



Ajansımız 2020 Yılı
SOGEP Çalıştayı'na Katıldı



"Cyber Anadolu"
Samsun Ajansımızda
Düzenlendi



CMDP ve SOGEP Kapsamında
Desteklenecek Projelerin
İmza Töreni Gerçekleştirildi



OKA ile Samsun Üniversitesi
Sosyal Girişimcilik
Ekosistemini
Orta Karadeniz Bölgesinde
Birlikte Oluşturacak

Sayı 11 / Şubat 2020

bölümler



OKA
ORTA KARADENİZ KALKINMA AJANSI
MIDDLE BLACK SEA DEVELOPMENT AGENCY

"Cyber Anadolu"
Samsun Ajansımızda
Düzenlendi



Zonguldak Heyeti
Samsun Lojistik Merkezi'ni
Ziyaret Etti

TR83 Bölgesi
Rekabetçilik ve Dış
Ticaret Destek Merkezi
Hedef Pazar Analizi
Raporları Hazırlanıyor



UNESCO Somut Olmayan
Kültürel Miras Kış Okulu'na
Katıldık



CMDP ve SOGEP Kapsamında Desteklenecek Projelerin İmza Töreni Gerçekleştirildi



S anayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğümüz tarafından yürütülen ve TR83 Bölgesi'nde Ajansımız tarafından koordine edilen 2019 Yılı Cazibe Merkezlerini Destekleme Programı (CMDP) ile Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı (SOGEP) kapsamında destek almaya hak kazanan 5 (beş) projenin sözleşme imza töreni gerçekleştirildi.

31 Ocak 2020 tarihinde Ajansımız Genel Sekreterlik hizmet binasında YK Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz, Samsun Valisi Samsun Valisi Osman

Kaymak başkanlığında düzenlenen törene, OMÜ Rektörü Prof. Dr. Sait Bilgiç, Samsun Büyükşehir Belediyesi Başkan Yardımcısı Nihat Soğuk, Yeşilyurt Demir Çelik MYO Müdürü Doç. Dr. Kemal Yıldızlı, Samsun İl Millî Eğitim Müdürü Coşkun Esen, Samsun Sanayi ve Ticaret Odası (TSO) Genel Sekreteri Süleyman Karabük, Samsun Büyükşehir Belediyesi Proje Geliştirme Hizmetleri Dairesi Başkan Vekili Hakan Çiftçi ile Genel Sekreter Vekilimiz İ. Ethem Şahin ve proje başvuru sahibi kurum-kuruluşların temsilcileri katıldı.



Bölgesel çekim merkezi niteliğine haiz şehirlerin katma değeri yüksek üretim, teknoloji, ihracat, istihdam ve yenilikçilik kapasitelerinin artırılmasını amaçlayan CMDP kapsamında Samsun Ticaret ve Sanayi Odası'nın başvuru sahibi olduğu "Samsun Lojistik Merkez Yatay Kapalı Depo Yapım Projesi", Samsun Büyükşehir Belediyesinin başvuru sahibi olduğu "Samsun İŞGEM İşlik Kapasitesinin Artırılması Ve Ortak Kullanım Atölyesi Kurulması Projesi" ve OMÜ Yeşilyurt MYO'nun başvuru sahibi olduğu "Hassas Döküm Teknikeri Eğitim Atölyesi Projesi" destek almaya hak kazanırken; yerel dinamikleri harekete geçirerek yoksulluk, göç ve kentleşmeden kaynaklanan sosyal sorunları gidermek, değişen sosyal yapının ortaya çıkardığı ihtiyaçlara karşılık vermek, toplumsal dayanışma ve bütünleşmeyi güçlendirmek, toplumun dezavantajlı kesimlerinin ekonomik ve sosyal hayata daha aktif katılmalarını

sağlamak, özel kesimin sosyal sorumluluk faaliyetlerini teşvik etmek, istihdam edilebilirliği artırmak, dezavantajlı bölgelerde üretkenlik ve yetenek gelişimine yönelik faaliyetler ile sosyal girişimciliği ve yenilikçiliği desteklemek amacıyla uygulanacak projeleri finanse etmek üzere uygulanan SOGEP kapsamında ise Samsun İl Millî Eğitim Müdürlüğü'nün başvuru sahibi olduğu "Risk Altındaki Çocuk Ve Gençlere Yönelik Meslek Bilinci Kazandırma Ve İstihdam Desteği" ile Samsun Büyükşehir Belediyesinin başvuru sahibi olduğu "Samsun Yöresel Ürünleri Markalaşılıyor" isimli projeler destek almaya hak kazandı.

Açılış konuşmalarından sonra devam eden tören, başvuru sahibi kurumların projelere ilişkin katılımıcıları kısaca bilgilendirmeleri ve sözleşmelerin imzalanmasıyla sona erdi.



UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Kış Okulu'na Katıldık



UNESCO Türkiye Milli Komisyonu ile Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü işbirliğinde organize edilen ve Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) ev sahipliğinde UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Kış Okulu düzenlendi.

Kastamonu'nun Ilgaz Dağı Milli Parkı'nda 4-6 Şubat 2020 tarihlerinde gerçekleştirilen "Kalkınma Ajanslarının Roller, Katkıları ve UNESCO ile İş Birliği" konulu IV. UNESCO Kış Okulu'na, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü ile kalkınma ajansları temsilcileri, bölge kalkınma idareleri ve Kastamonu UNESCO Masası'nda görevli personel katılırken, Ajansımız adına Uzman Elif Muratoğlu yer aldı.

Etkinliğin ilk iki gününde "UNESCO ve Somut Olmayan Kültürel Miras", "SOKÜM Farkındalığı İçin Görsel Kültürün Önemi", "Kültür ve Kalkınma İlişkisi", "Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Hedefleri", "Örneklerle SOKÜM ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi", "Sürdürülebilir Kalkınma ve El Sanatları", "Kalkınma Ajansları İçin SOKÜM: Müze, Kent ve Kültür Endüstrileri İstisaresi" konularında toplam dokuz oturum gerçekleştirilmiş olup, oturumlarda "Kalkınma Ajanslarının Roller, Katkıları ve UNESCO ile İş Birliği" başlığı altında konusunda uzman akademisyenler tarafından bilgilendirme sunumları yapıldı.

İkinci gün gerçekleştirilen istişare oturumları sırasında, Ajans Uzmanımız tarafından katılımcılar ile TR83 Bölgesinde OKA tarafından SOKÜM bağla-

mı içinde kalan OKA faaliyetleri, yenilikçi müzecilik uygulamaları tartışmaları ile bağlantılı olarak, iyi bir uygulama örneği olan Çorum Müzesi, 2019 yılı teması olan Mesleki ve Teknik Eğitim Teması çalışmaları kapsamında Tokat'ta gerçekleştirilen Gastronomi alanında Usta-Çıracak Buluşması deneyimi paylaşıldı. Coğrafi işaretli ürünler ile ilgili Ajansımız çalışmalarından olan Big Chefs - Yerel Üreticiler Buluşması ve Vezirköprü Semaverinin Coğrafi İşaretli Ürünler Buluşması aracılığıyla yaygınlaştırılması anlatıldı. Festivalerin SOKÜM'ün sürdürülebilirliğini ve görünürliğini sağlamakta bir araç olarak kullanımına ilişkin olarak Samsun Ot Yemekleri Festivali örneği verildi ve Ajansımızın bu alandaki tecrübesi aktarıldı.

Programın son günü ise UNESCO ile iş birliği konularında katılımcılar tarafından sunulan görüş ve önerilere ilişkin genel değerlendirme oturumu gerçekleştirildi.

Kış okulunun kapanış kısmında yapılan değerlendirme oturumu sonrasında IV. UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Kış Okulu'nda bilgi ve tecrübelerini paylaşan akademisyenlere ve katılımcılara KUZKA Genel Sekreteri Dr. Serkan GENÇ tarafından, sertifikaları takdim edildi.



Zonguldak Heyeti Samsun Lojistik Merkezi'ni Ziyaret Etti



Samsun Lojistik Merkezi'ne (SLC) yönelik bir çalışma ziyareti kapsamında Zonguldak Valisi Erdoğan Bektaş, Zonguldak TSO Yönetim Kurulu Başkanı Metin Demir, Çaycuma TSO Yönetim Kurulu Başkanı Zekai Kamitoğlu, Zonguldak TSO Genel Sekreteri Muharrem Sarıkaya, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) Genel Sekreteri Muhammed Ali Oflaz, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Mustafa Ayhan İnanır'dan oluşan heyet 5 Şubat 2020 tarihinde Samsun'a geldi.

"Zonguldak'ta kurulum çalışmaları devam eden Filyos Liman inşaatı ve Filyos Endüstri Bölgesi tamamlandığında, Endüstri Bölgesine komşu profesyonel bir Lojistik Merkezi ihtiyacı olacağını düşünmekteyiz. Bu kapsamda, faaliyetlerine devam eden Samsun Lojistik Merkezi'nin kuruluşu, çalışmaları ve işletme modeli hakkında bilgi sahibi olabilmek için Samsun'dayız" dedi.

SLC ziyareti karşılıklı görüş alışverişinde bulunulması ve çalışma alanlarının incelenmesiyle sona erdi.

Samsun programı kapsamında Zonguldak heyeti, Samsun Valisi Sayın Osman Kaymak'a, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığına ve Ajansımıza da ziyaretlerde bulundu.



Heyet, 2011 yılında Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın "Program Otoritesi" olduğu Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı'nda (BROP) sağlanan yeni bütçe imkânlarını etkili bir şekilde Samsun için kullanabilmek amacıyla Ajansımız tarafından hazırlanmış olan Samsun Lojistik Merkezi Projesi'nde incelemelerde bulundu.

Genel Sekreter Vekilimiz İ. Ethem Şahin'in de eşlik ettiği çalışma ziyaretinde SLC Genel Müdürü Temel Uzlu, heyete merkezin kuruluşu, çalışmaları ve işletme modeli hakkındaki sunumunu gerçekleştirdi.

Çalışma ziyaretine katılan Zonguldak heyeti adına açıklama yapan TSO Başkanı Metin Demir,



"Cyber Anadolu" Samsun Ajansımızda Düzenlendi

T.C. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayi Başkanlığı ve Türkiye Siber Güvenlik Kümeleşmesi organizasyonunda düzenlenen "Cyber Anadolu Siber Güvenlik CTF (Capture The Flag)" etkinliğinin 2. Etabı Samsun, Ankara, Isparta ve Van'da başladı.

İkinci etabın Samsun eğitimleri, Ajansımız ev sahipliğinde 13-16 Şubat 2020 tarihlerinde düzenlendi.

Cyber Anadolu Samsun katılımcıları, 4 günlük Temel Ağ Güvenliği, Machine Hacking, Web Uygulama Güvenliği, Siber İstihbarat konulu siber güvenlik eğitiminin sonunda yapılan CTF'te yarıştı ve başarılı olan ilk 4 kişi Samsun Takımı'nı oluşturdu.

Samsun Takımı, bu yılın Haziran ayında gerçekleşecek olan CTF Finalinde şehrimizin takımında yer almaya ve diğer illerin takımlarıyla yarışmaya hak kazandı.



Kalkınma Ajansları Olarak Sosyal Girişimcilik Temasında Bir Araya Geldik

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü tarafından koordine edilen Kalkınma Ajansları ve Bölge Kalkınma İdareleri Eşleştirme Programı kapsamında, Kalkınma Ajansları "Sosyal Girişimcilik" konulu toplantıda bir araya geldi.



9-20 Şubat 2020 tarihlerinde Ankara Kalkınma Ajansı ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü, Ajansımız Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı (OKA), Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA), Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA), Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı (DAKA) uzmanları yer aldı.

2020 yılında işbirliği yapılabilecek alanların planlanması ile ortak olarak yürütülecek olan

"Gençler İçin Sosyal Girişimcilik Programı" detaylarının çalışıldığı etkinliğin ilk gününde Türkiye'de yürütülen örnek faaliyetlere ve benzer programlara ilişkin sunum yapılırken, programın takvim taslağı belirlendi. Etkinliğin ikinci gününde ise, mentorluk faaliyetleri için kullanılması önerilen TechAnkara Girişimcilik Portalı'nın tanıtımı yapılarak, Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı Açık Sahne Etkinliği'ne katılım sağlandı.

Yeni Nesil Yatırımcılık Paneli

Ajansımızın Ev Sahipliğinde Düzenlendi



Samsun Teknopark ve OMÜ-TTO tarafından organize edilen, Yeni Nesil Yatırımcılık Paneli, 21 Şubat 2020 Cuma günü Ajansımız ev sahipliğinde düzenlendi.



OMÜ Rektör Yardımcısı ve Samsun Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Mehmet Kuran'ın açılış konuşmasını, StartUpFon'dan Gamze Can'ın moderatörlüğünü yaptığı etkinlikte, panelist olarak Türkiye'nin önemli melek yatırım ağlarının temsilcileri StartUpFon Kurucu Ortağı Gülsüm Çıracı, Diffussion Capital Partners Temsilcisi Alper Karagöz, Keiretsu Forum Türkiye'den Hulusi Berik ve Kültepe Yatırım'dan İbrahim Ulukaya yer aldı.

Panelde, melek yatırımcılık ve melek yatırım ağları, yatırımın önemi, kitlesel fonlama, erken safha girişimler, teknoloji trendleri ve teknoloji odaklı girişimler gibi konulara değinilirken; panelistler yatırım yapmakta oldukları sektörler hakkında bil-

giler verip, yeni nesil yatırımcılık alanındaki bilgi ve deneyimlerini paylaştılar.

Yeni Nesil Yatırımcılık Paneli'ne Ondokuz Mayıs Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Samsun Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Mehmet Kuran, Samsun Teknopark Genel Müdürü Dr. Buğra Çolak, Genel Sekreterimiz İbrahim Ethem Şahin, KOSGEB Müdürü Nebahat Livaoğlu, OMÜ-TTO Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Mortaş, Samsun Teknopark Genel Müdür Yardımcısı Öğr. Gör. Osman Özkoç ile girişimciler, akademisyenler, öğrenciler ve sanayi kuruluşlarından çok sayıda dinleyici katıldı.



Ajansımız 2020 Yılı SOGEP Çalıştayı'na Katıldı



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonunda Zafer Kalkınma Ajansı ev sahipliğinde Afyonkarahisar'da 2020 Yılı Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı Çalıştayı düzenlendi.

20-21 Şubat 2020 tarihlerindeki çalıştaya Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü Kalkınma ve Yapısal Uyum Daire Başkanı Dr. Fatih Gökyurt, SOGEP Koordinatörü Kamil Taşçı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Uzman Yardımcıları, Türkiye'deki 26 kalkınma ajansından SOGEP süreci ile ilgilerin birim başkanları ve uzmanlar katılım sağlarken, Ajansımız adına Uzman Meltem Yılmaz ve Uzman Dursun Demir katılım sağladı. Çalıştayı açılış konuşması Zafer Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Veli Oğuz tarafından gerçekleştirildi. Sayın Oğuz konuşmasında çalıştayı ajanslar için ciddi bir tecrübe paylaşımı sağladığını ve ev

sahipliği yapmaktan memnuniyet duyduğunu ifade etti. Ayrıca Ajans faaliyetleri ve uluslararası ağ geliştirme çalışmaları ile SOGEP süreci ile ilgili yürüttükleri çalışmalardan bahsetti.

Akabinde söz alan, Daire Başkanı Dr. Fatih Gökyurt, 2019 yılında SOGEP kapsamında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı nezdinde ciddi bir çalışma yürütüldüğünden bahsetti. Bu sürecin Kalkınma Ajansları ile koordineli bir şekilde yürütüldüğünü ve Ajanslardan gelen geri bildirimlerle şekillendiğini ifade eden Gökyurt, bu süreçte Ajans uzmanlarının doğrudan sürece dâhil olarak tecrübelerini aktarmalarının çok önemli olduğunu altını çizdi.



Program, SOGEP koordinatörü Kamil Taşçı'nın "2019 Yılı SOGEP Sonuçları Analizi ve İstatistikler" sunumu ile devam etti. Taşçı, sunumunda SOGEP'in kurgulanmasına ilişkin metodolojik arka plandan bahsetti. Bölgeler arası eşitsizliklerin yanı sıra Gini katsayısı karşılaştırmalarıyla sosyal sorunlardan söz eden Taşçı, özellikle nitelikli genç istihdamının önemini vurguladı. Bu çalıştayı başarılı uygulama örnekleri ile birlikte proje geliştirme hususunda önemli katkıları olacağını da vurgulayan Taşçı, geliştirilen projelerinin niteliğinin artırılması için doğrudan sürece dâhil olmanın yararlı olacağından bahsetti.

Programın ilk bölümü Zafer KA, Program Yönetimi Birim Başkanı Erce Şengül tarafından gerçekleştirilen iyi uygulama örneği sunumuyla sona erdi. Programın ikinci bölümü, 2019 Yılı SOGEP kapsamında desteklenmeye hak kazanan Manisa Valiliği'nin "Manisa Otomotiv ve Öncelikli Eleman Hamlesi Projesi" hakkında, proje koordinatörü Ural SEVENER'in sunumuyla başladı. Daha sonra program, ORAN Kalkınma Ajansı Birim Başkanı Mehmet

Fatih Atıllabey tarafından "Sarıoğlan ve Pınarbaşı İlçelerinde Kadın Üreticilerin Elinden Geleneksel Peynir Üretim Tesislerinin Kurulması Projesi", Bursa Bilecik Eskişehir Kalkınma Ajansı Program Yönetimi Birimi Başkanı Sabri Bayram tarafından "Sosyal Kooperatifimizle Çalışma Yaşamındayız: Zihin Yetersizliği Olan Gençlerin İstihdamının Desteklenmesi Projesi", AHİLER Kalkınma Ajansı Program Yönetimi Birimi Uzmanı Fatma Becerikli tarafından "Nevşehir'de İstihdamda Sosyal Sorumluluk Adımı Projesi", İzmir Kalkınma Ajansı birim başkanı Sena Gürsoy tarafından, "HÜNLER'in Geleceği Birlikte Çizelim Projesi" sunumları ile devam etti.

Çalıştayı ikinci günü Bakanlık Uzmanı Maide Yolcu'nun "2020 SOGEP Usul ve Esasları" sunumuyla başladı. Sunumun ardından katılımcılardan görüşleri alındı. Akabinde Ankara Kalkınma Ajansı'ndan Halise Hande Kara, sosyal sorumluluk konusunda tecrübe paylaşım sunumunu gerçekleştirdi.

Son olarak katılımcılar bölgeleri için SOGEP projeleri geliştirdiler ve çalıştay geliştirilen projelerin sunulmasının sunulmasıyla sona erdi.



OKA ile Samsun Üniversitesi Sosyal Girişimcilik Ekosistemini Orta Karadeniz Bölgesinde Birlikte Oluşturacak



Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı (OKA), Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı Projesi'nin (TSGA) iştirakçisi olarak, 2019-2020 yılı içinde Samsun ilindeki sosyal girişimcilik ekosistemini oluşturmak amacıyla görev yapmaktadır.

Bu kapsamda TSGA Eğitici Eğitimleri'ne katılan OKA Uzmanları ve gönüllü eğitimciler işbirliği ile 2019 yılında Samsun ilinde düzenlenen Sosyal Girişimcilik Eğitimleri 2020 yılında da sürdürülmektedir.

2020 yılının ilk eğitimi 24-25 Şubat 2020 tarihlerinde Samsun Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleştirilmiştir. Eğitimde sosyal girişimcilik adayı 22 katılımcı yer alırken; eğitim 2 gün süresince katılımcılara sosyal etkiyi artırma yolları, sosyal girişimcilik, iş planı ve gelir modeli geliştirme, topluluk oluşturma, kamu kurumlarıyla ilişkiler, Türkiye'den ve dünyadan sosyal girişim örnekleri ve fon bulma yolları konularında bilgiler verilmesi ve grup çalışmaları şeklinde uygulanmıştır.

Eğitimin sonunda, Genel Sekreterimiz İ. Ethem Şahin ve Samsun Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Selahattin Kaynak tarafından katılımcılara sertifikaları takdim edilmiştir.

OKA ve Samsun Üniversitesi, Orta Karadeniz bölgesinde sosyal girişimcilik ekosistemini güçlendirmek ve geliştirmek üzere başlattığı bu işbirliğini, 2020 yılı içerisinde Çorum, Amasya ve Tokat illerinde düzenlenecek faaliyetlerle yaygınlaştırmayı planlamaktadır.



TR83 Bölgesi Rekabetçilik ve Dış Ticaret Destek Merkezi Hedef Pazar Analizi Raporları Hazırlanıyor

2023 Türkiye Dış Ticaret Stratejisi vizyonuyla, Ajansımız öncülüğünde ve koordinasyonunda; Amasya, Çorum, Samsun, Tokat ve Bafra Ticaret ve Sanayi Odaları işbirliği ile hayata geçen TR83 Bölgesi Rekabetçilik Ve Dış Ticaret Araştırma Merkezi'nin, TR83

Bölgesi'nde yer alan KOBİ'lerin uluslararası pazarlardan pay alabilmeleri için rekabet güçlerinin artırılması ve dışa açılmalarının desteklenmesi konusunda önemli bir rol üstlenmesi hedeflenmektedir.

TR83 BÖLGESİ DİŞ TİCARET DESTEK MERKEZİ İletişim Kanalları

VERİLEN HİZMETLER

- Hedef pazar analizi ve seçimi.
- Potansiyel müşteri profiline belirlenmesi ve KOBİ ünlüde potansiyel müşteri listelerinin oluşturulması.
- Hedef pazarlardaki rekabetçilik belirlenmesi ve temel edilecek ürünler ile rekabet stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanması.
- İhracat ve ithalat süreçlerinde KOBİ'lerin katkılarına atılmaları doğrultusunda önümüzdeki süreçte analizler yapılması.
- Teknik destek.
- İhracat sürecinin tümüne yaygın entegrasyon destek hizmetleri.
- KOBİ'lerin müşterileri ile ilgili süreçlerini, iletişimini, satış süreçlerini.
- Dijital veri tabanları aracılığıyla hedef pazarlara yönelik verilerin ve bölgesel raporların temini edilmesi.

Diğer Hizmetler

- Sektörel ve ürün bazında araştırma yapılması.
- Bölge dışındaki analizlerin yapılması.
- Sektörel ve hedeflere göre fuar organizasyonu.
- Yatırımcıların için hedef ülkelerin belirlenmesi.
- Yatırımcıların için hedef ülkelerin belirlenmesi.
- Gelirlerin artırılması.
- Arge için yeni teknolojilerin araştırılması.

TR83 BÖLGESİ DİŞ TİCARET DESTEK MERKEZİ

Amasya | Çorum | Samsun | Tokat

12 Firma ve 4 Sektör için Hedef Pazar Analizi Raporu

Belirlenen hedef doğrultusunda 2020 yılında Ajansımız tarafından, bölgenin uzmanlaşma alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaç duyacağı uluslararası pazar araştırma yöntemleri, uluslararası ticari bilgi kaynakları, ticari istihbarat kanalları, rekabet istihbaratı, teknik ve operasyonel istihbarat kullanımı, istatistiksel verilerin yorumlanması, müşteri bulma teknikleri ve veri tabanları, rakip analizi gibi nitelikli bilgilerin kendilerine sağlanması için 12 firma ve 4 sektör hedef pazar analizi raporu için hazırlık çalışmaları başlatılmıştır.

Çalışmalar kapsamında Bölge illerinde; mermer, değirmen makineleri, mobilya ve yaş-meyve sebze sektörleri raporları hazırlanacak; ayrıca makine, mermer, metal, medikal, gıda ve tekstil sektörlerinden İl Ticaret ve Sanayi Odalarının katkılarıyla belirlenen firmaların da hedef pazar analizleri yapılacaktır.

Nisan ayında tamamlanması öngörülen rapor içeriklerinde; ürün tanımı, müşteri profili, hedef endüstri, matris hedef pazar, hedef ülkenin belirlenmesi, ürün ihracat gereksinimleri, ülke açıklamaları, ticarete dikkat edilmesi gereken hususlar, pazara giriş stratejisi gibi bilgiler yer alacaktır.



bülten

Hazırlayanlar

T.C. Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı
Planlama, Programlama ve Koordinasyon Birimi

Genel Sekreterlik

- Samsun Merkez OSB Yaşar Doğu Cad. No: 62 Tekkeköy, Samsun
- +90 (362) 431 24 00
- +90 (362) 431 24 09
- www.oka.org.tr
- info@oka.org.tr
- OrtaKaradenizKalkinmaAjansi
- okaorgtr
- okakalkinmaajansi
- Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı / Middle Black Sea Development Agency
- Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı

Amasya Yatırım Destek Ofisi

- Dere Mah. İğneci Baba Sokak No:30 Amasya
- +90 (358) 212 69 66
- +90 (358) 212 69 65
- www.investamasya.com

Çorum Yatırım Destek Ofisi

- Çorum TSO Binası Karakeçili Mah. Fuar Cad. No:2 Kat:1 Çorum
- +90 (364) 225 74 70
- +9 0 (364) 225 74 71
- www.investcorum.com

Samsun Yatırım Destek Ofisi

- Samsun Merkez OSB Yaşar Doğu Cad. No: 62 Tekkeköy, Samsun
- +90 (362) 431 24 00
- +90 (362) 431 24 09
- www.investsamsun.com

Tokat Yatırım Destek Ofisi

- Kabe-i Mescit Mahallesi Bekir Paşa Sokak No:11 Tokat
- T. +90 (356) 228 93 60
- F. +90 (356) 228 97 60
- W: www.investtokat.com



Kalkınma Ajansları Afet
Öncesi Planlama ve
Değerlendirme Toplantısı
Düzenlendi



MINDtheGaps
Projesi Başladı



Doğaseverlerin
Yeni Gözdesi
Budaközü Vadisi
Yürüyüş Parkuru



2020 Yılı Destek
Programları İl
Bilgilendirme Toplantıları
Düzenlendi

Sayı 12 / Mart 2020

bölümler



Tokat Yazması
Coğrafi İşaret Tescili
Aldı

Kalkınma Ajanslarından 3
Aşamalı Plan

OKA'dan Bölgedeki
İhracat Yapmak
İsteyen Firmalara
Destek



Kentmetal Endüstri San.
Tic. Ltd. Şti.



Kalkınmanın Anahtarı Olma
Yolunda Oğuzlar Cevizi



Cazgır A.Ş.



Kalkınma Ajansları Afet Öncesi Planlama ve Değerlendirme Toplantısı Düzenlendi

S anayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürümüz Barış Yeniçeri'nin Başkanlığında Elazığ'da "Bölgesel Gelişme Ekseninde Afet Öncesi Planlama ve Değerlendirme" Toplantısı düzenlendi.

Fırat Kalkınma Ajansı ev sahipliğinde, Elazığ Organize Sanayi Bölgesinde (OSB), 25-26 Şubat 2020 tarihlerinde düzenlenen toplantıya, Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Barış Yeniçeri, Gebze Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muhammed Hasan Aslan, Kalkınma Ajansları Genel Sekreterleri ile kalkınma ajansları uzmanları katıldı. Toplantıda Ajansımız adına Amasya YDO İl Koordinatörü Erdin Güden yer aldı.

Afet Öncesi Planlama ve Değerlendirme Toplantısı'nın açılış konuşmasını yapan Fırat Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Abdulvahap Yoğunlu, merkez üssü Elazığ'ın Sivrice ilçesi olan 6.8 şiddetinde meydana gelen depreme ilişkin bilgilendirme yaparak, Elazığ Sivrice Depremi Afet Sonrası Tespit ve Öneriler konulu sunumu gerçekleştirdi.

Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Sayın Barış Yeniçeri toplantıda, Kalkınma Ajanslarının faaliyet yelpazesinin çok geniş olduğunu belirterek, ajansların deprem, sel ve benzeri afetler ile mücadelenin

bölgesel gelişmenin önemli unsurları olduğunu ifade etti.

Ajansların kuruldukları bölgelerde öncü ve kurmay kurumlar oluşunun altını çizen Yeniçeri, "Her ajansın kendi bölgesinde kendi öncelikleri doğrultusunda afet konularına çalışması ve diğer konulara destek vermesi gerekmektedir. Bu ancak deprem olduğunda, sel götürdüğünde akla gelecek şeyler olmamalı. Afet öncesi önemli bir planlama çalışması yapmak gerekiyor. Ajans anlayışıyla bu tür konulara nasıl değinilmeli, nasıl tavır almalı, nasıl politika ve araç geliştirmeliyiz bunları istişare edelim dedik. Bunların birçoğunu zaten yapıyoruz o anlamda toplantıyı organize ettik" şeklinde konuştu.

Konuşmaların ardından Kalkınma Ajansları temsilcileri tarafından 'Dünyada ve Türkiye'de Afet Riski Azaltma Politikaları ve Doğu Marmara Pratiği', 'MARTEST-Marmara Deprem Test ve Araştırma Merkezi GDP Hazırlığı', '2011 Van Depremi Tecrübe Paylaşımı' ve 'Çukurova Kritik Altyapı Risk Değerlendirme Projesi' sunumları gerçekleştirildi.

Toplantı, destek mekanizmaları ve sonuç odaklı programların afet ve acil durum ekseninde değerlendirilmesiyle sona erdi.



MINDtheGaps Projesi Başladı

Portekiz'den Porto Üniversitesi'nin başvuru sahibi olduğu, Bulgaristan ile Norveç ortakları ile birlikte Türkiye'den Ajansımızın ortak olduğu MINDtheGaps Projesi başladı.

5-6 Mart 2020 tarihlerinde Porto Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen başlangıç toplantısı ile uygulamaya başlanan proje, iki yıl süresince devam edecek.

MINDtheGaps Projesi Başlangıç Toplantısı'na proje lideri Porto Üniversitesi ile ortaklar olarak Ajansımız temsilcileri ve Portekiz'den APLOAD LTD., Norveç'ten Hogskolen I Innlandet ve Skype aracı-

lığıyla Bulgaristan'dan Sdrudzenie Znam I Moga temsilcileri katılım sağladı.

MINDtheGaps Projesi

Avrupa Birliği Gençlik Politikası (2019-2027) önceliklerinden Yakala, Birleştir ve Güçlendir, genç insanların yenilikçilik, kalite ve farkındalıklarını gençlik çalışmaları ile güçlendirmeyi hedeflemektedir.

MINDtheGaps Projesi bu stratejik amaca katkı sağlamak amacıyla, 15-18 yaş aralığındaki devlet koruması altındaki genç insanların yenilikçi eğitimler ile (Sosyal Medya Okuryazarlığı kapsamında, medya edebiyatı, kritik düşünebilme yetkinliği) bilgi ve işbirliği düzeylerini geliştirebilmeyi, medya okuryazarlığı ile sosyal içerme ve sosyal bütünleşmeyi sağlamayı, ortak dijital medya platformlarında değerler oluşturabilmeyi amaçlamaktadır. Proje ayrıca bu amaç doğrultusunda oluşturacağı gençlik medya okuryazarlığı uygulamalı el kitabı, açık eğitim kaynakları, değerlendirme/ölçme dokümanları gibi çıktıları eğitim kurumlarında araçlara dönüştürme modeli üzerinde çalışacaktır.

Proje hakkında daha fazla bilgi için proje web sitesi ziyaret edilebilmektedir. MINDtheGaps Web Sitesi: <http://digitalliteracy.eu/mindthegaps/>





Doğaseverlerin Yeni Gözdesi Budaközü Vadisi Yürüyüş Parkuru

Ajansımız 2018 yılı Turizmin Geliştirilmesine Yönelik Küçük Ölçekli Altyapı Yatırımlarına Mali Destek Programı kapsamında desteklenen ve Çorum İl Özel İdaresi tarafından sunulan Budaközü Vadisi'nin Doğa Turizmüne Kazandırılması projesi tamamlanmıştır.

Çorum İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü ile Orman ve Su İşleri Bakanlığı Çorum Şube Müdürlüğü'nün ortak olarak yer aldığı proje 12 ayda tamamlanırken, toplam 755 bin TL bütçesi olan projeye Ajansımız tarafından 550 bin TL (yüzde 72,8) hibe desteği verilmiştir.

Budaközü Vadisi, Hattuşa Antik kentinin hemen yamacında yer alıyor. "Budaközü Vadisi'nin Doğa Turizmüne Kazandırılması Projesi" ile Hattuşa'nın tarihi ve kültürel potansiyelini tamamlayıcı alternatif bir turizm potansiyeli taşıyan Budaközü vadisinde gerekli fiziki düzenlemeler yapıp yürüyüş rotalarına bir yenisi eklenerek vadinin erişilebilirliği kolay-

laştırılmış böylelikle ilçe turizminin güçlendirilmesi, Bölgeye gelen turistlerin ortalama kalış süreleri ile turizmden elde edilen gelirin artırılması ve Doğa Turizminin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Bu amaçla proje alanında 8 adet kamelya, 6 adet çelik halatlı ahşap köprü, ahşap korkuluklar, seyir terasları, ahşap merdivenler ve ahşap çocuk oyun grubu yapılmıştır.

Çorum Boğazkale İlçesi Hattuşa Mili parkı sınırları içerisinde yer alan Budaközü Vadisinde doğayla uyumlu bir tasarımla yerleştirilen ahşap merdiven ve yürüme yolları ile köprüler toplamda gidiş-geliş 4 km'lik bir yürüyüş güzergâhı oluşturulmuştur.



Söz konusu yürüyüş güzergâhı Hattuşa Ören-yerine gelen yerli ve yabancı ziyaretçilere alternatif bir rota sunmak ve Bölgedeki kalış süresini uzatmak üzere tasarlanmıştır. Profesyonel doğaseverlere ve ailelere huzurlu zaman geçirme imkânı sağlayacak bu proje ile yerli ve yabancı turist sayısının artırılması da hedeflenmektedir.

Yürüyüş güzergâhının yerli ve yabancı turistlere tanıtılması ve cazibesinin artırılması için 4 mevsim Budaközü Vadisi video çekimi hazırlanmaktadır. Sonbahar ve kış çekimlerinin yer aldığı tanıtım videosunda doğaseverler Budaközü Vadisi'ne barışın keşfedildiği topraklarda yürümeye davet edilmektedir.

İlkbaharla birlikte trekking gruplarına, profesyonel rehberlere ve turizm acentalarına yönelik tanıtım faaliyetleri hızlandırılacak olup Budaközü Vadisinin Türkiye'nin önde gelen destinasyonlarından biri haline getirilmesi için çaba gösterilecektir.

Sonbahar ve kış çekimlerinin yer aldığı tanıtım videosu Youtube'da yer almaktadır.

Video linki: <https://youtu.be/KS9G57M3QQA>





2020 Yılı Destek Programları İl Bilgilendirme Toplantıları Düzenlendi

İki 5 Mart 2020 tarihinde Amasya'da başlayan bilgilendirme toplantısına Amasya Valisi Dr. Osman Varol, Amasya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Süleyman Elmacı, Vali Yardımcısı Bekir Sıtkı Dağ, İlçe Kaymakamları, Belediye Başkan Yardımcısı Hasan Şahin, daire amirleri ve diğer görevliler katıldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonunda Ajansımız tarafından yürütülen 2020 yılı destek programlarına ilişkin İl Bilgilendirme Toplantıları düzenlendi.

Toplantıda Amasya Yatırım Destek Ofisi İl Koordinatörü Erdin Güden ile Program Yönetim Birimi Uzmanı Dursun Demir, programa ilişkin bilgilendirme sunumunu gerçekleştirdi.

Bilgilendirme faaliyetleri 10 Mart 2020 tarihinde Samsun Valisi Osman Kaymak'ın başkanlığında Samsun'da düzenlenen toplantı ile devam etti.



Tüm destek programları bilgilendirmeleri ile özellikle 2020 Yılı Cazibe Merkezleri Destekleme Programı (CMDP) ve Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı (SOGEP) üzerinde durulan toplantıya Sayın Vali'nin yanı sıra Samsun Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Nihat Soğuk, ilçe kaymakamları, OMÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Kuran, kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri ile özel sektör temsilcileri katıldı.

Samsun Toplantısından sonra 11 Mart 2020 tarihinde Çorum'da "SOGEP-Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı" Bilgilendirme Toplantısı düzenlendi.

Çorum Valiliği AB ve Dış İlişkiler Bürosu ile Ajansımız koordinasyonunda düzenlenen toplantı, Çorum Vali Yardımcısı Recep Yüksel başkanlığında, Çorum TSO'da gerçekleştirildi.



Tokat Yazması Coğrafi İşaret Tescili Aldı



Yüzlerce yıllık geçmişe sahip "Tokat Yazması", Tokat Belediyesi tarafından yapılan başvuru sonucunda 26 Şubat 2020 tarihi itibarı ile Coğrafi İşaret Tescil Belgesi aldı.

OKA'dan Bölgedeki İhracat Yapmak İsteyen Firmalara Destek

Ajansımız tarafından "Katma Değerli Üretim ve İhracat Sonuç Odaklı Programı" çalışmaları kapsamında, Bölgemizde özellikle imalat sanayi sektörlerinde üretim sürecinde yaratılan değer artırılması, üretilen ürünlerin ihraç edilebilirliğinin artırılması ve ihracat yapan işletme sayısının artırılması için 2020-2022 yılları arasında çeşitli çalışmalar yürütülecektir.

Bu çerçevede Amasya, Çorum, Samsun ve Tokat illerinde faaliyet gösteren ve dış pazarlara açılmak isteyen üretici işletmelere ücretsiz olarak "Uygulamalı İhracat Danışmanlık Desteği" sağlanacaktır.

Başvuru yapacak işletmelerin daha önce hiç ihracat yapmamış olması şartı aranmaktadır. İşletmelerin ihtiyaçlarına ve mevcut dış ticaret bilgi ve deneyim düzeyine uygun olarak tasarlanacak danışmanlık desteğinin uygulama süreci 8 ay olarak planlanmaktadır. Programa, Amasya, Çorum, Samsun ve Tokat illerinden toplam 20 firma dâhil edilecektir.

Program kapsamında firmaların ihracat sürecinin tüm aşamaları hakkında deneyim sahibi olması ve fiilen ihracat yapabilecek kapasiteye gelmesi hedeflenirken; firmalar için mevcut durum ve ihtiyaç analizi çalışmalarının yapılması, ihracata uygun ürünün(lerin) belirlenmesi, ihracat stratejisi belirlenmesi, hedef pazarların tespiti ve pazar analizi, rakip analizi raporları hazırlanması, görünürlük, reklam ve tanıtım faaliyetlerine destek olunması (sosyal medya hesapları oluşturulması, web sayfasının gözden geçirilmesi vb.), hedef pazarlarda potansiyel müşteri bulunması ve iletişime geçilmesine destek olunması, potansiyel alıcılarla düzenli irtibatın sağlanması, ilk sipariş, numune gönderilmesi gibi işlemlerin yürütülmesi, Bölgemize gelecek potansiyel alıcı bulunması durumunda destek sağlanması, ihtiyaç halinde iş görüşmelerine iştirak edilmesi, ilk ihracatın yapılması durumunda firmayla irtibat halinde gerekli iş ve işlemlerin koordinasyonu edilmesi hizmetleri sağlanacaktır.



Kalkınmanın Anahtarı Olma Yolunda Oğuzlar Cevizi

Bölgesel kalkınma, Kalkınma Ajanslarının temel kuruluş amacını oluşturmakta olup, hedeflenen ulusal kalkınma seviyesine erişilebilmesindeki ekonomik katkıların başladığı noktadır. Bu bakımdan özellikle yöresel üretim ile coğrafi işaret tescilli ürünler olmak üzere, sürdürülebilir ekonomik kalkınma faaliyetleri önem taşımaktadır.

Amasya, Çorum, Samsun ve Tokat illerini kapsayan TR83 Bölgesi, yöresel ürün çeşitliliği açısından zengin bir bölgedir. 2020 yılı içinde tescil alan Bafra Kaymaklı Lokum, Tokat Yazması ve Oğuzlar Cevizi ile birlikte Bölgemizde 27 adet yöresel ürün coğrafi işaret tesciline sahiptir. Oğuzlar Cevizi bölgede üretici birliğinin başvuru sahibi olduğu ilk coğrafi işaret tescilli üründür. Ek olarak Bölgede coğrafi işaret tescil ve başvuru süreci devam eden birçok ürün bulunmaktadır.

Bölgenin sahip olduğu bu potansiyel, yöresel ve coğrafi işaretli ürünlerin bilinirliğinin artırılması ve tanıtılması konularının Ajansımızın çalışma alanına girmesini sağlamaktadır. Bu bilinçle, Ajansımız Amasya, Çorum, Samsun ve Tokat illerinde destek ve işbirliği çalışmaları yürüterek, bölgesinin sürdürülebilir ekonomisine ve tanıtımına katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

Bu çerçevede Oğuzlar Cevizi coğrafi işaret tescil çalışmalarından başlayıp, kalkınmanın anahtarı olma yolunda projelendirilen, Ajansımızın da katalizör olarak rol aldığı örnek bir ürün olarak değerlendirilmektedir.

Tescil Süreci ve Cevizin Yaygınlaştırılma Projesi



OKA UYGULAMALI İHRACAT DANIŞMANLIK DESTEĞİ

Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı (OKA) tarafından TR83 Bölgesinde (Amasya, Çorum, Samsun ve Tokat) faaliyet gösteren ve **daha önce hiç ihracat yapmamış** her ilden 5 işletmeye 8 ay boyunca **ihracat danışmanlık desteği** verilecektir.

8 aylık süre içinde her bir firma ayda en az 1 defa ziyaret edilerek firma başına aylık en az **dört saat** birebir danışmanlık yapılacaktır. Bu ziyaretlerin yanı sıra telefon, e-posta ve telekonferans vb. yollarla danışmanlık hizmeti uzaktan sürdürülecektir.

Danışmanlık hizmetinden yararlanmak için **31 Mart 2020** tarihine kadar internet sitemizden online başvuru yapabilirsiniz.

**KOBİ'lerimizi
İhracatla
tanıştırıyoruz.**



Amasya Yatırım Desteği Ofisi: +90 (358) 212 69 66
amasyaydo@oka.org.tr
Çorum Yatırım Desteği Ofisi: +90 (364) 225 74 70
corumydo@oka.org.tr

Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı Samsun Merkez Organize San. Böl. Yasar Doğu Cad. No: 62 Tekkeköy/SAMSUN

Samsun Yatırım Desteği Ofisi: +90 (362) 431 24 00
samsunydo@oka.org.tr
Tokat Yatırım Desteği Ofisi: +90 (356) 228 93 60
tokatydo@oka.org.tr

Oğuzlar Cevizi'nin coğrafi işaret tescil çalışmaları 2013 yılında OKA'nın Doğrudan Faaliyet Desteği kapsamında desteklenen "Oğuzlar-77 Cevizi Envanter Çalışması" ile başlamıştır. Bu çalışma, 2018 yılında Oğuzlar Ceviz Üreticileri Tarımsal Birliği'nin Türk Patent ve Marka Kurumu'na coğrafi işaret tescil başvurusu yaparken bilimsel altlık olarak kullanılmıştır.

2019 yılı içinde Ajansımızın coğrafi işaretli ürünlerin yaygınlaştırılması ve pazarlanması için düzenlediği TR83 Bölgesi il çalıştaylarında "örgütlenme, üretim ve turizm" çalışma gruplarında coğrafi işaret konusu farklı açılardan ele alınmış, Çorum il çalıştayında Oğuzlar Cevizi de gündeme gelmiştir.

Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından 13 Mart 2020 tarihinde tescil edilen Oğuzlar Cevizi'nin Coğrafi İşaret Tescil Belgesi, Oğuzlar Ceviz Üreticileri Tarımsal Birliği Başkanı Oğuz Hantal ve yönetimine Çorum Valisi Sayın Mustafa Çiftçi tarafından verilmiştir.

Oğuzlar cevizine coğrafi işaret tescili alınmasıyla birlikte Çorum'un coğrafi işaret tescilli ürün sayısı dörde çıkmıştır. Çorum Leblebisi için 2002 yılında Çorum Ticaret Borsası tarafından, İskilip Dolması ve İskilip Turşusu için ise 2005 yılında İskilip Belediyesi tarafından tescil alınmıştır.

Coğrafi işaret tescil çalışmalarının yanı sıra 2019 yılında OKA Kırsal Kalkınma ve Tarımda Dönüşüm Mali Destek Programı çerçevesinde Oğuzlar Ceviz Üreticileri Tarımsal Birliği'nin başvuru sahibi olduğu "Kalkınmanın Anahtarı Olan Cevizin Yaygınlaştırılması Projesi" destek almaya hak kazanmıştır. Bu proje ile bölgede tarımın ve buna bağlı olarak kalkınmanın anahtarı olan ceviz üretiminin yaygınlaştırılması saf ve ari şekilde fidan üretiminin teşvik edilmesi, cevizden elde edilen katma değer artırılması ve cevizin işlenerek gelir getirci faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi yoluyla üreticilerin korunması ve üreticilerin gelirin artırılması ve yeni pazarlama imkânlarının oluşturulması amaçlanmaktadır.

Kalkınma Ajanslarından

3 Aşamalı Plan

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Kabinesi Toplantısı'nın ardından Millete Sesleniş konuşmasında, "Ülkemizdeki tüm kalkınma ajanslarının, bu hastalıkla mücadele için yapacakları yenilikçi çalışmalara destek vereceğiz" diye duyurduğu Kalkınma Ajansları aracılığıyla Covid-19 ile mücadele uygulanacak tedbirler belli oldu. Üç aşamalı plan kapsamında Covid-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programıyla; salgın riskinin yayılımını en aza indirmeye yönelik acil çözüm sunan projeler desteklenecek. Virüsün yayılımının önlenmesi ve kontrol altına alınması, halk sağlığı için acil hazırlık ve müdahale çalışmaları, salgının ülke, bölge ekonomisine olumsuz etkilerinin azaltılması temel öncelik olacak. Süre ertelemeleri kapsamında ise ajans desteklerine başvuru 2 ay ertelendi, uygulaması devam eden projelere ilişkin sözleşmeler de 2 ay uzatıldı. Salgın sonrası iyileştirme çalışmaları kapsamında da bölgelerdeki sosyo-ekonomik etkilerinin iyileştirilmesine dönük çalışmalara da şimdiden başlanacak. En çok etkilenen sektörler ve toplum kesimleri için

yapılabilecekler bölgesel düzeyde tespit edilip, raporlanacak.

Desteklere Bir Yenisi Eklendi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Covid-19 ile mücadelede çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. TÜBİTAK MAM'da aşı geliştirme çalışmaları devam ederken, Bakanlık da ilk günlerden itibaren üretimin bütün cephelerinde faaliyet gösteren sektör meclisleri, organize sanayi bölgeleri ve sanayi odaları ile istişare yürüttü. Teknopark firmaları ekonomik açıdan zorluk yaşamaları diye kiralar konusunda kritik adım atılarak yönetici şirketlere, kuluçka firmalarından ve teknoparklarda yer alan restoran ve kafe gibi ticari işletmelerden 2 ay boyunca kira almamaları hususunda talimat gönderildi. Teknopark kampüslerinde arge ve tasarım alanında çalışan firmaların da 2 aylık kiraları ertelendi, ödeme planlarında da kolaylık sağlandı. Bakanlık ardından KOSGEB'in 3'lü koruma paketini devreye aldı. Salgında, en çok ihtiyaç duyulan; dezenfektan, koruyucu elbise, koruyucu gözlük, maske, eldiven gibi sağlık ürünlerinin yerli üretimine

KALKINMA AJANSLARINDAN KOVİD-19'LA MÜCADELEDE 3 AŞAMALI PLAN



- 1 KOVİD-19 İLE MÜCADELE VE DAYANIKLILIK PROGRAMI**
 - 3 Temel Öncelik**
 - Virüs yayılımının önlenmesi ve kontrol altına alınması
 - Halk sağlığı için acil hazırlık ve müdahale çalışmaları
 - Salgının ülke ve bölge ekonomisine negatif etkilerinin azaltılması
 - Nasıl başvurulur?**
 - 7 gün 24 saat elektronik ortamda 1 ay boyunca başvurular açık, değerlendirme 3 günde bitecek
 - Kimler başvurabilir?**
 - Kamu Kurum/ Kuruluşları
 - Sivil Toplum kuruluşları
 - Özel Sektör Firmaları
- 2 AY SÜRE ERTELEMESİ**
 - Ajans desteklerine başvuru süresi 2 ay ertelendi.
 - Uygulaması devam eden projelerde sözleşme süreleri 2 ay uzatıldı.
- 3 İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA DESTEK**
 - Ajanslarımız, Covid-19 salgınının sosyo-ekonomik etkilerinin iyileştirilmesine dönük çalışmalara şimdiden başlayacak.
 - Salgından en çok etkilenen sektörler ve toplum kesimleri için yapılabilecekler bölgesel düzeyde tespit edilip, raporlanacak.

TOPLAM BÜTÇE BÜYÜKLÜĞÜ 238 MİLYON ₺

T.C. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI
Mustafa VARANK
Sanayi ve Teknoloji Bakanı

işletme başına 6 milyon liraya kadar destek paketini hayata geçirdi. Covid-19'un teşhis ve tedavisinde kullanılan ürünler TÜBİTAK "KOBİ Ar-ge Başlangıç Destek Programı" çerçevesinde desteklenirken, salgın ile ilgili dünyadaki, ülkemizdeki akademik araştırma ve makalelere yer vermek üzere covid19.tubitak.gov.tr portalı açıldı.

Temel Öncelikler Belirlendi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı son olarak da Kalkınma Ajansları aracılığıyla Covid-19 ile mücadele uygulanacak üç aşamalı planını devreye alıyor. Planın birinci aşamasını Covid-19 ile Mücadele Ve Dayanıklılık Programı oluşturdu. Bu programla salgın riskinin ülkemizde yayılımını en aza indirmeye yönelik acil çözüm sunan projeler desteklenecek. Programın üç temel önceliğini de virüsün yayılımının önlenmesi ve kontrol altına alınması, halk sağlığı için acil hazırlık ve müdahale çalışmaları, salgının ülke ve bölge ekonomisine negatif etkilerinin azaltılması oluşturdu.

220 Milyonluk Bütçe

Kovid-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programının bütçe büyüklüğü ve programdan kimlerin yararlanacağı da belli oldu. Programa göre; yenilikçi uygulama geliştirilenler desteklenirken, programdan kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte, sivil toplum

örgütleri ile firmalar yararlanabilecek. Türkiye genelindeki 26 ajansın hepsi bu süreçte olacak. Haftanın her günü elektronik olarak başvuru yapılabilecek. Programın toplam bütçe büyüklüğü de yaklaşık 220 milyon lira olarak belirlendi. Bir ay süreyle askıda kalacak programa başvurular üç gün içinde sonuçlandırılacak.

Sözleşme Süresine 2 Ay Uzatma

Kovid-19 ile mücadele uygulanacak tedbirlerden ikincisi ise süre ertelemeleri oldu. Bu tedbirle ajans desteklerine başvuru süresi 2 ay ertelendi. Uygulaması devam eden projelere ilişkin sözleşme süreleri de 2 ay süreyle uzatıldı.

Salgın Sonrası İyileştirme Başlatılacak

Planın üçüncü aşaması ise salgın sonrası iyileştirme çalışması olacak. Bu kapsamda, tüm kalkınma ajansları, Covid-19 salgınının bölgelerindeki sosyo-ekonomik etkilerinin iyileştirilmesine dönük çalışmalara şimdiden başlayacak. Salgından en çok etkilenen sektörler ve toplum kesimleri için yapılabilecekler bölgesel düzeyde tespit edilip, raporlanacak. Bu raporlar ulusal düzeyde yapılacak çalışmalara da girdi teşkil edecek.

Kaynak: <https://www.sanayi.gov.tr/medya/haber-detayi/gLAY14b18x51>

Ajansımız öncülüğünde ve koordinasyonunda kurulan TR83 Bölgesi Rekabetçilik ve Dış Ticaret Destek Merkezi'nin sağladığı danışmanlık hizmetinden destek alan Çorum firmalarımızdan Kentmetal Endüstri San. Tic. Ltd. Şti. ve Cazgır A.Ş. ile ihracat, ihracatta yeni ülkelere ve pazarlara açılma, yeni müşteriler edinme deneyimleri üzerine röportajlar gerçekleştirdik.



Röportaj

Cazgır A.Ş.
Doğan KORÇ ve Dilek YILDIRIM
Satış ve Pazarlama Sorumlusu

• Bize firmanız hakkında bilgi vermişisiniz?

Şirketimiz 1980 yılında Orhan Cazgır tarafından kurulmuştur. Kurulduğu ilk yıllarda Demirdöküm A.Ş. ve çeşitli Avrupalı firmalara dünya standartlarında kazan üretimi yapmıştır. 2000'li yıllarda yeni yatırımlar yaparak ve üretimini genişleterek faaliyetlerini devam ettirmiştir.

Sektörde global bir oyuncu olma hedefiyle yurtdışına açılan Cazgır A.Ş. 2000'li yılların başında yükselen bir pazar olan kriyojenik piyasaya giriş yapmıştır. Dünya standartlarında ürünler üretebilmek ve farklı pazarlara ürün verebilmek adına yeni yatırımlar yapmış, tüm sertifikasyonlarını tamamlamıştır.

Çorum Organize Sanayi Bölgesinde 25.000 m2'lik alandaki Cazgır A.Ş. üretim tesisi yeni yatırımlarıyla büyümeye devam etmektedir.

Sabit / taşınabilir basınçlı kaplar (kriyojenik tanklar, evaporatörler, lpg tankları, katı-sıvı-gaz yakıtlı kazanlar, boylerler, separatörler vb.), sabit / taşınabilir basınçsız kaplar (akaryakıt tankları, su tankları vb.), römork ve yarı römork üretim, satış, muayene ve servis konularında faaliyetlerini yürütmektedir.

• Dış ticaret geçmişiniz nedir, ihracat yapmaya nasıl karar verdiniz?

Cazgır A.Ş. sektörde global bir oyuncu olma hedefiyle 2000'li yılların başında yurt dışına açılmıştır. Yükselen bir pazar olan kriyojenik piyasaya giriş yapan firmamız, 2016 yılının sonlarından itibaren %80 oranında yurt dışına satışı kendine hedef olarak belirlemiştir.

Dünya standartlarında ürünler üretebilmek ve farklı pazarlara ürün verebilmek adına yeni yatırımlar yapmış, tüm sertifikasyonlarını tamamlamış, kapasitesini ihracatı artırmak yönünde oluşturmuştur.

• Firmanızın dış ticaret hedefi var mı?

Kriyojenik tanklarımızı hem ASME (Amerika) hem de CE (Avrupa) standartlarında sunuyoruz. Ayrıca kriyojenik tanklarımızı müşteri ihtiyacı doğrultusunda istenilen spesifikasyonlara göre projelendirip, en iyi teknolojiyle sunabiliyoruz. Yurt dışından müşterilerimizin taleplerini karşılayabiliyoruz. Bu bağlamda 2019'da ihracat oranımız %70'lerdeydi. 2020'de hedefimiz bunu %80'in üzerine çıkarmak. Şu an 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Avrupa başta olmak üzere, Amerika kısmi olarak da Orta Doğu'ya ihracat yapıyoruz. Amacımız hem mevcut pazarımızı korumak hem de yeni pazarlara açılmak.



Bu durum hem ürünle hem de dünyadaki konjonktürle ilgili. Ürününüz olabilir ancak ürün arzı, talebi de önemli unsurlar. Şu anda bizim ürettiğimiz ürünler, özellikle sıvılaştırılmış doğal gaz bazında ürünler, bunların taşınması, depolanması üzerine. Avrupa'da bugün egzoz emisyon değerlerinden dolayı dizel ve benzin yakıtları artık bertaraf ediliyor. Onların yerine elektrik, doğal gaz, hidrojen gibi alternatif yakıtlara dönülüyor. LNG bunların başında geliyor. Bu konuda Avrupa'da şu anda Blue Koridor adlı bir lojistik koridoru kuruluyor. Bu lojistik koridorda LNG dolum istasyonları kuruluyor. Dolayısıyla sektörde oluşan LNG talepleri işlerimizi geliştiriyor. Avrupalı sektör lideri firmaların kapasitelerinin dolu olması bizim için fırsat olmuş durumda. Neredeyse 1 yıl kapasiteleri dolu durumda ve biz buradaki boşluğu doldurabilecek kapasiteye ve kaliteye sahibiz.

• Yaptığınız ihracatın sürdürülebilir olduğunu düşünüyor musunuz?

Bizim önceliğimiz; kriyojenik alandaki teknik sorunları çözmek ve dünyadaki teknoloji desteğiyle en kaliteli ve en iyi teknolojiye sahip olan ürünlerimizi, rekabetçi bir anlayışla tüketicilere ulaştırmaktır.

Yüksek teknolojiyle dünya standartlarında ürünler üretiliyor ve satış sonrası servis hizmeti sağlıyoruz. Müşterilerimizle sürekli iletişim halindeyiz. Onları varlığımızın bir parçası olarak görüyor ve iletişimimizi ticaretten öte bir iş birliği, birliktelik olarak yürütmeye çalışıyoruz.

Uluslararası mevzuatlara ve müşteri gerekliliklerine uymak, sürekli gelişmek ve çalışanları için

güvenli bir çalışma ortamı yaratmak, Kalite, Çevre ve İş Sağlığı ve Güvenliği politikalarımızın temelini oluşturuyor. Bu yaklaşımımız sürdürülebilir bir iş ortaklığını sağlıyor.

• İç piyasa yerine ihracatı bu kadar yüksek oranda tutmanızın nedeni nedir?

Ihracat yapıyor olmamız, bizim iç piyasadaki daralma gibi olumsuz dalgalanmalardan en az şekilde etkilenmemizi sağlıyor. Ayrıca Avrupa standartlarında üretim yapabiliyor olmaktan dolayı bölgemiz ve ülkemiz adına gurur duyuyoruz.

Ürünlerimiz yüksek katma değerli ürünler arasında. Ülkemiz ve bölgemiz adına katma değer yaratıyoruz. Normal bir çelik üretimi değil, teknolojik üretimler yapıyoruz. Ancak tabii ki iç piyasada da var olmaya devam edeceğiz. Bu ülkenin markası, bu ülkeye hizmet edeceğiz. Bugün Türkiye'de Türkiye Petrolleri gibi bir markaya ve onun birçok koluna hizmet sağlıyoruz. Türkiye'de yapılmayan, yurt dışından ithal edilen ürünleri biz üretiliyoruz. Yine örnek vermek gerekirse Trietilen Glikol Ünitesi ve Çamur Tankları Türkiye'de ilk kez Cazgır A.Ş. tarafından üretilmiştir. Çamur Tanklarının ithali için yaklaşık 2.5 Milyon Dolar harcanıyordu. Biz üçte birine denk gelecek bir rakama ürettik. Milli Savunma Bakanlığı için de hava üslerinde kullanılmak üzere üretimlerimiz oluyor.

• Yeni yatırım planınız, ürün gamında yenilik hedefiniz var mı?

Tabii ki. Dünyadaki gelişmeleri, enerji trendlerini takip ederek uyum sağlamak üzere değişim, yenilik planlarımızı yapıyoruz. Doğru zamanlarda

doğru hamleleri yaparak karlı büyümek hedefindeyiz. LNG üzerine önümüzdeki 10 yıl içerisinde yurt içinde ve yurt dışında ciddi yatırımlar olacağını öngörüyoruz. Hatta bu yatırımlar başladı bile. Shell geçtiğimiz aylarda Kocaeli'de LNG dolmuş istasyonu kurdu. Bu gelişmeler yeni bir dönüşüm sürecinin habercisi.

Bizim en önemli yenilik hedefimiz taşıma konusunda. En hafif traileri üretmek istiyoruz. Bunun üzerine çalışmalarımız var. Ne kadar hafif olursa o kadar hacimli olur ve o kadar fazla ürün taşır. Bu müşterilerimize de katma değer yaratır. Doğal olarak biz bunu göz ardı edemeyiz.

Dönüşümden bahsettik. Onunla ilgili dolmuş istasyonu gibi komple ya da mobil çözümler üzerine projeler geliştiriyoruz. Gazların konteyner taşımacılığı üzerine proje çalışmalarımız var. Zaten gelen talepler, pazar koşulları yoğunlaşacağı için, teknolojik olarak geliştirmemiz gereken konularla ilgili bizi yönlendiriyor.

Ek olarak yalın üretim konusunda çalışmalarımız devam ediyor. Üretim alanımız yetersiz geliyor. Yalın üretimle birlikte alanımızı genişletmek istiyoruz.

• İhracat konusunda destek aldınız mı?

İhracat konusunda Eximbank'ın ihracat kredisi gibi enstrümanlarını kullanıyoruz. Yatırım destek alanında KOSGEB projeleri yürütüyoruz.

• Dış Ticaret Destek Merkezi'nden nasıl haberdar oldunuz? Verilen hizmeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

TR83 Rekabetçilik ve Dış Ticaret Destek Merkezi'ni kurucumuz Orhan Bey duymuştu. Daha sonra birlikte Merkez'in Bilgilendirme Seminerine katıldık. İki kez randevu alarak danışmanlık hizmetinden faydalandık. Biz ihracat tecrübesi olan bir firmayız ancak bu konudaki danışmanlık hizmetleri oldukça pahalı hizmetler. Merkez, bize araştırması içerisinde olduğumuz bu hizmeti sağladı. Oldukça faydalı olarak değerlendiriyoruz.

• Merkezin size ne gibi katkıları oldu?

Özellikle ülke bazında detaylı bilgi sahibi olmamızda katkıları oldu. Hoovers, Tendata gibi veri tabanları üzerinden bize Amerika, Polonya, Rusya gibi talep ettiğimiz tüm ülkeler konusunda detaylı bilgi sağladılar. Pazarın büyüklüğü konusunda referans bir ölçü sağlamış oldu. Bizim kendi çalışmalarımızın çok daha üzerinde büyük resmi görmemizi sağladı. GTİP koduna göre listelerimizi oluşturduk, analizini yaptık ve kullanıyoruz.

Böylece aslında ihracat stratejimizi belirlemek anlamında faydalı oldu. Diğer taraftan Çorum'da genellikle ihracat yapan firmalar tek yönlü olarak çalışıyor. Biz Merkez'in desteğiyle çeşitlilik sağlayıp riski bölerek çalışmayı tercih ediyoruz. Ayrıca ihaleler konusunda Merkez'den destek almayı planlıyoruz.

• Türkiye'de sizinle aynı işi yapan kaç firma var? İthal hammadde kullanma oranınız nedir?

Türkiye'de rakip olabilecek 5-6 firma sayabiliriz. Dünya'da da çok fazla firma yok. Bizim sektörümüzün ana hammaddesi paslanmaz sac. Türkiye'de paslanmaz sac imalatı yok. Biz de Türkiye'de bir ithalatçı firmadan temin ediyoruz. Dolayısıyla kullandığımız hammaddenin %50'sinden fazlası ithal. Bu noktada Merkez'den aldığımız hizmet, bize dünyadaki hammadde üreticisi firma bilgilerine ulaşım daha ucuza hammadde ithal etmemizi de sağlayabilir.

• Sizce ihracatın önündeki engeller nelerdir?

İhracatta temel olarak katma değer konusunu önemli görüyoruz. İhracat oranınız düşük olabilir ancak kg başına elde edilen geliri artırmanın yolu katma değerli ürün ihracatından geçiyor. Daha teknolojik ürünlerle biz de bunu sağlamanın çabası içerisindeyiz.

• İhracat yapmak isteyenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Biz ülkemizi kalkındırmanın yolunun kesinlikle ihracattan geçtiğine inanıyoruz. Dünyadaki yeniliklere uyum sağlayabilmek, ticaretimizi geliştirmek için doğru işi yaparken işimizi de doğru yapmalıyız. Ürünlerimizin satış sonrası hizmet süreci de ihracatı sürdürülebilir kılan en önemli süreci diye düşünüyoruz.



Röportaj

Kentmetal Endüstri San. Tic. Ltd. Şti
Enes BARLIK
Firma Yetkilisi

• Bize firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

1978 yılında Babam Kerep Barlık tarafından kurulan firmamız çelik konstrüksiyon imalatı, metal kesim ve büküm işlemleri, demir&çelik pazarlama hizmetlerini sunmak için kurulmuştur.

Firmamız, metal işleri konusundaki tecrübelerini kullanarak 1999 yılında çöp konteyneri ve çöp kovası imalatı yapmaya başlamıştır. 2009'lu yıllardan itibaren firmamız çöp konteyneri üretimine odaklanarak sadece bu alanda üretim yapmaya devam etmiştir.

İkinci kuşak olarak benim üniversiteden, Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olup firmamızda çalışmaya başlamamla birlikte kurumsallaşma çalışmalarına başladık. 2015 yılında kurumsallaşarak, LTD. yapısına geçtik ve hem üretim kapasitemizi hem de ürün kalitemizi artırdık. Böylece sadece Karadeniz Bölgesi'nde birkaç şehre üretim yapabilen bir firma olmaktan öte, tüm Türkiye'ye hatta yurt dışına üretim yapabilecek kapasiteye ulaştık.

Ar-Ge yatırımları yapan firmamız, bünyesinde bulunan; Çöp Konteyneri Üretim Tesisi (TS EN 840-2, TS EN 840-3 Belgeli), Sıcak Daldırma Galvaniz Tesisi (TS EN ISO 1461 Belgeli), Elektro-Galvaniz Tesisi, Fırın Boya Tesisi, Çöp Konteyneri Tekerli üretim tesisi (TS EN 12532 Belgeli) ile ham maddeden ürüne tüm işlemlerini kendi bünyesinde yapmaktadır.

Yurt genelinde kamu kurumlarına ve özel sektöre hizmet veren firmamız TSE ve Kalite Yönetim Sistemi belgelerine sahiptir.

• Dış ticaret geçmişiniz nedir, ihracat yapmaya nasıl karar verdiniz?

Biz daha önce Gürcistan'a ürün verdik ancak bunu yerel iş ortağımız aracılığıyla yaptık. (Dolaylı İhracat) Yani yerel iş ortağımız bizden ürün olarak Gürcistan'a satışını gerçekleştirdi. Kurumsallaşma çalışmalarımızla birlikte kendi çabalarımızla dış ticaret yapma yönünde çabalarımız oldu. Bunda ithal hammadde girdilerinin fiyatlarının yükselerek sermayemizi eritmeye başlamasının da payı var. Yani sermayemizi daha verimli kullanma arayışına girmemiz bizi ihracata yönlendirdi. Yurt içinde oluşturduğumuz marka değerimizi neden yurt dışına da taşıyalım? diye düşündük. Ayrıca yurt içi piyasada 3 ay vadeli olarak çalışıyoruz, oysa ihracatla daha karlı ve daha kısa vadeli çalışarak sermayemizi verimli kullanma şansımız var.

Tabii ki işimizi büyütüp, yurt içinde ve yurt dışında marka değeri olan, sabit müşterileri olan, müşterilerini memnun eden bir firma olmak istiyoruz. İçerde idari personelinin görev ayrımı olan, bizden sonraki kuşağın koyduğu hedeflere daha rahat ulaşabileceği bir yapı kurmak istiyoruz.

• İhracat yapmak istediğiniz ülkeye nasıl karar veriyorsunuz? İşletmenizin ihracat stratejisi var mı? Yoksa oluşturmayı düşünüyor musunuz?

Başlangıç olarak Azerbaycan, Gürcistan, Kuzey Irak gibi daha rahat ilerleyebileceğimizi düşündüğümüz ülkeleri seçtik. OKA'nın desteğiyle kurulan



TR83 Rekabetçilik ve Dış Ticaret Destek Merkezi'nden sağlanan hizmetle bu ülkelerde iletişim kurabileceğimiz güvenli, kurumsal birer firmayla bayilik, yetkili satıcılık şeklinde iş ortaklıkları kurma hedefimiz var. Bu anlamda Merkez şirketimizin ihracat stratejisi oluşturmasına katkı sağlayacak.

• Firmanızın dış ticaret hedefi var mı?

Dış ticarete ilk etapta en az %20'lik bir hedefimiz var. Yurt içinde stoklu çalışıyoruz. Yurt dışına yönelik ticaretimizde de stoklu çalışmak istiyoruz. Mevcut kapasitemizle bunu karşılayabilecek durumdayız. İç pazarda sahip olduğumuz marka değerimizden ödün vermemek adına %20'lik ihracat hedefimizi önümüzdeki yıllarda artırmayı planlıyoruz.

Bizim entegre bir üretimimiz var. Örneğin çöp konteyneri tekerleklerini kendimiz üretiyoruz. Galvaniz, fırın, boya, kesim... Yani biz hammaddeyi alıyoruz, geriye kalanı kendimiz üretiyoruz. Bu nedenle sınırın ötesinde rakiplerimizin bir adım önündeyiz. Bu farklılığımız bizim avantajımız. İhracata yönelik tasarımlarımız da oluyor. Bu da elimizi güçlendiriyor. Uzun vadede yurt dışı pazar hedefimizi destekliyor.

• İlave yatırımlarla kapasitenizi artırmayı düşünüyor musunuz?

Aslında 2 yıldır Organize Sanayi Bölgesi'ne geçmeyi planlıyoruz. Ancak piyasa çok dalgalı ve önümüzü görmekte zorlanıyoruz. Bu nedenle bu planımızı ertelemek durumunda kaldık. Şuan 500m2 kapalı alana sahibiz. Makinelerimizin burada üretim kapasitesi yüksek, günlük 50-60 konteyner üretimi

yapabiliyoruz. Fakat alandan dolayı tam kapasite çalışmıyoruz, tam kapasite çalışırsak bu sayıyı günlük 90'a kadar rahatlıkla çıkarabiliriz.

• Ürettiğiniz ürünlerde daha fazla katma değer taşıyan ürünlere de yer vermeyi planlıyor musunuz?

Stoklu olarak çalıştığımız temelde 3 çeşit ürünümüz var. Kova olarak da 20'ye yakın çeşidimiz var. Katma değeri daha yüksek ürünler anlamında, paslanmaz krom kovalar üretmeye başladık. Bunun yanı sıra sıfır atık projesi kapsamında çöp konteynerleri, çöp kovaları ve atık ayrıştırılmaya yönelik atık getirme merkezleri yapmaya başladık. Uzun vadedeki hedeflerimizden biri de bu aslına bakarsanız: "Direkt çöp konteyneri yerine atıkları ayrıştırmaya yönelik sistemler üretmek."



• İhracat konusunda destek aldınız mı?

Hayır, TR83 Rekabetçilik ve Dış Ticaret Destek Merkezi'nden önce profesyonel bir destek almadık. Daha önce de bahsettiğim gibi kendi çabalarımızla dış ticaret yapma yönünde çabalarımız oldu. Araştırdık, kontaklar kurmaya çalıştık ancak KOBİ olmanın dezavantajlarını yaşıyoruz. Sadece muhasebe departmanımız ayrı, onun dışında neredeyse tüm iş kollarıyla bir kişi ilgileniyor. Dolayısı ile yeterince odaklanamıyoruz.

Şu anda da Merkez'den aldığımız desteğe ek olarak süreci, müşavirlik hizmeti satın alarak yürütüyoruz.

• Dış Ticaret Destek Merkezi'nden nasıl haberdar oldunuz?

Çorum Ticaret ve Sanayi Odası'ndaki bir toplantıda Merkez'den haberdar olduk. Bu şekilde başladık ve alanında uzman dış ticaret uzmanlarının ücretsiz desteği ile başarıya ulaşarak ilk ihracatımızı Gürcistan'a gerçekleştirdik.

• Merkezin size ne gibi katkıları oldu?

KOBİ olduğumuz için, her taleple ayrı ayrı ilgilenebilecek bir yapımız yok. Bu nedenle en çok, Merkez'den firmaların ihracata dair geçmişlerini edinebiliyor olmak işimizi kolaylaştırıyor. Aldığımız bu bilgilerle direkt firmalara odaklanabiliyoruz. Merkezde çalışan yetkili arkadaşlarımızın Hoovers, Tendata gibi veri tabanları üzerinden sağladığı ve bize ulaştırdığı bilgiler son derece faydalı oldu.

• Verilen hizmeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde işimizle ilgili fuarlara katılmak istiyoruz. Merkez'den aldığımız hizmete fuar bilgilerini de eklemek bizim için faydalı olacak. Öte yandan hizmet kapsamında ihracat stratejimize göre kodlar belirleyebiliyoruz. Böylece kendi kriterlerimizi belirleyerek, planlı bir büyüme hedefine koşabiliyoruz. Yani bu zamana kadar müşterinin bizi bulmasını bekliyorduk. OKA'nın bu desteği ile biz firmaları bulup iletişime geçmeye başladık. Bu açıdan oldukça faydalı bir hizmet olarak değerlendiriyoruz ve bundan sonra ihracatla ilgili her konuda Merkez'in desteğinden faydalanmak istiyoruz.

• Sizde ihracatın önündeki engeller nelerdir?

Bence bizim gibi küçük ve orta ölçekli firmala-



rın en önemli eksikliği vizyon yetersizliği. İlk kuşak kurucularımız nasıl ki dünyayı Çorum'dan ibaret görüyorlardı, bizim jenerasyonumuz da dünyayı Türkiye'den ibaret görüyor.

Ciddi bir yabancı dil bariyerimiz var. İngilizce'ye hiç ihtiyacım olmaz diye düşünüyordum. Hâlbuki dünya vizyonumuz açık olmalı, özgüvenimiz tam olmalı.

• Ülkelere göre farklı marka/ürün konumlandırmaları gibi stratejiniz var mı?

Oyun parkları yapan firmalarla görüşmelerimiz oldu. Belki onların markaları için üretim yapmayı düşünebiliriz. Zaten yurt dışında çalışıyorlar, ihale tecrübeleri var. Bizim için bir alternatif olabilir.

• İhracat yapmak isteyenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Bizim öncelikli hatamız bu konuyu başlangıçta yeterince ciddiye almamış olmamız. Dolayısı ile ihracat yapmak isteyenlere tavsiyem sürdürülebilir olmayı ön planda tutarak konuya ciddiyetle yaklaşmaları yönünde olacak. Sattıktan sonra devamını getirebilecek miyim? sorusunun cevabı kritik.

Hedef pazarı doğru seçmeleri gerekiyor, hatta hedef bir ürün dahi seçilebilir. Portföyünüzdeki her ürünle ihracat yapmanız mümkün değil. Hedef ürün üzerinden kapsamlı bir çalışmayla, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmak başarıyı getirecektir.

Biz yurt dışında güvenilir bir firma ararken, yurt dışından da müşteriler bu beklenti içerisinde. O güveni verebilecek şekilde çalışmak şart. Nitekim ihracat yaptığımız firma ile kurduğumuz güvne dayalı iş ve iletişim süreci bize yeni iş ve müşteriler ile geri dönüyor.



bülten

Hazırlayanlar

T.C. Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı
Planlama, Programlama ve Koordinasyon Birimi

Genel Sekreterlik

- 📍 Samsun Merkez OSB Yaşar Doğu Cad. No: 62 Tekkeköy, Samsun
- ☎️ +90 (362) 431 24 00
- 📠 +90 (362) 431 24 09
- 🌐 www.oka.org.tr
- ✉️ info@oka.org.tr
- 📘 OrtaKaradenizKalkinmaAjansi
- 🐦 okaorgtr
- 📷 okakalkinmaajansi
- 🌐 Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı / Middle Black Sea Development Agency
- 📺 Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı

Amasya Yatırım Destek Ofisi

- 📍 Dere Mah. İğneci Baba Sokak No:30 Amasya
- ☎️ +90 (358) 212 69 66
- 📠 +90 (358) 212 69 65
- 🌐 www.investamasya.com

Çorum Yatırım Destek Ofisi

- 📍 Çorum TSO Binası Karakeçili Mah. Fuar Cad. No: 2 Kat: 1 Çorum
- ☎️ +90 (364) 225 74 70
- 📠 +9 0 (364) 225 74 71
- 🌐 www.investcorum.com

Samsun Yatırım Destek Ofisi

- 📍 Samsun Merkez OSB Yaşar Doğu Cad. No: 62 Tekkeköy, Samsun
- ☎️ +90 (362) 431 24 00
- 📠 +90 (362) 431 24 09
- 🌐 www.investsamsun.com

Tokat Yatırım Destek Ofisi

- 📍 Kabe-i Mescit Mahallesi Bekir Paşa Sokak No:11 Tokat
- ☎️ T. +90 (356) 228 93 60
- 📠 F. +90 (356) 228 97 60
- 🌐 W: www.investtokat.com