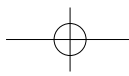
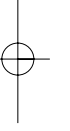
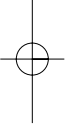


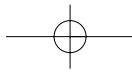
İller için Gelecek Stratejileri

Samsun Sonuç Raporu



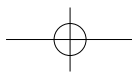
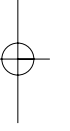
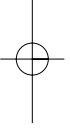


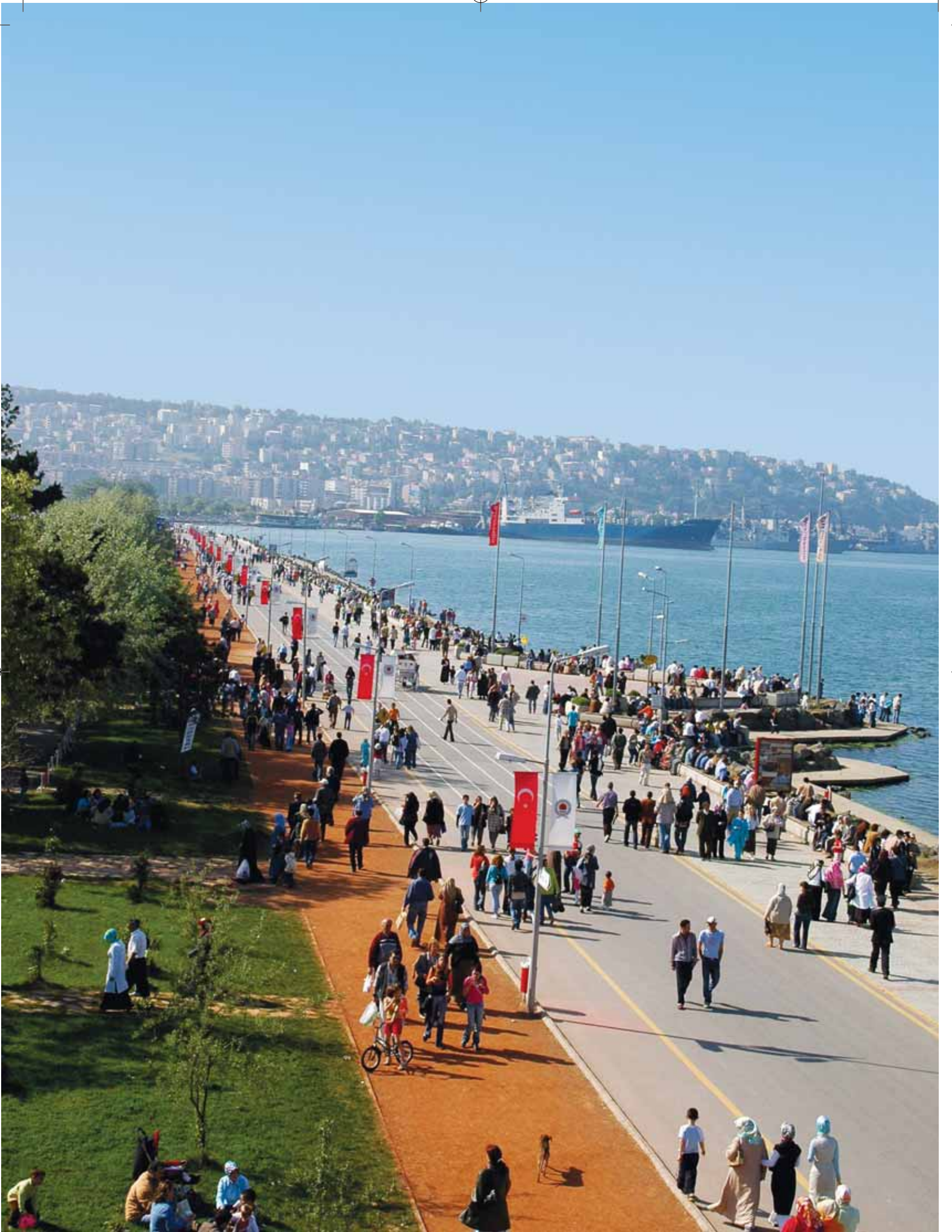
Samsun Saat Kulesi



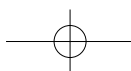
İller için Gelecek Stratejileri

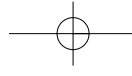
Samsun Sonuç Raporu





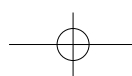
Samsun Sahil Yolu

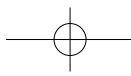
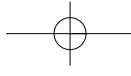


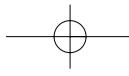


İçindekiler

1. BAŞLAMADAN ÖNCE...	11
2. "İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI"	
AJANDA VE KATILIM BİLGİLERİ	12
2.1 "İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI" AKIŞI	12
2.2 "İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI" AJANDA AÇIKLAMALARI	12
2.3 KATILIMCILAR VE GRUPLAR	15
3. "İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI" SONUÇLARI	17
3.1 SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ	17
3.2 SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARAMADIKLARIMIZ	19
3.3 SAMSUN'UN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİMLER HARİTASI (AKIL HARİTASI)	21
3.4 SAMSUN'UN 2-5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİ	44
4. GÖRÜŞ VE TESPİTLER	48
5. "İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI" GRUP ÇIKTILARI	50
5.1 "SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ BAŞARAMADIKLARIMIZ" UYGULAMASI	50
5.2 "SAMSUN EKONOMİSİNİN 2-5 YILLIK GELİŞİM HEDEFLERİ" UYGULAMASI	56
5.3 "SAMSUN'UN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİMLER" (AKIL HARİTASI)	65







İllerimizin potansiyelini ortaya çıkarıyoruz

Türk Ekonomi Bankası (TEB) olarak; dünyanın altıncı, Euro bölgesinin ise en büyük bankası BNP Paribas ile kurduğumuz ortaklık sonrası KOBİ Bankacılığı alanında önemli projelere imza attık.

Bankamız, sahip oldukları gelişme potansiyeli ile Türkiye ekonomisinin can damarı olan KOBİ'lere artan rekabet ortamında değer katma misyonuyla, onların yanında yer alıyor.

Bu misyonun bir yansıması olarak, KOBİ'lere global ekonomide rekabetçi güç kazandıracak eğitimlerin verildiği TEB KOBİ Akademi ise, 2005 yılından beri Anadolu'nun birçok önemli ilinde gerçekleşti.

Şimdi ise, TEB KOBİ Akademi çatısı altında yeni bir projeye daha imza atıyoruz. Türkiye ekonomisi için büyük anlam taşıyan bu proje kapsamında illerin gelecek stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olacak "İller İçin Gelecek Stratejileri" konferans dizisini başlatıyoruz. Bu konferans dizisinin ile adımını, yarattığı ekonomik potansiyeli ile Samsun'da gerçekleştirdi.

İllerin sahip oldukları potansiyeli ortaya çıkarmayı hedefleyen bu büyük projeye imza atıyor olmaktan TEB olarak büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz.

İllerin gelecek stratejisi ve bu stratejiyi oluşturan kısa ve orta vadeli hedeflerin belirlendiği seminerin sonuçlarını içeren bu değerli raporun sizlere önemli açılımlar sağlayacağına yürekten inanıyoruz. Bu anlamda, Samsun Sonuç Raporu'nun en önemli tespitlerinden biri olan, "Samsun'un uzmanlık alanına sahip bir sanayi kenti haline gelebilmesi için gelişme potansiyeli yüksek lokomotif sektörlerdeki firmaların büyüme çabalarına destek verilmesi" çağrısına kulak veriyor; üzerimize düşen tüm görevleri yerine getireceğimizin sözünü TEB KOBİ Bankacılığı olarak bu raporla veriyoruz.

Raporun ardından, Samsun özelinde pek çok öncelikli görev ön plana çıktı. Bu görevlerden üstümüze düşenleri TEB olarak üstlendik ve önümüzdeki dönemde gerçekleştireceğimiz organizasyonlarda bu görevleri yerine getireceğiz. Bu çerçevede, belirleyeceğimiz farklı alanlarda KOBİ'lerimizi rekabette daha güçlü kılacak ve işletmelerinin geliştirilmesine, büyümesine yönelik olan eğitim seminerleri düzenlemeye başlayacağız.

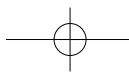
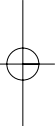
Bizler için çok değerli bu projenin başarılı bir şekilde gerçekleşmesinde yanımızda olan, bizimle işbirliği yapan Samsun Valiliği'ne, Samsun Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na, Ondokuz Mayıs Üniversitesi'ne, KOSGEB Samsun İşletme Geliştirme İl Müdürlüğü'ne, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası'na, SABEK A.Ş.'ye, ve bu projenin içinde yer alarak illeri hakkındaki değerli fikirlerini bizlerle paylaşan Samsunlu işadamlarına teşekkürlerimi sunuyorum.

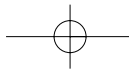
Varol Civil

Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü



İllerin sahip oldukları potansiyeli ortaya çıkarmayı hedefleyen bu büyük projeye imza atıyor olmaktan TEB olarak büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz.





İlk adımı Samsun'da attık...



Kentin ekonomik ve ticari yapısının önemli temsilcilerinin katılımıyla başlatılan “İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”, Samsun’un ekonomik geçmişinin, bugününün ve geleceğinin bir bütün halinde ele alındığı gerçek bir araştırma ve tartışma platformu oldu.

Türkiye çapında gerçekleştireceğimiz konferanslarımızın ilk adımını, Samsun ilinde attık. Bu konferansın somut verilerini ortaya koyan Sonuç Raporu’nu sizlerle paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

Geçtiğimiz yıl, dünyanın altıncı, Euro bölgesinin de en büyük bankası olan BNP Paribas ile yaptığımız ortaklık sonrasında, yeni stratejimizin bir parçası olarak KOBİ Bankacılığı alanında büyük ve yenilikçi projelere imza attık, ilkleri gerçekleştirdik.

“Büyüme gerekiyor!” gibi kararlı bir slogan ile yola çıkan TEB KOBİ Bankacılığı, KOBİ’lere değer katma misyonu ile; kentine, sektörüne, işine ve geleceğine sahip çıkacak küçük ve orta boy işletmelerin, yarattıkları ekonomik değer ile Türkiye ekonomisinin gelişimine katkı sağlamalarına yardımcı olmayı hedefliyor.

“Sosyal Sorumluluk” misyonuyla hareket eden Bankamız, 2005 yılından bu yana Anadolu’daki 10 büyük ilimizde, KOBİ’lere ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlayacak bilgilerin aktarıldığı TEB KOBİ Akademi seminerleri düzenledi.

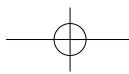
Şimdi ise, KOBİ Akademi çalışmasının yeni bir adımı olarak, illerin gerçek potansiyellerini ortaya çıkarmayı ve kendi geleceklerini şekillendirmelerine yardımcı olmayı hedefleyen “İller İçin Gelecek Stratejileri” konferanslarını tüm Türkiye çapında başlatıyoruz.

Sahip olduğu ekonomik potansiyel ile önemli bir konumda bulunan Samsun’da düzenlediğimiz etkinlik, “İller İçin Gelecek Stratejileri” konferans dizimizin ilk halkasını oluştururken; TEB olarak, yarattıkları dinamizm ile Türkiye ekonomisinin can damarı olan KOBİ’lere ve illerimizin kalkınmasına verdiğimiz önemin de bir göstergesi oldu.

Kentin ekonomik ve ticari yapısının önemli temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen “İller İçin Gelecek Stratejileri” konferansı, Samsun’un ekonomik geçmişinin, bugününün ve geleceğinin bir bütün halinde ele alındığı gerçek bir araştırma ve tartışma platformu oldu.

11 değişik sektör, 40 farklı firma, 20 sivil toplum örgütü ve kamu kurumları temsilcilerinin yer aldığı katılımcılar; bölgenin ekonomik, kültürel ve sosyal geçmişinden yola çıkarak, illerinin gelecek hedeflerini ve bu hedeflere ulaşmalarını sağlayacak olan stratejik, taktik, operasyonel girişimlerini ortaya koymaya; gelecek için stratejik planlarını çizmeye çalıştılar.

Konferansın ilk aşamasında, Samsun’un bugünkü sosyoekonomik düzeyinin kilometre taşları ve bu noktalara yön veren eğilimler belirlendi. Verimli bir tartışma sonucunda oluşturulan bu geçmiş muhasebesinin ardından, kent eko-





nomisinin güçlü ve zayıf yanları ortaya koyulmaya çalışıldı. Çalışmanın son aşamasında ise, Samsun'un gelişmesinde fırsatlar sunan yatırım alanları, kısa ve orta vadede ulaşılması gereken hedefler belirlendi ve bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde mevcut işletmelere, sivil toplum kuruluşlarına, kamu kurumlarına ve bölgede yatırım yapmak isteyen girişimcilere düşen görevler tanımlandı. KOBİ'lerin ve ilin gelişim görev ve hedefleri ile bir arada ele alındı.

"İller İçin Gelecek Stratejileri" konferansı ile, tarihi geçmişi milattan öncesine dayanan; ancak bugünkü sosyal gelişmişlik düzeyi incelendiğinde, olması gereken noktanın altında yer alan Samsun'un, ekonomik potansiyelini daha iyi kullanarak hak ettiği yere ulaşmasına yardımcı olunması hedeflendi.

Sizleri bu değerli rapor ile buluşturmaktan büyük gurur ve heyecan duyuyoruz.

İlk halkası, Samsun'da gerçekleştirilen TEB KOBİ Akademi "İller İçin Gelecek Stratejileri" konferansları önümüzdeki dönemde Anadolu'nun farklı illerinde düzenlenmeye ve illerin geleceklerine ışık tutmaya devam edecek.

Saygılarımla,

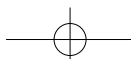
Turgut Boz

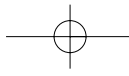
Ticari Bankacılık, Genel Müdür Yardımcısı

"İller İçin Gelecek Stratejileri" ile, tarihi geçmişi milattan öncesine dayanan; ancak bugünkü sosyal gelişmişlik düzeyi incelendiğinde, olması gereken düzeyden daha geride yer alan Samsun'un, ekonomik potansiyelini daha iyi kullanarak hak ettiği noktaya ulaşmasına yardımcı olunması hedeflendi.



Samsun Sahil Yolu





1. BAŞLAMADAN ÖNCE...

Tarihi, sosyal ve ekonomik geçmişi milattan önceki dönemlere dayanan Samsun ilinin bugünkü ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyi incelendiğinde, olması gereken düzeyde bulunmadığı görülmektedir.

2003 yılı verilerine göre, 81 il içinde, Samsun, sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından 32. sırada yer almaktadır. 17 Karadeniz ili içinde Karabük'ten sonra 4. sırada bulunmaktadır.

Samsun ilinin ekonomik ve sosyal gelişimine yönelik hedeflerin belirlenebilmesi amacıyla, **TEB KOBİ AKADEMİ** çalışmasının bir aşaması olan **“İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI”** gerçekleştirilmiştir.

03 Mayıs 2006 tarihinde **Büyük Samsun Oteli**'nde, Samsun ekonomik ve ticari yapısının temsilcilerinden oluşan **50 kişilik** bir grupla gerçekleştirilen çalışmada Samsun ilinin geçmiş ve bugünü değerlendirilmiş; ilin gelişimini etkileyen faktörler ve bunlara dayanan kısa ve orta vadeli hedefler belirlenmiştir.

“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı” çalışmasında amaç Samsun ilinin ekonomik, ticari ve sosyal gelişmelerinde etkili olan, vizyon sahibi temsilcilerinin katılımıyla; bölgenin ekonomik, ticari ve sosyal geçmişinden yola çıkarak, bulunmak istediği hedef noktayı tanımlayabilmesi ve bu noktaya ulaşmasını sağlayacak stratejik, taktik ve operasyonel hedefleri belirlemesini sağlamak olmuştur.

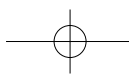
Çalışmanın ilk aşamasında ilin ekonomik gelişiminde bugüne kadarki adımları belirlenmiş ve bugün Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen tüm eğilimler geniş bir katılımıla ortaya çıkarılmıştır. İkinci aşamada ise, Samsun ili ekonomisinin güçlü yanları ile geliştirilmesi gereken zayıf yönleri ele alınmıştır. Diğer yandan ilin gelişmesinde fırsatlar sunan yatırım alanları, bunlara karşılık gelişimi zorlaştıran tehditler analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucunda Samsun ilinin gelişmesi için kısa ve orta vadede ulaşılması gereken hedefler belirlenmiştir.

“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”na katılan, ilin ekonomik ve ticari sistemini oluşturan temsilcilerin sahip oldukları bilgi, deneyim ve değerli görüşleri **“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”** için en önemli girdiyi teşkil etmiştir. Bu bilgi, deneyim ve görüşler, **“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”** sürecinde birbirine bağlanmış; bütünün gücü ortaya çıkarılmıştır. Çalışmada kullanılan yöntemler ve katılım zenginliği, bölgenin gelişimi için bu çalışmanın ya da benzeri stratejik planlama çalışmalarının ortaya çıkaracağı gelişim hedeflerinin yaygın bir şekilde sahiplenilmesine zemin hazırlamıştır.

Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi olarak bu çalışmanın öncesinde ve sırasındaki tüm aşamalarında yorumlarıyla ve destekleriyle etkin ve başarılı bir program yapılmasını sağlayan **Samsun Valiliği**'ne, **Samsun Büyükşehir Belediye Başkanlığı**'na, **Ondokuz Mayıs Üniversitesi**'ne, **Samsun Ticaret ve Sanayi Odası**'na, **SABEK A.Ş.**'ye, **KOSGEB Samsun İşletme Geliştirme İl Müdürlüğü**'ne ve tüm katılımcılara teşekkür eder; **“İller için Gelecek Stratejileri Konferansı Konferansı Sonuç Raporu”**nu saygılarımızla bilgilerinize arz ederiz.

Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Ltd. Şti.

“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı” çalışmasında amaç Samsun ilinin ekonomik, ticari ve sosyal gelişmelerinde etkili olan, vizyon sahibi temsilcilerinin katılımıyla; bölgenin ekonomik, ticari ve sosyal geçmişinden yola çıkarak, bulunmak istediği hedef noktayı tanımlayabilmesi ve bu noktaya ulaşmasını sağlayacak stratejik, taktik ve operasyonel hedefleri belirlemesini sağlamak olmuştur.



2. “İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI” AJANDA VE KATILIM BİLGİLERİ



Açılış Oturumu, “İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”, TEB Genel Müdürü Sn. Varol Civil’in, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sn. Adnan SAKOĞLU’nun, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Rektörü Sn. Prof. Dr. Ferit BERNAY’ın, Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Yusuf Ziya YILMAZ’ın ve Samsun Vali Vekili Sn. Raif ÖZENER’in açılış konuşmaları ile başlamıştır.

“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”, üç aşamadan oluşmuştur. Birinci bölümde, Samsun ekonomisinde geçmişten bugüne yaşanan gelişmeler, başarı ve başarısızlık açısından ele alınarak listelenmiştir. İkinci bölümde, ilk bölümün çıktıları da gözönünde bulundurularak Samsun ekonomisinin bugünkü gelişme çabalarını etkileyen tüm eğilimler belirlenmiştir. Üçüncü bölümde ise, eğilimler akıl haritasının ortaya çıkardığı görevler katılımcılar tarafından kısa ve orta vadeli hedeflerin oluşturulmasında kullanılmıştır.

2.1 “İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI” AKIŞI

03 Mayıs 2006 tarihinde gerçekleştirilen “İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”nda sırasıyla aşağıdaki konular tartışılmıştır

Konu	Gerçekleşen Süre
Açılış	10.15-11.20
Samsun Ekonomisinde Başardıklarımız - Başaramadıklarımız	11.40-13.00
Samsun’un Ekonomik Gelişimini Etkileyen Eğilimler Haritası (Akıl Haritası)	14.00-16.10
Samsun’un 2-5 Yıllık Ekonomik Gelişim Hedefleri	16.10-18.50

2.2 “İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI” AJANDA AÇIKLAMALARI

AÇILIŞ OTURUMU

“İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”, TEB Genel Müdürü Sn. Varol Civil’in, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sn. Adnan SAKOĞLU’nun, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Rektörü Sn. Prof. Dr. Ferit BERNAY’ın, Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Yusuf Ziya YILMAZ’ın ve Samsun Vali Vekili Sn. Raif ÖZENER’in açılış konuşmaları ile başlamıştır.

Açılışın konuşmalarının ardından, Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi’nin hazırladığı sunum gerçekleştirilmiş, Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Şirket Müdürü Mehmet Ş. Sanlı’nın konuşması ve çalışma ile ilgili açıklamaları ile açılış oturumu sona ermiştir.



“SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ-BAŞARAMADIKLARIMIZ” UYGULAMASI

Çalışmanın ilk bölümünde, katılımcıların Samsun’un ekonomik ve ticari yapısının geliştirilmesine yönelik hangi kararları, adımları ve uygulamaları başarılı, hangilerini başarısız olarak değerlendirdiği ortaya konmuştur.

Bu bölümün amacı, katılımcıların grup çalışmasıyla, Samsun’un ekonomik gelişimine yönelik alınan karar ve yapılan uygulamaların sonuçlarının bugüne yansımalarını görmek ve bu yansımaların muhasebesini yaparak sonuçlarını gelecek planlarında kullanmak olarak belirlenmiştir. Samsun ekonomisinin bugüne kadar geçirdiği dönüşümlerin hatırlanması ve doğru bir şekilde yorumlanması, geleceğe yönelik kararların alınması ve stratejik hedeflerin oluşturulması için zemin oluşturulmuştur.

“SAMSUN’UN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER HARİTASI” UYGULAMASI (AKIL HARİTASI)

“Eğilimler Akıl Haritası” çalışmanın ikinci bölümü olmuştur. Samsun ilinin ekonomik, ticari ve sosyal hayatını etkileyen tüm eğilimler ve eğilimlerin ortaya çıkardığı görevlerin analizi bu bölümde yapılmıştır.

Bu bölümün amacı, Samsun ili ekonomisinin geleceğini hangi eğilimlerin nasıl etkilediğini tespit etmek ve bu eğilimlerin birbiriyle etkileşimlerini detaylı olarak belirlemektir. Yerel, ulusal ve uluslararası anlamda pek çok ekonomik, ticari, sosyal, teknolojik ya da bölgesel eğilim ve gelişme, Samsun ekonomisini direkt ya da dolaylı olarak etkilemekte ve farklı açılımlara yöneltmektedir. Bu eğilimlerden gelişime yönelik yararlanabilmek için eğilimlerin ilden talep ettiği görevlerin netleştirilmesi gerekmektedir. Bu bölümde eğilimlerin tespit edilmesinin yanı sıra, Samsun iline yüklediği görevler, hayata geçirilmesi gereken uygulamalar ve bu uygulamaların ilde hangi aktörler tarafından en etkin olarak gerçekleştirilebileceği de ortaya konmuştur.

Samsun Belediye Parkı Onur Anıtı

“Eğilimler Akıl Haritası” çalışmanın ikinci bölümü olmuştur. Samsun ilinin ekonomik, ticari ve sosyal hayatını etkileyen tüm eğilimler ve eğilimlerin ortaya çıkardığı görevlerin analizi bu bölümde yapılmıştır.



“Samsun Ekonomik Gelişimini Etkileyen Eğilimler Haritası” uygulamasının sonucunda ortaya çıkan görevler arasında en öncelikli olanlar katılımcılar tarafından belirlenmiştir.

“SAMSUN’UN 2-5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİ” UYGULAMASI

“İller için Gelecek Stratejileri Konferansı”nda bu aşamaya kadar tartışılan kavramların, tespit edilen eğilimlerin ve yerine getirilmesi gerektiği belirlenen görevlerin sonucunda, Samsun ekonomisinin gelişimi için ulaşılması gereken 2 ve 5 yıllık hedefler belirlenmiştir.

“Samsun Ekonomik Gelişimini Etkileyen Eğilimler Haritası” uygulamasının sonucunda ortaya çıkan görevler arasında en öncelikli olanlar katılımcılar tarafından belirlenmiştir. Bu görevler listesinin başarılması için 2-5 yıllık dönemlerde ulaşılması gereken sonuçlar, 2-5 yıllık gelişme hedefleri listesini oluşturmuştur. Bu bölüm, katılımcıların grup çalışmaları ile gerçekleştirilmiştir.

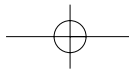
Grup çalışmaları sırasında katılımcılar, en öncelikli görevlerin başarılması için çeşitli hedefler belirlerken, Samsun ili ekonomik yapısı ile ilgili bugüne kadarki çalışmalarda tespit edilmiş güçlü-zayıf yanlar ile fırsat ve tehditleri göz önünde bulundurmuşlardır. Bu çalışma sonucunda gruplar tarafından belirlenen hedefler ortak bir planda biraraya getirilmiştir.

2.3 KATILIMCILAR VE GRUPLAR

03 Mayıs 2006 tarihinde gerçekleştirilen “İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı”, Samsun ekonomik, ticari ve sosyal hayatını temsil eden, çeşitli işletme ve kuruluşlardan **50 kişilik** bir katılımı yürütülmüştür:

NO	KATILIMCI	KURUM	NO	KATILIMCI	KURUM
1	Adnan Sakoğlu	SÜRSAN SU	26	Mehmet Büyükgöze	ELİF TEKSTİL
2	Ahmet Arslan	SAN. TİC. İL MÜD.	27	Mehmet Köse	SAMYA
3	Ahmet Bahadır	BAHADIR MEDİKAL	28	Mehmet Kumrulu	VETİLPA
4	Ahmet Dursunoğlu	KOSGEB	29	Mustafa Yılmaz	KOSGEB
5	Ahmet Havyalı	SMMMO	30	Nihat Yılmaz	YILRO TEKSTİL
6	Akın Özgün	ÖZGÜN LTD.	31	Okay Altınışık	RADYO CLUB
7	Ali Kiraz	SAMSIAD	32	Orhan Cazgır	CAZGIR İNŞAAT
8	Aykut Eroğlu		33	Osman Atalay	SÜRSAN SU
9	Burhan Erçal	ERÇAL FINDIK	34	Ertuğrul Bayraktar	ONDOKUZ MAYIS ÜNİV.
10	Bülent Ekşi	YONTAŞ YONGA	35	Recep Duman	GÜNEŞ KUYUMCULUK
11	Celil Kurada	SAMSIAD	36	Sadık Cinas	DTM B. KAR. BÖL. MÜD.
12	Cezmi Özdemir	İL TARIM MÜD.	37	Savaş Güven	MÜSIAD
13	Engin Uzun	UZUNOĞLU GIDA	38	Servet Keskinsoy	KESKINSOY KERESTE
14	Ercüment Mutlu	RADYO CLUB	39	Seyfettin Kolbakır	DÖRTKOL A.Ş.
15	Erdal Burhan	ELEKTROSAN	40	Seyfullah Yılmaz	SASNA
16	Erhan Ulusoy	ULUSOY UN	41	Sinan Çakır	SAMSUN YEM
17	Eyüp Elmas	İL ÖZEL İDARE	42	Sinan Turgut	OSB MÜD.
18	Fatih Taslak	SAMSIAD	43	Taner Çanakçı	ASIL GIDA
19	Hakan Özic	ÖZİÇLER PLASTİK	44	Temel Camadan	CAMADAN GIDA
20	Hakan Taşlı	SAMSUN TIP MERKEZİ	45	Tuba Zümrüt	TİC. ve SAN. ODASI
21	İhsan Akdemir	AK ÇELİK RAF	46	Turan Özfurat	TOSYÖV
22	Kadir Gürkan	MAKİNE MÜH. ODASI	47	Uğur Havyalı	SABEK A.Ş.
23	Kerem Tüfekçi	RESMAN CAM	48	Ulvi Aksoy	DÜNYA OPTİK
24	Köksal Küçükarslan	ELEKTROSAN	49	Ümit Yanık	KASIAD
25	Mehmet Atalay	ONDOKUZ MAYIS ÜNİV.	50	Yakup Bayraktar	YAVUZ ŞEKERLEME

* İsimler harf sırasına göre dizilmiştir.



Gelecek stratejisi konferansı grup çalışması temeline dayalı bir yöntemdir. Bundan dolayı da çalışmanın ön hazırlıklar kısmında, katılımcılar, temsil ettikleri işletme ve kurumlar değerlendirilerek gruplara ayrılmışlardır:

GRUP 1	
KATILIMCI	KURUM
Hakan TAŞLI	ÖZEL SAMSUN TIP
Uğur HAVYALI	SABEK A.Ş.
Sinan TURGUT	SAMSUN MERKEZ OSB
Orhan CAZGIR	CAZGIR İNŞAAT
Eyüp ELMAS	İL ÖZEL İDARE
Turan ÖZFURAT	TOSYÖV

GRUP 2	
KATILIMCI	KURUM
Mehmet KÖSE	UZUNOĞLU GIDA
Akın ÖZGÜN	ÖZGÜN LTD.
Cezmi ÖZDEMİR	İL TARIM MÜDÜRLÜĞÜ
Mehmet KUMRULU	VETİLPA

GRUP 3	
KATILIMCI	KURUM
Celil KURADA	SAMSIAD
Nihat YILMAZ	YILRO INTERNATIONAL
Bülent EKŞİ	YONTAŞ YONGA
Burhan ERÇAL	ERÇAL FINDIK
Sadık CİNAS	DTM BATI KAR. BÖL. MÜD.
Osman ATALAY	SÜRSAN SU
Tuba ZÜMRÜT	TİCARET ve SANAYİ ODASI

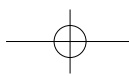
GRUP 4	
KATILIMCI	KURUM
Yakup BAYRAKTAR	YAVUZ ŞEKERLEME
Ulvi AKSOY	DÜNYA OPTİK
Taner ÇANAĞÇI	ASIL GIDA
Temel CAMADAN	CAMADAN GIDA

GRUP 5	
KATILIMCI	KURUM
Savaş GÜVEN	MÜSIAD
Ahmet ARSLAN	SANAYİ TİCARET İL MÜDÜRLÜĞÜ
Sinan ÇAKIR	SAMSUN YEM
Ahmet DURSUNOĞLU	KOSGEB
Mehmet BÜYÜKGÖZE	ELİF TEKSTİL
Servet KESKİNSOY	KESKİNSOY KERESTE
Seyfettin KOLBAKIR	DÖRTKOL A.Ş.
Erdal BURHAN	ELEKTROSAN

GRUP 6	
KATILIMCI	KURUM
Ahmet BAHADIR	BAHADIR TIBBİ ALETLER
Köksal KÜÇÜKARSLAN	ELEKTROSAN
Kadir GÜRKAN	MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI
Mustafa YILMAZ	KOSGEB
Fatih TASLAK	GİRİŞİMCİ İŞADAMLARI DERN.
Seyfullah YILMAZ	SASNA
Mehmet ATALAY	ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ

GRUP 7	
KATILIMCI	KURUM
Ümit YANIK	KASİAD
Ahmet HAVYALI	SMMMO
Hakan ÖZİÇ	ÖZİÇLER PLASTİK
Prof. Dr. Ertuğrul BAYRAKTARKATAL	ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ
Kerem TÜFEKÇİ	RESMAN CAM
Recep DUMAN	GÜNEŞ KUYUMCULUK
İhsan KADEMİR	AK ÇELİK RAF

Grupların her bir oturumda ortaya koydukları çıktıların tamamı “İller İçin Gelecek Stratejileri 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. “İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI” SONUÇLARI

3.1 SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ

- 19 Mayıs Üniversitesini geliştirdik (5)
- Çeşitli sektörlerde üretimi başlattık, geliştirdik (*tıbbi aletler, mobilya, gıda*) (4)
- OSB'nin varlığı, gıda OSB'nin kurulacak olması (4)
- Tarımsal üretim geliştirdi (4)
- Limanın varlığı (3)
- Havaalanının varlığı (3)
- SABEK A.Ş. (3)
- Otomotiv yedek parça, demir-çelik, döküm ve metal sanayisinde başarılı örneklerin ortaya çıkması (3)

Gruplar, “*Samsun Ekonomisinde Başarılarımız*” çalışmasında, Samsun için bugüne kadar alınan karar ve gerçekleştirilen uygulamaların hangilerinin il için başarılı karar ya da uygulamalar olduğunu tartışmışlardır.

7 gruptan 5'i, Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin gelişimini bir başarı olarak değerlendirmişlerdir.

7 gruptan 4'ü, tıbbi aletler, mobilya, gıda gibi Samsun'un lokomotifleri olan sektörlerin kuruluşunu ve gelişimini başarılı olarak değerlendirmişlerdir. Ayrıca, OSB'nin varlığı ve gıda sektörü özelinde bir OSB'nin kurulacak olması da başarılı bir karar olarak yorumlanmıştır.

Gruplar aynı biçimde, tarımsal üretimdeki gelişmeleri de Samsun için başarılı bir gelişme olarak değerlendirmişlerdir.

Grupların başarılı bulduğu diğer gelişme ve kararların arasında limanın ve havaalanının varlığı ve SABEK A.Ş.'nin kurulma kararı yer almıştır.

Samsun ekonomisinde bugüne kadar başarılı uygulama ve kararlarla ilgili grupları çıktıkları değerlendirildiğinde şu tespitlere ulaşılmaktadır:

Birinci tespit; Samsun'da Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin varlığının herkes için çok büyük bir gurur kaynağı olduğudur. Üniversitenin varlığını ve geldiği noktayı ekonomik, ticari ve sosyal kesimden tüm katılımcılar büyük bir başarı olarak nitelendirmektedirler. Üniversitenin varlığı ve geldiği nokta bir başarı olarak değerlendirilmekte; SABEK A.Ş.'nin daha önce yaptığı çalışmada da bir güçlü yön olarak ifade edilmektedir.

Üniversitenin varlığının il için önemi tartışılmazdır ancak, üniversitenin varlığı ve geldiği noktanın Samsun ekonomisinde nasıl bir başarı olarak değerlendirildiği somut olarak ifade edilememektedir. Üniversite varlığının ortaya koyduğu başarı;



Birinci tespit; Samsun'da Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin varlığının herkes için çok büyük bir gurur kaynağı olduğudur. Üniversitenin varlığını ve geldiği noktayı ekonomik, ticari ve sosyal kesimden tüm katılımcılar büyük bir başarı olarak nitelendirmektedirler.



Üçüncü tespit ise, SABEK A.Ş.'nin kurulmasının Samsun ili için bir başarı olduğu yönündeki ifadelerdir. Bu, Samsun'un ekonomik ve ticari hayatını şekillendiren temsilcilerin, SABEK A.Ş.'den Samsun'un gelişimi yönünde beklentileri olduğunu ortaya koymaktadır.

(öğrenci sayısının sağladığı ekonomik ve sosyal katkı, üniversitenin sağladığı teknik altyapı ve desteğin il sanayisine katkısı, sağlık hizmetleri açısından sağladığı katkı ve gelişim gibi) somut gelişmelere bağlanamamaktadır. Detaya inmeyen bu tanımlama, üniversitenin sağlayacağı fırsatlardan etkili bir biçimde yararlanabilmeyi olumsuz etkilemektedir.

■ Varlığı ve geldiği noktayla Samsun ili için gerçekten kritik bir öneme sahip olan üniversitenin ne tür fırsatlara ulaşmak için aracılık edebileceği, mevcut durumu ve üniversiteden gelecekte neler beklendiği ve bu beklentilere ulaşabilmek için üniversitenin ne yönde geliştirilmesi gerektiği ayrıca tartışılmalıdır.

İkinci tespit, Samsun'da tıbbi aletler ve gıda sektörü başta olmak üzere oluşmaya başlayan sektörel uzmanlaşmanın il için başarılı bir gelişme olarak değerlendirilmesidir. Bunu destekleyecek olan gıda OSB'nin kurulacak olması ve tarımsal üretimdeki gelişme de yine benzer önem derecesinde bir başarı olarak değerlendirilmiştir.

İlde başlayan bu uzmanlaşmanın önemi ve sağlayacağı faydalar konusunda neredeyse tüm katılımcılar hemfikirdir. İlin ekonomik ve ticari hayatının temsilcilerinin bu konuda bir fikir birliğine sahip olması, yoğunlaşmanın başladığı bu sektörlerin gelişimi için yapılması gerekenlerle ilgili bir sinerji sağlayacaktır.

Üçüncü tespit ise, SABEK A.Ş.'nin kurulmasının Samsun ili için bir başarı olduğu yönündeki ifadelerdir. Bu, Samsun'un ekonomik ve ticari hayatını şekillendiren temsilcilerin, SABEK A.Ş.'den Samsun'un gelişimi yönünde beklentileri olduğunu ortaya koymaktadır.

■ SABEK A.Ş.'nin sahip olduğu (Samsun ekonomisini taraflarını ortak bir platformda bir araya toplayabilme ve Samsun'un gelişimi yönünde hareket ve çalışmalarını başlatabilme) gücün daha aktif olarak kullanılabilmesi gerekmektedir. Gerek SABEK A.Ş.'nin konumu gerekse de bu ve benzeri strateji çalışmalarını sonucunda oluşmaya başlayan görevler, SABEK A.Ş.'yi bu çalışmaların takibini yapan bir konuma taşımaktadır.



3.2 SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARAMADIKLARIMIZ

- Kamu (tarımsal), yatırımların tamamlanamaması ve yeterince pay alınmaması (5)
- Ticaretten sanayiye geçemedik (5)
- Uluslararası sanayicinin ilgisini Samsun'a çekemedik (4)
- Sanayide ortak girişim ruhunu sağlayamadık (4)
- Kaliteli insan kaynağını Samsun'a çekemedik (4)
- Bir alana odaklanamadık (4)
- Samsun imajını oluşturamadık, markalaşamadık (3)
- Kentte birliktelik ve bölgesel liderlik oluşturamadık (3)
- Tarımsal üretimimiz sanayiye destekleyen şekilde gelişmedi (3)
- Tarımsal ürünler katma değerli bir şekilde pazara sunulmadı (3)
- Uluslararası ticaret potansiyelimizi kullanamadık (3)
- Sosyal altyapıyı yeterince geliştiremedik (3)

Gruplar, "Samsun Ekonomisinde Başaramadıklarımız" çalışmasında, Samsun için alınan karar ve gerçekleştirilen uygulamalardan başarısız olanları değerlendirmişlerdir.

Gruplar, "*Samsun Ekonomisinde Başaramadıklarımız*" çalışmasında, Samsun için alınan karar ve gerçekleştirilen uygulamalardan başarısız olanları değerlendirmişlerdir.

7 gruptan 5'i, tarımdaki kamu yatırımlarının tamamlanamamış olmasını; Samsun'un ticaret şehri olmaktan sanayi şehri olmaya geçemeyişini il için başarısızlıklar olarak değerlendirmiştir.

7 gruptan 4'ü ise, yabancı yatırımcıyı Samsun'a çekememiş olmayı, ortak girişim becerilerinin yetersizliğini, nitelikli insan kaynağı eksikliğini ve belli bir alanda yoğunlaştırılmış biçimde çalışma yapılmamasını başarısızlık olarak değerlendirmişlerdir.



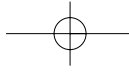
Birinci tespit, tarımsal üretimle ilgili gelişmenin yeterli olmaması, tarımsal üretimin katma değerli ürünlere dönüşmemiş olması ile ilgili ifadelerin sayısının yüksekliğidir. Bu durum, Samsun ilinin tarımsal faaliyetlerini sanayiye dönüştüremediği; tarımsal yatırımlarını yeterince gerçekleştirmediğini ortaya koymaktadır.

Gruplar, Samsun ili için başarısız olan karar ve uygulamalar arasında, Samsun'un markalaştırılmamasını, yerel ve bölgesel liderlik ve birlik geliştirilememesini, tarımsal üretimin sanayiye destekleyememesini, tarımsal ürünlerin katma değerli biçimde piyasaya sunulmamasını, uluslararası ticaret potansiyelinin kullanılmamasını ve sosyal altyapının geliştirilememesini de ifade etmişlerdir.

Grupların Samsun için başarısız karar ve uygulamalar arasındaki tespitleri değerlendirildiğinde şunlar karşımıza çıkmaktadır:

Birinci tespit, tarımsal üretimle ilgili gelişmenin yeterli olmaması, tarımsal üretimin katma değerli ürünlere dönüşmemiş olması ile ilgili ifadelerin sayısının yüksekliğidir. Bu durum, Samsun ilinin tarımsal faaliyetlerini sanayiye dönüştüremediği; tarımsal yatırımlarını yeterince gerçekleştirmediğini ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte, tarımsal üretimin gelişimiyle ilgili atılımların bir önceki bölümde başarılı bulunması bir çelişki yaratmaktadır. Bu durum, tarımsal üretimle ilgili yapılan uygulamaların Samsun ilinin sahip olduğu tarımsal üretim avantajları gözönüne alındığında yeterli olmadığını ortaya koymaktadır. Tarımsal üretim Samsun ekonomisinin temel taşlarından birini oluşturmakla ve büyük önem arz etmekle birlikte, katma değerli tarım ürünlerinin ve bunu destekleyecek yatırımların gelişmemiş olması başarısızlık olarak karşımıza çıkmaktadır.



İkinci tespit ise, Samsun'un ticaret şehriden sanayi şehri olmaya geçişi başaramadığı ile ilgili olmuştur. Bu durum tarımsal üretimi de kapsamaktadır. Samsun, başarılı olarak değerlendirilen OSB'nin varlığına ve uzmanlaşmaya başlanan sektörlerin gelişimine rağmen henüz bir sanayi şehri olma aşamasına gelememiştir.

■ Samsun'un, yoğunlaşmanın olduğu tıbbi cihaz, mobilya ve gıda sektörlerindeki yatırım ve gelişmeleri, bir sanayi şehri kimliğini oluşturmasını destekleyecek biçimde şekillendirmesi gerekmektedir.

Samsun ekonomisinde başarısız olanlarla ilgili **üçüncü tespit** ise, yabancı sermayenin ilde yatırım yapması ve yeni iş alanlarının geliştirilmesine yönelik girişimcilik hareketinin ve Samsun ilinin markalaştırılabilmesine yönelik ortak çabalarının yetersizliği olmuştur.

Gerek Samsun'un yabancı yatırımcılar için cazip hale getirilmesi gerekse de girişimciliğin desteklenmesi ile ilgili çabaların yetersiz bulunmasının temelinde, Samsun ili ekonomik ve ticari hayat aktörlerindeki odaklanma ve ortak hareket etme yetersizliği yer almaktadır.

■ Samsun'un yerli / yabancı yatırımcı ve girişimciler için hangi alanlarda ve nasıl bir cazibe merkezi haline getirileceğinin, buna yönelik ne tür projeler üretileceğinin ve kimler tarafından hayata geçirileceğinin ortak bir platformda değerlendirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte Samsun'un markalaştırılabilmesi için hangi faktör ve değerlerin nasıl bir plana yayılarak kullanılacağına ilişkin çalışmaların da kısa vadede hayata geçirilmesi gerekmektedir.

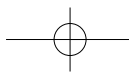
■ **"İller İçin Gelecek Stratejileri Konferansı"**nda belirlenen görevlerden hangilerinin yatırım ve girişimciliği destekleyeceği ve Samsun'un markalaşmasında rol oynayacağını detaylı olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Görevlerin paylaşımı ile ilgili bir çalışma başlatılması hem çalışmanın ardından uygulamaya hızlı bir geçişi sağlayacak hem de bu görevlerin kimler tarafından üstlenileceğini de ortaya koyarak takibini ve etkinliğini sağlayacaktır.

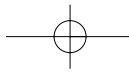


Gerek Samsun'un yabancı yatırımcılar için cazip hale getirilmesi gerekse de girişimciliğin desteklenmesi ile ilgili çabaların yetersiz bulunmasının temelinde, Samsun ili ekonomik ve ticari hayat aktörlerindeki odaklanma ve ortak hareket etme yetersizliği yer almaktadır.

3.3 SAMSUN'UN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER (AKIL HARİTASI)

SAMSUN'UN EKONOMİK GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN EĞİLİMLER		SAMSUN ALTYAPISI DEĞİŞİYOR
FİNANSMAN YAPISI DEĞİŞİYOR	SAMSUN HAMMADDE/GİRDİ/ TEDARİK ÖZELLİKLERİ DEĞİŞİYOR	TÜRKİYE'NİN İHRACATI BÜYÜYOR
SAMSUN İŞLETMELERİ İÇİN REKABET ZORLAŞIYOR	TEKNOLOJİ GELİŞİYOR	YURTIÇİ PAZAR BÜYÜYOR





SAMSUN ALTYAPISI DEĞİŞİYOR

1) Kamu yatırımlarının Samsun ekonomisindeki payı azalıyor

1.1 Enerji projeleri ve altyapıları artıyor

1.2 Ulaşım altyapısının geliştirilmesi ihtiyacı artıyor

1.3 Büyük kamu yatırımları özelleştiriliyor

2) Kentsel altyapı gelişiyor

2.1 Ortak yaşam bilinci önem kazanıyor

2.1.1 Kentlilik bilinci ve kentin sahiplenmesi önem kazanıyor

2.1.1.1 Şehrin kozmopolit yapısının dünya kenti olma yönünde kullanımının önemi artıyor

Kent estetiği bütünüyle ele alınıp değerlendirilmeli, mimari yapıya önem verilmeli

3) Kurumsal yönetim kapasitesi artıyor

3.1 Âdemi merkezîyetçi yapı ön plana çıkıyor

3.1.1 Bürokrasi azalıyor, katılım ön plana çıkıyor

3.1.1.1 Dinamizm oluşuyor

3.1.2 Yerelin yeki ve bütçesi artıyor (belediye-özel idare)

3.2 STK'ların katılımının fazlaşması öngörülüyor

3.2.1 Samsun'daki aktif ve etkin STK yapısının ortak bir yapı etrafında güçbirliği yapmaları önem kazanıyor

Aktif sivil toplum hareketinin ortak bir yapı içerisinde etkinleştirilmesi gerekiyor

3.3 Kamunun hizmeti yapması değil satın alması öne çıkıyor

Yerelde etkin denetim sistemi kurulması gerekiyor

4) Tarımsal altyapı gelişim ihtiyacı artıyor

4.1 Sulama ve arazi toplulaştırması ihtiyacı artıyor

4.2 Üretici birlikleri ve sözleşmeli üretim ihtiyacı artıyor

4.3 Sektör platformlarının oluşturulması ve sektörün kendini yönetime karşı ifade etme ihtiyacı artıyor

5) Sanayi altyapısı gelişiyor

5.1 OSB'ler ve kurulu tesisler artıyor

5.1.1 Büyük ölçekli sanayi yatırımı ve bunun için büyük ölçekli arsa üretimi önem kazanıyor

Büyük ölçekli sanayi arsa üretimi konusunda OSB ve valiliğe görevler düşüyor

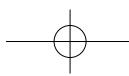
5.2 Sanayi kuruluşlarının ortak gereksinimleri artıyor

5.2.1 Ülke tercihleri doğrultusunda alt sanayi odakları oluşturularak dağınıklığın giderilmesi önem arz ediyor

İhracata yönelik sanayi odaklanması yapılmalı

5.3 Çevreye yönelik yatırım ihtiyaçları artıyor

5.4 Enerji altyapısı gelişiyor

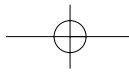




Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen **altyapıdaki değişimler** eğilimi **GRUP 1** tarafından incelenmiştir. Bu ana eğilimin açılımları ve birbirini tetikleyen alt eğilimlerle ilgili grubun saptamaları değerlendirildiğinde aşağıdaki tespitler ortaya çıkmaktadır:

- **Kamu yatırımlarının Samsun ekonomisindeki payı azalmaktadır.** Buna bağlı olarak, enerji projeleri ve altyapıları artmakta; ulaşım altyapısının geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca büyük kamu yapılarındaki özelleştirme çalışmaları, kamu yatırımlarının ilin ekonomisindeki payının azalması sonucunu doğurmaktadır.
- **Kentsel altyapı gelişmektedir.** Bu gelişme, Samsun halkındaki ortak yaşam ve kentlilik bilincinin geliştirilmesi ihtiyacını gündeme getirmektedir. Bu eğilimler Samsun'un dünya kenti olma yolunda geliştirilmesi ve kent estetiği kavramının ele alınması gerekliliğini ortaya koymaktadır.
- **Kurumsal yönetim kapasitesi artmaktadır.** Bu durum, çok katımlı, dinamik bir yönetimin gündeme gelmesini sağlamaktadır. Katılımcı yönetim, yerel yönetimin ve sivil toplumun da gücünün artması gerekliliğini doğurmaktadır; Samsun'da daha aktif ve etkin bir sivil toplum anlayışına ihtiyaç duyulmaktadır. Kamunun satan değil, satın alan konumuna geçmesi yerel denetimin de güçlenmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.
- **Tarımsal altyapı gelişim ihtiyacı artmaktadır.** Sulama ve arazi toplulaştırma, sözleşmeli üretim ve üretici birliklerine ihtiyaç artmaktadır. Sektör birliklerinin artması gereksinimi ve ihtiyaçlarını yönetime duyuracak ortak bir platformda buluşmaları ihtiyacı doğmaktadır.
- **Samsun'da sanayi altyapısı gelişmektedir.** OSB ve kurulu tesisler artmakta, büyük ölçekli sanayideki artış büyük ölçekli arsa ihtiyacını gündeme getirmekte; valilik ve OSB yönetimine bu konuyla ilgili görevler düşmektedir. Sanayi kuruluşlarının ortak ihtiyaçları artmakta, ihracata yönelik sanayi odaklanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Sanayi altyapısındaki gelişme çevreye yönelik yatırımların yapılması gerekliliğini de ortaya çıkarmaktadır.

Katılımcı yönetim, yerel yönetimin ve sivil toplumun da gücünün artması gerekliliğini doğurmaktadır; Samsun'da daha aktif ve etkin bir sivil toplum anlayışına ihtiyaç duyulmaktadır. Kamunun satan değil, satın alan konumuna geçmesi yerel denetimin de güçlenmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.



FİNANSMAN YAPISI DEĞİŞİYOR

1) Samsun işletmelerinin büyüme ihtiyacı artıyor

1.1 Bazı sektörlerde yatırım ihtiyacı artıyor

1.1.1 GIDA

1.1.1.1 Niteliği olan laboratuvar kurulamıyor

Akredite laboratuvarlar kurulmalı ve Tarım İl Müdürlüğü denetlemeli

1.2 SAĞLIK

1.2.1 Hastanelerin akredite olma zorunluluğu geliyor

Hastanelerde akreditasyon için uygun yapıya getirilmeli

1.3 İNŞAAT

1.3.1 Sayı ve kalite artıyor

1.3.1.1 Düzgün ve kaliteli üretilere kaynak önceliği tanınmalı

1.4 HİZMET

1.4.1 Talebi karşılayacak arz miktarı artmalı

Sosyal yaşantıya yönelik işletmelere yatırım yapılmalı, yatırım yönlendirme merkezi açılmalı, finans kuruluşları yeni kurulacak iş fikirlerini yönlendirmeli

1.5 Bazı sektörlerde işletme sermayesi ihtiyacı artıyor

1.6 Dış kaynak kullanımında doğru finansal kararların önemi artıyor

2) Uluslararası pazarda rekabet kaynak gerektiriyor

2.1 Uluslararası finansman araçlarının önemi artıyor

2.1.1 Samsun'daki firmalar için aracı firma gerekiyor

Uluslararası finans kuruluşlarına ulaşmanın ve kullanmanın yolları araştırılmalı

2.2 Uluslararası ticaret yeni harcama türleri gerektiriyor

2.3 Uluslararası ticaret hacmi ek işletme sermayesi gerektiriyor

2.3.1 Kredi ihtiyacı artıyor

2.3.1.1 Krediyeye ulaşmak zorlaşıyor

Krediyeye ulaşmanın yolları kolaylaştırılmalı
Şirketler mali yapılarını geliştirmeli ve tüm hareketlerini kayıt altına almalı

3) Samsun'da bazı sektörlerdeki gelişim, yeni yatırım finansman ihtiyacını artırıyor

4) Kar marjlarının düşüklüğü etkin finansman yönetimini zorunlu kılıyor

4.1 Maliyet yönetiminin önemi artıyor

4.1.1 Satın almanın önemi artıyor

4.1.1.1 Ortak alım yapmak gündeme geliyor

Mal alımlarına özen gösterilmeli dikkat edilmeli

4.1.2 Maliyet yönetimi için insan kaynağı önemseniyor

4.1.2.1 Gelişmiş işgücü ve teknoloji kullanılıyor

İşletmeler finansman birimlerini kurmalı ve birim/insan kaynağı olarak geliştirmeli

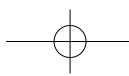
4.2 Doğru finansal araçların kullanımının önemi artıyor

5) Finansman araçları çeşitleniyor

5.1 Finansman maliyetleri düşüyor

5.2 Farklı ihtiyaçlar için yeni kaynaklar gündeme geliyor

5.3 Uzmanlaşma ve işbirliğinin önemi artıyor

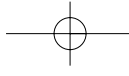




Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen bir diğer eğilim **finansman yapısındaki değişimler** olmuştur. **GRUP 7** tarafından incelenen bu ana eğilimin alt açılımları ve yerine getirilmesi gereken görevler değerlendirildiğinde aşağıdaki tespitler ortaya çıkmaktadır:

- **Samsun işletmelerinin büyüme ihtiyacı artmaktadır.** Gıda sektöründeki bu büyümeden dolayı akredite laboratuvara ve bunların düzenli olarak denetlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı akreditasyon ve denetim ihtiyacı büyüyen diğer bir sektör olan sağlık sektörü için de geçerlidir. Hastanelerin bu denetimlerden geçebilecek düzeye kavuşturulması gerekmektedir. Büyümekte olan inşaat sektöründe de talep ve kalite beklentisi artmakta; kaliteyi sağlayabilecek kuruluşlara kaynak önceliği sağlanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Hizmet sektöründe de büyüme göze çarpmakta, sosyal yaşantıya yönelik işletmelere olan talep artmakta, bu alanlara girişimciliğin yönlendirilmesi gerekmektedir.
- **Uluslararası pazarda rekabet edebilmek için kaynak gereksinimi doğmaktadır.** Uluslararası finansman araçlarının önemi artmakta, Samsun işletmelerine aracılık edecek bu tür firmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Samsun işletmelerinin uluslararası finans kuruluşlarına ulaşabilmesi ve finansal araçları kullanma yöntemlerini araştırmaları gerekmektedir. Uluslararası ticaret hacmi ek işletme sermayesi ihtiyacını doğurmakta; işletmelerin kredi ihtiyacı artmakta, krediye ulaşmak ise zorlaşmaktadır. Kurumların, işletmelerin krediye ulaşma yöntemlerini kolaylaştırmasına; firmaların ise kredi alabilecek mali yapılara kavuşmalarına ihtiyaç bulunmaktadır.
- **Kar marjlarının düşüklüğü etkili finansman yönetimi ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.** Maliyet yönetiminin önemi artmakta, bunun önemli bir unsuru olan satınalma yönetimi daha da önem kazanmaktadır. Firmaların ortak alım yapması fırsatı doğmaktadır. Maliyet yönetiminin etkinliği için gelişmiş insan kaynağı da önemli bir etken olmaktadır. İşletmelerin finans birimlerini kurmaları; birim ve insan kaynağı gelişimini tamamlamaları gerekmektedir.

Samsun işletmelerinin uluslararası finans kuruluşlarına ulaşabilmesi ve finansal araçları kullanma yöntemlerini araştırmaları gerekmektedir. Uluslararası ticaret hacmi ek işletme sermayesi ihtiyacını doğurmakta; işletmelerin kredi ihtiyacı artmakta, krediye ulaşmak ise zorlaşmaktadır.



SAMSUN HAMMADE/GİRDİ/TEDARİK ÖZELLİKLERİ DEĞİŞİYOR

1) Samsun'da talep edilen girdiler değişiyor

- 1.1 Samsun'da üretilen sanayi girdileri değişiyor
 - 1.1.1 Samsun'da bazı sanayi girdilerinin üretimi azalıyor
 - 1.1.2 Samsun'da üretilen bazı sanayi girdilerinin üretimi artıyor
- 1.2 Samsun'a dışardan gelen girdiler değişiyor
 - 1.2.1 İthal edilen girdiler değişiyor
 - 1.2.2 Yurtiçinden alınan girdiler değişiyor

2) Girdi tedarik sistemi ve araçları değişiyor

- 2.1 İthalata yönelik destek hizmetleri ihtiyacı çeşitleniyor
 - 2.1.1 Aracılık hizmetlerine olan ihtiyaç artıyor
 - 2.1.2 Nitelikli destek hizmetlerine ihtiyaç artıyor
 - 2.1.3 Çok yönlü aracılık ve destek hizmetleri talebi artıyor
- 2.2 İhtisaslaşmış ithalat gelişiyor
 - 2.2.1 Samsun enerji hammaddeleri ithalat merkezi haline geliyor
 - 2.2.2 Uzmanlaşmış, ölçekli hizmet yapılarına ihtiyaç artıyor
- 2.3 Direkt ithalat çabaları artıyor
 - 2.3.1 Uluslararası ilişki talebi artıyor
 - 2.3.2 İthalata yönelik pazar araştırmalarına talep artıyor

3) Tarımsal ürünler değişiyor/gelişiyor

- 3.1 Tarımsal ürünlerin çeşitleri artıyor
 - 3.1.1 Yeni çeşitlerin işlenmesine yönelik yatırımlar gündeme giriyor
 - 3.1.1.1 Yatırım talebine göre üretim ve kalitenin artırılması gerekiyor

Tarım İl Md, Üni., Araştırma kur. verimin artırılması için çalışmalı

- 3.1.2 Yatırımcıya özel destek gerekiyor

Bakanlık, AB destekleri ile yatırım destekleri sağlanmalı

- 3.2 Yeni çeşitlerin pazarlamasıyla ilgili sorunlar çıkıyor

- 3.2.1 Pazarlara göre ürün yelpazesi oluşturulmalı

Çiftçi-sanayi işbirliği yapılmalı

- 3.3 Yeni çeşidin niteliklerinin artırılmasıyla ilgili gereklilikler ortaya çıkıyor

- 3.3.1 Dünya ve AB standartlarında üretim gerekiyor

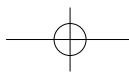
Dünya ve Avrupa standardında üretim için Tarım İl Md., sanayici, özel kurumlar bilgilendirme yapmalı

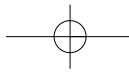
- 3.4 Tarımsal üretim miktarı artıyor

- 3.4.1 İşlenebilir tarımsal ürün miktarı artıyor

- 3.4.1.1 İşletmelerin kapasitelerinin ve işleme çeşitliliğinin artırılması gerekiyor

İşletmeler kapasite artırıcı faaliyetlere girişmeli





3.5 Birim fiyatlar değişiyor

3.5.1 Rekabet unsurlarının geliştirilmesi gerekiyor

Kaliteli tohum, fide, fidan gibi kaliteli girdi desteği bakanlık, AB fonlu hizmetler ve özel banka kredileri şeklinde olmalı

3.6 Artan tarım ürünlerinin pazarlanmasıyla ilgili sorunlar artıyor

3.6.1 Üretimde kalitenin artırılma zorunluluğu ve işleme ihtiyacı geliyor

Tarım İl Md, çiftçi örgütleri, üniversite çiftçinin bilinçlendirilmesini sağlamalı

3.6.2 İç ve dış pazarda müşteri arama faaliyetleri geliştirilmeli

3.7 Tarımsal üretimin niteliği artıyor

3.7.1 Tarımsal sanayide kullanım oranı artıyor

3.7.1.1 Sanayide kullanılan ürüne göre yatırımların geliştirilmesi gerekiyor

3.7.1.1.1 Elde edilen ürünlerin pazarlamasına yönelik kolaylıklar gerekiyor

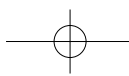
Sanayi girdi ürünleri için işletmeci pazarlamaya yönelik geliştirilmeli

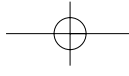
3.8 Nitelikli tarım ürünlerinin pazarlama imkanları artıyor

Nitelikli tarım ürünlerinin artışı için çiftçi eğitimi yapılmalı

3.9 Tarımda mekanizasyon ihtiyacı artıyor

Arazi toplulaştırılması, işletme büyüklüğü, birlikler, kooperatiflerin yaygınlaştırılması gerekiyor

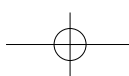




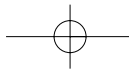
Samsun enerji hammaddelerinin ithalat merkezi haline gelmektedir. Direkt ithalat çabalarındaki artış doğal olarak uluslararası ilişki talebini de artırmaktadır.

Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen bir diğer eğilim **Samsun hammadde, girdi ve tedarik özelliklerindeki değişimler** olmuştur. **GRUP 2** tarafından incelenen bu ana eğilimin alt açılımları ve değerlendirmeler aşağıdaki tespitleri ortaya çıkarmaktadır:

- **Samsun'da talep edilen girdilerde değişiklikler yaşanmaktadır.** Bazı girdilerin önemi azalırken bazılarının artmakta; ithal edilen ve yurtiçinden temin edilen girdi türlerinde değişimler yaşanmaktadır.
- **Girdi tedarik sistemi ve sistemin araçlarında değişiklikler yaşanmaktadır.** İthalata yönelik destek hizmetleri ihtiyacı çeşitlenmekte, aracılık ve nitelikli destek hizmetlerine olan ihtiyaç artmakta, destek hizmetlerinin çok yönlülüğüne ihtiyaç duyulmaktadır. İhtisaslaşmış ithalat gelişmektedir. Samsun enerji hammaddelerinin ithalat merkezi haline gelmektedir. Direkt ithalat çabalarındaki artış doğal olarak uluslararası ilişki talebini de artırmaktadır.
- **Tarımsal ürünlerde değişim ve gelişimler yaşanmaktadır.** Tarım ürünlerinin çeşitleri artmakta, bu çeşitlerin işlenebilmesi için yeni yatırım ihtiyaçları da gündeme gelmektedir. Yatırımda yüksek üretim kapasitesi ve kalite talep edilmekte, il bünyesinde verimliliğin artırılmasına yönelik çalışmaların yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırımcının ihtiyaç duyduğu özel desteklerin sağlanması gerekmektedir. Yeni çeşitlerin pazarlanabilmesi için pazarlara uygun ürün yelpazelerinin geliştirilmesi gerekliliği ortaya çıkmakta, çiftçi ile sanayicinin işbirliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Yeni çeşitlerin niteliklerinin geliştirilmesi gerekmekte, dünya ve AB standartlarında üretim için kurumların bilgilendirme çalışmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. İşlenebilir tarımsal ürün miktarındaki artışın değerlendirilebilmesi için işletme kapasitelerinin ve işleme çeşitliliğinin artırılması gerekmektedir. Birim fiyatlardaki değişimler rekabet unsurlarının geliştirilmesini gerekli kılmakta; girdi desteği sağlanması gerekmektedir. Artan tarım ürünlerinin pazarlanması sorunu yaşanmakta, üretimde kalitenin artırılma zorunluluğu ve işleme ihtiyacı gelişmektedir. Bu durum, çiftçinin bilinçlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Hem iç hem de dış pazarda müşteri arama faaliyetlerinin artırılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Tarımsal üretimin niteliğindeki artış ürünlerin tarımsal sanayideki kullanım oranını artırmakta, sanayide kullanılan ürüne göre yatırımların geliştirilmesini gerektirmektedir. Ürünler için pazarlama kolaylıklarına ihtiyaç duyulmaktadır. İşletmeciler için pazarlamaya yönelik geliştirilmelidir. Nitelikli tarım ürünlerinin pazarlama imkânlarındaki artış çiftçi eğitimini gerekli kılmaktadır.







TÜRKİYE'NİN İHRACATI BÜYÜYOR

1) Samsun'un İhracattan Aldığı Pay Düşüyor

1.1 Samsun limanının ihracat payı yeterince artmıyor

1.1.1 Samsun limanının etkin kullanım ihtiyacı artıyor

1.1.1.1 Rekabet gücü azalıyor, nakliye maliyetleri artıyor

Limanın özelleştirilmesi gerekiyor

1.2 Samsun'da ihracata yönelik destek ihtiyacı artıyor

1.2.1 Nitelikli eleman ihtiyacı artıyor

1.2.1.1 Yabancı dil önem kazanıyor

1.2.1.1.1 Yabancı dil eğitimi veren kuruluşlara ihtiyaç artıyor

Yabancı dil (ticari İngilizce) konusunda üniversite dahil kurumlar eğitim verilmeli

1.2.2 İhracat uzmanlık bilgisi önem kazanıyor

1.2.2.1 Dış ticaret eğitimi veren birimler oluşturulmalı, risksiz dış ticaret yolu açılmalı

Risksiz ihracat konusunda DTM ve diğer kurumlar eğitim vermeli

1.2.3 İhracata yönelik destek birimleri ihtiyacı artıyor

1.2.3.1 Gümrük, nakliye, sigorta vb hizmetler artmalı, bankaların özel çözümleri olmalı

Destek hizmet şirketlerinin sayısı artmalı

Bankalar dış ticaret için bölgesel çözümler üretmeli

1.3 İhracatta ürün çeşitliliği sağlanamıyor

1.3.1 Geleneksel ürünlerin katma değeri artmıyor

1.3.1.1 Geleneksel ürünler yok oluyor

1.3.1.1.1 Alternatif ürün geliştirme ihtiyacı artıyor

Alternatif ürün geliştirmek için işletmeler çalışmalar yapmalı

Tersane yapılmalı

Tarım il md., ziraat odaları gibi kuruluşlar yeni ürün konusunda destek vermeli

1.4 Yeni ürünlerin pazarlanmasında farklı ihracat kanalları ihtiyacı artıyor

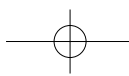
1.4.1 Uluslararası fuar organizasyonlarına gerek duyuluyor

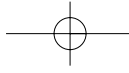
Fuar turizmi ve fuarcılık geliştirilmeli (belediye, STK)

1.5 Hedef pazarın çeşitlendirilmesi gerekiyor

1.5.1 Uluslararası ticaret alanında pazar araştırması gerekiyor

1.5.1.1 STK'ların hedef ülke araştırma konusunda desteği gerekiyor





TSO hedef ülkeler ve talepler konusunda destek olmalı

ABİGEM benzeri kuruluşlar oluşturulmalı

Dış ticaret danışmanlık hizmetleri için işletme kuruluşu desteklenmeli

2) Hedef Pazarlar Çeşitleniyor

2.1 Bölgesel pazarlar önem kazanıyor

2.1.1 Bölgesel pazarlarda talebin araştırılması gerekiyor

2.1.1.1 Hedef pazarlara hedef ürünlerle gitmek gerekiyor

Karadeniz Ekonomik İşbirliği çok daha aktif hale getirilmeli

2.1.2 Bölgesel pazarlarla ilişki ihtiyacı artıyor

2.1.2.1 Dış ticaret elemanı ihtiyacı artıyor

Dış ticaret elemanı için üniversite, DTM ve STK'lar yetiştirme konusunda destek vermeli

2.2 Uluslararası rekabet artıyor

2.2.1 Uluslararası pazarlamanın önemi artıyor

2.2.2 Teknolojiye yatırım ihtiyaç haline geliyor

Bilgisayar kullanım eğitimi verilmeli (e-ticaret)

İşletmeler teknolojik yatırımlar yapmalı ve fuarları izleyecek sürekli sistemleri kurmalı

2.3 Hedef pazarlara yönelik hizmet ihtiyacı artıyor

2.3.1 Yurtdışı işbirliklerine / yatırımlarına ihtiyaç artıyor

2.3.1.1 Rekabet ve pazarlama gücü için uluslararası sermaye ihtiyacı artıyor

Uluslararası sermaye gelmeli

3) Kalite Standartları Artıyor

3.1 Kalite sistem ihtiyacı artıyor

3.1.1 Belgelendirme kuruluşlarına ihtiyaç artıyor

3.1.1.1 Sertifikalandırma için altyapı yetersiz kalıyor

Belgelendirme kuruluşları kurulmalı

3.1.2 Laboratuvar ve ölçüm hizmetlerine ihtiyaç artıyor

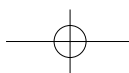
Laboratuvar ve ölçü hizmetleri artırılmalı-KOSGEB gibi (metal sektörü)

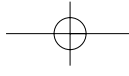
3.2 Standardizasyon bilgisine ihtiyaç duyuluyor

3.2.1 Mevzuat takip zorunluluğu artıyor

3.3 Ürün/hizmet kalitesinin artması gerekiyor

3.3.1 İşletmelerde tedarik ve insan kaynağı kalitesinin artması gerekiyor





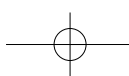
İşletmelerin katma değeri yüksek alternatif ürün geliştirmeye yönelik çalışmalar yapması ve kurumların da bu çalışmalara destek vermesi gerekliliği gündeme gelmektedir. Yeni ürünler, pazarlama kanalı anlamında da farklılaşma getirmektedir.

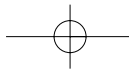
Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen bir diğer eğilim **Türkiye'nin ihracatındaki büyüme** olmuştur. **GRUP 3** tarafından incelenen bu ana eğilimin alt açılımları ve değerlendirmeler aşağıdaki tespitleri ortaya çıkarmaktadır:

■ **Samsun'un ihracattan aldığı pay düşmektedir.** Samsun limanının ihracat payının yeterince artmaması, limanın etkin kullanımı gerekliliğine işaret etmektedir. Nakliye maliyetlerindeki artış rekabet gücünü azaltmaktadır. Limanın özelleştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Samsun'da ihracata yönelik destek ihtiyacı artmakta; nitelikli eleman ihtiyacı arttıkça yabancı dil kurslarına da ihtiyaç artmaktadır. Bu konuda üniversite de dahil olmak üzere kurumlardan destek beklenmektedir. Yabancı dil kadar ihracat uzmanlık bilgisi de önem kazanmaktadır. Dış ticaret eğitimi veren birimlerin oluşturulmasına, risksiz dış ticaret yolunun açılmasına ve DTM gibi kuruluşların bu konuda eğitim vermesine ihtiyaç duyulmaktadır. İhracata yönelik destek birimleri ihtiyacı doğmakta; destek hizmet şirketlerinin sayısındaki artış kadar, bankalardan da bölgesel çözüm ve destekler beklenmektedir. İhracatta ürün çeşitliliği sağlanamamakta, geleneksel ürünlerin katma değeri artmadığı için hem geleneksel ürünler kaybolmakta hem de alternatif ürün geliştirme ihtiyacı artmaktadır. İşletmelerin katma değeri yüksek alternatif ürün geliştirmeye yönelik çalışmalar yapması ve kurumların da bu çalışmalara destek vermesi gerekliliği gündeme gelmektedir. Yeni ürünler, pazarlama kanalı anlamında da farklılaşma getirmektedir. Uluslararası fuar organizasyonlarına ihtiyaç duyulmakta, fuar turizminin ve fuarcılığın geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Hedef pazarın çeşitlendirilmesi ihtiyacı uluslararası ticaret alanında pazar araştırmasını gerekli kılmakta, STK'ların ve TSO'nun hedef ülke araştırma konusunda desteği gerekmekte ve ABİGEM benzeri kuruluşların oluşturulması gündeme gelmektedir.

■ **Hedef pazarlar çeşitlenmektedir.** Bölgesel pazarların önem kazanmasıyla birlikte buralardaki talebin araştırılması ve hedef pazarlara uygun hedef ürünlerin belirlenmesi gerekmektedir. Bölgesel pazarların önem kazanmasıyla birlikte Karadeniz Ekonomik İşbirliği'nin daha aktif hale gelmesi ihtiyacı da ortaya çıkmaktadır. Bölgesel pazarlarla ilişki kurmak daha fazla sayıda dış ticaret elemanı gerektirecek; bu da insan kaynağının geliştirilmesi ihtiyacını beraberinde getirecektir. Uluslararası rekabette yaşanan artış, uluslararası pazarlamanın önemini artırmakta ve teknoloji yatırım ve gelişim ihtiyacını gündeme getirmektedir. Hedef pazarlara yönelik hizmet ihtiyacındaki artış yurtdışı işbirliği ve yatırım ihtiyacını doğurmakta, yabancı sermayenin Samsun'a gelişinin hızlandırılması gerekmektedir.

■ **Kalite standartları artmaktadır.** Kalite sistem ihtiyacındaki artış belgelendirme, denetleme ölçüm kuruluşlarına da ihtiyacı oluşturmakta, standardizasyonun sağlanabilmesi için mevzuatın yakından takip edilmesi gerekmektedir. Ürün ve hizmet kalitesindeki artış ihtiyacının karşılanabilmesi için işletmelerdeki tedarik biçimleri ve insan kaynağı niteliğinin de artırılması gerekmektedir.





SAMSUN İŞLETMELERİ İÇİN REKABET ZORLAŞIYOR

1) Ulusal ve uluslararası işletmelerin pazardaki ağırlığı artıyor

1.1 Samsun'daki sermaye birikimi yatırıma dönüşmüyor

1.1.1 İstihdam problemi artıyor

Girişimcilik ruhunun ön plana çıkarılması gerekiyor

KOSGEB, İŞKUR ve STK'lar tarafından eğitim yapılmalı, destek olunmalı

1.1.1.1 Vasıfsız eleman çoğalıyor

1.1.1.1.1 Mesleki eğitimin yaygınlaştırılması gerekiyor (İŞKUR)

1.2.1 Şehrin kaynakları dışarı gidiyor

1.2 Yerel firmaların pazarını genişletmesi zorlaşıyor

1.2.1 Büyüme sağlanamıyor

Girişimciler pazarlamaya daha çok kaynak ayırmalı

Kamu kurumları ve STK'lar markalaşmayı desteklemeli

1.3.1 Sivil toplum kuruluşları ortaklık kültürünün geliştirilmesine yönelik faaliyetler yapmalı

1.3 Ulusal ve uluslararası işletmelerle entegrasyon ihtiyacı artıyor

1.3.1 Hukuki problemler artıyor

Ulusal ve uluslararası firmalarla entegrasyon konusunda yatırım danışmanlığı satın alınmalı

1.3.2 Kayıtdışı ekonomi ve bilanço problemi artıyor

Entegrasyon için kayıtdışı azaltılıp bilançolar realize edilmeli

2) İhracattan aldığı pay azalıyor

2.1 İhracat yolu satış artışı sağlanamıyor

2.1.1 Büyüme sağlanamıyor

Markalaşma çabaları ön plana çıkarılacak yönetsel faaliyetler uygulanmalı

2.1.2 Yurtiçi rekabet artıyor

Kalite belgeleri ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmeli

2.1.3 İstihdam problemi artıyor

2.2 İthal hammaddeye dayalı rekabet avantajları kullanılamıyor

2.2.1 Maliyetler artıyor

Maliyet düşürme teknikleri üzerine yoğunlaşılmalı

Üretim planlaması yapılabilirmeli

2.2.2 Karlılık azalıyor

2.3 İhracatta rekabet avantajı olan ürünlerin önemi artıyor

2.3.1 Sektörde yoğunlaşma başlıyor

2.3.1.1 Rekabet avantajını artırıcı ek tedbirler gerekiyor

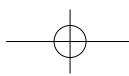
Üretim maliyetlerini aşağıya çekecek çalışmalar yapılmalı

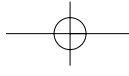
3) Samsun işletmeleri yavaş büyüyor

3.1 Ölçek yakalanamıyor

3.1.1 Dış ticaret bağlantılarında yetersiz kalınıyor

3.1.1.1 Maliyetleri düşürmek gerekiyor





3.1.1.1.1 Alımları nakte çevirmek gerekiyor

İşletme sermayesi için ortaklıklar ve diğer finansal çözümler araştırılmalı

3.1.2 Dış ticarete ilgili insan kaynağı ihtiyacı artıyor

Nitelikli eleman ihtiyacı iç eğitimler veya üniversite-destek kuruluşlarına bağlı eğitim programları uygulanmalı

3.2 Verimlilik artırılmıyor

3.2.1 Maliyetler yükseliyor

Maliyet düşürme çabaları için danışmanlık desteği alınmalı

3.3 Maliyetler düşürülemiyor/fiyat tutturulamıyor

3.3.1 Rekabet şansı kayboluyor

3.3.1.1 Kalitenin ön plana çıkarılması gerekiyor

3.3.1.1.1 Ürün kalitesini öne çıkaran pazarlama çalışmalarının artırılması

3.3.1.1.2 İşletmede pazarlama birimi ayrıca oluşturulmalı

3.4 Yan sanayi ve bağlı hizmet oluşumu yavaş ilerliyor

3.4.1 Nakliye giderleri artıyor

3.4.1.1 Bazı sektörlerde hammadde ile ilgili yatırımlara ağırlık verilmeli

Yatırımcıların bölgeye daveti için gerekli fiziki altyapı oluşturulmalı (Belediye öncelikle yapmalı)

3.4.2 Rekabet gücü azalıyor

3.5 Kalifiye eleman ihtiyacı artıyor

Pazarlama çabaları için işletme içi eğitim ve
STK-üniversite-kamu kurumlarının eğitimler düzenlemesi gerekiyor

4) Teşvik mekanizması Samsun'u etkiliyor

4.1 Rekabet gücünü azaltıyor

4.1.1 Yatırımlar düşüyor

4.2 Yatırımları engelliyor

4.2.1 İstihdam problemi artıyor

5) Yeni iş kurma hızı artıyor

5.1 Mevcut işletmeler için Samsun içi rekabet artıyor

5.1.1 Dar alanda rekabet yapılıyor

5.1.1.1 Karlar azalıyor

Farklı iş kollarına yönelmeli ve kar fırsatları araştırılmalı

5.2 Başarılı işletmelerin faaliyet alanlarında yatırım yapılıyor

5.2.1 Yeni alanlarda iş kurmanın önemi artıyor

5.2.1.1 Fizibilite ihtiyacı artıyor

5.2.1.2 Potansiyel kaynakların harekete geçirilmesi gerekiyor

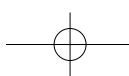
Yeni iş alanları ile ilgili STK ve kamu girişimciyi aydınlatmalı

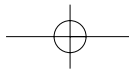
5.3 Pazarlama ve ürün ar-ge'si geliştirilmiyor

5.3.1 Karlılık düşüyor

5.3.1.1 Büyüme duruyor

Yeni ve karlı iş fikirleri konusunda araştırma yapılmalı



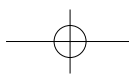


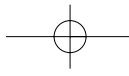
Samsun işletmeleri için rekabetin zorlaşması Samsun'un ekonomik gelişimini etkilemektedir. **GRUP 5** tarafından incelenen bu ana eğilimle ilgili tespitler aşağıda yer almaktadır:

- **Ulusal ve uluslararası işletmelerin pazardaki ağırlığı artmaktadır.** Samsun'da biriken sermaye ise yatırıma dönüştürülememekte, istihdam artırılamamaktadır. Girişimciliğin geliştirilmesine yönelik çalışmaların kurumlar tarafından uygulanması gerekmektedir. Artan vasıfsız elemanın ekonomiye kazandırılabilmesi için mesleki eğitimlerin düzenlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırıma dönüşmeyen sermaye ve kaynaklar şehrin dışına gitmekte; pazarda ağırlığı artan ulusal ve uluslararası firmalar yerel firmaların pazarını geliştirmesine engel olmakta bu durum da işletmelerin büyümemesine neden olmaktadır. Girişimcilerin pazarlamaya daha fazla kaynak ayırması gerekliliği gündeme gelmektedir. Markalaşmanın kamu ve STK'lar tarafından desteklenmesi, ortaklık kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir. Ulusal ve uluslararası işletmelerle entegrasyon ihtiyacı artmakta, ortaya çıkan hukuki sorunların giderilmesine yönelik hizmet satın almaları gündeme gelmekte, firmaların mali yapılarını düzenleyerek kayıt dışını azaltmaları gerekmektedir.
- **İhracattan alınan pay azalmaktadır.** İhracat yollu satış artışının sağlanamaması büyümenin önünde bir engel olmaktadır. İşletme içinde markalaşmaya yönelik yönetsel faaliyetler başlatılmalıdır. Yaşanan yurtiçi rekabete yönelik olarak kalite ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmelidir. Artan maliyetlerin düşürülmesi teknikleri üzerine yoğunlaşılması gerekmekte, üretim planlaması yapılmalıdır. İhracatta rekabet avantajı olan ürünlerin önemi artmakta, sektörde yoğunlaşma oluşmaktadır.
- **Samsun işletmeleri yavaş büyümektedir.** Ölçek yakalanamamakta, dış ticaret bağlantılar yetersiz kalmaktadır. Maliyetlerin düşürülmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Alımların nakden yapılabilmesi için ihtiyaç duyulan işletme sermayesinin teminine yönelik ortaklıkların ve diğer finansal çözümlerin araştırılması gerekmektedir. Dış ticaretle ilgili insan kaynağının geliştirilmesi için üniversite ve kurumlarla işbirliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Verimlilik artırılamamakta, yükselen maliyetlerin düşürülebilmesi için danışmanlık desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. Maliyetlerin düşürülememesi rekabette dezavantaj yaratmaktadır. Kalitenin ön plana çıkarılması gereksinimi gündeme gelmektedir; buna yönelik özel pazarlama faaliyetlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Bazı sektörlerde hammadde yatırımlarına ağırlık verilmesi gerekmektedir, yatırımcılar için gerekli altyapının belediye tarafından sağlanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Kalifiye eleman ihtiyacının karşılanabilmesi için STK'ların, üniversitenin ve kamu kurumlarının işletme içine yönelik eğitimler düzenlemesi gerekmektedir.
- **Yeni iş kurma hızı artmaktadır.** Mevcut işletmeler için yerel rekabet artmakta, karlılık azalmaktadır. Farklı iş kollarına yönelmesine ihtiyaç duyulmaktadır; yeni iş kurmanın önemi kadar, fizibilite ihtiyacı da artmaktadır. Potansiyel kaynakların harekete geçirilmesi ve yeni iş alanları ile ilgili STK ve kamunun girişimciyi aydınlatması gerekmektedir. Pazarlama ve ürün geliştirilemesindeki sorunlar karlılığın düşmesine ve büyümenin durmasına neden olmaktadır. Bundan dolayı da yeni ve karlı iş fikirleri konularında araştırmalar yapılmalıdır.



Ulusal ve uluslararası işletmelerle entegrasyon ihtiyacı artmakta, ortaya çıkan hukuki sorunların giderilmesine yönelik hizmet satın almaları gündeme gelmekte, firmaların mali yapılarını düzenleyerek kayıt dışını azaltmaları gerekmektedir.





TEKNOLOJİ GELİŞİYOR

1) Müşteri beklentileri katma değerli/yeni ürünlere yöneliyor

1.1 Katma değerli ürünler teknolojinin geliştirilmesini gerektiriyor

1.1.1 Yeni teknoloji yatırımları gerekiyor

1.2 Yeni ürün ve hizmet üretebilmek için yeni teknolojilere sahip olmak gerekiyor

1.2.1 Teknoloji işbirlikleri gerekiyor

1.3 Ar-ge ihtiyacı artıyor

2) Teknolojik firmaların pazarda rekabet avantajı artıyor

2.1 Teknoloji takibinin önemi artıyor

2.1.1 Teknoloji fuarlarına katılım sağlanmalı

2.2 Tüm işletme fonksiyonlarında teknolojinin önemi artıyor

2.2.1 Nitelikli ara eleman ihtiyacı artıyor

Ar-ge ve teknoloji kullanma için nitelikli eleman yetiştirilmesi
(üniversite, ara eleman için teknik okul, milli eğitim md.)

2.2.2 Dış ticaret ve pazarlama elemanı ihtiyacı artıyor

3) Yatırım maliyetleri artıyor

3.1 Yatırım öncesi araştırmanın önemi artıyor

3.1.1 Fizibilite danışman ihtiyacı artıyor

Yatırım araştırmaları için fizibilite çalışması barındıran danışmanlık hizmetlerinin verilmesi gerekiyor.
(işletme satın almalı veya KOSGEB'ten destek almalı)

3.2 Teknoloji seçiminin önemi artıyor

3.2.1 İşletmelerde teknoloji araştırma faaliyetlerinin maliyetleri artıyor

İşletme teknoloji araştırma çalışmalarını finansal olarak ve insan kaynağı olarak desteklemeli
Finansman devlet destekleri ve banka kredisiyle aşılmalı

3.3 İşletmelerin stratejik yönetiminin önemi artıyor

3.3.1 İşletmeler stratejik yönetim yatırımı yapmıyor

Stratejik yönetim çalışmaları hakkında bilgilendirme için KOSGEB-TSO-demek-oda desteği olmalı

4) Teknoloji desteği ihtiyacı artıyor

4.1 Teknoloji destekleri artıyor

4.1.1 Proje başvurusu artmıyor

KOSGEB ve TSO'lar teknoloji destekleri hakkında bilgilendirme yapmalı

4.2 Üniversite-sanayi işbirliği ihtiyacı artıyor

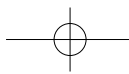
4.2.1 TEKMER kuruluyor

Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli

4.2.2 TEKNOKENT kuruluyor

Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli

5) Üretim Maliyetleri Azalıyor

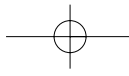




Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen bir diğer eğilim **teknolojide yaşanan gelişmeler** olmuştur. **GRUP 6** tarafından incelenen bu ana eğilimin alt açılımları ve değerlendirmeler aşağıdaki tespitleri ortaya çıkarmaktadır:

- **Müşteri beklentileri katma değerli ve yeni ürünlere yönelik olmaktadır.** Bu anlamda katma değerli ürün geliştirebilmek ve üretebilmek için teknolojinin geliştirilmesine ve teknolojik yatırımların yapılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu durum teknoloji işbirlikleri yapma ve ar-ge ihtiyacını artırmaktadır.
- **Teknolojik firmaların pazarda rekabet avantajı artmaktadır.** Bundan dolayı teknoloji takibinin önemi artmakta, işletmelerin teknoloji fuarlarını yakından takip etmesi gerekmektedir. Tüm işletme fonksiyonlarındaki teknolojinin artışı, nitelikli ara eleman kullanımı ihtiyacını da gündeme getirmekte; bu alanda eleman yetiştirecek kurum ve programlara ihtiyaç her geçen gün artmaktadır.
- **Yatırım maliyetleri artmaktadır.** Bu durum yatırım öncesi araştırmanın önemini gündeme getirmekte, fizibilite çalışmalarının da içinde bulunduğu danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç artmaktadır. Yatırım maliyetlerindeki artış teknoloji seçimini kritik bir hale getirmekte, işletmelerde buna yönelik faaliyetler ve maliyetler artmaktadır. Bu araştırma çalışmalarının finansman ve insan kaynağı açısından desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırım maliyetlerindeki artış işletmelerde stratejik yönetimin de önemini artırmaktadır. Stratejik yönetim hakkında işletmelerin kamu ve STK'lar tarafından bilgilendirilmesi gerekmektedir.
- **Teknoloji desteği ihtiyacı artıyor.** Teknoloji desteklerindeki artış aynı oranda proje başvurularında görülmemektedir. Kamunun teknoloji destekleri hakkında işletmeleri bilgilendirmesi gerekmektedir. Teknoloji desteği ihtiyacı arttıkça üniversite-sanayi işbirliği ihtiyacı da artmakta; **TEKMER** ve **TEKNO-KENT** kurulmasının desteklenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Yatırım maliyetlerindeki artış işletmelerde stratejik yönetimin de önemini artırmaktadır. Stratejik yönetim hakkında işletmelerin kamu ve STK'lar tarafından bilgilendirilmesi gerekmektedir.



YURTIÇİ PAZAR BÜYÜYOR

1) Yurtiçi pazarlamanın önemi artıyor

- 1.1 Tanıtım ihtiyacı artıyor
 - 1.1.1 Reklam-tasarım ajansı gerekiyor
 - 1.1.2 Marka oluşturmak gerekiyor
 - 1.1.3 Marka vekiline ihtiyaç doğuyor
 - 1.1.4 İhtisas fuar alanına ihtiyaç artıyor
- 1.2 Pazarlamaya ayrılan bütçe artıyor
 - 1.2.1 Cirolar büyüyor
- 1.3 İşletmelerde pazarlama yönetimi kuruluyor
- 1.4 Bölgesel / sektörel pazarlama ihtiyacı artıyor

2) Alıcı pazarlar ve müşteriler hacmen büyüyor

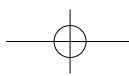
- 2.1 Dağıtım kanallarının önemi artıyor
 - 2.1.1 Zincir mağazalara ulaşma ihtiyacı artıyor
- 2.2 Müşteri türleri artıyor
 - 2.2.1 Ürün çeşidini artırmak gerekiyor
- Diğer illerdeki talep TSO kanalıyla toplanmalıdır**
- 2.3 Sunum bölgesi genişliyor
 - 2.3.1 Ülke genelinde bayileşme ihtiyacı artıyor
- 2.4 Satış miktarları artıyor
 - 2.4.1 Yeni yatırımlar gerekiyor

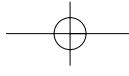
3) Ürün/hizmet fiyatları düşüyor

- 3.1 Verimliliğin önemi artıyor
 - 3.1.1 Verim artırmaya yönelik yatırımların önemi artıyor
- Yatırım planlama ve araştırmanın önemi artıyor, teknolojiyi araştırmak gerekiyor**
- 3.2 Fiyatlandırmanın önemi artıyor
- 3.3 Birim karlılık düşüyor
 - 3.3.1 Satış hacminin artırılması ihtiyacı ortaya çıkıyor
- 3.4 Samsun işletmelerinin ihracat ihtiyacı artıyor

4) Müşteri beklentileri artıyor

- 4.1 Ürün/hizmet nitelikleri artıyor
 - 4.1.1 Nitelikli ürün/hizmet ihtiyacını karşılayamayan firmalar pazar kaybediyor
- 4.2 Müşteri daha uygun ödeme koşulları bekliyor
- 4.3 Müşteriyi elde tutmak zorlaşıyor
 - 4.3.1 Müşteri ilişkileri yönetimi geliştirilmelidir
- Müşteri ilişkileri yönetimi projeleri başlatılmalıdır**
- 4.4 Ürün/hizmet geliştirilmenin önemi artıyor
 - 4.4.1 Mevzuat, ürün kalitesi ve niteliklerini yükseltiyor



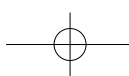


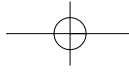
4.4.1.1 İlgili kurumlar hem denetimlerini hem de bilgilendirme faaliyetlerini sıklaştırmalı
4.5 Talep edilen ürün/hizmet çeşidi artıyor
4.5.1 Yeni ürün sunmanın önemi artıyor
4.5.1.1.Yurtiçi talebe ürün geliştirmek gerekiyor
4.5.1.1.1 Gıda sektöründe yeni tesis kurulması gerekiyor
4.6 Yatırım gereksinimi artıyor
5) Samsun'un yurtiçi pazarda rekabet avantajı olan ürün/hizmetlerinin önemi artıyor
5.1 Rekabet avantajı olan tarımsal ürünlerin pazarlama ihtiyacı artıyor
5.1.1 Yaş sebze/pazarlama imkânlarını artırmak gerekiyor
Yaş sebze-meyve ihracatında yerel firmalar devreye girmelidir Yaş sebze-meyve işleme ve paketleme tesisi kurulmalı Tarımsal ürün planlaması yapılmalıdır
5.2 Rekabet avantajı olan sanayi ürünlerinin pazarlama ihtiyacı artıyor
5.2.1 Un için pazarlama raporu hazırlanmalıdır
5.3. Rekabet avantajı olan hizmetlerin pazarlama ihtiyacı artıyor
5.3.1 Sağlık hizmetleri bölgesel hizmetlerde kullanılıyor
Bölgeye sağlık hizmet yatırımı yapılmalıdır
5.3.2 Taşımacılık sektöründe başka bölgelere pazarlama yapılamıyor

Samsun'un ekonomik gelişimini etkileyen bir diğer eğilim **yurtiçi pazardaki büyümedir. GRUP 4** tarafından incelenen bu ana eğilimin alt açılımları ve değerlendirmeler aşağıdaki tespitleri ortaya çıkarmaktadır:

- **Yurtiçi pazarlanmanın önemi artmaktadır.** Bu durum tanıtım ihtiyacını artırmakta, tanıtımın doğru ve etkin yapılabilmesi için reklam, markalaşma, ihtisas fuar alanı gibi araç ve yöntemlere olan ihtiyaç da artış göstermektedir. Yurtiçi pazarlanmanın önemi arttıkça pazarlamaya ayrılan bütçelerde de artış olmaktadır. İşletmelerde pazarlama birimleri kurulmakta, bölgesel ve sektörel pazarlama ihtiyacı artmaktadır.
- **Alıcı pazarlar ve müşteriler hacmen büyüyor.** Bu gelişme, dağıtım kanallarının önemini artırmakta, zincir mağazalara ulaşma gerekliliğini gündeme getirmektedir. Müşteri türleri artmakta, bu durum ürünlerde de çeşitlenme gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Diğer illerdeki taleplerin TSO kanalıyla toplanması gerekliliği gündeme gelen bir görev olmaktadır. Sunum bölgelerinde yaşanan genişlemeler bayileşme ihtiyacını artırmakta; satış miktarlarındaki artış yeni yatırım ihtiyacını da beraberinde getirmektedir.
- **Ürün / hizmet fiyatları düşmekte, yaşanan bu düşüş verimliliğin önemini daha fazla gündeme getirmektedir.** Verimliliğin artırılabilmesine yönelik yatırımlar; bu yatırımlarla ilgili de araştırma, planlama ve teknoloji seçimi önem kazanmaktadır. Fiyatlandırmanın önemi artmakta ve birim karlılık azalmaktadır. Bu durum satış hacimlerinde artış gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

Sunum bölgelerinde yaşanan genişlemeler bayileşme ihtiyacını artırmakta; satış miktarlarındaki artış yeni yatırım ihtiyacını da beraberinde getirmektedir.





- **Müşteri beklentileri artmaktadır.** Müşterinin talep ettiği nitelikte ürün / hizmeti sağlayamayan firmalar pazar kaybetmektedir. Müşteriyi elde tutmak zorlaştıkça müşteri ilişkileri yönetimi önem kazanan bir konu haline gelmektedir. İlde buna yönelik projelerin başlatılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Ürün / hizmet geliştirilmesinin önemi artmakta, mevzuattaki değişiklikler de bu gelişmeleri öngörmektedir. Buna yönelik denetimlerin sıklaşmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Talep edilen ürün/ hizmet çeşidi arttıkça yeni ürün sunmanın da önemi artmakta, talebe göre ürün geliştirmek gerekliliği doğmakta ve yeni yatırımlar gündeme gelmektedir.
- **Samsun'un yurtiçi pazarda rekabet avantajı olan ürün / hizmetlerinin önemi artmaktadır.** Bu durum, tarımsal ürünlerde göze çarpmaktadır. Yaş sebze-meyve pazarlama imkanlarının geliştirilmesi gerekliliği gündeme gelmektedir. Bununla ilgili paketleme, işleme ve ihracat firmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Rekabet avantajı olan sanayi ürünlerinin ve hizmetlerin pazarlama ihtiyacı artmaktadır.

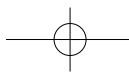
TÜM GÖREV LİSTESİ

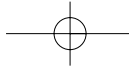
FINANSMAN İHTİYACI ARTIYOR

1	İşletmeler finansman birimlerini kurmalı ve birim/insan kaynağı olarak geliştirmeli
2	Mal alımlarına özen gösterilmeli dikkat edilmeli
3	Uluslararası finans kuruluşlarına ulaşmanın ve kullanmanın yolları araştırılmalı
4	Krediye ulaşmanın yolları kolaylaştırılmalı
5	Şirketler mali yapılarını geliştirmeli ve tüm hareketlerini kayıt altına almalılar
6	Akredite laboratuvarları kurulmalı ve Tarım İl Müdürlüğü denetlemeli
7	Hastanelerde akreditasyon için uygun yapıya getirilmeli
8	Sosyal yaşantıya yönelik işletmelere yatırım yapılmalı, yatırım yönlendirme merkezi açılmalı, finans kuruluşları yeni kurulacak iş fikirlerini yönlendirmeli

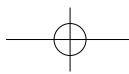
SAMSUN İŞLETMELERİ İÇİN REKABET ZORLAŞIYOR

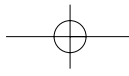
9	Girişimcilik ruhunun ön plana çıkarılması gerekiyor
10	STK ve kamu kurumları girişimcilik eğitimlerine destek olmalı
11	Girişimciler pazarlamaya daha çok finansman ayırmalı
12	Kamu kurumları ve STK'lar markalaşmayı desteklemeli
13	Ulusal ve uluslararası firmalarla entegrasyon konusunda yatırım danışmanlığı satın alınmalı
14	Entegrasyon için kayıt dışı azaltılıp bilançolar realize edilmeli
15	Markalaşma çabaları ön plana çıkarılacak yönetsel faaliyetler uygulanmalı
16	Kalite belgeleri ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmeli
17	Maliyet düşürme teknikleri üzerine yoğunlaşılmalı
18	Üretim planlaması yapılabilmesi
19	Üretim maliyetlerini aşağıya çekecek çalışmalar yapılmalı
20	Ürün kalitesini öne çıkaran pazarlama çalışmalarının artması
21	İşletmede pazarlama birimi ayrıca oluşturulmalı
22	İşletme sermayesi için ortaklıklar ve diğer finansal çözümler araştırılmalı



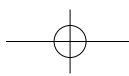


23	Nitelikli eleman ihtiyacı iç eğitimler veya üniversite-destek kuruluşlarına bağlı eğitim programları uygulanmalı
24	Maliyet düşürme çabaları için danışmanlık desteği alınmalı
25	Yatırımcıların bölgeye daveti için gerekli fiziki alt yapı oluşturulmalı (Belediye öncelikle yapmalı)
26	Pazarlama çabaları için işletme içi eğitim ve STK-üniversite-kamu kurumlarının eğitimler düzenlemesi gerekiyor
27	Farklı iş kollarına yönelinmeli ve kar fırsatları araştırılmalı
28	Yeni iş alanları ile ilgili STK ve kamu girişimciyi aydınlatmalı
29	Yeni ve karlı iş fikirleri konusunda araştırma yapılmalı
TEKNOLOJİ DEĞİŞİYOR	
30	KOSGEB ve TSO'lar teknoloji destekleri hakkında bilgilendirme yapmalı
31	Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli
32	Yatırım araştırmaları için fizibilite çalışması barındıran danışmanlık hizmetlerinin verilmesi gerekiyor. (işletme satın almalı veya KOSGEB'ten destek almalı)
33	İşletme teknoloji araştırma çalışmalarını finansal olarak ve insan kaynağı olarak desteklemeli- Finansman devlet destekleri ve banka kredisiyle aşılmalı
34	Stratejik yönetim çalışmaları hakkında bilgilendirme için KOSGEB-TSO-dernek-oda desteği olmalı
35	Ar-ge ve teknoloji kullanma için nitelikli eleman yetiştirilmesi (üniversite, ara eleman için teknik okul milli eğitim md.)
SAMSUN GİRDİ VE TEDARİK ÖZELLİKLERİ DEĞİŞİYOR (sadece tarım için)	
36	Tarım il Md, Üni., Araştırma kur. Verimin artırılması için çalışmalı
37	Bakanlık, AB destekleri ile yatırım destekleri sağlanmalı
38	Çiftçi-sanayi işbirliği yapılmalı
39	Dünya ve Avrupa standardında üretim için tarım il md., sanayici, özel kurumlar bilgilendirme yapmalı
40	İşletmeler kapasite artırıcı faaliyetlere girişmeli
41	Kaliteli tohum, fide, fidan gibi kaliteli girdi desteği bakanlık, AB fonlu hizmetler ve özel banka kredileri şeklinde olmalı
42	Tarım il Md, çiftçi örgütleri, üniversite çiftçinin bilinçlendirilmesini sağlamalı
43	Sanayi girdi ürünleri için işletmeciyi pazarlamaya yönelik geliştirilmeli
44	Nitelikli tarım ürünlerinin artışı için çiftçi eğitimi yapılmalı
45	Birliklerin, kooperatiflerin yaygınlaştırılması
TÜRKİYE'NİN İHRACATI BÜYÜYOR	
46	Limanın özelleştirilmesi gerekiyor
47	Yabancı dil (ticari İngilizce) konusunda üniversite dahil kurumlar eğitim verilmeli
48	Risksiz ihracat konusunda DTM ve diğer kurumlar eğitim vermeli
49	Destek hizmet şirketlerinin sayısı artmalı
50	Bankalar dış ticaret için bölgesel çözümler üretmeli
51	Alternatif ürün geliştirmek için işletmeler çalışmaları yapmalı
52	Tersane yapılmalı
53	Tarım il md., ziraat odaları gibi kuruluşlar yeni ürün konusunda destek vermeli



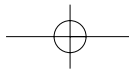


54	Fuar turizmi ve fuarcılık geliştirilmeli(belediye STK)
55	TSO hedef ülkeler ve talepler konusunda destek olmalı
56	Dış ticaret danışmanlık hizmetleri için işletme kuruluşu desteklenmeli
57	ABİGEM benzeri kuruluşlar oluşturulmalı
58	Karadeniz Ekonomik iş birliği çok daha aktif hale getirilmeli
59	Dış ticaret elemanı için üniversite, DTM ve STK'lar yetiştirme konusunda destek vermeli
60	Bilgisayar kullanım eğitimi verilmeli(e-ticaret)
61	İşletmeler teknolojik yatırımlar yapmalı ve fuarları izleyecek sürekli sistemleri kurmalı
62	uluslararası sermaye gelmeli
63	Belgelendirme kuruluşları kurulmalı
64	laboratuvar ve ölçü hizmetleri artırılmalı-KOSGEB gibi(metal sektörü)
SAMSUN ALTYAPISI DEĞİŞİYOR	
65	Büyük ölçekli sanayi arsa üretimi konusunda OSB ve valiliğe görevler düşüyor
66	İhracata yönelik sanayi odaklanması yapılmalı
67	Aktif sivil toplum hareketinin ortak bir yapı içerisinde etkinleştirilmesi gerekiyor
68	Yerel kamu hizmetlerine yönelik etkin bir denetim sistemi kurulmalı
69	Kent estetiği bütünüyle ele alınmalı, mimari yapıya önem verilmeli
70	Uluslararası inovasyon kuruluşlarının çalışmaları araştırılmalı
71	İnsan kaynağını geliştirici mekanizmaları kurulmalı
72	Şehir dışı yatırımcıya yönelik tanıtım ve davet organizasyonları gerçekleştirilmeli
YURTIÇİ PAZAR BÜYÜYOR	
73	İşletmeler il dışından hedef bölgeler tespit etmelidir(satış için)
74	Diğer illerdeki talep TSO kanalıyla toplanmalıdır
75	Pazarların ihtiyacına uygun ürün geliştirmek için pazarlama ve teknoloji araştırmaları yapılmalıdır
76	MİY projeleri başlatılmalıdır
77	Yaş sebze-meyve işleme ve paketlenme tesisi kurulmalı
78	Yaş sebze-meyve ihracatında yerel firmalar devreye girmelidir
79	Bölgeye yönelik sağlık-hizmet yatırımları yapılmalıdır
80	Tarımsal ürün planlaması yapılmalıdır





Samsun Belediye Sarayı

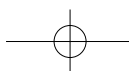


3.4 SAMSUN'UN 2-5 YILLIK EKONOMİK GELİŞİM HEDEFLERİ

“Eğilimler Akıl Haritası” çalışmasıyla Samsun’un ekonomik ve ticari gelişimini etkileyen eğilimler ve ilin ekonomik gelişimi için bu eğilimlerin işaret ettiği görevler sıralanmıştır. Bu görevlerin yerine getirilebilmesi için ulaşılabilecek hedefler kısa ve orta vadeli hedefler belirlenirken Samsun ilinin sahip olduğu güçlü ve zayıf yanlar ile çevresindeki fırsat ve tehditler değerlendirilmiştir.

Samsun ilinin güçlü, zayıf yanları, çevresindeki fırsat ve tehditleri **SABEK A.Ş.**’nin Samsun ili ile ilgili daha önceden gerçekleştirdiği çalışmadan alınmıştır. Grupların bu çalışma sırasında yararlandıkları **SABEK A.Ş.**’nin hazırladığı, eğilimlerden çıkan görevleri yerine getirmek amacıyla ulaşılabilecek hedefleri etkileyen güçlü zayıf yanlar ve bu hedeflerin yerine getirilmesiyle ulaşılabilecek gelişim fırsatları ve bertaraf edilecek tehditler aşağıda listelenmiştir:

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
1. Ondokuz Mayıs Üniversitesi’nin bulunması (27)	16. Tarıma dayalı sanayinin gelişmemiş olması (29)
2. Toprak ve su kaynaklarının zenginliği (<i>Bafra, Çarşamba, Yeşilirmak, Kızılırmak</i>) (26)	17. Pazarlama sorunu (25)
3. Sosyal açıdan yeniliklere açık olması (25)	18. Erozyon (23)
4. Bölge merkezi olması (23)	19. Su ve toprak kirliliği (23)
5. Nitelikli tarımsal işgücü (23)	20. Ulaşım (otoyol eksikliği, çevre yolu bağlantısı) (22)
6. Ucuz, nitelikli işgücü (22)	21. Kuruluşlararası koordinasyonsuzluk (22)
7. Sermaye birikimi (21)	22. İşsizlik (22)
8. Coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası) (21)	23. Hava kargo taşımacılığının olmaması (20)
9. Ulaşım alternatifleri (20)	24. Tarımda üretici birliklerinin zayıflığı (19)
10. Müsait iklim şartları (20)	25. Göç (19)
11. Haberleşme altyapısı (17)	26. Uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği (19)
12. Ekolojik dengenin bozulmamış olması (13)	27. Üretim planlamasının olmaması (19)
13. Ticari ve sanayi altyapı yeterliliği (13)	28. Sermayenin yatırıma yönelmemesi (19)
14. Sivil toplum örgütlerinin kent gelişimine duyarlılığı (12)	29. Kent altyapısının yetersizliği (18)
15. Üniversite-kent işbirliği (9)	30. Çiftçi eğitiminin yetersizliği (18)
	31. Limanın ekipman zayıflığı (16)
	32. KOBİ’lerin üretim ölçeğinin küçük olması (13)
	33. Drenaj sorunu (12)
	34. Kentsel yaşam kalitesinin düşüklüğü (11)
	35. Uzlaşım kültürünün bulunmaması (10)
	36. Sahil şehri olmasına karşın deniz ve kumsaldan yararlanılmaması (9)
	37. Yetersiz devlet teşviki (9)
	38. Girişimciliğin zayıf olması (8)
	39. Yoğun tarım olmayışı (5)
	40. İmalat sanayine karşı bilinçli muhalefet (4)



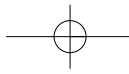
FIRSATLAR	TEHDİTLER
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sulama yatırımlarının tamamlanma zorunluluğunun olması 2. Üretim isteği (21) 3. Üniversite varlığı (21) 4. Uluslararası hizmet edecek fuar (19) 5. Ekolojik turizm ve tarım, ekolojik yaşam unsurları, sağlıklı yaşam bilinci (16) 6. Sermaye birikimi (yatırıma dönüşüm isteği) (15) 7. Türk Cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli (15) 8. Mevduat çokluğu (15) 9. Türk Cumhuriyetleri'nin ekonomik geçiş dönemlerini tamamlaması (15) 10. Turizm potansiyeli (14) 11. Limanın ıslahı ile edinilecek potansiyel (13) 12. Mavi akım projesi (13) 13. OSB ve KSS altyapısı (13) 14. Serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB (10) 15. Büyükşehir belediyesi proje stoku (7) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. İlden sermaye kaçışının devam etmesi (22) 2. Doğal afetlere hazırlıksızlık (21) 3. Bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi (20) 4. Kalkınmanın sosyal altyapısının bulunmaması (19) 5. Samsun halkının ümitsizliğe düşmesi (18) 6. Artan çevre kirliliği, çoraklaşma (17) 7. Beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce (15) 8. Sürdürülebilir bilinçli tarıma geçilmemesi (14) 9. Plansız şehir yapılanması (11)

“Eğilimler Akıl Haritası”nda gruplarca belirtilen görevler gruplara dağıtılarak **(tüm görev listesi)** Samsun ekonomisinin gelişimine yönelik grup olarak en önemli ve acil buldukları 5 görevi seçmeleri istenmiştir. Seçilen bu görevlerle ilgili gruplar 2-5 yıllık gelişim hedefleri çalışmasını yürütmüşlerdir. Bu çalışmanın yürütülüşü esnasında yukarıda yer alan güçlü zayıf yönler, fırsat ve tehditlerden yararlanan her bir grubun 2-5 yıllık gelişim hedefleri çıktısı ekte yer almaktadır.

Tüm grupların çıktılarını incelendiğinde, Samsun'un 2-5 yıllık ekonomik gelişim hedefleriyle ilgili grupların seçtiği görevler ağırlıklı olarak şu alanlarda yoğunlaşmıştır:

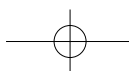
1. İşletmelerin mali ve yönetim yapılarını geliştirmeye yönelik görevler
2. Yeni yatırım ve girişimciliğin desteklenmesine yönelik görevler
3. Ulusal ve uluslararası firmalara entegrasyon için yatırım danışmanlığı alınmasına yönelik görevler
4. İşletmelerin kalite belgesi ve sertifikalarını edinmelerine yönelik görevler
5. Nitelikli eleman gelişimine yönelik görevler
6. Yatırımcıların bölgeye daveti için altyapı oluşturulmasına yönelik görevler
7. Üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına yönelik görevler
8. Tersane yapımına yönelik görevler
9. Bölgeye yönelik sağlık hizmet yatırımlarına yönelik görevler

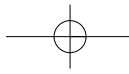




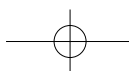
Her bir grup seçtiği 5 görevle ilgili 2 ve 5 yıllık gelişim hedeflerini belirlemiştir. Grupların yukarıdaki tabloda yer alan ve en fazla ifade edilen görev alanlarıyla ilgili hedefleri bir araya getirilmiş ve konsolide bir tablo oluşturulmuştur. Buna göre söz konusu en önemli ve acil görevlerle ilgili 2 ve 5 yıllık hedefler aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

GÜÇLÜ YÖNLER	2 YILLIK HEDEF	5 YILLIK HEDEF
İşletmeler finansman birimlerini kurmalı ve birim/insan kaynağını geliştirmeli	<ul style="list-style-type: none"> ● TSO ve İŞKUR'un meslek eğitimi kapsamında muhasebe ve finansman yönetimi programı açması 	<ul style="list-style-type: none"> ● İhracat yapan tüm firmaların finansman yönetim birimlerinin kurulması
Şirketler mali yapılarını geliştirmeli ve tüm hareketlerini kayıt altına almalı	<ul style="list-style-type: none"> ● 2007 yılı sonuna kadar ihracat ve yatırım yapan firmaların bilançolarını BASEL II kriterlerine göre düzenlemesi ● İktisat fakültesinin faaliyete geçmesi 	
Sosyal yaşantıya yönelik işletmelere yatırım yapılmalı, yatırım yönlendirme merkezi açılmalı, finans kuruluşları yeni kurulacak iş fikirlerini yönlendirmeli	<ul style="list-style-type: none"> ● Yatırım yönetim merkezinin kurulması konusunda ilgili kuruluşlar arasında uzlaşmanın sağlanması ● OMÜ, STK ve kamu kuruluşları ile yapılacak işbirliği ile 2006 sonuna kadar sosyal yaşantı ile ilgili ihtiyaç ve eksikliklerin belirlenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> ● Yatırım yönetim merkezinin işlerlik kazanması (2010)
Girişimcilik ruhunun ön plana çıkarılması gerekiyor	<ul style="list-style-type: none"> ● İŞGEM'in kurulması (8 ay) ● Devlet ve özel sektör desteklerinin bir paket olarak sunulması (1 yıl) ● TEKMER (3 ay) 	
Ulusal ve uluslararası firmalarla entegrasyon konusunda yatırım danışmanlığı satın alınmalı	<ul style="list-style-type: none"> ● Eşleştirme merkezinin kurulması ● Aracı danışmanlık şirketlerinin kurulması (uluslararası) ● İlgili kamu kurumları ile yakın ilişkilerin tespit edilmesi ● Pazar araştırmalarına göre danışmanlık alınması 	<ul style="list-style-type: none"> ● 10 ülkeye Samsun yerel marka ve ürünlerinin sergilenecek showromlarının oluşturulması
Entegrasyon için kayıt dışı azaltılıp bilançolar realize edilmeli	<ul style="list-style-type: none"> ● İmalat sektöründeki firmaların %80'ini reel duruma çıkarılması 	<ul style="list-style-type: none"> ● %100'e ulaşmak





GÜÇLÜ YÖNLER	2 YILLIK HEDEF	5 YILLIK HEDEF
Kalite belgeleri ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmeli	<ul style="list-style-type: none"> ● 2007 yılına sonuna kadar firmaların kendi alanları ile ilgili kalite belgelerini alması ● Gıda laboratuvarı ● Kalibrasyon ve metroloji. Mevcut yer ve laboratuvarların akredite edilmesi	
Nitelikli eleman ihtiyacı iç eğitimler veya üniversite-destek kuruluşlarına bağlı eğitim programları uygulanmalı	<ul style="list-style-type: none"> ● Sektörel manada duyulan işgücü ihtiyacının tespiti (anket 6 ay) ● TSO, KOSGEB, OMÜ ile işbirliği (2 yıl) ● OMÜ SEM ve KOSGEB işbirliği ile ihtiyacı olan şirketlerin elemanlarına, 2007 yılı sonuna kadar, (500 elemanına) hizmet içi eğitim verilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> ● Teknolojinin takibi ve yenilenen teknolojinin ihtiyaç duyduğu eğitimlerin verilmesi
Yatırımcıların bölgeye daveti için gerekli fiziki alt yapı oluşturulmalı (Belediye öncelikle yapmalı)	<ul style="list-style-type: none"> ● OSB, KSS alt yapılarının iyileştirilmesi (2 yıl) ● Ulaşım alt yapılarının iyileştirilmesi (2 yıl) ● İhtisas fuarının tamamlanması ● Arsa envanteri ve stoku ● Yeni rezerv alanları bulunması ● Çevre düzeni planının yapılması ve tanıtım faaliyetleri ● TEKNOKENT kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tarımda sulama
Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli	<ul style="list-style-type: none"> ● TEKMER'in faaliyete geçmesi (6 ay) ● TEKNOKENT projesinin kuruluş alt yapısının şehrin tüm desteği ile tamamlanması (2007) ● OMÜ TEKMER aracılığı ile istihdam yaratan projelerin geliştirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> ● TEKNOKENT'in kurularak hayata geçmesi (2011)
Tersane yapılmalı	<ul style="list-style-type: none"> ● 2007 yılı sonuna kadar tersane alanı altyapısının tamamlanması ● Siyasilerin, sektörel teşvik verilmesinin sağlanması (1yıl) ● Derinleştirme mendirek inşaatı (2 yıl) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Uluslararası OMÜ onkoloji merkezinin hayata geçirilmesi (2011) ● Sağlık meslek liseleri açılması)
Bölgeye yönelik sağlık-hizmet yatırımları yapılmalıdır	<ul style="list-style-type: none"> ● Uluslararası OMÜ onkoloji merkezinin 2008 yılına kadar finansman ihtiyacının karşılanması (80-100 milyon \$) ● Nitelikli ara eleman yetiştirilmesi (2007 sonuna kadar) ● Onkoloji merkezlerinin kurulması (uluslararası) ● Karadeniz ülkelerinde kanser vakalarının önlenmesi 	



4. GÖRÜŞ VE TESPİTLER



Eski Samsun Meyva Pazarı

Samsun'da küçük girişimciliğin desteklenmesi ve teşvik edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle sosyal hayata yönelik çeşitli hizmet sektörü işletmelerine talep yüksektir. Bu ve bunun gibi yerel girişimciliğin karşılayabileceği iş alanlarının tespit edilmesi ve Samsun'da kendi işini kurma düzeyinin artırılması gerekmektedir.

- Samsun konumu ve sahip olduğu coğrafi zenginliklere rağmen bulunması gereken ekonomik ve ticari noktadan hem ulusal hem de uluslararası anlamda uzaktır.
- Samsun'da biriken sermayenin yatırıma dönüştürülmesine ihtiyaç vardır. Yabancı yatırımcı için Samsun'un avantajları ortaya çıkarılmalı ve bu avantajlar geliştirilmelidir. Samsun'un yatırım için tercih edilen bir il olmasına yönelik netür faktörlerin öne çıkarılması ve nasıl bir çalışma izlenmesi gerektiğine dair marka ve imaj konumlandırma çalışmalarına başlanmalıdır. Bu sadece kamunun değil, işletme ve STK'ların da üstlenmesi gereken bir görev olarak ortak bir çabayla hayata geçirilmelidir.
- Samsun'un yatırımcılar için bir cazibe merkezi haline getirilmesinin yanı sıra Samsun'da yeni iş alanlarında girişimciliğin geliştirilmesi için de çalışmalar yapılması gerekmektedir. Samsun'da küçük girişimciliğin desteklenmesi ve teşvik edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle sosyal hayata yönelik çeşitli hizmet sektörü işletmelerine talep yüksektir. Bu ve bunun gibi yerel girişimciliğin karşılayabileceği iş alanlarının tespit edilmesi ve Samsun'da kendi işini kurma düzeyinin artırılması gerekmektedir.
- Mevcut vasıfsız işgücünün Samsun ekonomik hayatına kazandırılabilmesine yönelik meslek edindirme çalışmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmaların, girişimciliği destekleyen projelerle birlikte sunulması hem vasıfsız işgücünün iş hayatına kazandırılması hem de girişimciliğin önünün açılması açısından faydalı olacaktır.
- Samsun'da işletmelerin ulusal düzeyde rekabet edebilir aşamaya getirilmesi gerekmektedir. Samsun işletmelerinin maliyet düşürme, verimlilik artırma, ulusal ve uluslararası pazarlara yönelme konusunda desteklenmeye ihtiyaçları bulunmaktadır. Bunun için ilde STK'ların ve kamunun desteğiyle projeler hayata geçirilmeli ve mevcut işletmelerin de girişimciliği artırılmalıdır.
- Samsun'a nitelikli eleman çekebilmek ve mevcut insan kaynağının niteliğini geliştirebilmek için çalışmalar yapılması gerekmektedir. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu nitelikteki personellerin temin edilebilmesi ve ilde tutulabilmesi için gereken şartların ve sosyal hayatın geliştirilmesine yönelik çalışmalara ihtiyaç vardır. Nitelikli işgücü varlığının ya da temin kolaylığının yatırımcılar için de bir avantaj olduğu gözönüne alınarak bu konuda uzun vadeli çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Bununla birlikte mevcut işgücünün geliştirilebilmesi için işletmelere bu konuda hizmet satın alma alışkanlığının kazandırılması; bu hizmetlerin de kolaylıkla satın alınmasını sağlayacak desteklerin ve şartların oluşturulması gerekmektedir.
- Tarımsal sanayinin geliştirilmesine yönelik yatırım, teknoloji geliştirme, ürün ve pazarlama ar-ge çalışmalarına hız verilmesi gerekmektedir. Samsun'un, tarım gücünün katma değerli ürünlerle desteklenmesi ve tarımsal sanayinin geliş-



tirilmesi gerekmektedir. Bu alandaki ihtiyaçların karşılanmasına yönelik projelerin ilde başlatılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Tarımsal sanayinin gelişimine bir bütün olarak bakılması ve tarım sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için bir gelecek vizyonu tayin edilerek buna uygun çalışmaların hayata geçirilmesine ihtiyaç vardır

- Samsun dış ticaretinin artırılmasına yönelik hedef bölgelere uygun, katma değerli ve uluslararası alanda rekabet edebilecek ürünlere ihtiyaç bulunmaktadır. Gerek tarımsal ürünlerin gerekse de Samsun'un çeşitli kriterler açısından avantajlı olacağı ürünlerin dışa açılmada bir araç olarak seçilmesi ve bu ürünlere uygun bölgeler belirlenerek uzmanlaşmaya ve bölgesel / ürün bazlı üretim ve pazarlama faaliyetlerine hız verilmesi gerekmektedir.
- Samsun dış ticaretinin geliştirilmesi için işletme yapılarında ve insan kaynağında hayata geçirilmesi gereken yapısal iyileştirme ihtiyaçları bulunmaktadır. Samsun'un ulusal bazdaki rekabet çabaları yanı sıra uluslararası boyuttaki rekabet çabalarında da yapısal iyileştirmelere ihtiyaç duyulacaktır. İşletmelerin dış ticarete yönelik üretim, ürün ve pazarlama gelişiminin yanı sıra insan kaynağının gelişimini de kritik bir konu olarak değerlendirmeleri sağlanmalıdır. Üniversite, STK'lar, kamu kurumları ve işletmeler dış ticarete yönelik insan kaynağı gelişimi için gerekli hizmetlerin hem ulusal hem de özellikle yerel bazda teminine yönelik faaliyetleri, ortak oluşumları ve girişimciliği desteklemelidirler.
- Samsun'un şehir olarak markalaşmasına ve gelişmesine yönelik olarak kamu kurum ve kuruluşlarının, işletme temsilcilerinin ve STK'larının biraraya geleceği ve ortak hareket edeceği bir platforma ve birleştirici bir oluşuma ihtiyaç vardır.
- Samsun'un uzmanlık alanına sahip bir sanayi kenti haline gelebilmesi için gelişme potansiyeli yüksek sektörlerdeki firmaların büyüme çabalarına destek verilmesi gerekmektedir. Samsun'un lokomotifi olabilecek bu sektörlerde oluşmaya başlayan belirginliğin desteklenmesi gerekmektedir. Bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların ortak hareket edebilme bilinci kazanmaları, ulusal ve uluslararası rekabet için kendi gelişimlerine yönelik faaliyetleri başlatmaları ve bu konuda ilden bütün olarak bir destek almaları gerekmektedir.

TEB Samsun Şubesi

Samsun'da küçük girişimciliğin desteklenmesi ve teşvik edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle sosyal hayata yönelik çeşitli hizmet sektörü işletmelerine talep yüksektir.

5. “İLLER İÇİN GELECEK STRATEJİLERİ KONFERANSI” GRUP ÇIKTILARI

Üretim yapımızı
dönüştüremedik,
kurumsallaşamadık,
yatırım yapamadık

5.1 “SAMSUN EKONOMİSİNDE BAŞARDIKLARIMIZ BAŞARAMADIKLARIMIZ” UYGULAMASI

GRUP 1: İLK ADIM

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Üretim yapımızı dönüştüremedik, kurumsallaşamadık, yatırım yapamadık
- Samsun imajı oluşturamadık, ürün bazında markalaşamadık
- Kent üst odalarında birliktelik oluşturamadık (Bölgesel liderlik)
- İnovasyon merkezi oluşturamadık
- Pazara dönük üretim yapamadık
- Kargo ünitesi (havaalanı) oluşturamadık
- Enerjiyi kullanır hale getiremedik
- Üretimimiz sanayiye destekleyen modülde olmadı (tarımsal üretim desteklenmedi)
- Kamusal yatırımdaki dönüşümün yerini dolduramadık (özel sektör, kamunun boşluğunu dolduramadı)
- Borsaya kaliteli şirket yaratamadık

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Liman
- Havaalanı
- Azot, bakır
- Kentsel altyapı
- Tıbbi aletler (sektörel odaklı üretim)
- SABEK
- OSB
- Doğalgazın kent ve OSB’de kullanılışı

GRUP 2: SAMSUN STAR

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Kamudaki küçülmeden doğan eksikliğin özel sektör tarafından tamamlanamaması
- Tarımsal ürünleri katma değer üretecek şekilde (işleme, paketlenme, depolama vb) piyasaya arz edilememesi (marka yaratılamaması)
- Müteşebbislik kültürü yok
- Ekonomiyi yönetecek kadroların noksanlığı
- Müteşebbisi destekleyecek kamusal düzenlerin olmaması
- Limanın özelleştirilmesi ve ulaşımdaki eksikliklerin giderilememesi, uluslararası ticaret potansiyelinin kullanılamaması
- Kamu yatırımlarının rasyonelleştirilememesi (sulama sistemlerinin yakın zamanda bitirilemeyecek olması)



Samsun Limanı

BAŞARDIKLARIMIZ:

- İl gelişim planının hazırlanıyor olması (Samsun Bölgesel Ekonomik Kalkınma Konseyi'nin kurulmuş olması)
- TEKMER'in kuruluyor olması
- OSB'lerin var olması, yenilerinin kuruluyor olması (Samsun Gıda OSB'nin kurulacak olması)
- Tek tük de olsa başarı örneklerinin ortaya çıkması (Tıbbi cihazlar, gıda sektörü otomotiv yedek parça, demir-çelik döküm, metal sanayi... gibi)
- Tarımsal veri tabanının (kayıt sisteminin) oluşturulmuş olması
- Sağlık ve eğitim hizmetlerinde gözle görülen yeni yatırımlar
- İnşaat sektöründe nispeten yüksek büyüme
- Kışlık sebze üretiminde iyi tarım uygulamaları neticesinde iyi gelir
- Organik tarımda da çiftçi örgütlerinin kurulmuş olması
- İGEM projesinin yapılıyor olması

GRUP 3: MAVİ**BAŞARAMADIKLARIMIZ:**

- Tarımda eğitilmiş istihdam sorununu çözemedik
- Geleneksel tarım çeşitliliğini koruyamadık
- Tarımda alternatif ürünler yaratamadık
- Ovalarda fiziki altyapı sorununu çözemedik
- Tarımsal altyapı sağlayamadık (soğutma, işleme, ambalaj...vs)
- Yeterli fiziki sanayi arsası sağlayamadık,
- Sanayide ortak girişim ruhu sağlayamadık
- Sanayide gerekli uzman personel (işgücü) yetiştiremedik, Samsun'da tutamadık
- Uluslararası sanayi kuruluşlarının ilgisini Samsun'a yeterince çekemedik
- Ticaret ekonomisinden sanayi ekonomisine geçiş yapamadık
- Samsun Limanı'nı etkin kullanamadık (rantabl olmadı)
- Samsun-Ankara demiryolu hattını açamadık
- Samsun Havaalanında kargo sistemini kuramadık
- Sosyal ihtiyaçlara kaliteli cevap veremedik (oteller, lokantalar, sinemalar...vs)

Uluslararası sanayi kuruluşlarının ilgisini Samsun'a yeterince çekemedik.

Sosyal ihtiyaçlara kaliteli cevap veremedik (oteller, lokantalar, sinemalar...vs)



Eski Samsun'dan bir görüntü.



BAŞARDIKLARIMIZ:

- Havaalanını uluslararası standartlara açtık
- Liman özelleştirmesinde belli noktalara geldik
- Sağlık hizmetlerinde belirgin bir iyileşme sağladık (aile hekimliği pilot şehir uygulaması)
- Samsun Belediyesi'ni Samsun Büyükşehir Belediyesi yaptık
- OSB'de fabrikaları etkin hale getirdik
- Eğitim alanında 19 Mayıs Üniversitesi belirgin kapasite gelişimi sağladı
- Teknoloji Geliştirme Merkezini faaliyete açtık
- Avrupa Bilgi Merkezi'ni Samsun'a kazandırdık

Samsun Belediyesi'ni
Samsun Büyükşehir
Belediyesi yaptık.

GRUP 4: AMİSOS

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Ticareti sanayi yatırımına dönüştüremedik
- Sanayi yatırımlarında kalifiye eleman yetiştiren eleman (eğitici) olmaması
- Dışardan gelen elemanın özellikle Samsun ilçelerinde kalıcı olmaması
- Sanayicilerin ürettiği malı bir dış ticaret şirketi ile ortaklaşa çalışılmadığı için pazarlayamaması
- İşe odaklanamamak
- Samsun ve dış komşu ülkelerle karşılıklı iş merkezi kurulamamıştır
- Samsun olarak yolumuzu seçemedik (hizmet sektörü, turizm, sanayi)
- Samsun Limanı'nı çok iyi çalıştıramadık
- Üniversitemizde ilave bölümler (hukuk, işletme) ve fakülteler açamadık
- Kentimizi sağlık ve eğitim kenti yapabildik, yapamadık
- İhracatı başaramadık
- Tütün ve sigarayı kaybettik
- Tarımsal sanayi bölgesi oluşturamadık

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Mükemmel havaalanı olması
- Enerji hattının geçiş yolu olması
- Üniversitemizin 25000 öğrenciye hizmet vermesi
- Küçük sanayilerde ülke içinde satış ağı kurduk
- Tıbbi aletler üretimi çok gelişti
- GAMEK'in kurulması, kalifiye eleman yetiştirilmesi
- Seracılıkta bölgemizde gelişmeler kaydedilmesi



Mobilya, cerrahi alet ve gıda sektöründe olumlu adımlar attık.

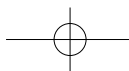
GRUP 5: DOĞUŞ

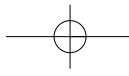
BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Tarım üretiminin katma değerini istenen noktaya çıkaramadık
- Tarımsal sanayiye oluşturamadık
- Çiftçiyi yeterince eğitemedik
- Yeterli sayıda orta-büyük ölçekli işletme oluşturamadık
- Yatırımlar için yeterli fiziki şartları oluşturamadık,
- Kaliteli insan kaynağını Samsun'a çekemedik
- Çok ortaklı büyük yatırım gerçekleştirmedik
- Sosyal tesis ve fiziki alan yeterince oluşturamadık
- Sağlık turizmini yeterince desteklenemedi

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Gıda Organize Sanayi Bölgesi Projesi
- Seracılık konusunda adımlar atıldı
- Meyvecilik konusunda adımlar atıldı
- Meyvecilik konusunda adımlar atıldı
- Tarımsal sanayi konusunda adımlar atıldı
- Mobilya, cerrahi alet ve gıda sektöründe olumlu adımlar attık
- İhracatçı işletme sayısında artış sağlandı
- Kalite ve sertifikasyonda artış





GRUP 6: CANİK

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

- Kolektif çalışmayı başaramadık (üniversite-sanayi-kamu)
- 1989 Doğu Blok'undaki değişimin ticari fırsatlarını değerlendiremedik
- Sanayi şehri olmadık
- Bilgiyi yakalamakta yavaş kaldık
- Cerrahi alet imalatındaki başarıya rağmen Türkiye boyutunda hak ettiği pazarı yakalayamadık
- 80'li yıllar sonrasında kamu yatırımlarından pay alınamadık
- Sermaye ve bilgi göçünü engelleyemedik
- Mobilya sektöründe olduğu gibi diğer sektörlerde de marka çıkaramadık

BAŞARDIKLARIMIZ:

- Ulaşım altyapımızı tamamladık
- İyi bir üniversite kurduk
- Hizmet sektöründe günceli yakaladık
- Başaramamayı başardık
- Nitelikli ve küresel rekabette dayanıklı sektör (sağlık-metal imalat) geliştirmeyi başardık
- Sağlık sektöründe özel girişimde günceli yakaladık
- Yabancı sermaye birlikteliği ile yatırımı (gıda-Sultans, tekstil- Yıllro) başardık
- Amerika'da sağlık yatırımı yaptık (Bahadır)
- TEB'in il planlama çalışmasının ilkinin yapmayı başardık
- Bölge kalkınma planını ilk biz yaptık (SABEK A.Ş.)

GRUP 7: 19 MAYIS

BAŞARAMADIKLARIMIZ:

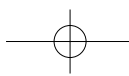
- Önceliklerimizi belirleyemedik
- Sermaye birikimini doğru yönlendiremedik
- Ticaret merkezi olma niteliğimizi yitirdik, yerine bir şey koyamadık
- Konumumuzu belirleyemedik, arada kaldık (sanayi-tarım arasında)
- Kentlilik bilincini oluşturamadık, birlik beraberliği sağlayamadık
- Sanayicileri, yatırımcıları Samsun'dan kaçırdık, Samsun'da tutamadık
- Samsun-Ankara karayolunu halen düzeltmedik
- Üretim yapacak elemanları eğitemedik, hizmet içi eğitim yapamadık
- Düşünceyle sermayeyi buluşturamadık
- Fuarı kapattık

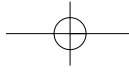
BAŞARDIKLARIMIZ:

- STK'lar etkinliklerini artırmaya bağlıdı
- Üniversite / sanayici / kent işbirliği olumlu geliyor
- Havaalanı ve limanı olması
- Düzenli bir KOBİ çalışması var
- Bireysel girişimcilerin önemli atılımları gerçekleşti
- Samsun'un gelişmesi için tüm kurumların bir araya gelmesini başardık
- Kültürel/sanatsal atılımları yeniden başlattık, şimdilik küçük de olsa umut verici



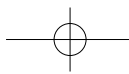
Nitelikli ve küresel rekabette dayanıklı sektör (sağlık-metal imalat) geliştirmeyi başardık

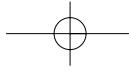




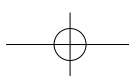
5.2 “SAMSUN EKONOMİSİNİN 2 - 5 YILLIK GELİŞİM HEDEFLERİ” UYGULAMASI

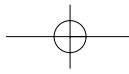
GRUP 1						
Eğilimlerin Gerekli Gerekli Gerekli Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Ulusal ve uluslararası firmalarla entegrasyon konusunda yatırım danışmanlığı satın alınmalı	Sermaye birikimi, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği, üniversite kent işbirliği	Uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, sermayenin yatırıma yönelmemesi, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması	Üretim isteği, uluslararası hizmet edecek fuar, ekolojik turizm ve tarım, ekolojik yaşam unsurları, sağlıklı yaşam bilinci, sermaye birikimi (yatırıma dönüşüm isteği), serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB, Büyükşehir belediyesi proje stoku	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, 4. kalkınmanın sosyal altyapısının bulunmaması	Aracı danışmanlık şirketlerinin kurulması (uluslararası). İlgili kamu kurumları ile yakın ilişkilerin tespiti. Pazar araştırmalarının yapımı ve ona göre danışmanlık alınması	
Kalite belgeleri ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sermaye birikimi, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği, üniversite kent işbirliği	Tarımda üretici birliklerinin zayıflığı, çiftçi eğitiminin yetersizliği, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması, girişimciliğin zayıf olması	Üniversite varlığı	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, 6. artan çevre kirliliği, çoraklaşma İlden sermaye kaçışının devam etmesi,	Gıda laboratuvarı. Kalibrasyon ve metroloji. Mevcut yer ve laboratuvarların akredite edilmesi	
Yatırımcıların bölgeye daveti için gerekli fiziki altyapı oluşturulmalı (Belediye öncelikle yapmalı)	Coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, haberleşme altyapısı, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, üretim planlamasının olmaması, yetersiz devlet teşviki	Sermaye birikimi (yatırıma dönüşüm isteği), OSB ve KSS altyapısı, serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB	Beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce, plansız şehir yapılanması	Arsa envanteri ve stoku, yeni rezerv alanları bulunması çevre düzeni planının yapılması ve tanıtım faaliyetleri, TEKNOKENT kurulması	
Uluslararası inovasyon kuruluşlarının çalışmaları araştırılmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, haberleşme altyapısı, sivil toplum örgütlerinin kent gelişimine duyarlılığı	Tarıma dayalı sanayinin gelişmemiş olması, uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması	Üniversite varlığı, turizm potansiyeli	Beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	Uluslararası inovasyon kuruluşları araştırılarak kentteki taraflarıyla ilişki sağlanmalı	
Bölgeye yönelik sağlık-hizmet yatırımları yapılmalıdır	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sosyal açıdan yeniliklere açık olması, bölge merkezi olması, ucuz, nitelikli işgücü, ulaşım alternatifleri	Kent altyapısının yetersizliği, kentsel yaşam kalitesinin düşüklüğü	Ekolojik turizm ve tarım, ekolojik yaşam unsurları, sağlıklı yaşam bilinci, Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, turizm potansiyeli	Kalkınmanın sosyal altyapısının bulunmaması, plansız şehir yapılanması	Onkoloji merkezlerinin kurulması (uluslararası), Karadeniz ülkelerinde kanser vakalarının önlenmesi	



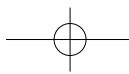


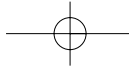
GRUP 2						
Eğilimlerin Gerekirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Girişimcilik ruhunun ön plana çıkarılması gerekiyor	Ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Girişimciliğin zayıf olması	Üniversite varlığı, Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli	İlden sermaye kaçıışının devam etmesi, Samsun halkının ümitsizliğe düşmesi, beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	İŞGEM'in kurulması (8 ay). Devlet ve özel sektör desteklerinin bir paket olarak sunulması (1 yıl). TEKMER (3 ay)	İŞGEM'in büyütülmesi, yeni İŞGEM'lerin kurulması (3 yıl). TEKNOPARK
Nitelikli eleman ihtiyacı iç eğitimler veya üniversite-destek kuruluşlarına bağlı eğitim programları uygulanmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği	Üniversite varlığı	İlden sermaye kaçıışının devam etmesi, bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi, kalkınmanın sosyal altyapısının bulunmaması	Sektörel manada duyulan işgücü tespiti (anket 6 ay). TSO, KOSGEB, OMÜ ile işbirliği sağlanması (2 yıl)	Teknolojinin takibi ve yenilenen teknolojinin ihtiyaç duyduğu eğitimler
Yatırımcıların bölgeye daveti için gerekli fiziki alt yapı oluşturulmalı (Belediye öncelikle yapmalı)	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, haberleşme altyapısı, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Erozyon, su ve toprak kirliliği, ulaşım (otayol eksikliği, çevre yolu bağlantısı), kargo taşımacılığının olmaması (hava)	Sulama yatırımlarının tamamlanma zorunluluğunun olması, Mavi akım projesi, OSB ve KSS altyapısı, serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB	İlden sermaye kaçıışının devam etmesi, plansız şehir yaplanması	OSB, KSS alt yapılarının iyileştirilmesi (2 yıl). Ulaşım alt yapılarının iyileştirilmesi (2 yıl). İhtisas fuarının tamamlanması	Tarımda sulamanın devam etmesi
Çiftçi-sanayi işbirliği yapılmalı	Toprak ve su kaynaklarının zenginliği (Bafra, Çarşamba, Yeşilirmak, Kızılırmak), nitelikli tarımsal işgücü, coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, müsait iklim şartları, ekolojik dengenin bozulmamış olması	Tarıma dayalı sanayinin gelişmemiş olması, kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, kargo taşımacılığının olmaması (hava), tarımda üretici birliklerinin zayıflığı, çiftçi eğitiminin yetersizliği, drenaj sorunu, yoğun tarım olmayışı	Üretim isteği, üniversite varlığı, ekolojik turizm ve tarım, ekolojik yaşam unsurları, sağlıklı yaşam bilinci, OSB ve KSS altyapısı	Sürdürülebilir bilinçli tarıma geçilmemesi	Bitkisel ve hayvansal üretimin nitelik ve nicelik olarak artırılması (2 yıl). Su ve toprak kaynaklarının etkin kullanımı. Gıda OSB. Üretici birliklerinin etkinliğinin artırılması	Sözleşmeli tarım (5 yıl). İyi tarım uygulamaları (5 yıl). Kırsal toplumun kalkınması (5 yıl). Üretici birliklerinin geliştirilmesi (teknik eleman desteği, 5 yıl)
Şehir dışı yatırımcıya yönelik tanıtım ve davet organizasyonları gerçekleştirilmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sosyal açıdan yeniliklere açık olması, bölge merkezi olması, ucuz, nitelikli işgücü, coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, haberleşme altyapısı, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği, üniversite kent işbirliği	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, yetersiz devlet teşviki	Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, limanın ıslahı ile edinilecek potansiyel, serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB	İlden sermaye kaçıışının devam etmesi, Samsun halkının ümitsizliğe düşmesi, beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	Tekdurak hizmet merkezi (6 ay). İnternet sitesi (2 ay). Yazılı ve görsel basın (6 ay). Arazi ve işgücü envanteri çıkarımı (6 ay)	Samsun kaynak envanterinin hazırlanması (3 yıl). Çevre düzeni planı (3 yıl). Hedef ülke ve sektör tespiti ve eylem planları (4yıl)



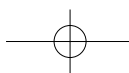


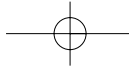
GRUP 3						
Eğilimlerin Gerekirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Şirketler mali yapılarını geliştirmeli ve tüm hareketlerini kayıt altına almalılar	Ucuz, nitelikli işgücü, sermaye birikimi	Kent altyapısının yetersizliği, yetersiz devlet teşviki	Üretim isteği, Üniversite varlığı, serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB	İktisat fakültesi faaliyete geçmeli (1 yıl)		
Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, 3. sosyal açıdan yeniliklere açık olması	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk	Üretim isteği	TEKMER faaliyete geçmeli (6 ay), siyasilere, sektörel teşvik verilmesinin sağlanması (1 yıl).		
Tersane yapılmalı	Coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Kent altyapısının yetersizliği, yetersiz devlet teşviki	Üretim isteği, üniversite varlığı, serbest bölge, endüstri bölgesi, TEKSEB	Derinleştirme mendirek inşası (2 yıl), kapalı alanın yapılması (2 yıl).		
Fuar turizmi ve fuarcılık geliştirilmeli (belediye STK)	Bölge merkezi olması, coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Kent altyapısının yetersizliği	Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, turizm potansiyeli	Otellerin yapılması (2 yıl)		
Büyük ölçekli sanayi arsa üretimi konusunda OSB ve valiliğe görevler düşüyor	Ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması	Üretim isteği, mevduat çokluğu, OSB ve KSS altyapısı	Hazine arazilerinden arsa üretilecek (18 ay)		



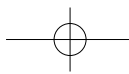


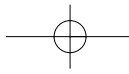
GRUP 4						
Eğilimlerin Gerekli Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
İşletmeler finansman birimlerini kurmalı ve birim/insan kaynağı olarak geliştirmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, göç, üretim planlamasının olmaması, sermayenin yatırıma yönelmemesi, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması, kentsel yaşam kalitesinin düşüklüğü	Sermaye birikimi (yatırıma dönüşüm isteği), üretim isteği kuruluşlararası koordinasyonsuzluk, BASEL II	İlden sermaye kaçışının devam etmesi	TSO ve İŞKUR meslek eğitimi kapsamında muhasebe ve finansman yönetimi programı açsın	İhracat yapan tüm firmaların finansman yönetim birimleri kurulsun
Ulusal ve uluslararası firmalarla entegrasyon konusunda yatırım danışmanlığı satın alınmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sermaye birikimi	Uluslar arası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, üretim planlamasının olmaması, kent altyapısının yetersizliği		Kargo taşımacılığının olmaması (hava)	Eşleştirme merkezi kurulsun	10 ülkeye Samsun yerel marka ve ürünlerinin sergilenen showroomlarının oluşturulması
Entegrasyon için kayıt dışı azaltılıp bilançolar realize edilmeli	Sosyal açıdan yeniliklere açık olması, ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Üretim planlamasının olmaması, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması		Kredi alamama, ortaklıklar kuramama, belge verememe	İmalat sektöründeki firmaların %80'ine reel duruma çıkarmak	%100'e ulaşmak
Destek hizmet şirketlerinin sayısı artmalı	Bölge merkezi olması, üniversite kent işbirliği	Göç, uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması, uzlaşma kültürünün bulunmaması			10 destek hizmet firmasının oluşturulması	Küçük ve organize sanayi sitelerindeki firmaların %50'sinin destek hizmeti satın alır hale gelmesi
Yaş sebze-meyve ihracatında yerel firmalar devreye girmelidir	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, nitelikli tarımsal işgücü, ucuz, nitelikli işgücü, ekolojik dengenin bozulmamış olması	Tarım dayalı sanayinin gelişmemiş olması, pazarlama sorunu, tarımda üretici birliklerinin zayıflığı, üretim planlamasının olmaması, sermayenin yatırıma yönelmemesi, çiftçi eğitiminin yetersizliği, yoğun tarım olmayışı	Ekolojik turizm ve tarım, ekolojik yaşam unsurları, sağlıklı yaşam bilinci, Türk cumhuriyetlerinin ekonomik geçiş dönemlerini tamamlaması		Sektörel dış ticaret şirketinin kurulması	Bölgede üretilen ürünlerin %90'nın Samsun kökenli şirketler tarafından pazarlanması



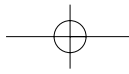


GRUP 5						
Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Şirketler mali yapılarını geliştirmeli ve tüm hareketlerini kayıt altına almalılar					2007 yılı sonuna kadar ihracat ve yatırım yapan firmalar bilançolarını BASEL II kriterlerine göre düzenleyecek	
Kalite belgeleri ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sosyal açıdan yeniliklere açık olması, ulaşım alternatifleri, haberleşme altyapısı	KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması, yetersiz devlet teşviki	Uluslar arası hizmet edecek fuar, Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, turizm potansiyeli		2007 yılına sonuna kadar firmaların kendi alanları ile ilgili kalite belgelerini alması	
Yeni ve karlı iş fikirleri konusunda araştırma yapılmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, toprak ve su kaynaklarının zenginliği (Bafra, Çarşamba, Yeşilirmak, Kızılırmak), bölge merkezi olması, sivil toplum örgütlerinin kent gelişimine duyarlılığı	Pazarlama sorunu, sermayenin yatırıma yönelmemesi, ulaşım kültürünün bulunmaması, yetersiz devlet teşviki	Üretim isteği, uluslararası hizmet edecek fuar, sermaye birikimi (yatırıma dönüşüm isteği), Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, turizm potansiyeli		2007 yılı sonuna kadar Samsun'da ortaya çıkan 10 yeni iş fikrinin araştırılıp ortaya konması	
Nitelikli tarım ürünlerinin artışı için çiftçi eğitimi yapılmalı, tersane yapılmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, Toprak ve su kaynaklarının zenginliği (Bafra, Çarşamba, Yeşilirmak, Kızılırmak), Coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), Haberleşme altyapısı	Tarım dayalı sanayinin gelişmemiş olması, pazarlama sorunu, kargo taşımacılığının olmaması(hava), uluslararası ticarete nitelikli işgücü eksikliği	Sulama yatırımlarının tamamlanma zorunluluğunun olması, üretim isteği, Uluslar arası hizmet edecek fuar, mevduat çokluğu, limanın ıslahı ile edinilecek potansiyel	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi, samsun halkının ümitsizliğe düşmesi, sürdürülebilir bilinçli tarıma geçilmemesi	2007 yılı sonuna kadar 10. bin çiftçinin eğitilmesi	
	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, Ucuz, nitelikli işgücü, Ulaşım alternatifleri, Müsait iklim şartları, Haberleşme altyapısı	Uluslar arası ticarete nitelikli işgücü eksikliği, sermayenin yatırıma yönelmemesi, KOBİ'lerin üretim ölçeğinin küçük olması	Üretim isteği	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi, samsun halkının ümitsizliğe düşmesi, seyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	2007 yılı sonuna kadar tersane alanı altyapısının tamamlanması	

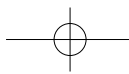




GRUP 6						
Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Sosyal yaşantıya yönelik işletmelere yatırım yapılmalı, yatırım yönlendirme merkezi açılmalı, finans kuruluşları yeni kurulacak iş fikirlerini yönlendirmeli	Sosyal açıdan yeniliklere açık olması, Bölge merkezi olması, Sermaye birikimi, Ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	Ulaşım (otoyol eksikliği, çevre yolu bağlantısı), üretim planlamasının olmaması, drenaj sorunu, kentsel yaşam kalitesinin düşüklüğü, yetersiz devlet teşviki	Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, mevduat çokluğu, Türk cumhuriyetlerinin ekonomik geçiş dönemlerini tamamlaması, turizm potansiyeli, Mavi akım projesi	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi, kalkınmanın sosyal altyapısının bulunmaması	Yatırım yönetim merkezinin kurulması konusunda ilgili kuruluşlar arasında uzlaşma sağlanmalı (2007 sonu)	Yatırım yönetim merkezinin işlerlik kazanması (2010)
Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, Ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği, Üniversite kent işbirliği	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, girişimciliğin zayıf olması	Üniversite varlığı	Beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	TEKNOKENT projesinin kuruluş alt yapısının şehrin tüm desteği ile tamamlanması (2007)	TEKNOKENT'in kurularak hayata geçilmesi (2011)
Kaliteli tohum, fide, fidan gibi kaliteli girdi desteği bakanlık, AB fonlu hizmetler ve özel banka kredileri şeklinde olmalı	Toprak ve su kaynaklarının zenginliği (Bafra, Çarşamba, Yeşilirmak, Kızılırmak), Nitelikli tarımsal işgücü, Müsait iklim şartları, Ekolojik dengenin bozulmamış olması	Tarıma dayalı sanayinin gelişmemiş olması, pazarlama sorunu, kargo taşımacılığının olmaması (hava), kent altyapısının yetersizliği	Sulama yatırımlarının tamamlanma zorunluluğunun olması, üretim isteği	Artan çevre kirliliği, çoraklaşma, sürdürülebilir bilinçli tarıma geçilmemesi	Eğitim, bilgilendirme, tanıtım ve fide dağıtım uygulamalarının tamamlanması (2008)	Tarımda verimlilik artışı, ürün alımı, pazarlama, tarımsal sanayi (2011)
Laboratuvar ve ölçü hizmetleri artırılmalı-KOSGEB gibi (metal sektörü)	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, Bölge merkezi olması, Coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), Ticari ve sanayi alt yapı yeterliliği	İmalat sanayisine karşı bilinçli muhalefet	Üniversite varlığı, Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, Türk cumhuriyetlerinin ekonomik geçiş dönemlerini tamamlaması, AB uyum süreci ürün güvenliği	Bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi	Mevcut laboratuvarların tamamının akreditasyonunun tamamlanması (2007)	AB gereksinimlerini karşılayacak, bölgesel mevcut olmayan laboratuvarın kurulması ve akreditasyonu.
Bölgeye yönelik sağlık-hizmet yatırımları yapılmalıdır	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, coğrafi avantaj (ulusal, uluslararası), ulaşım alternatifleri, Sahra Sıhhiye okulunun varlığı, kaplıcaların varlığı	Ulaşım (otoyol eksikliği, çevre yolu bağlantısı), kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk, konaklama zayıflığı	Türk cumhuriyetleri ile dış ticaret potansiyeli, bölgede onkolojik ve kalp damar hastalıklarının yaygın olması, bölgenin cerrahi ve tıbbi alet üretim merkezi yolunda olma oluşu	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, yatırım alanı tahsis sıkıntısı	Uluslararası OMÜ onkoloji merkezinin 2008 yılına kadar finansman ihtiyacının karşılanması (80-100 milyon \$). Nitelikli ara eleman yetiştirilmesi (2007 sonuna kadar)	Uluslararası OMÜ onkoloji merkezinin hayata geçirilmesi (2011). Sağlık meslek liseleri açılmalı



GRUP 7						
Eğilimlerin Gerektirdiği Görevler	Görevlerin Gerçekleşmesini Kolaylaştıran Güçlü Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesini Zorlaştıran Zayıf Yanlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Elde Edilecek Fırsatlar	Görevlerin Gerçekleşmesi İle Bertaraf Edilecek Tehditler	2 Yıllık Hedefler	5 Yıllık Hedefler
Sosyal yaşantıya yönelik işletmelere yatırım yapılmalı, yatırım yönlendirme merkezi açılmalı, finans kuruluşları yeni kurulacak iş fikirlerini yönlendirmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sivil toplum örgütlerinin kent gelişimine duyarlılığı	Kuruluşlararası koordinasyonsuzluk	Turizm potansiyeli	Bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi	OMÜ, STK ve kamu kuruluşları ile yapılacak iş birliği ile 2006 sonuna kadar sosyal yaşantı ile ilgili ihtiyaç ve eksikliklerinin belirlenmesi	
Markalaşma çabaları ön plana çıkarılacak yönetsel faaliyetler uygulanmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sermaye birikimi	Pazarlama sorunu, girişimciliğin zayıf olması	Üretim isteği	İlden sermaye kaçışının devam etmesi	OMÜ SEM ile 2007 sonuna kadar 40 firmaya marka eğitimi vermek	
Nitelikli eleman ihtiyacı iç eğitimler veya üniversite-destek kuruluşlarına bağlı eğitim programları uygulanmalı	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk	Üretim isteği	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, beyin göçüne neden olan teknolojiyi dışlayan düşünce	OMÜ SEM ve KOSGEB işbirliği ile ihtiyacı olan şirketlerin elemanlarının, 2007 yılı sonuna kadar, 500 elemanına hizmet içi eğitim vermek	
Üniversite-sanayi işbirliği (TEKMER-TEKNOKENT) KOSGEB ve TSO ve belediye tarafından desteklenmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması	Kuruluşlar arası koordinasyonsuzluk	Üretim isteği	İlden sermaye kaçışının devam etmesi, bölge merkezi olma durumunu kaybetmesi	OMÜ TEKMER aracılığı ile istihdam yaratan projeler geliştirmek	
Kent estetiği bütünüyle ele alınmalı, mimari yapıya önem verilmeli	Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin bulunması, sosyal açıdan yeniliklere açık olması, sivil toplum örgütlerinin kent gelişimine duyarlılığı	Kentsel yaşam kalitesinin düşüklüğü	Turizm potansiyeli	Plansız şehir yapılması	OMÜ, STK ve belediyeler ile birlikte kent estetiğini bozan unsurları 2007 yılına kadar tespit etmek	





Eski Samsun'dan bir kare

Misyonumuz devam ediyor...

“İller için Gelecek Stratejileri/ Samsun” konferansı sonucunda belirlenen görevlerden bir kısmını Türk Ekonomi Bankası olarak üstlendik ve önümüzdeki dönemde bu görevleri yerine getirmeye, Samsun ilinin geleceğinin kurulmasında Samsun’un yanında yer almak istiyoruz.

“İller için Gelecek Stratejileri/ Samsun” konferansında ön plana çıkan ve banka olarak üstlendiğimiz görevlerin ilki kalite belgesi ve sertifikasyon çalışmalarına ağırlık verilmesi ve bu yönde KOBİ’lere bilgi aktarılması yönünde oldu. Bu doğrultuda ilgili alanlarda, bölgede bilinçlendirmeyi artırmak adına eğitim ve toplantı düzenlemeyi, KOBİ’lerin bu yöndeki bilgi ihtiyaçlarına çözüm üretmeyi hedefliyoruz.

Üstlendiğimiz diğer bir görev ise, Samsun işletmelerinin geliştirilmesine yönelik eğitim düzenlenmesi oldu. Bu yönde Samsunlu KOBİ’lere Basel 2 uygulamalarına yönelik alınması gereken önlemler ve uygulamalar hakkında eğitim verilmesini planlıyoruz.

Ayrıca, KOBİ’lerimize “Dış Ticaret” alanında bilgi vermek hedefiyle risksiz ihracat konusunda Dış Ticaret Merkezi ve diğer kurumların eğitim vermesi ve banka olarak dış ticaret için bölgesel çözümler üretmek yönünde, Trade Center ve Mevzuat Dış Ticaret Merkezi yetkilileri tarafından Samsun’da TEB Trade Centerlarının fonksiyonlarının aktarıldığı ve katılımcı grupların seviyelerine göre belirlenmiş yoğunlukta dış ticaret eğitimleri verilmesini hedefliyoruz.

KOBİ’lere değer katma misyonuyla yola çıkan ve bu misyonunu gerçekleştirdiği tüm çalışmalara yansıtan TEB KOBİ Bankacılığı; illerimizin, KOBİ’lerimizin büyüme ve gelişmesinde söz sahibi olmayı ve gelecek hedeflerine ulaşmalarında onların destekçisi olmayı hedefliyor.

Türk Ekonomi Bankası
Kurumsal İletişim Departmanı
Tel: 0212 244 91 11 dahili: 5321
Faks: 0212 249 65 68