktıları” bölümünde yer almaktadır.

■ Turizm potansiyeli, çalışmayı gerçekleştiren 4 grubun 3’ü tarafından ifade edilen bir fırsat olmuştur. Erciyes Dağı’nın kış turizminde Kayseri ekonomisine büyük katkılar sağlayacağı bir gerçektir.

● Kayseri’nin, Erciyes Dağı ile turizmde sahip olduğu bu fırsatı etkin kullanabilmek için gerek planlama ve yatırım gerekse de pazarlama ve tanıtım konularında yoğun işbirliği ve çalışma yapmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

● Kış turizminin yanı sıra, Kayseri’nin turizm potansiyeli açısından öne çıkarabileceği diğer unsurları da göz ardı etmeden benzer biçimde; planlama, yatırım ve tanıtım konularında çalışmalar başlatması gerekmektedir.

■ Üniversite - sanayi işbirliği fırsatı da iki grup tarafından ifade edilen bir faktör olmuştur. “Gelecek Stratejisi Konferansı”nın gerçekleştirildiği diğer illerde üniversitenin varlığı çoğunlukla güçlü bir yön; üniversite - sanayi işbirliği ise zayıf yön ya da “başaramadıklarımız” arasında yer almıştır. Kayseri’de gerçekleştirilen çalışmada ise üniversitenin varlığı yapılan tespitler arasında baskın bir yer elde etmemişken üniversite - sanayi işbirliği de bugüm için olmayan ancak gelecek için potansiyel bir fırsat olarak değerlendirilmiştir.

■ Bu durum Kayseri sanayisinin üniversitenin varlığını henüz yeterince önemli bir faktör olarak değerlendirmedğini; buna bağ-

lı olarak da üniversite ve sanayi arasında “güçlü”, “zayıf”, “başarılı” ya da “başarısız” olarak tanımlanacak düzeyde bir ilişki bulunmadığını ortaya koymaktadır.

- Diğer tüm illerde de tanımsız kalan üniversite - sanayi işbirliğinin istenen düzeyde geliştirilebilmesi ve Kayseri sanayisi için katma değer yaratacak bir unsur haline gelebilmesi için tarafların bu fırsatı tanımlaması ve netleştirmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

TEHDİTLER

- Teşvik sisteminin yanlışlığı (4)
- Ekonomik ve sosyal istikrarsızlık (4)
- Global tehditler (Çin vs.) (2)

■ Grupların ifade ettiği tehditlerden ortak olanlar incelendiğinde, genel olarak tüm Türkiye’yi etkileyen makro gelişmelerin tehdit olarak değerlendirildiği ortaya çıkmaktadır. Bunlar pek çok ili, bölgeyi, sektörü doğal olarak Kayseri’yi de etkilemektedir. Bu uygulamada Kayseri’ye özel tehdit algılamasına ulaşılabilmesinin sorunlarını tespit noktasında zafiyet doğurabilir.

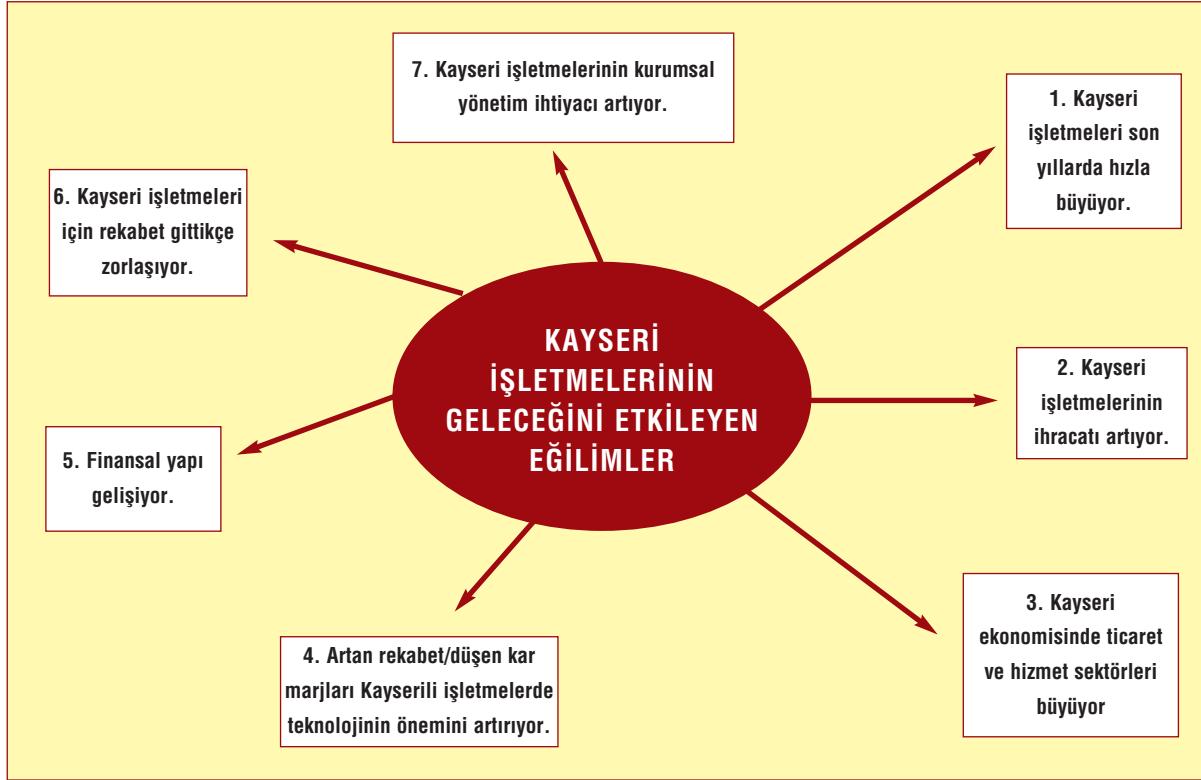
- Fırsat ve tehditler, kontrol edilemeyen ancak, etkileri değerlendirilerek bunlardan nasıl yararlanılabileceği ya da kaçınılabileceği belirlenebilen faktörlerdir. Kayseri’nin de kendisini direkt olarak etkileyen, kendine özel olan ve kaçınmaya yönelik gerçekçi - uygulanabilir planlar geliştirebileceği tehditleri tespit etmesi gerekmektedir.



3.4 KAYSERİ İŞLETMELERİNİN GELECEĞİNİ ETKİLEYEN EĞİMLER

“Eğilimler Haritası”, “Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”nın, üçüncü ana bölümüdür. Bu bölümde gruplar, uzmanlık alanları doğrultusunda daha önceden belirlenen alanlarda Kayseri ili işletmelerinin gelişimini etkileyen eğilimleri ve bu eğilimlerin Kayseri’ye işaret ettiği görevleri belirlemişlerdir.

Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi, Kayseri ile ilgili daha önceden yaptığı araştırmalar sonucu ildeki işletmelerin geleceğini etkileyen ana eğilimleri belirlemiştir. Bu ana eğilimlerin oluşturduğu alt eğilimler ve alt eğilimlerin işaret ettiği görevler ise katılımcıların bilgi ve deneyimleri doğrultusunda grup çalışmaları esnasında oluşmuştur.



Kayseri Cumhuriyet Meydanı



GRUP 1: VİZYON

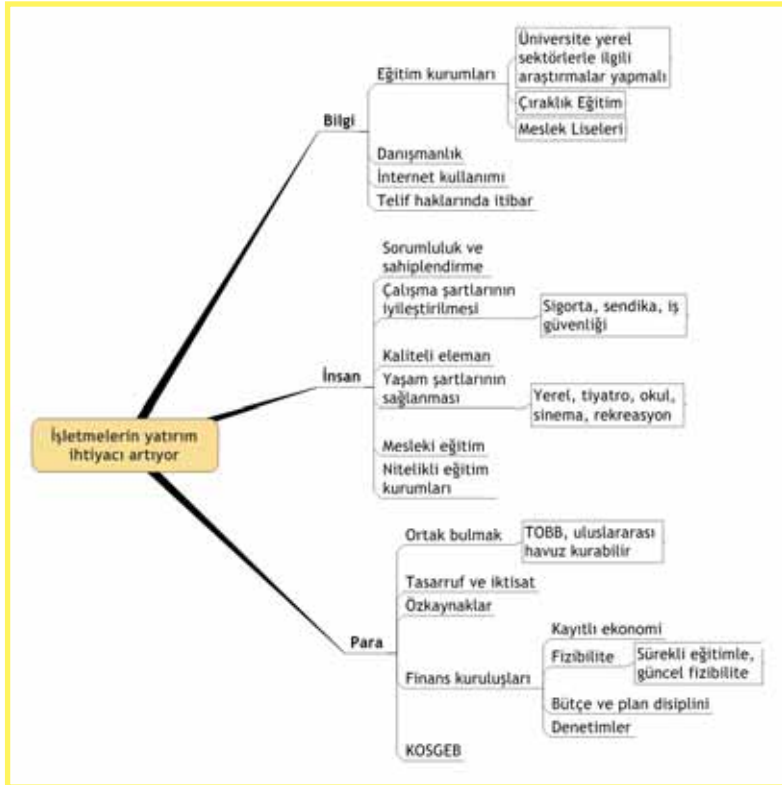
KAYSERİ İŞLETMELERİ SON YILLARDA HIZLA BÜYÜYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden ilki, Kayseri işletmelerinde son yıllardaki hızlı büyüme olmuştur. Bu eğilim, üç alt eğilim çerçevesinde incelenmiştir:

- Kayseri işletmelerindeki büyüme işletmelerin yatırım ihtiyaçlarının artmasına neden olmaktadır.
- Kayseri işletmeleri pazarlama fonksiyonunun büyüme katkısını görmekte, pazarlamaya daha fazla önem vermektedirler.
- Kayseri işletmeleri büyüdükçe, bu büyümenin destekçisi olan teknoloji ve Ar-Ge'ye daha fazla önem vermektedirler.

İşletmelerin Yatırım İhtiyacı Artıyor

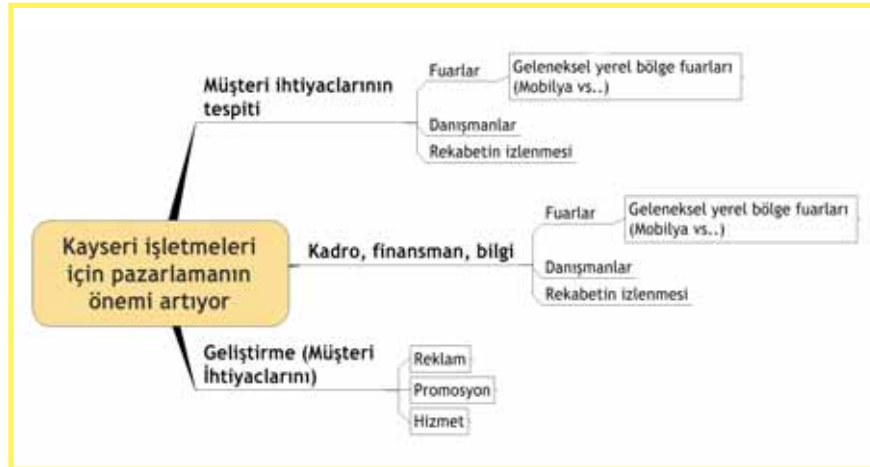


Grup 1'in değerlendirmelerine göre, Kayseri işletmeleri büyüdükçe ortaya çıkan yatırım ihtiyacı bilgi, insan ve para konularında yatırımı gerektirmektedir.

- Bilgiye duyulan ihtiyaç, Kayseri firmalarının karşısına eğitim kurumları, danışmanlık, internet kullanımı ve telif haklarında itibar olarak çıkmaktadır.
 - Grup 1, bu eğilimden yola çıkarak, üniversitenin Kayseri'deki sektörler ve eğitim ihtiyaçları hakkında araştırma yapması görevini belirlemiştir.
 - Bu görevin yanı sıra, çıraklık eğitim ve meslek liseleriyle ilgili çalışma yapılması görevini de ortaya koymuşlardır.
- İnsan kaynağıyla ilgili yatırım, mevcut kaynağın niteliğinin artırılması, kaliteli insan kaynağı temini, mevcut kaynağın korunabilmesi için gereken şartların iyileştirilmesi ihtiyaçlarının doğmasına neden olmaktadır.
 - Grup 1, bu eğilimlerden yola çıkarak çalışma şartlarının iyileştirilmesi için sigorta, iş güvenliği ve sendika konularında çalışma yapılması; yaşam şartlarının iyileştirilmesi için de çeşitli sosyal imkanların (yerel tiyatro, sinema, okul, rekreasyon) sağlanması görevlerini belirlemiştir.
- Yatırım ihtiyacıyla birlikte ortaya çıkan para ihtiyacı, ortaklık, öz kaynak kullanımı, finans kuruluşlarıyla çalışma, KOSGEB destekleri ve tasarruf ihtiyaçlarını da beraberinde getirmektedir.
- Finans kurumlarıyla birlikte çalışma ihtiyacı kayıtlı ekonomiye, fizibilite çalışmaları yapmaya, bütçe ve plan dahilinde çalışmaya ve denetime duyulan ihtiyacı artırmaktadır.
 - Grup 1, ortaklık ihtiyacının artmasıyla ilgili olarak TOBB'un uluslararası bir ortaklık havuzu kurması görevini belirlemiştir.
 - Finans kurumlarıyla etkin çalışabilmenin gereklerinden biri olan fizibilite çalışmalarının yapılabilmesi için, işletmelerin fizibilite eğitimi almaları görevi belirlenmiştir.

Bu görev, Kayseri işletmeleri için somut ve gerekli işbirlikleri sağlandığı takdirde hızlıca yerine getirilebilecek bir görevdir. Finans kurumlarıyla etkin çalışabilmek ve Kayseri işletmelerinin ihtiyaç duyduğu yatırım ihtiyaçlarının temin edilebilmesinin temelinde, bu ihtiyaçların, yatırım seçeneklerinin ve yatırım dönüşlerinin doğru belirlenmesi yatmaktadır. Bundan dolayı da, Kayseri STK'lerine, KOSGEB'e ve işletmelere bu konularda görevler düşmektedir. Bu görevlerin en başta geleni de işletmelerin yatırım planı, stratejik planlama konularında bilinçlenmeleri ve bilgilenmeleridir.

Kayseri İşletmeleri İçin Pazarlamanın Önemi Artıyor



Kayseri işletmelerinin büyümesiyle birlikte önemi artan pazarlama konusu, müşteri ihtiyaçlarının tespiti ve geliştirilmesi, kadro, finansman ve bilgi kaynağı konularına duyulan ihtiyaçları da artırmaktadır.

- Müşteri ihtiyaçlarının tespitine duyulan ihtiyaç fuar, pazar araştırması, danışmanlarla çalışma ve rakiplerin izlenmesini gerektirmektedir.
 - Bu konuda Grup 1, geleneksel yerel fuarlara katılımı bir görev olarak belirlemiştir.
 - Bununla birlikte, Kayseri işletmelerinin müşteri ihtiyaçlarını tespit edebilmek için belirlediği diğer alt eğilim açılımlarında da çeşitli çalışmalar yapması gerekmektedir. Müşteri ihtiyaçlarının tespiti rekabette avantaj sağlayabilecek girdiler temin edilmesini sağlayacaktır. Bu konuda taraflara düşen görevlerin daha detaylandırılması gerekecektir.
- Pazarlama fonksiyonunun işletme içinde etkin yürütülebilmesi ve yönetilebilmesi insan kaynağı, bilgi ve finans konularındaki eksiklerin giderilmesini gerektirmektedir. Bununla ilgili olarak Grup 1, bir önceki eğilimde tespit edilen alt eğilimlerin ve görevlerin bu konuda da geçerli olduğunu ifade etmiştir.
- Müşteri ihtiyaçlarının geliştirilmesi, pazarlama fonksiyonunun öneminin artmasına bağlı olarak artan bir ihtiyaç olarak belirlenmiştir.
 - Grup 1, bu alt eğilimin sonucu olarak reklam, promosyon ve hizmet çalışmalarını Kayseri işletmeleri için birer görev olarak belirlemiştir.

Grup 1, pazarlamanın önemini getirdiği değişim ve gelişimleri çok net olarak ifade etmiştir. Bununla birlikte, öncelikli olarak ihtiyaç duyulan konu Kayseri işletmelerinin pazarlamayı stratejik düzeyde planlamaları ve yönetmelerine yönelik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak olacaktır.



Grup 1
Vizyon

Gerek müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesi ya da geliştirilmesi gerekse de fuarlara katılım gibi operasyonel kararların öncesinde daha stratejik ve taktik düzeyde karar ve planlara ihtiyaç duyulmaktadır.

Kayseri işletmelerinin gerek kendi kendilerine gerekse de çeşitli işbirlikleriyle (STK'lar, KOSGEB, vs) stratejik pazarlama yönetimi, pazarlama planı hazırlama konularında bilgilenmesi gerekmektedir. Grup 1'in belirlediği görevlerin yerine getirilmesi bu uygulamalarla daha etkin ve sağlıklı olarak hayata geçirilebilecektir.

Bu amaca dönük olarak Kayseri Ticaret ve Sanayi Odaları Kayseri firmalarının pazarlama yeteneklerinin geliştirilmesi amacıyla eğitim ve danışmanlık programları organize etmelidirler.

Teknoloji ve Ar-Ge Önem Kazanıyor

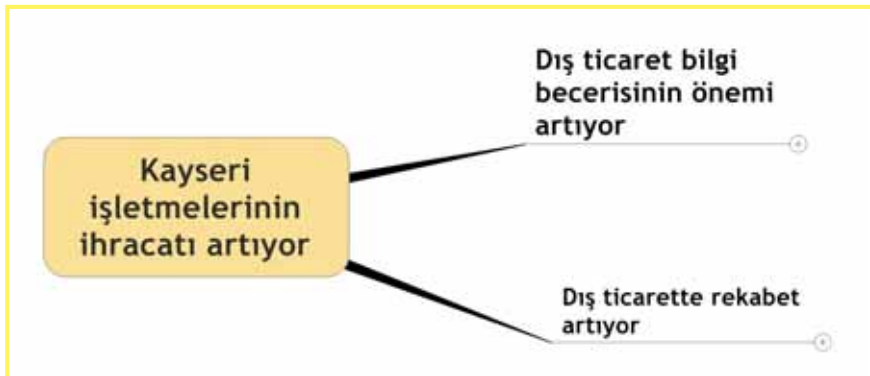


Kayseri işletmelerinin büyümesiyle birlikte önemi artan bir diğer konu da teknoloji ve Ar-Ge'dir. Grup 1, bu eğilimle ilgili ortaya çıkan alt eğilim ve değişimleri iki konuda ele almıştır. Teknoloji ve Ar-Ge'nin önem kazanması yeni ürün çeşitliliğine duyulan ihtiyacı ve ürüne duygu katma gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

- Teknoloji ve Ar-Ge'nin önem kazanması yeni ürün geliştirme ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Bu durum, yeni geliştirilen ürünlerde fonksiyon zenginliği, erişebilirlik ve güvenilirlik faktörlerine duyulan ihtiyacı da artırmaktadır.
 - Katılımcılar bu eğilimlerden yola çıkarak, Kayseri işletmelerinin farklı kompozisyonlar geliştirmesi görevini belirlemişlerdir.
- Ürün geliştirme ve çeşitlilik ihtiyacının yanı sıra, ortaya çıkan bir başka eğilim de geliştirilen ürünlere duygu katmak olarak belirlenmiştir. Grup 1 bu durumun ürün geliştirme ve marka hikâyesi, ürünün sağladığı itibar ve tasarım konularında da çalışma ihtiyacını ortaya çıkardığını belirlemiştir.
 - Ürün görselliğinin ve tasarımının geliştirilebilmesi için üniversitede tasarım bölümünün açılması bir görev olarak belirlenmiştir.
 - Bununla bağlantılı olarak bir Kayseri markası oluşturma ve belirli nitelikteki Kayserili işletmelerin bu markayı kullanabilir hale gelmeleri de gündeme gelebilir.

GRUP 2: MİMAR SİNAN

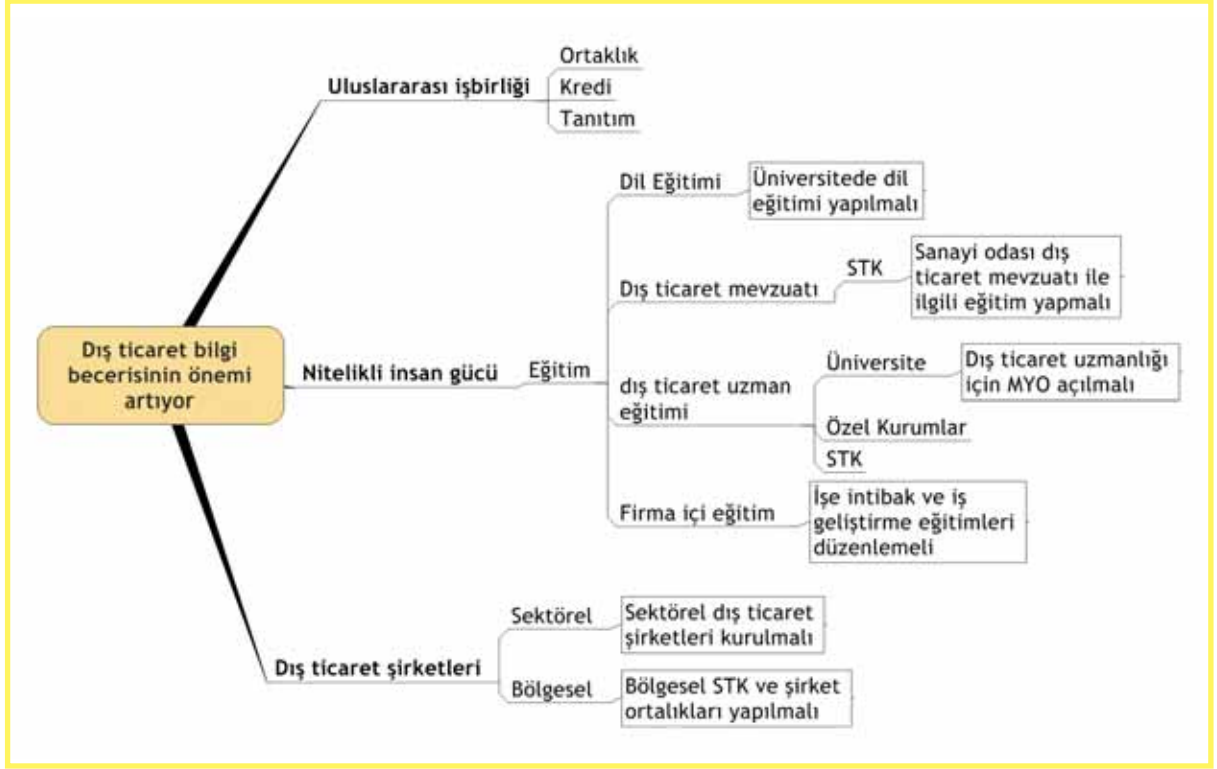
KAYSERİ İŞLETMELERİNİN İHRACATI ARTIYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden ikincisi, Kayseri işletmelerinin ihracatındaki artış olmuştur. Grup 2 tarafından ele alınan bu eğilim temelde iki ana eğilim çerçevesinde tartışılmıştır:

- İhracatta yaşanan artış, dış ticaret bilgi ve becerisine duyulan ihtiyacı da tetiklemektedir.
- Dış ticaretteki artış, bu alanda yaşanan rekabeti de hızlandırmaktadır.

Dış Ticaret Bilgi Becerisinin Önemi Artıyor



Kayseri işletmelerinin ihracatının artmasıyla birlikte, dış ticaret bilgi ve becerisinin önemi de artmaktadır. Bu durum beraberinde yeni eğilim ve gelişmeleri de getirmektedir.

- Dış ticaret bilgi becerisine duyulan ihtiyacın artışı, nitelikli insan gücüne duyulan ihtiyacı da artırmaktadır. Bu konuda Kayseri işletmelerinin karşısına çıkan en önemli ihtiyaç eğitimle ilgili olmaktadır. Grup 2 dil, mevzuat ve uzmanlık eğitimlerine ve bunların firma için uygulamalarına ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir.
 - Grup 2, eğitim ihtiyaçlarından doğan görevlerin üniversite, sanayi odası başta olmak üzere STK'ler ve firmalar tarafından üstlenilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Gerek dil ve mevzuat gerekse de görev uyum eğitimleri bu taraflarca üstlenilmesi gereken görevler olarak listelenmiştir.
 - Grup 2 tarafından bu konuda belirlenen bir başka görev de dış ticaretle ilgili ara eleman yetiştirmek üzere bir MYO açılmasıdır.
- Dış ticaret bilgi ve becerisinin önem kazanmasıyla birlikte gündeme gelen bir başka eğilim de bu alanda uzmanlaşmış sektörel ve bölgesel dış ticaret firmalarıyla birlikte çalışmak olmuştur.
 - Grup 2, bu ihtiyacın karşılanabilmesi için sektörel ve bölgesel dış ticaret şirketleriyle ortaklıklar ve işbirlikleri geliştirilmesi gerektiğini bir görev olarak ifade etmiştir.
 - Grup 2, dış ticaret bilgi ve becerisi ihtiyacının karşılanabilmesine yönelik sadece yerel ve ulusal uygulamalar değil, kredi temini, ortaklık kurulabilmesi ve tanıtım konularında uluslararası işbirliklerine de ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir.

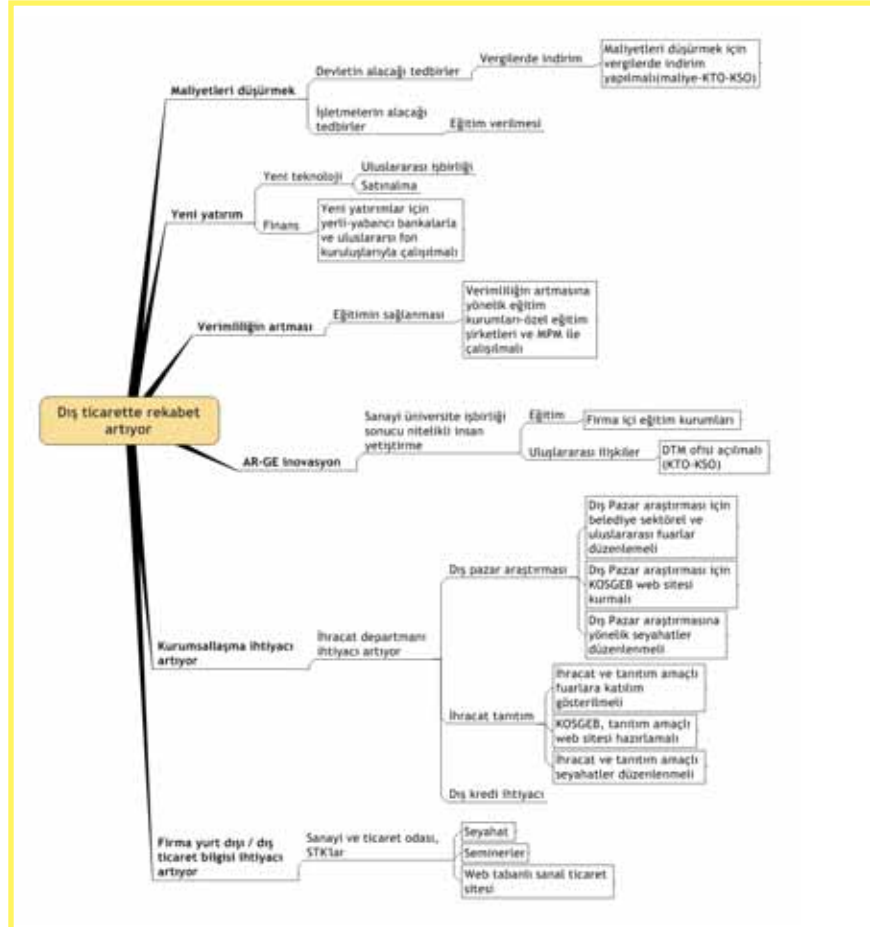
Kayseri işletmelerinin dış ticaret konusundaki gelişmelerinin sağlanabilmesi için iki temel alanda çalışmalar yürütülmesi gerekmektedir:

Bunlardan birincisi, işletmelerin dış ticaret konusunda stratejik düzeyde çalışmalar yapmasıdır. Bu konu hem uluslararası düzeyde rekabet edebilmek için gereken araştırma, planlama ve uygulamaların yapılması hem de ulusal alanda artan rekabeti dış pazar avantajıyla bertaraf edebilmek için gerekmektedir. Kayseri işletmelerinin stratejik düzeyde dış ticaret planlaması yapılması ve dış pazar araştırmaları başlatılması için meslek birlikleri, odalar ve STK'lerle birlikte çalışmalar yürütmesi gerekmektedir.

Kayseri işletmelerinin dış ticaret konusunda taktik ve operasyonel çalışmalar yürütmesinin gerektiği de söz konusu eğilimlerden anlaşılmaktadır. Özellikle dış ticaret konusunda nitelikli ve deneyimli işgücüne duyulan ihtiyacın karşılanabilmesi için Kayseri yerinde çalışmalar yürütülmelidir.

Mevcut personelin dil ve uzmanlık bilgisinin geliştirilmesine yönelik ilde üniversite, STK'ler ve firmalar işbirliği ile ortak çalışmalar başlatılmalı; üniversitede MYO kurulmasıyla ilgili taraflar bir araya gelmelidir.

Dış Ticarete Rekabet Artıyor



Kayseri işletmelerinin ihracatındaki artış, dış ticarete yaşanan rekabeti de artırmaktadır. Rekabette yaşanan artış, firmalarda iyileşme ve gelişme gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu eğilimin doğurduğu alt eğilimler Grup 2 tarafından şöyle yorumlanmıştır:

- Dış ticaret rekabetindeki artış, işletmelerin daha kurumsal hareket etmelerini gerektirmektedir. Kurumsallaşma ihtiyacının bir sonucu Kayseri işletmelerinde dış ticaret birimine duyulan ihtiyacın artmasıdır. İhracat birimlerinin pazar araştırmasına yönelmeleri bir ihtiyaç olarak belirmektedir.
 - Grup 2, dış pazar araştırması için belediyenin sektörel ve uluslararası fuarlar düzenlemesi gerektiğini bir görev olarak ortaya koymuştur.
 - Bu ihtiyaçtan doğan bir başka görev de KOSGEB'in dış pazar araştırmasına yönelik bir web sayfası hazırlaması olarak belirlenmiştir.
 - Bu eğilimin sonucu olarak belirlenen bir diğer görev de dış pazar araştırmalarına yönelik dış seyahatler düzenlenmesi olmuştur.
- İhracat birimleri kurulması ihtiyacı, ihracat tanıtımına yönelik çalışma gerekliliğini de beraberinde getirmektedir.
 - Dış pazar araştırmasına benzer bir biçimde, işletmeler için ihracat ve tanıtım amaçlı yurtdışı geziler düzenlenmesi ve fuarlara katılım gösterilmesi görevi belirlenmiştir.
 - KOSGEB'in tanıtım amaçlı bir web sayfası belirlemesi bir başka görev olarak belirlenmiştir.
- İhracatta yaşanan rekabet, Kayseri firmalarının yurtdışı ve dış ticaret ile ilgili bilgisinin artışı gereklidir.
 - Bu amaçla, Kayseri sanayi ve ticaret odalarına ve STK'lere seyahat ve bilgilendirici seminerler düzenleme; web tabanlı sanal ticaret sitesi hazırlama görevleri düşmektedir.
- Dış ticarete yaşanan rekabet, Kayseri firmaların Ar-Ge ve inovasyona verdikleri önemi artırmaları gerektiğini ortaya çıkarmaktadır. Kayseri'de Ar-Ge çalışmalarının hızlanabilmesi ve rekabette bir unsur haline gelebilmesi için sanayi ve üniversite işbirliğine duyulan ihtiyaç artmaktadır. Bu ihtiyacın hem eğitim hem de uluslararası ilişkilerle karşılanması gerekliliği doğmaktadır.
 - Üniversite ve sanayi işbirliğinin geliştirilebilmesi; Ar-Ge çalışmalarının hız kazanabilmesi için işletmelerin kurumsal düzeyde eğitim almalarının yanı sıra, Kayseri sanayi ve ticaret odalarının DTM ofisi açmaları gerekliliği de bir görev olarak tespit edilmiştir.
- Dış ticarete rekabet edebilmenin bir başka gerekliliği de maliyetlerin azaltılması olarak tespit edilmiştir. Burada, hem devletin alması gereken tedbirlere ihtiyaç duyulmakta ve vergi indirimleri gerekmekte; hem de Kayseri işletmelerinin kendi alacakları tedbirlere ve bu konuda eğitime ihtiyaç duyulmaktadır.
 - Devlete düşen tedbirlerin yerine getirilebilmesi için kamunun, Kayseri sanayi ve ticaret odalarının vergi indirimleriyle ilgili çalışmalar yapması istenmektedir.
- Dış ticaret rekabetinde yaşanan artışla birlikte gündeme gelen bir başka gelişme de Kayseri işletmelerinin verimlilik artışı ihtiyacıdır. Bu ihtiyaç beraberinde verimliliğin artırılabilmesi için işletmelerin bilgilenmesi gerekliliğini getirmektedir.
 - Grup 2, bu eğilimin getirdiği gelişmelerden yola çıkarak Kayseri firmalarının özel eğitim kurumları ve MPM ile ortak çalışarak verimlilik artışı konusunda eğitimler düzenlenmesi görevini belirlemiştir.
- Dış ticarete yaşanan rekabetin getirdiği bir başka eğilim de ortaya çıkan yeni yatırım ihtiyacıdır. İstenen yatırım düzeylerine ulaşılabilmesi için finans ve teknoloji ihtiyacı gündeme gelmektedir. Yeni teknolojilerin işletmelere kazandırılabilmesi için uluslararası işbirliklerine gidilme ve satın alma ihtiyacı gündeme gelmektedir.
 - Grup 2'nin ortaya çıkan finansman ihtiyacının karşılanabilmesi için Kayseri işletmelerine yönelik belirlendiği görev, yerli yabancı banka ve finans kuruluşlarıyla birlikte çalışmak olmuştur.

GRUP 3: ERCİYES

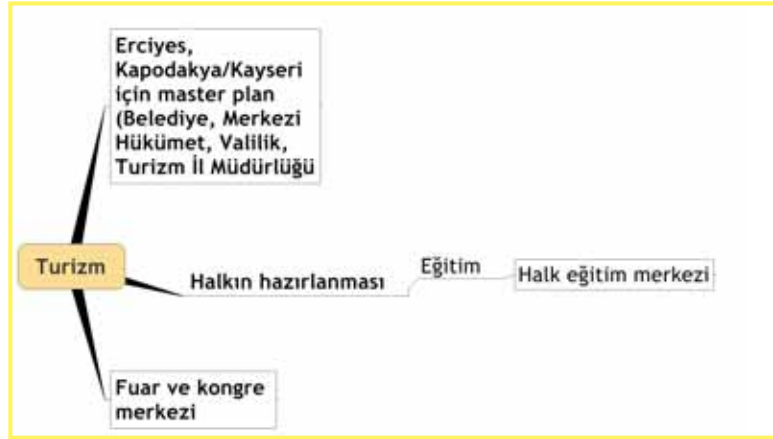
KAYSERİ EKONOMİSİNDE TİCARET VE HİZMET SEKTÖRLERİ BÜYÜYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden üçüncüsü, Kayseri ekonomisinde ticaret ve hizmet sektörlerindeki hızlı büyüme olmaktadır. Bu gelişme, beraberinde dört ana eğilimin yaşanmasına neden olmaktadır:

- Turizm alanında yeni eğilim ve gelişmeler oluşmaktadır.
- Hizmet ve ticaret sektörlerinin ihtiyacını karşılayabilecek nitelikte ve nicelikte eleman gerekliliği artmaktadır.
- Bu alanlarda yatırımı sağlayacak iç ve dış sermayeye ve krediye duyulan ihtiyaç artmaktadır.
- Bu alanlarda yeni yatırımlara ihtiyaç duyulmaktadır.

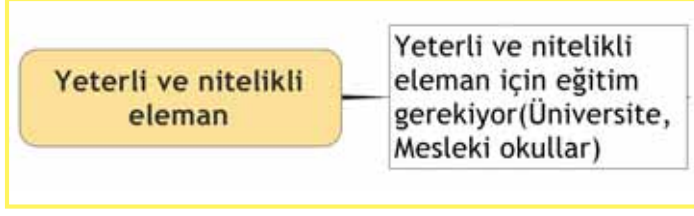
Turizm



Kayseri ekonomisinde ticaret ve hizmet sektörlerinde yaşanan gelişmelerin tetiklediği alanların başında turizm gelmektedir. Bu alanda yaşanan ve Kayseri işletmelerini etkileyen eğitimler Grup 3 tarafından şöyle yorumlanmıştır:

- Turizmle ilgili olarak halkın bilinçlendirilmesi gereği ortaya çıkmaktadır. Turizmin Kayseri'ye olan etkileri ile ilgili eğitimler düzenlenmesi gerekmektedir.
 - Grup 3, bu konuda Halk Eğitim Merkezleri tarafından eğitimler düzenlenmesi görevini belirlemiştir.
 - Turizmin geliştirilmesiyle ilgili olarak, çeşitli kamu kuruluşlarının Erciyes, Kapadokya / Kayseri için master plan hazırlaması görevi belirlenmiştir.
 - Ayrıca Kayseri için fuar ve kongre merkezi yapılması görevi de tespit edilmiştir.

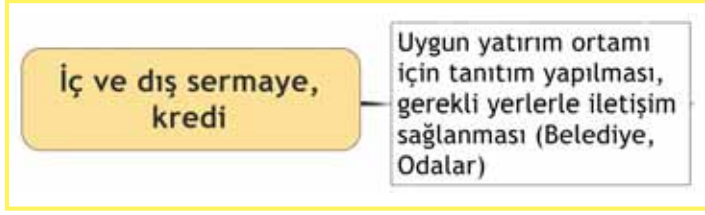
Yeterli ve Nitelikli Eleman



Kayseri ekonomisinde ticaret ve hizmet sektörleri öne çıktıkça bu sektörlerde çalışacak yeterlilikte ve nitelikte elemana duyulan ihtiyaç da artmaktadır.

- Grup 3, bu eğilimden yola çıkarak üniversitenin istenen nitelikte eleman yetiştirilebilmesi için gereken eğitimi sağlaması gerektiğini bir görev olarak belirlemiştir.

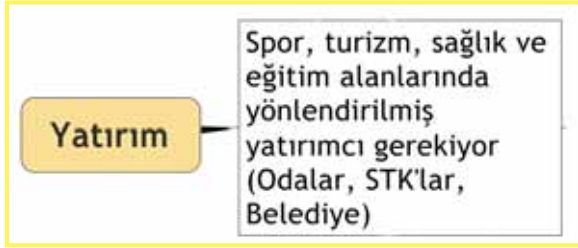
İç ve Dış Sermaye, Kredi



Kayseri ekonomisinde ticaret ve hizmet sektörlerinin gelişimi iç ve dış sermaye ve kredi ihtiyacını da gündeme getirmektedir.

- Grup 3'ün, bu eğilimle ilgili olarak belediye ve odaların uygun yatırım ortamlarının sağlanabilmesi için tanıtım ve iletişim faaliyetlerini üstlenmesi görevini belirlemiştir.

Yatırım



Kayseri ekonomisinde ticaret ve hizmet sektörlerindeki büyüme yatırım ihtiyacını da gündeme getirmektedir.

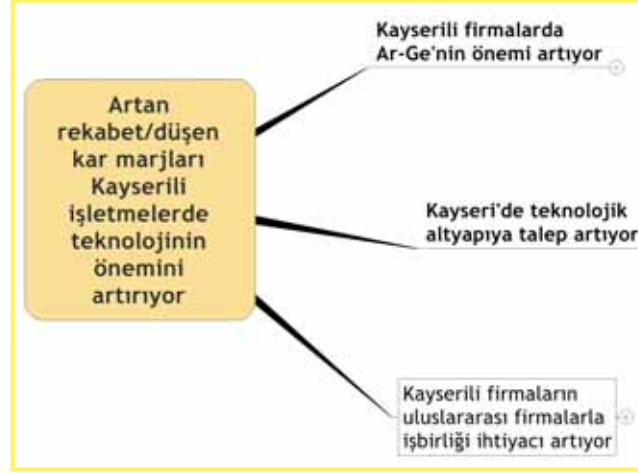
- Yatırım gereksinimine bağlı olarak gündeme getirilen görev, odalar, STK'lar ve belediye tarafından spor, sağlık, turizm ve eğitim alanlarında yeni yatırım yönlendirmeleri yapılması olmuştur.



Grup 3
Erciyes

GRUP 4: KAPLANLAR

ARTAN REKABET / DÜŞEN KÂR MARJLARI KAYSERİLİ İŞLETMELERDE TEKNOLOJİNİN ÖNEMİNİ ARTIRIYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden dördüncüsü, artan rekabet ve düşen kar marjları ile Kayseri işletmelerinde teknolojinin öneminin artması olmuştur. Bu eğilim, ortaya üç temel gelişme çıkarmaktadır:

- Teknolojinin önem kazanması Kayserili işletmelerde Ar-Ge çalışmalarına verilen önemin artmasını da sağlamaktadır.
- Teknolojiye verilen önem arttıkça teknolojinin etkin kullanımı için gereken altyapı ihtiyacı da artmaktadır.
- Teknolojiye verilen önem işbirliği ihtiyacını da artırmakta; özellikle de uluslararası firmalarla ortaklık ve işbirliği ihtiyacı gündeme gelmektedir.

Kayserili Firmalarda Ar-Ge'nin Önemi Artıyor



Teknoloji önem kazandıkça gündeme gelen Ar-Ge ihtiyacı ve çalışmalarının önem kazanması buna bağlı gelişme ve eğilimleri de beraberinde getirmektedir.

- Ar-Ge çalışmaları Kayseri firmaları için önem kazandıkça, Ar-Ge birimlerinin kurulması ihtiyacını da gündeme taşımaktadır. Birimlerin kurulması ihtiyacı bu konuda işletmelerin kaynak ayırması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.
 - Ar-Ge birimlerinin oluşturulması ve kaynak ayrılabilmesi için Kayseri işletmelerinin üst yönetimlerine görev düşmektedir.
- Ar-Ge çalışmalarının Kayseri işletmelerinde etkin ve rekabet fırsatı yaratacak düzeyde yürütülebilmesi için firmaların bu konuda bilinçlendirilmesi gerekmekte; firmalara rehberlik edilmesi ihtiyacı doğmaktadır. Bu ihtiyaç, hem Ar-Ge çalışmalarının önemi konusunda Kayseri firmalarının bilinçlendirilmesi hem de mülkiyet ve sı-

naif haklar konusunda bilgilendirilmesi gerekliliği olarak ortaya çıkmaktadır.

- Grup 4, bu her iki konuda da üniversitenin Kayseri firmalarını bilgilendirmesi görevini belirlemiştir.
- Teknolojideki gelişmeler, Ar-Ge çalışmalarının önemini ortaya çıkarmanın yanı sıra bir başka ihtiyacı da gündeme taşımaktadır. Etkin ve verimli Ar-Ge çalışmalarını işletmeler bünyesinde yürütebilecek nitelikte insan kaynağına duyulan ihtiyaç da artmaktadır. Bu ihtiyaç, teknoloji desteği veren kurumlarla Kayseri işletmelerinin insan kaynağı konusunda da işbirliği içinde olması ihtiyacını doğurmaktadır.
- Bu ortaklığın sağlanabilmesi için üniversite ve sanayi işbirliği vakfı kurulması görevi belirlenmiştir.

Kayseri'de Teknolojik Altyapıya Talep Artıyor



Kayseri işletmeleri için teknoloji önem kazandıkça, teknolojik ilerlemeler için gereken altyapıya duyulan ihtiyaç ve verilen önem de artış sergilemektedir. Teknolojik altyapıya olan talebin artışının yol açtığı çeşitli eğilimler Grup 4 tarafından şu alt eğilimler kapsamında yorumlanmıştır:

- Teknolojik altyapıya talep, finansman ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.
 - İşletmelerin gelişen teknolojiyi izleyebilmeleri için Ar-Ge birimleri kurmaları gerekliliği bir görev olarak belirlenmiştir.
 - Grup 4, Kayseri işletmelerinin teknolojik altyapı taleplerini karşılamaya yönelik olarak teknoloji satın almaları gerektiğini de bir görev olarak ifade etmiştir.
 - Bu konuda belirlenen bir başka görev de teknolojik olanakların ortak kullanımına yönelik havuzlar oluşturulması olmuştur.

Kayseri sanayisinin rekabet gücünün artabilmesi ve büyüebilmesi için Ar-Ge çalışmalarını hızlandırması ve bu konuyu stratejik düzeyde ele alması gerekmektedir.

Bu aşamada, Kayseri sanayisi, kamu, üniversite ve STK'ların ortak bir platformda şu konularda işbirlikleri ve çalışmalar başlatması gerekmektedir:
Ar-Ge ihtiyacının öncelikli olarak duyulduğu sektörler ve gelişim ihtiyaçları,
Ar-Ge çalışmalarında firmalar arası işbirliği sağlayabilecek ortaklıklar,
Üniversite - sanayi işbirliğinin prensipleri ve beklentilerin netleştirilmesi,
Bu alanda gereken insan kaynağı ihtiyacının belirlenmesi; temini ve istihdamıyla ilgili gereken şartların sağlanması,
Ülkemizde ve dünyada başarılı teknoparklarla işbirliği modelleri geliştirilmesi ve Kayseri'de Erciyes Üniversitesi'nin Kayseri'ye katkılarının daha da geliştirilmesi.

Kayserili Firmaların Uluslararası Firmalarla İşbirliği İhtiyacı Artıyor



Teknoloji kullanımındaki artış, Kayserili firmaların uluslararası işbirliği yapmaları gerekliliğini ve ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.

- Bu işbirliklerinin oluşturulabilmesi için uluslararası fuarlara katılım ihtiyacı gündeme gelmektedir.
 - Kayserili firmaların uluslararası işbirlikleri yaratabilecekleri potansiyel firmalar hakkında araştırma yapması gerekliliği Grup 4 tarafından bir görev olarak belirlenmiştir.
 - Bu konuyla ilgili belirlenen bir başka görev de KOSGEB ve odaların uluslararası işbirliği konusunda Kayseri firmalarını bilgilendirmesi olmuştur.
- Bu işbirliklerinin oluşturulabilmesine yönelik beliren bir başka ihtiyaç da uluslararası fuarların düzenlenmesidir.
 - Uluslararası fuarların düzenlenmesi için sanayi odasının bu konuda çalışmalar yapması gerektiği bir görev olarak belirlenmiştir.

GRUP 5: GENÇ GİRİŞİMCİLER

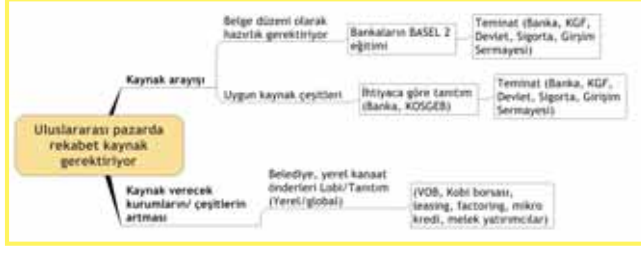
FİNANSAL YAPI GELİŞİYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden beşincisi, finansal yapıdaki gelişmeler olmaktadır. Finansal yapıda oluşan değişim ve gelişimlerin doğurduğu alt eğilimler Grup 5 tarafından şu üç temel konuda değerlendirilmiştir:

- Finansal yapı değişip geliştikçe, uluslararası pazarda rekabet edebilmek için kaynak gereksinimi doğmaktadır.
- Yeni yatırımlar için finansman ihtiyacı oluşmaktadır.
- Finansal yapıdaki gelişmeler ve düşük kar marjları etkin finansman yönetimini gerekli kılmaktadır.

Uluslararası Pazarda Rekabet Kaynak Gerektiriyor



Finansal yapıdaki gelişim ve değişimlerin beraberinde getirdiği eğilimlerden biri uluslararası düzeyde rekabet edebilmek için ortaya çıkan kaynak ihtiyacıdır.

- Kaynak ihtiyacı kaynak arayışını gündeme getirmektedir. Kaynak arayışıyla birlikte işletmelerin gereken standartta evrak ve kayıt uygulamalarının sağlanması gerekmektedir.
 - Firmaların BASEL II konusunda eğitim almaları bir görev olarak belirlenmiştir.
 - Banka, KGF, kamu tarafından teminat konusunda çalışmalar yapması gerekliliği de bir görev olarak belirlenmiştir.
- Kaynak arayışının gündeme getirdiği bir başka eğilim Kayseri firmalarının kendilerine uygun kaynak çeşitlerini aramaları gerekliliğidir.
 - Bu eğilimin ortaya çıkardığı görevlerden biri, KOSGEB ve bankaların işletmelerin ihtiyaçlarına uygun kaynaklar hakkında tanıtım ve bilgilendirme yapmaları olmuştur.
 - Diğer eğilime benzer bir biçimde teminat konusunda çalışma yapılması gerektiği de yine bir görev olarak bu eğilim sonucunda tespit edilmiştir.
- Uluslararası rekabetin gerektirdiği kaynak ihtiyacı, kaynağın temin edileceği kurumların ve çeşitliliğinin artmasını da gerektirmektedir. Yerel düzeyde (belediye ve kanaat önderleri) bu konuda çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.
 - VOB, KOBİ borsası, leasing, factoring, mikro kredi, melek yatırımcılar gibi finans kaynağı çeşitliliğinin artırılması gerekmektedir.

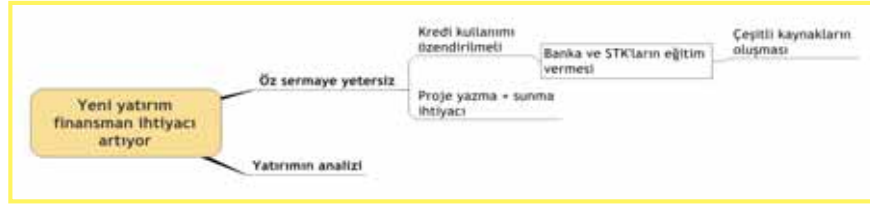
Özellikle etkin finansman yönetimi ve BASEL II gibi, Kayseri işletmelerinin üst yönetiminin bilgilendirilmesi gereken konularda bankalar, KOSGEB, STK'lar arası bir işbirliğinin sağlanması ve Kayseri firmalarının yararlanabilmesine yönelik çalışmaların bir an önce başlatılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Kayserili işletmelerin büyüme sonucunda artan profesyonel finans yöneticisi bilgi becerisi ihtiyacını karşılamak üzere profesyonel yönetici adayları yetiştirmek üzere uygulamalı eğitim programları düzenlenmelidir.



Grup 5
Genç Girişimciler

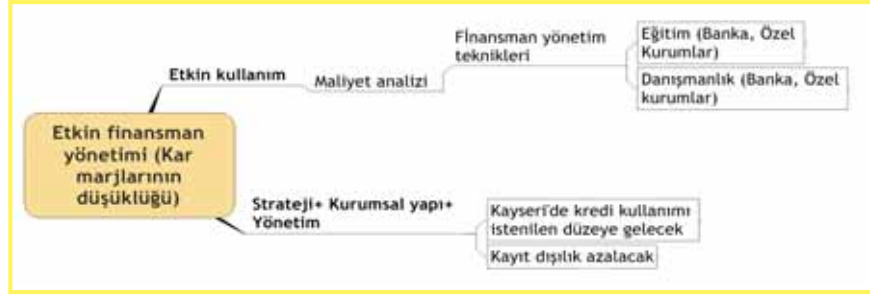
Yeni Yatırım Finansman İhtiyacı Artıyor



Finansal yapıda oluşan değişimlerin gündeme getirdiği bir başka eğilim de yeni yatırımların finansmanı ihtiyacının artmasıdır.

- Bu durumla birlikte öz sermaye yetersizliği ortaya çıkmakta; kredi kullanımının özendirilmesi gerekmekte; fon ve projelerden yararlanabilmek için proje hazırlama ve sunma ihtiyacı belirmektedir.
- Kredi kullanımının özendirilmesi için banka ve STK'ların Kayseri firmalarında bu konuda eğitim vermesi görevi tespit edilmiştir. Bununla birlikte, çeşitli kaynaklara ulaşılması da gerekmektedir.

Etkin Finansman Yönetimi (Kar Marjlarının Düşüklüğü)



Finansal yapıdaki değişimler, kar marjlarının düşüklüğü ile birlikte Kayseri işletmelerinde etkin finansman yönetimini de gerekli kılmaktadır.

- Etkin finansman yönetimi gerekliliği, işletmelerde maliyetlerin analiz edilmesini gerekli kılmakta, finansman yönetimi tekniklerinin kullanımını gerektirmektedir.
- Kayseri firmalarının etkin finansman yönetimi sağlayacak teknikler hakkında eğitim ve danışmanlık hizmetleri almaları gerektiği görev olarak belirlenmiştir.
- Bu amaçla Kayseri'nin büyük işletmelerin finansman yöneticileri tarafından küçük ve orta boy işletmelere sosyal sorumluluk kapsamında destek hizmetleri verilmesi örnek bir uygulama olarak başlatılabilir.
- Etkin finansman yönetiminin sağlanabilmesi için Kayseri işletmelerinde stratejik yönetime ve kurumsal yapıların kurulmasına ihtiyaç duyulmaktadır.
- Kayseri'de kredi kullanımının istenen düzeye getirilmesi ve kayıt dışılığın azaltılması gerekmektedir.



Grup 6
Dinamik Girişimciler

GRUP 6: DİNAMİK GİRİŞİMCİLER

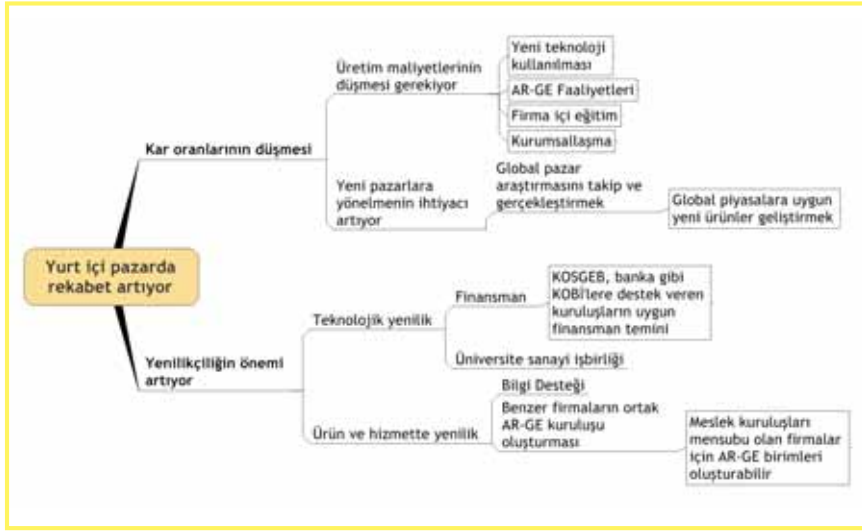
KAYSERİ İŞLETMELERİ İÇİN REKABET GİTTİKÇE ZORLAŞIYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden altıncısı, artan rekabet düzeyi olmuştur. Rekabetin artışı Kayseri işletmelerini iki temel konuda etkilemektedir.

- Yurtiçi pazarda rekabet artmakta ve Kayseri işletmeleri için yeni gelişmeler gündeme getirmektedir.
- Rekabet, Kayseri işletmeleri için markalaşma gerekliliğini doğurmaktadır.

Yurtiçi Pazarda Rekabet Artıyor



Kayseri işletmeleri için artan rekabetin beraberinde oluşan eğilimlerden biri yurtiçi pazarda artan rekabet olmaktadır.

- Rekabetin artmasıyla birlikte ortaya çıkan en önemli gelişmelerden biri kar oranlarında yaşanan düşüştür. Kar oranlarındaki düşüşle baş edebilmek için üretim maliyetlerinin düşürülmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.
 - Grup 6'nın üretim maliyetlerinin düşürülebilmesi için yerine getirilmesi gerekli gördüğü görevler; işletmelerin yeni teknoloji kullanmaları, Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık verilmesi, firma içi eğitimler alınması ve kurumsallaşma çalışmalarının yürütülmesi olmuştur.
- Kâr oranlarının düşmesiyle birlikte ortaya çıkan bir başka eğilim de yeni pazarlara duyulan ihtiyaç olmaktadır. Yurtiçinde oluşan rekabetle mücadele edebilmek için gereken yeni pazarların araştırılması için çalışmalar yapılması gerekmektedir.
 - Kayseri firmalarının global piyasalara uygun ürünler geliştirmesi gerekliliği bir görev olarak belirlenmiştir.
- Yurtiçi pazarda artan rekabet Kayseri işletmelerini yenilikçi olmaya zorlamaktadır. Kayseri işletmelerinin karşısına çıkan yenilikçilik gereksiniminin olduğu konulardan birisi teknoloji kullanımıdır. Teknolojik yenilik ihtiyacı, Kayseri sanayisi-

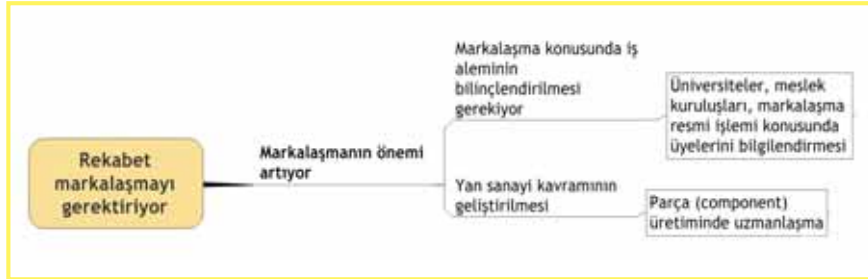
nin ve üniversitenin işbirliği yapmasını gerektirmektedir. Teknolojik yeniliğin ortaya çıkardığı bir başka ihtiyaç da bu yeniliğin finansmandır.

- Grup 6, söz konusu eğilimle ilgili olarak KOSGEB ve banka gibi KOBİ'lere destek veren kurumların finansman temin etmesini görev olarak belirlemiştir.
- Yenilikçilik gereksiniminin olduğu bir diğer konu da sunulan ürün ve hizmetlerdir. Kayseri işletmelerinin, sundukları ürün ve hizmetlerde yenilik yapabilmeleri için bilgi desteği ihtiyaçları oluşmaktadır. Ortaya çıkan bir başka ihtiyaç da ürün / hizmet Ar-Ge'si için firmaların birlikte çalışması ve ortak bir yapı oluşturmalarıdır.
 - Bu ortaklık ihtiyacının işaret ettiği görev, meslek kuruluşu mensubu olan firmalar için Ar-Ge birimleri oluşturulması olarak belirlenmiştir.

Kayseri firmalarının yurtiçi pazarda artan rekabetle mücadele edebilmesinin temelinde gereken yeni pazarlar ve yenilik konularında başarılı adımlar atılabilmesi için stratejik düzeyde planlama yapması; özellikle de pazarlama konusunu stratejik düzeyde ele alması gerekmektedir.

Gerek yeni pazarların bulunması ve ulaştırılması, gerekse de müşteri ihtiyaç ve beklentilerine uygun yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilebilmesi ve bunun için yeni teknolojilerden yararlanılabilmesi işletmelerin stratejik düzeyde alacağı karar ve yapacağı planlamaların arkasından hayata geçecek uygulamalardır. Kayseri işletmelerinin bu düzeyde çalışmalar başlatabilmesi; bu çalışmaların temelinde ihtiyaç duyacakları eğitim ve danışmanlık hizmetlerini temin etme konusunda girişimlerde ve işbirliklerinde bulunması gerekmektedir.

Rekabet Markalaşmayı Gerektiriyor



Rekabetin artmasıyla birlikte ortaya çıkan bir başka eğilim de Kayseri işletmelerinin bu rekabetle baş edebilmesi için markalaşmaları gerekliliğidir.

- Bu gereksinim markalaşma kavramına ve çalışmalarına verilen önemi artırmaktadır. Bu konuda Kayseri işletmelerinin bilinçlendirilmesi gerekliliği doğmaktadır.
 - Bu eğilimin ortaya çıkardığı görev, üniversite ve meslek kuruluşlarının markalaşma çalışmalarının resmi ve hukuki yönleri hakkında firmaları bilgilendirmesidir.
- Markalaşma ihtiyacının ortaya çıkardığı bir başka gereksinim de yan sanayi kavramının geliştirilmesidir.
 - Kayseri işletmelerinin parça üretimi konusunda uzmanlaşmaları bu eğilimin işaret ettiği bir görev olarak belirlenmiştir.

Kayseri firmalarının daha yüksek marka değerine ulaşması için

GRUP 7: GRUP ANALİZ

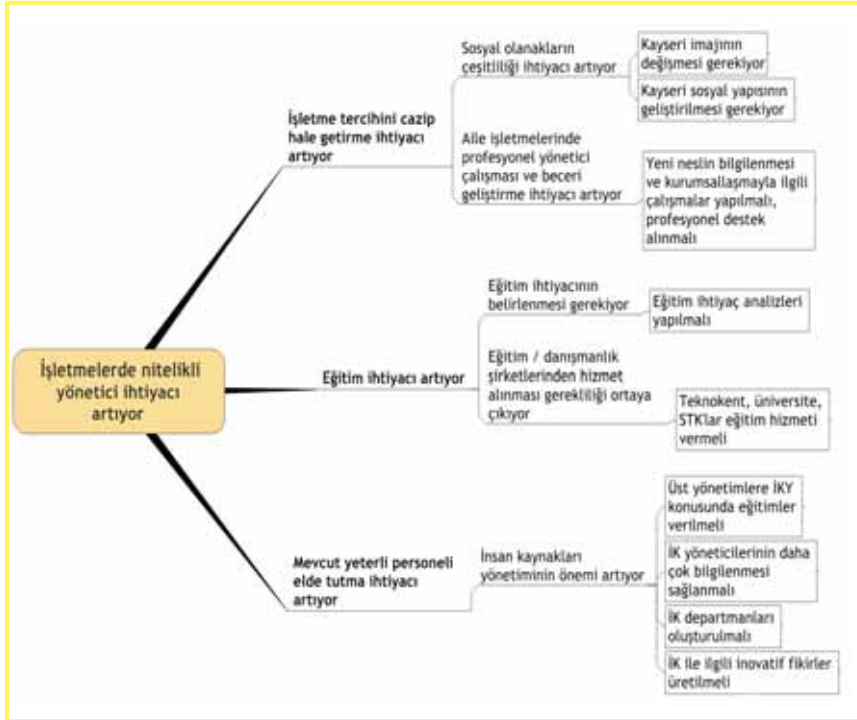
KAYSERİ İŞLETMELERİNİN KURUMSAL YÖNETİM İHTİYACI ARTIYOR



Kayseri işletmelerini etkileyen eğilimlerden yedincisi, işletmelerin kurumsal yönetim ihtiyacındaki artıştır. Kayseri işletmeleri büyüdükçe kurumsal yönetim yapısına geçme ve bu geçişin gereklerini yerine getirme eğilimi belirmektedir. Bu eğilim temelde üç alt eğilimin doğmasına neden olmaktadır:

- Kayseri işletmelerinin nitelikli yöneticilere duyduğu ihtiyaç artmaktadır.
- İşletmelerde yeni nesiller yönetime geçmeye başlamaktadır.
- Kurumsallaşma ihtiyacı, Kayseri işletmelerine ortaklık ve alternatif büyüme seçeneklerini ortaya çıkarmaktadır.

İşletmelerde Nitelikli Yönetici İhtiyacı Artıyor



Kayseri işletmelerinin kurumsallaşma ihtiyacı, daha nitelikli yöneticilerle çalışma gerekliliğini doğurmaktadır.

- Kayseri işletmelerinin, nitelikli yöneticileri çekebilmesi için işletmeleri tercih edilir hale getirmeleri gerekliliği doğmaktadır. Bu durum, temelde Kayseri ilinin sosyal imkânlarının geliştirilmesi ihtiyacını artırmaktadır.
- Grup 7, bu eğilimin Kayseri imajının geliştirilmesi ve sosyal yapısının ge-

İştirilmesi görevlerini doğurduğunu ifade etmiştir.

- İşletmelerin profesyonel yöneticiler tarafından tercih edilmesi, aile işletmelerinde profesyonel yöneticiler çalıştırılması ve çalışanların niteliklerinin geliştirilmesini gerektirmektedir.
 - Bu eğilimin Kayseri işletmelerine işaret ettiği görev, işletmelerde görev alan yeni nesil yöneticilerin bilgilenmesi ve kurumsallaşmaya yönelik profesyonel hizmet alımları olmaktadır.
- Nitelikli yönetici ihtiyacının gündeme getirdiği bir başka eğilim de çalışanların niteliklerinin artırılmasına yönelik eğitim ihtiyacı olmaktadır. Bu eğitimlerin temin edilebilmesi için öncelikle eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi gerekmektedir.
 - Kayseri işletmeleri tarafından eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesine yönelik analiz çalışmalarının yapılması bir görev olarak ifade edilmektedir.
- Eğitim ihtiyacının artışı Kayseri firmalarının bu konuda profesyonel hizmet almasını gerektirmektedir.
 - Bu eğilimin bir sonucu olarak; üniversite, STK'ler ve Teknokent'ten eğitim temin etme görevi ortaya çıkmıştır.
- Kayseri işletmelerinin nitelikli yöneticilerle çalışma ihtiyacındaki artış, hâlihazırda çalışan ve yeterli donanımına sahip personelin de işletmelerde tutunmasını gerektirmektedir. Bu durum, insan kaynakları yönetiminin işletmelerdeki önemini de artırmaktadır. Bu eğilimin gündeme getirdiği çeşitli görevler, Grup 7 tarafından şöyle ifade edilmiştir:
 - Kayseri işletmelerinin üst yönetimlerine insan kaynakları yönetimi konusunda eğitimler vererek bu konuda bilinçlenmeleri sağlanmalıdır.
 - İşletmelerde görev alan insan kaynakları yöneticilerinin konuyla ilgili bilgi ve becerilerinin artırılması sağlanmalıdır.
 - Henüz bu konuda faaliyeti olmayan firmalarda insan kaynakları birimleri oluşturulmalıdır.
 - İnsan kaynakları yönetimiyle ilgili yaratıcı ve inovatif fikirler geliştirilmelidir.

İşletmelerde Yeni Nesiller Devreye Giriyor



Kurumsallaşma ihtiyacı, işletmelerde yeni nesillerin devreye girmesi ile de yakından ilgilidir.

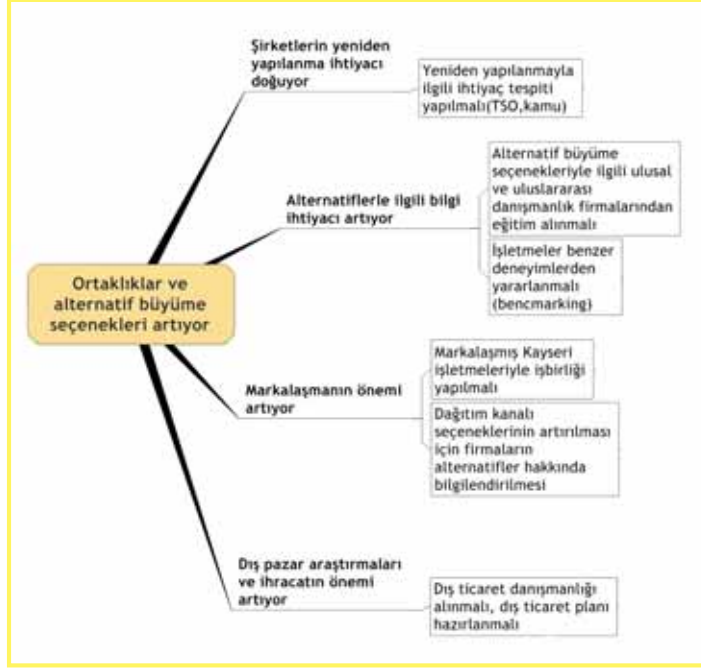
- Yeni nesil yöneticiler devreye girdikçe işletmelerde değişim ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.
 - Bu değişimlerin yapılabilmesi için işletmelerin süreç yönetimi konusunda hizmetler alması gerekmektedir.
- İşletmelerde yeni nesillerin yönetimde yer almasıyla birlikte idari sorunlar da oluş-

maktadır.

- İşletme yapılarının düzenlenebilmesi ve sağlıklı olması için Kayseri işletmelerinin profesyonel hizmetler alması gerekmektedir.
- Yeni nesil yöneticilerin bilgi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.
 - Kayseri işletmelerinde yeni nesil yöneticiler için eğitim programları temin edilmesi gerekmektedir.
- Yeni nesille birlikte yönetimde yetki devri sıkıntıları ortaya çıkmaktadır.
 - Kayseri işletmelerinin, yeni nesillere sağlıklı devredilebilmesi için süreç yönetimiyle ilgili çalışmalar yapmaları ve hizmet almaları gerekmektedir.

Kayseri firmalarında yetişmiş ve işletmeyi devralmaya aday ikinci nesil yöneticiler için "Kayseri İkinci Nesil Girişimci Yetiştirme Programı" bu alanda önemli bir katkı sağlayabilir. Bu konuda Kayseri Ticaret ve Sanayi Odalarının öncülüğünde diğer sivil toplum örgütlerinin katkılarıyla Türkiye için örnek olacak bir program uygulaması yapılabilir.

Ortaklıklar ve Alternatif Büyüme Seçenekleri Artıyor



Kurumsallaşma ve Kayseri işletmelerinin büyümesiyle birlikte ortaklık ve büyümenin alternatifleri gündeme gelmektedir.

- Bu tür ortaklık ve büyüme seçeneklerinin değerlendirilebilmesi için şirketlerin yeniden yapılanma ihtiyaçları gündeme gelmektedir.
 - Grup 7, bu eğilimden yola çıkarak Kayseri’de bu alternatifleri düşünen firmaların değer tespiti ile ilgili çalışmalar yapılması görevini belirlemiştir.
- Büyüme ve ortaklık kurma ile ilgili bilgi ihtiyacı artmaktadır.
 - Alternatif büyüme seçenekleri hakkında ulusal ve uluslararası düzeyde çalışan danışmanlık firmalarından hizmet alınması bir görev olarak ortaya çıkmaktadır.
 - Kayseri işletmelerinin benzer deneyimlerden yararlanabilmesine yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

- Alternatif büyüme seçeneklerinden yararlanabilmek için dış pazar avantajlarından da yararlanabilmek gerekmektedir. Dış pazar araştırması ve ihracat bu anlamda Kayseri firmaları için önem kazanmaktadır.
 - Kayseri firmalarının dış ticarete yönelik stratejik düzeyde planlama yapımları ve bu konuda eğitim almaları gerekmektedir.
 - Alternatif büyüme ve ortaklık imkânlarından yararlanabilmek için markalaşma da Kayseri işletmeleri için önem kazanan bir faktör olmaktadır.
- Bu imkânlardan yararlanmak isteyen firmalar bu konuda yol kat etmiş Kayseri firmalarıyla işbirliği yapmalıdır.
 - Dağıtım kanalı seçeneklerinin artırılması için Kayseri firmalarının alternatifler hakkında bilgilendirilmesi gerekmektedir.

3.5 KAYSERİ'NİN EKONOMİK GELİŞİM GÖREVLERİNİN BELİRLENMESİ

Gruplar, Kayseri ilinin ekonomik gelişimini etkileyen eğilimleri ve ilin gelişimi için bu eğilimlerin işaret ettiği görevleri bir önceki uygulama aşamasında tamamlamışlardır. Söz konusu eğilimlerden ortaya çıkan görevlerin tümü aşağıda listelenmiştir.

KAYSERİ SON YILLARDA HIZLA BÜYÜYOR	
1	Üniversite, yerel sektörle ilgili araştırmalar yapmalı
2	Sigorta, sendika, iş güvenliği şartları iyileştirilmeli
3	Kaliteli eleman için staj ve yurt olanakları sağlanmalı
4	Yaşam şartları için tiyatro, okul, sinema, rekreasyon imkanları artırılmalı
5	TOBB, ortaklıklar için uluslararası havuz kurabilir
6	Fizibiliteye yönelik sürekli eğitimler düzenlenmeli
7	Geleneksel-yerel bölge fuarları düzenlenmeli
8	Müşteri ihtiyaçlarına yönelik reklam, promosyon, hizmet çalışmaları yapılmalı
9	Yeni ürünler için farklı kompozisyon seçenekleri oluşturulmalı
10	Ürüne duygu katmak için yerel hikâyelerle özdeşlik sağlanmalı
11	Üniversite tasarım eğitim verilmeli



Kayseri Erciyes Üniversitesi Rektörlüğü

KAYSERİ İŞLETMELERİNİN İHRACATI ARTIYOR

- 1 Üniversitede dil eğitimi yapılmalı
- 2 Sanayi odası dış ticaret mevzuatı ile ilgili eğitim yapılmalı
- 3 Dış ticaret uzmanlığı için MYO açılmalı
- 4 İşe intibak ve iş geliştirme eğitimleri düzenlemeli
- 5 Sektörel dış ticaret şirketleri kurulmalı
- 6 Bölgesel STK ve şirket ortaklıkları yapılmalı
- 7 Dış Pazar araştırması için belediye sektörel ve uluslararası fuarlar düzenlemeli
- 8 Dış Pazar araştırması için KOSGEB web sitesi kurmalı
- 9 Dış Pazar araştırmasına yönelik seyahatler düzenlenmeli
- 10 İhracat ve tanıtım amaçlı fuarlara katılım gösterilmeli
- 11 KOSGEB, tanıtım amaçlı web sitesi hazırlamalı
- 12 İhracat ve tanıtım amaçlı seyahatler düzenlenmeli
- 13 Ar-Ge ve inovasyon için firma içi eğitimler yapılmalı, eğitim kurumlarından yararlanılmalı
- 14 DTM Ofisi açılmalı (KTO-KSO)
- 15 Maliyetleri düşürmek için vergilerde indirim yapılmalı(maliye-KTO-KSO)
- 16 Verimliliğin artmasına yönelik eğitim kurumları-özel eğitim şirketleri ve MPM ile çalışılmalı
- 17 Yeni yatırımlar için yerli-yabancı bankalarla ve uluslararası fon kuruluşlarıyla çalışılmalı

KAYSERİ EKONOMİSİNDE TİCARET VE HİZMET SEKTÖRLERİ BÜYÜYOR

- 1 Erciyes, Kapadokya / Kayseri içi master plan (Belediye, merkezi hükümet, valilik, Turizm İl Müdürlüğü)
- 2 Fuar ve kongre merkezi
- 3 Halk eğitim merkezi
- 4 Yeterli ve nitelikli eleman için eğitim gerekiyor
- 5 Uygun yatırım ortamı için tanıtım yapılması, gerekli yerlerle iletişim sağlanması (Belediye, Odalar)
- 6 Spor, turizm, sağlık ve eğitim alanlarında yönlendirilmiş yatırımcı gerekiyor (Odalar, STK'lar, Belediye)

ARTAN REKABET / DÜŞEN KÂR MARJLARI KAYSERİLİ İŞLETMELERDE TEKNOLOJİNİN ÖNEMİNİ ARTIRIYOR

- 1 Teknoloji desteği veren kurumlarla bilgi işbirliği oluşturulsun(üniversite-sanayi işbirliği vakfı)
- 2 İşletmeler Ar-Ge'ye bütçe ayırmalı
- 3 Üniversite, Ar-Ge çalışmalarında rehberlik etmeli
- 4 Gelişen teknolojinin izlenmesi için Ar-Ge birimleri kurulmalı
- 5 Teknolojik olanaklar ortak kullanım havuzlarında bulundursun
- 6 Sanayi odası uluslararası fuar düzenlesin
- 7 Uluslararası işbirliği konusunda bilgilendirme yapılmalı (KOSGEB-KTO-KSO)

FİNANSAL YAPI GELİŞİYOR

- 1 Bankalar BASEL II eğitimi düzenlesin
- 2 Banka-KOSGEB ihtiyaca göre tanıtım yapsın
- 3 Belediye, yerel kanaat önderleri lobi ve tanıtım faaliyetleri düzenlemeli
- 4 Banka ve STK'ler kredi kullanımını özendirmeye, proje yazma ve sunmaya yönelik eğitimler düzenlemeli
- 5 Finansman yönetim teknikleriyle ilgili eğitim ve danışmanlık hizmeti alınmalı(banka ve özel kurumlar)
- 6 İşletmeler stratejik yapılarını ve yönetimlerini geliştirmeler(etkin finansman yönetimi için)

KAYSERİ İŞLETMELERİ İÇİN REKABET GİTTİKÇE ZORLAŞIYOR

- 1 Global piyasalara uygun yeni ürünler geliştirilmeli
- 2 KOBİ'lere destek veren kuruluşların finansman desteği sağlaması
- 3 Meslek kuruluşu mensubu olan firmalar için Ar-Ge birimleri oluşturulması
- 4 Üniversiteler, meslek kuruluşları markalaşma resmi işlemleri konusunda üyelerini bilgilendirsin
- 5 Parça üretiminde uzmanlaşılmalı

KAYSERİ İŞLETMELERİNİN KURUMSAL YÖNETİM İHTİYACI ARTIYOR

- 1 Kayseri imajının değişmesi gerekiyor
- 2 Kayseri sosyal yapısının geliştirilmesi gerekiyor
- 3 Yeni neslin bilgileneşmesi ve kurumsallaşmayla ilgili çalışmalar yapılmalı, profesyonel destek alınmalı
- 4 Eğitim ihtiyaç analizleri yapılmalı
- 5 Teknokent, üniversite, STK'ler eğitim hizmeti vermeli
- 6 Üst yönetimlere İKY konusunda eğitimler verilmeli
- 7 İK yöneticilerinin daha çok bilgileneşmesi sağlanmalı
- 8 İK departmanları oluşturulmalı
- 9 İK ile ilgili inovatif fikirler üretilmeli
- 10 İşletmeler süreç yönetimi konusunda destek almalı
- 11 Mevcut işletme yapılarının sağlıklı olması için profesyonel destek alınmalı
- 12 Yeni nesil yönetici eğitim programları alınmalı
- 13 Yenide yapılanmayla ilgili ihtiyaç tespiti yapılmalı (TSO, kamu)
- 14 Alternatif büyüme seçenekleriyle ilgili ulusal ve uluslararası danışmanlık firmalarından eğitim alınmalı
- 15 İşletmeler benzer deneyimlerden yararlanmalı (benchmarking)
- 16 İhtilaflarla ilgili çözümleyici araçlar olmalı
- 17 Dış ticaret danışmanlığı alınmalı, dış ticaret planı hazırlanmalı
- 18 Markalaşmış Kayseri işletmeleriyle işbirliği yapılmalı
- 19 Dağıtım kanalı seçeneklerinin artırılması için firmaların alternatifler hakkında bilgilendirilmesi

2.6 KAYSERİ'NİN 2-5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİ

“Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı”nın son bölümü Kayseri'nin kısa ve orta vadeli gelişim hedeflerinin belirlenmesidir.

Bu son bölümde, belirlenen görevleri yerine getirebilmek için ulaşılması gereken noktalar; yani kısa ve orta vadeli hedefler belirlenmiştir.

GRUP 1 VİZYON

Üniversitede tasarım eğitimi verilmeli

Dış ticaret uzmanlığı için MYO açılmalı

Alternatif büyüme seçenekleriyle ilgili ulusal ve uluslararası danışmanlık firmalarından eğitim alınmalı

GRUP 2 MİMAR SİNAN

Verimliliğin artmasına yönelik eğitim kurumları, özel eğitim şirketleri ve MPM ile çalışılmalı

Kayseri imajının değişmesi

Sektörel dış ticaret şirketleri kurulmalı

GRUP 3 ERCİYES

Ar-Ge ve inovasyon içi firma içi eğitimler yapılmalı, eğitimlerden yararlanılmalı

Verimliliğin artmasına yönelik eğitim kurumları, özel eğitim şirketleri ve MPM ile çalışılmalı

Global piyasalara uygun yeni ürünler geliştirilmeli

GRUP 4 KAPLANLAR

Kayseri'nin marka olmasının güçlendirilmesi ve firmaların markalaşmasına önem verilmesi

Alternatif büyüme seçenekleriyle ilgili ulusal ve uluslararası danışmanlık almak

İki vakıf üniversitesi kurulması ve bunlar aracılığıyla üniversite - sanayi işbirliğinin geliştirilmesi

GRUP 5 GENÇ GİRİŞİMCİLER

Fizibiliteye yönelik sürekli eğitimler düzenlenmeli

Kadın girişimcilerin artırılması

GRUP 6 DİNAMİK GİRİŞİMCİLER

Kimyasal malzeme boş ambalajlarının yok edileceği tesis kurulması

Bankalar BASEL II eğitimi düzenlesin

Gruplar, eğilimlerden çıkan görevlerin en öncelikli ve acil olan 3'er tanesi için iki ve beş yıl içinde hangi sonuçlara ulaşılması gerektiğini tespit etmişlerdir.

Bu çalışma sırasında, grup katılımcıları söz konusu görevlerin yerine getirilmesini kolaylaştıran güçlü yönleri ve zorlaştıran zayıf yönleri değerlendirmişler; görevleri yerine getirerek ulaşacakları fırsatları ve bertaraf edecekleri tehditleri de belirlemişlerdir.



Kayseri Valiliği

4. GÖRÜŞ VE TESPİTLER

Kayseri ilinin ve işletmelerinin gelecek stratejisini belirlemeye ve ekonominin gelişimi için gereken görevleri tespit etmeye yönelik yapılan “Kayseri Gelecek Stratejisi Konferansı” çalışması toplam 4 aşamada yürütülmüş ve tüm bölümlerin çıktıları değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmelerin sonucu ulaşılan görüş ve tespitler şunlar olmuştur:

- Kayseri'nin sosyal yapısı ekonomik ve ticari hayata fazlasıyla etki etmektedir. Bu durumun işletmelerin ve ekonominin gelişimi anlamında ortaya çıkardığı hem avantajlar hem de dezavantajlar bulunmaktadır:
 - Kayseri'nin sosyal hayatında önemli bir etken olan yardımlaşma ve hayırseverlik anlayışlarının ticari hayatta da aktif olarak kullanılabilmesi gerekmektedir. Bu sosyal faktörler, Kayseri'nin gelişiminde kamudan beklenen destek ve girişimler yerine kullanılacak ve katma değer yaratacak etkenler olacaktır. Özellikle yeni alanlara yatırım ve girişimciliğin artırılmasında, Kayseri sanayi ve ticaret aktörlerinin işbirliği ve sinerjisi ile Kayseri'nin gelenek ve sosyal yaklaşımları önemli bir avantaj olarak kullanılabilir.
 - Kayseri'nin geleneksel aile yapısının işletme yönetimine yansımaları ise Kayseri işletmelerinin rekabet ve büyümesinde dezavantaj oluşturmaktadır.

Kayseri Kaleiçi





Özellikle profesyonel yöneticilerin çalışması, yeni nesillerin yönetime adaptasyonu, yenilik çalışmalarının işletmelerde kabul görmesi gibi konular geleneksel yapıda yönetilen Kayseri işletmelerinin büyüme çabalarını zorlaştırmaktadır.

Kayseri Organize
Sanayi Bölgesi

Kayseri aile işletmelerinin modern yönetim yapılarına geçebilmesi, kurumsallaşma çabalarını başlatabilmesi ve profesyonel yöneticilerle çalışması için gereken analiz, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin Kayseri'de başlatılması gerekmektedir.

Öncelikli olarak Kayseri işletmelerinin ihtiyaçlarının ve mevcut durumun analiz edilmesine yönelik çalışmalar yürütülmesi, bu tarama çalışmalarının ardından da işletmelerin ihtiyaçlarına uygun hizmetlerin temin edilmesi gerekmektedir.

Bu aşamada hem üniversite, hem KOSGEB hem de STK'larla birlikte çalışılabilir. Burada öncelikli olarak ele alınması gereken nokta Kayseri işletmelerinin bu tespitle ilgili girişimler başlatma konusunda ne kadar istekli olduğu ve aile işletmelerinin geleneksel yapıdan modern yapıya geçişini ne kadar öncelikli olarak değerlendirmek istediğidir.

- Kayseri işletmelerinin büyüme ve gelişmeleriyle ilgili ele alınması gereken en önemli konulardan biri de Ar-Ge ve inovasyondur. Kayseri sanayisinin gerek ulusal gerekse de uluslararası piyasalarda rekabet edebilmesi ve markalaşabilmesi için atılması gereken öncelikli adımlardan birini, bu konulardaki çalışmalar oluşturmaktadır
 - Kayseri işletmelerinin Ar-Ge ve inovasyonla ilgili bilinç düzeylerinin artmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Kayseri işletmelerinin, bu konuda neler yap-

bilecekleri, işletmelerinde ne tür hazırlıklar gerekeceği, planlama ve örgütlenme düzeylerinin neler olması gerektiği hakkında bilinçlenmesi ve bilgilenmesi gerekmektedir.

- Kayseri’de üniversite, kamu, STK’lar ve işletmeler arasında öncelikli olarak işbirliği prensiplerinin oluşturulması gerekmektedir. Bu çalışmalar, Kayseri işletmelerinin henüz yeterince ihtiyacını duymadığı üniversite - sanayi işbirliğini de tetikleyecektir. Ortak çalışma istek ve çerçevelerinin belirlenmesinin ardından bu konuda çeşitli girişimler başlatılması gerekmektedir. Bu konuda grupların daha önceki çıktılarda ifade ettiği ortak Ar-Ge birimleri / oluşumları başlatmak, üniversiteden en üst düzeyde yararlanmak gibi uygulamalar da gündeme gelmelidir.

- Kayseri işletmelerinin Ar-Ge ve inovasyona yönelik faaliyetleri başlatabilmesi için gereken altyapının yeterliliğinin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu altyapı teknolojik yeterlilik, finansman, insan kaynağı gibi konulardan oluşmaktadır. Kayseri işletmelerinin bu anlamda da analiz edilmesi ve altyapı eksiklerinin giderilmesi; özellikle de insan kaynağının yetiştirilmesi / temini konusunda yapılması gerekenlerin tespit edilmesi gerekmektedir.

- Bu konuda gereken insan gücünün yetiştirilmesi, mevcutların bilgi - becerisinin artırılması ve yeni personelin Kayseri’ye çekilmesi konularının detaylı olarak ele alınması gerekmektedir. Burada göre hem işletmelere hem de işletmelerin ihtiyaçlarını sağlayacak ve onlara göre hareket edecek olan üniversite ve STK’lere düşmektedir.

Kayseri firmalarının ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artması yolundaki temel adımlardan bir tanesi inovasyon ve Ar-Ge’ye dayalı gelişimdir. Bu amaca dönük olarak Kayseri’li firmalar arasında Ar-Ge ve inovasyonu özendirecek bir program Ticaret ve Sanayi Odaları, Üniversite ve KOSGEB işbirliği ile organize edilmelidir. Bu ilk programın devamında ise programa süreklilik kazandırmak için gerekli çalışmalar yürütülmelidir.

- Kayseri’de gelişimi hızlı bir biçimde devam eden ticaret ve hizmet sektörlerinin gelişiminin desteklenmesine ve kalitesinin artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

- Özellikle Erciyes Dağı’nın ve Kapadokya’nın turizm potansiyelinden yararlanabilmek için Kayseri’de turizmle ilgili çalışmaların stratejik düzeyde ele alınması gerekmektedir. Bu konuda mevcut durumun detaylı olarak irdelenmesi, eksiklerinin saptanması, gereken altyapı ihtiyacının belirlenmesi ve bu alandaki girişimlerin artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.



Kayseri Hunat Camii / 1238

5. “KAYSERİ GELECEK STRATEJİSİ KONFERANSI” GRUP ÇIKTILARI

GRUP 1: VİZYON

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Kayıt dışılığı önleyememek
- Güven eksikliğinin az da olsa hala olması
- Marka olamamak
- Kalitesiz ve standart dışı imalat
- Haksız rekabet
- Taklitçiliği önleyememek
- Ortaklıkta devamlılığı sağlayamamak
- İş başında eğitim eksikliği
- Mevcut mevduatı yeterince kullanamamak
- Yüksek teknolojiyi yakalayamamak
- Fizibilite yapmadan yatırım yapmak
- Danışmanlık hizmeti almamak
- Kurumsallaşmada zayıf kalmak

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Teşvik olmadan yatırımlara yönelme teşebbüsü
- Ticaret ve sanayinin gelişmesinde özgüven oluştu
- Kayseri sanayi ve ticaret imajının Türkiye’ye kabul ettirilmesi (Kayseri reklâmı)
- Kayseri kültürü olan ev oturmalarının toplum yapısına, sosyal ve kültürel gelişime olumlu katkısı

GRUP 2: MİMAR SİNAN

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Turizm
- Ulaşım
- Şehircilik detay ve projelendirme
- Sporda genel olarak başarısız
- Sanayide genel olarak yeterli değiliz
- İhracatta yetersiz
- Eğitilmiş insan sayısı yetersiz
- Profesyonellik anlayışı yetersiz
- Hizmet sektöründe başarısız ve yetersiz
- Ticaret günümüzde başarısız ve yetersiz
- Reel sektörün finansmanını başaramadık

- Toplumsal birliktelikler başarısız

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Şehircilik
- Eğitim
- Sağlık
- Profesyonel açıdan spor başarılı
- OSB oluşumu
- Mobilya sektörü
- Tekstil
- İnşaat
- Ticaret tarihinde başarılı

GRUP 3: ERCİYES

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Kayserili, inovatif olamamıştır
- Çok ortaklı şirketler kurulamıyor
- Kurumsallaşma gerçekleştirilemedi
- Tarımsal kalkınmaya önem verilmedi
- Geleneksel kalıptan çıkamaması
- Kalifiye işgücü yetersiz

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Kamu imkânlarının bir fırsata dönüştürmesi
- Türkiye’de şehir planı projesini ilk kullanan şehir olması
- Kazan - kazan ilkesini ekonominin her alanında uygulaması
- Toplumsal dayanışmayı iyi sağlaması

Kayseri Erciyes
Üniversitesi
Tıp Fakültesi



4.2 “KAYSERİ’NİN GZFT ANALİZİ” UYGULAMASI

GRUP 4 KAPLANLAR	
GÜÇLÜ YANLAR <ul style="list-style-type: none">● Ticari merkez oluşu● Aile içi geleneksel yapı● Ulaşımında merkez oluşu● Kayseri'nin Büyükşehir olması● Altyapısının gelişmişliği● Erciyes Dağı ve turizm potansiyeli● Yeni neslin ticaret ve sanayiye yönelmesi; eğitimde bu yöne yönelim● Kurumlar arası dayanışma ve işbirliği● Müteşebbis ruhu	ZAYIF YANLAR <ul style="list-style-type: none">● Coğrafi konum (deniz yoluna uzaklık, vs)● Değişime açık olmayan organizasyon yapısı● İklimden dolayı turizmin gelişmemesi (çeşitliliğe engel yönler)● Vasıflı işgücü yok (okullar, öğretmenler)● Ar-Ge çalışmalarının olmayışı● Üniversite - sanayi işbirliğinin sonuç vermemesi● Devlet yatırımlarından yeterli pay alamama● Sektörel gelişme hızları dengesiz, tarım sektörü çok geri● Kurumsallaşmada yetersizlikler● Şehir merkezi ile ilçelerin gelişmişlik düzeyi arasında uçurum var● Hizmet sektörü sanayi ve ticarete göre yeterli düzeyde gelişmemiş
FIRSATLAR <ul style="list-style-type: none">● Bölgesel gelişme merkezli olması● Üniversite - sanayi işbirliği● Ticari sermaye birikiminin sanayi ve üretimde değerlendirilmesi● Çin'in kural tanımaz ve oluşturulan sistemlerin dışında kalması (BASEL, sosyal çalışma hayatı)	TEHDİTLER <ul style="list-style-type: none">● Teşvik dışı bırakılmak (çevre illerdeki teşvikten dolayı sanayinin etkilenmesi)● Teknolojik eksiklik (yatırımların az olması)● Sanayinin katma değeri düşük ürünler üzerine yoğunlaşması● Ar-Ge çalışmalarının olmaması

Grup 4
Kaplanlar





Kayseri
Tren Garı

GRUP 5 GENÇ GİRİŞİMCİLER

GÜÇLÜ YANLAR

- Girişimcilik ve ticari zekâ
- Fiziki altyapı
- Coğrafi konum
- Aile şirketlerinin çokluğu
- Fırsatları değerlendirme yeteneği
- Kayserililik imajı
- Risk alma cesareti
- Yardımlaşma ve sosyal dayanışmanın fazlalığı

ZAYIF YANLAR

- Duygusal ticaretin ağır basması
- Limanlara uzaklık
- Nitelikli eleman azlığı
- Hammaddeye uzaklık
- Pazara uzaklık
- Cemaatlerin yaygınlığı
- Bürokratik engeller
- Teşviklerden yararlanamama
- Ürün çeşitliliğinin azlığı
- Kümeleşmenin olmaması
- Sermayenin bölünmesi
- Stratejik planlamanın yetersizliği
- Yeni ürün geliştirememe
- Sosyal hayata önem vermeme
- Fuarların azlığı
- Hizmet sektörünün gelişmemesi
- STK'ların gelişmemesi
- Eğitim düzeyinin düşüklüğü
- Kadın girişimcilerin azlığı
- Sosyal yapının kadına fırsat tanımaması
- Yastık altı yatırımların fazlalığı

FIRSATLAR

- KOBİ'lerin hızla artması
- Artan nüfus
- Kayseri'nin siyasette artan çıkışı
- Coğrafi konum
- Turizm potansiyeli

TEHDİTLER

- İç göç alması
- Çevre illerin teşvik alması
- Global tehditler (Çin, vb)
- KOBİ'lerin büyük firmaların gölgesinde kalması
- Türkiye'deki ekonomik ve siyasi istikrarsızlık

GRUP 6 DİNAMİK GİRİŞİMCİLER	
<p>GÜÇLÜ YANLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Üniversitenin varlığı • Coğrafi konum • Girişimci ve risk yüklenen insan gücü • Ticaret ve sanayi geleneğinin çok köklü ve eski olması • Mütevazı yaşayıp birikimini yatırıma kanalize etmesi 	<p>ZAYIF YANLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komşuyu taklitte büyüme anlayışı • Yeni ürün ve teknolojilere yönelme anlayışının zayıflığı • Tarıma elverişli olmama • Liman şehri olmaması nedeniyle hammadde ve pazara uzaklığı • Şirketleşme, ortaklık ve kurumsallaşma kültürünün zayıflığı • Profesyonel yönetim anlayışının gelişmemesi
<p>FIRSATLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Turizm potansiyeli • Yabancı sermaye ile işbirliği • Sağlık merkezi olma potansiyeli • Fuarcılığın gelişmekte olması • AB fonları • KOSGEB ve TÜBİTAK destekleri 	<p>TEHDİTLER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teşvik sisteminin yanlışlığı • Haksız dış rekabet • Ekonomik ve sosyal istikrarsızlık • Fon kullanımında bilgi eksikliği ve adaletsiz dağılım



GRUP 7 GRUP ANALİZ

GÜÇLÜ YANLAR

- Ticaret kabiliyeti
- Ticaretin ilk doğduğu yer
- Sanayi kültürünün oluşmuşluğu
- Ticari tecrübesi
- Yardımlaşma bilincinin olması
- Çok ortaklı şirketlerin oluşturulabilmesi
- Medeni cesaretin fazla olması

ZAYIF YANLAR

- Hammadde fakiri olması
- Coğrafi konum
- Tüketim ve üretim merkezlerine uzaklık
- Aile ortamının 3. nesle devredilememesi
- Maliyetlerin yüksek olması
- Sosyal altyapının tamamlanmaması nedeniyle üst düzey eleman teminindeki yetersizlik
- Sosyal gelişmişliğin yeterli seviyede olmaması
- Üretim kapasitelerinin düşüklüğü nedeniyle global pazarlarda rekabet edememe
- Şirketlerin kurumsallaşamaması
- İş kollarının tek bir alanda yığılması
- Erciyes Dağı'nın yeterince değerlendirilememesi
- Teknolojinin kullanılmaması

FIRSATLAR

- Üniversitenin oluşu
- İyi bir yerel yönetimin sivil toplum kuruluşlarıyla uyumu
- Erciyes Dağı
- Şimdiye kadar teşekkül etmiş olan bilgi birikimini yeni ve farklı projeler üretilmesinde yardımcı olması

TEHDİTLER

- Çevre illere uygulanan teşvikler
- Daralan ekonomi
- Aynı iş kollarındaki yatırımların devamı
- Siyasi belirsizlikler
- Arsa fiyatlarındaki spekülasyonlar
- Dünyadaki globalleşme

Grup 7 Analiz



5.3 “KAYSERİ EKONOMİSİNİN İKİ-BEŞ YILLIK GELİŞİM HEDEFLERİ” UYGULAMASI

GRUP 1 - VİZYON						
Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Üniversitede tasarım eğitimi verilmeli					■ 100 öğrencinin eğitime başlaması	■ 150 mezun verilmesi
Dış ticaret uzmanlığı için MYO açılmalı					■ Acilen bu yıl üniversitede bölüm açılmalı ■ Yabancı Dil (İngilizce, Fransızca, Arapça) verilmeli	■ Yıllık en az 100 mezun verilmeli
Alternatif büyüme seçenekleriyle ilgili ulusal ve uluslararası danışmanlık firmalarından eğitim alınmalı					■ 5-10 danışmanlık firması açılmalı (iki yıla kalmadan)	■ Beş yıl içinde bu firmalardan üçü Kayseri firmalarına tam anlamıyla danışmanlık hizmeti verir hale gelmeli

Mimar Sinan



GRUP 2 - MİMAR SİNAN

Eğilimlerin Gerekirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Verimliliğin artmasına yönelik eğitim kurumları, özel eğitim şirketleri ve MPM ile çalışılmalı					<ul style="list-style-type: none"> Erciyes Üniversitesi mühendislik bölümleri, MPM ve KOSGEB işbirliği ile orta kademe yöneticilerine yönelik altı aylık sertifika programları ile verimlilik eğitimi verilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> Dış ticaret, ekonomi, verimlilik konusunda bölümleri olan Kayseri Ticaret Üniversitesi adıyla vakıf üniversitesi kurulması
Kayserinin imajının değişmesi					<ul style="list-style-type: none"> Kayseri Valiliği ve Büyükşehir Belediyesi ile STK'lerin desteklediği yoğun Kayseri tanıtım kampanyası İlk altı ay için gazete, dergi ve TV yayınlarının yapılması (turizm, sanayi, vb) 	<ul style="list-style-type: none"> Tüm dünya ülkelerine Kayseri ile ilgili görsel ve işitsel kitap ve dokümanların gönderilmesi
Sektörel dış ticaret şirketleri kurulmalı					<ul style="list-style-type: none"> Kayseri'de öne çıkan tekstil, mobilya ve metal sektörlerine yönelik dış ticaret şirketleri kurarak iki yıl içinde bu sektörlerde ihracatın yüzde 100 artırılması 	<ul style="list-style-type: none"> Diğer öne çıkan sektörlerde de dış ticaret şirketlerinin kurulması



GRUP 3 - ERCİYES

Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Ar-Ge ve inovasyon içi firma içi eğitimler yapılmalı, eğitimlerden yararlanılmalı					<ul style="list-style-type: none"> Sanayi - üniversite işbirliği tüm yönleriyle tesis edilecek Üniversite - sanayi işbirliğinden yararlanan işletme sayısı 500 olacak 	<ul style="list-style-type: none"> İşbirliğinden yararlanma kurumsal hale getirilecek Üniversite ile işbirliği yapmayan işletme kalmayacak
Verimliliğin artmasına yönelik eğitim kurumları, özel eğitim şirketleri ve MPM ile çalışılmalı					<ul style="list-style-type: none"> İnovasyon ile ilgili bütün çalışmalar verimlilik içinde aynı çerçevede gerçekleştirilecek 	<ul style="list-style-type: none"> İnovasyon ve verimlilik merkezi kurulacak
Global piyasalara uygun yeni ürünler geliştirilmeli					<ul style="list-style-type: none"> Toplumun bütün kesimleri bu yönden eğitilmeli. İyi inovasyon örnekleri ödüllendirilecek. İki yılda 5.000 kişi eğitilecek, iyi inovasyon örneklerinden on tanesine törenle ödül verilecek 	<ul style="list-style-type: none"> İnovasyon ve verimlilik merkezi kurulmalı Marka, patent, endüstriyel tasarım, faydalı model başvuru sayısı yüzde 100 artırımlı

Kayseri Büyükşehir Belediyesi



GRUP 4 - KAPLANLAR						
Eğilimlerin Gerekli Gerekli Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Kayseri'nin marka olmasının güçlendirilmesi ve firmaların markalaşmasına önem verilmesi					<ul style="list-style-type: none"> ■ Kayserililik imajının güçlendirilmesi için bir konsey kurulması ■ Firma markalarının oluşturulması çalışmaları 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Türkiye'de ve dünyanın belirli merkezlerinde marka ofislerinin açılması
Alternatif büyüme seçenekleriyle ilgili ulusal ve uluslararası danışmanlık almak					<ul style="list-style-type: none"> ■ Danışman firmaların belirlenmesi ve işbirliği anlaşmalarının yapılması 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Edinilen fikirlerin hayata geçirilmesi ■ Yabancı sermayenin çekilmesi
İki vakıf üniversitesi kurulması ve bunlar aracılığıyla üniversite - sanayi işbirliğinin geliştirilmesi					<ul style="list-style-type: none"> ■ İki yeni vakıf üniversitesinin kurulması ve öğretime başlaması 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bu üniversiteler aracılığıyla üniversite - sanayi işbirliğinin ve ileri teknoloji sanayileşmesinin temelinin atılması



GRUP 5 - GENÇ GİRİŞİMCİLER						
Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Fizibiliteye yönelik sürekli eğitimler düzenlenmeli					<ul style="list-style-type: none"> ■ Odalar ve OSB'nin 1.000 KOBİ'ye eğitim vermesi ■ Bankaların her ile KOBİ şubeleri açmaları 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Yeni kurulacak KOBİ'lere eğitim verilmesi ■ Çalışma ve Sosyal Güvenlik bakanlığı'nın eğitim üstlenmesi ■ Büyük şirketlerin koçluk yapması
Kadın girişimcilerin artırılması					<ul style="list-style-type: none"> ■ İşkadını derneğinin kurulması ■ Kadın girişimci sayısının 100 olması ■ Odaların ve STK'lerin kadın girişimcilere (100) eğitim vermesi ■ Odalarda kadın komitelerinin oluşturulması 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kadın girişimci sayısının yüzde 50 artması ■ Oda yönetiminde kadın sayısının yüzde 10 artması ■ Kadın girişimcilik merkezlerinin kurulması



GRUP 6 - DİNAMİK GİRİŞİMCİLER

Eğilimlerin Gerekthirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi ile Bertaraf Edilecek Tehditler	İki Yıllık Hedefler	Beş Yıllık Hedefler
Kimyasal malzeme boş ambalajlarının yok edileceği tesis kurulması					■ OSB'de veya dışarıda öncelikle plastik ambalajların artıllacağı tesisin projesi hazırlanıp destek alınmalı ve tesis faaliyete geçmeli (2008 sonunda)	■ OSB - M. Sinan OSB'de tüm kimyasal atıkların artıllacağı tesisin faaliyete geçmesi
Bankalar BASEL II eğitimi düzenlesin					■ KOBİ'lerin 75'ine eğitim verilmesi	■ Periyodik aralıklarla eğitimin sürekliliğinin sağlanması

Kayseri Darüşşifa



ERCİYES

Erciyes'e çıktığı bilinen ilk kişi,
30 Temmuz 1837'de tırmanan,
Seyyah W. J. Hamilton'dur. Erciyes hem yaz
hem de kış aylarında tırmanılabilen ender
dağlardan biridir. Bu özelliği dolayısıyla
önemli bir dağcılık merkezi haline gelmiştir.





Misyonumuz devam ediyor...

“İller