

KARABÜK

FİNANS 78

EKONOMİNİN KALBI BURADA ATIYOR

Sayı 2 | Nisan 2024

Prof. Dr. İsmail DEMİR

Kardemir Yönetim Kurulu Başkanı

KARDEMİR STRATEJİK PLAN AMAÇLARI

**“TÜRKİYE YÜZYILI”
HEDEFLERİNE KATKI
SAĞLAYACAK ŞEKİLDE
ORTAYA KONMUŞTUR**



■ **Şebnem URGANCIOĞLU**
SAFTİD Yönetim Kurulu
Başkanı



GİRİŞİMCİ

Kadınlarımız

■ **Didem CEFKAR AKGÜL**
İnşaat Mühendisi
Materyal Grup Yönetim Kurulu
Başkanı
KASİD İl Temsilcisi



■ **Çağla ÖZDEMİR
AYDIN**
Doğa Koleji
Karabük Kampüsü
Kurucu Temsilcisi



■ **Bahar İKİZ**
Proje ve Danışmanlık



■ **Sinem KAYIKÇI**
Zirve Online
Kurucusu



■ **Beril ALTINER**
The Insight House CEO



SAYI 2 | NİSAN 2024

YAYINCI KURULUŞ
Karabükfinans78**İMTİYAZ SAHİBİ**
Osman Güldemir**HUKUK DANIŞMANI**
Av. Uygur Varlık**TASARIM | MİZANPAJ**
Orhan Oral**BASKI**
Emsal Matbaa Tanıtım
Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti. Bahçe
Kapı Mah, 2477. Sk, No:6 Şaşmak
Etimesgut/Ankara**İDARE MERKEZİ**
Bayır Mah. Fevzi Fırat Cd. Kat:2
No:52 Merkez/Karabük**MAİL ADRESİ**
osmanguldemir@karabukfinans78.com**WEB**
www.finans78.com

Bu çalışma, basın ahlak yasasına uymayı taahhüt eder.Yerel, Türkçe, aylık, ekofinans gazetesidir. Yazıların sorumluluğu yazarına aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

**Değerli Okurlar;**

Geçtiğimiz sayımızda Karabük ekonomisine yön veren kurumların 2. yüzyıl vizyonlarına yer vermiştik. Bundan sonraki çalışmalarımızda Finans78 olarak Karabük iş dünyasının başarılarına yer vereceğimizi söylemiştik.

Ülkemizin içinde bulunduğu zorlu süreçte hepimiz çok etkilenecek, uzunca bir süre sıkıntılı bir dönem yaşayacağız. Ekonomi kurmayları bunun iki yıldan az olmayacağı görüşündeler. Yatırım, istihdam ve sosyal refah konusundaki olumsuzlukları yaşayarak göreceğiz.

KARDEMİR Yönetim Kurulu Başkanı Sn. İsmail Demir'in, KARDEMİR'in 2. yüzyıl vizyonunu hakkında görüş ve projelerini sayfalarımızda göreceksiniz.

Bu sayımızda öncelikle Karabük iş dünyasındaki kadın girişimcilerimize ağırlık verdik.

Bugün ülkemizde yaklaşık 150 bin kadın iş veren var diyebiliriz. Türk iş dünyasındaki yeri %11,5 civarında. Dünya genelinde ise %34,5 seviyesinde. Bu oranın oldukça gerisindeyiz.

Karabük geneline baktığımızda ise ne yazık ki ülke ortalamasının çok altında %5'ler seviyesindeyiz. Ülkemizi 2. yüzyıla taşımak istiyorsak kadınlarımızın hayatın her alanında güçlenmesi önemli konulardan birisidir.

Eğitimde, istidamda, siyasette, ekonomide ve kültürel alanlarda, nüfusumuzun yarısını oluşturan kadınlarımıza fırsat eşitliği vermek zorundayız.

İyi okumalar...

Osman Güldemir
İmtiyaz Sahibi

Adnan ÇEBİ
Karabük TSO
Meclis Başkanı

- İNŞAAT SEKTÖRÜ VE GELECEĞİ

03

Fatih ÇAPRAZ
Karabük TSO
Yönetim Kurulu Başkanı

- YATIRIM VE İSTİHDAM ORTAMININ ARTIRILMASINDA VAR GÜCÜMÜZLE DESTEK OLACAĞIZ

04

Prof. Dr. İsmail DEMİR
Kardemir
Yönetim Kurulu Başkanı

- KARDEMİR STRATEJİK PLAN AMAÇLARI "TÜRKİYE YÜZYILI" HEDEFLERİNE KATKI SAĞLAYACAK ŞEKİLDE ORTAYA KONMUŞTUR

06

Ceyhan TATAR
Marzinc Genel Müdürü

- EN BÜYÜK HEDEFİMİZ ÜRETİM, KALİTE VE ÇEVRE KONULARINDA DÜNYA STANDARTLARINDA BİR FIRMA OLMAK

10

Ferhat SARIÇAM
Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü

- AKTİF İŞGÜCÜ HİZMETLERİ İLE KARABÜK İŞKUR DAİMA YANINIZDA

12

Mehmet ÇETİNKAYA
BRTV A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

- CUMHURİYET KENTİ KARABÜK'TE BASIN HER ZAMAN GÜÇTÜR

14

Çetin İPEK
KASİD
Yönetim Kurulu Başkanı

- HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ

16

Engin DERELİ
Ayen Alüminyum
Radyatör Firma Sahibi

- TÜRKİYE'DE TOPTANCI BAZINDA BİR NUMARAYIZ

18

İlyas AKCA
Azil Otel Ürünleri
Kurucu Ortağı

- KENDİ İŞİMİ KURARAK KATMA DEĞER YARATMANIN HEYECANINI YAŞIYORUM

20

Coşkun GÜVEN
Gençlik ve Spor İl Müdürü

- GENÇLİK, SPOR VE YURT OLARAK 3 ANA DALDA 915 KİŞİYLE HİZMET VERMEKTEYİZ

22

Orçun BİLGİN
Başak Hazır Giyim
Genel Müdürü

- ABD PİYASALARINA GİRMEYE HAZIRIZ

24

Ali BAŞARAN
Karabük Üniversitesi
İşletme Fakültesi

- MÜŞTERİ İLE ESNAF ARASINA KREDİ KARTI GİRDİ, İYİ Mİ OLDU?

26

Şebnem URGANCIOĞLU
SAFTİD
Yönetim Kurulu Başkanı

- HAYALLERİM SAFRANBOLU ÜZERİNE

28

Didem CEFKAR AĞÜL
Materyal Grup İnşaat Müh.
KASİD İl Temsilcisi

- PROJE DANIŞMANLIĞI, LABORATUVAR ÇALIŞMALARI VE KENTSEL DÖNÜŞÜM UZMANLIĞINI YÜRÜTEN TEK FİRMAYIZ

30

Çağla ÖZDEMİR AYDIN
Doğa Koleji Karabük
Kampüsü Kurucu Temsilcisi

- EĞİTİMDE BÖLGENİN LİDERİ OLMAYI HEDEFLİYORUZ

32

Aslıhan YILMAZ
Dış Hekimi

- DİŞ SAĞLIĞI VE KALP SAĞLIĞI ARASINDAKİ BAĞLANTI KORUYUCU DİŞ HEKİMLİĞİNİN ÖNEMİ

35

Sinem KAYIKÇI
Zirve Online Kurucusu

- HAYALLERİNİZ NE KADAR BÜYÜKSE HEDEFLERİNİZ O KADAR YAKINDIR

36

Serpil Şahin YAŞAR
Kargisan Karabük Giyim
Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi ve Organizasyon Direktörü

- HAZİR GİYİM SEKTÖRÜ REKABET ŞANSINI KAYBEDİYOR

39

Bahar İKİZ
Proje ve Danışmanlık

- BAŞARI İLK ADIM İLE BAŞLAR

40

Beril ALTINER
The Insight House CEO

- YILLARIN YOLLARIN HİKAYESİDİR YAŞADIĞIMIZ

42

Av. Ali Çetin AYGÜN
Eski Karabük Baro Başkanı
TBB Emek Komisyon Bşk.

- TÜRKİYE'DE EMEKÇİLERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLARIN BAŞINDA İŞ GÜVENCESİ VE İSTİKRAR GELMEKTEDİR

45

Zuhal TABAK
KAGİDER
Dernek Başkanı

- BÜYÜK MUTLULUKLAR KÜÇÜK PARILTILARDAN ÇIKAR

46

Banu ARTÜZ
Anadolu Efes Grup İK
Direktörü

- KAZAKISTAN/GÜRCİSTAN ARTIK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİCİLERİ YÖNETİM KURULUNDA AKTİF ROL ALIYOR

48

Erdinç MERT
Benova Consulting
Kurucusu ve Genel Müdürü

- İHRACAT STRATEJİSİNİN YOL HARİTASI

50

İsrafil YILDIZ
Karabük Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü

- TÜRKİYE 100 YILI HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM ETMEKTEDİR

52

Doç. Dr. Muhammet Tahir GÜNEŞER
Karabük Teknokent
Genel Müdürü

- KARABÜK TEKNOKENT, GİRİŞİMCİLİĞE VE GELİŞİME KATKIDA BULUNMAYA DEVAM EDİYOR

53

Ahmet İŞİK
Bankacı

- KENTLERDE İYİLİK HALİ

54

Döndü AÇIKGÖZ
Şair, Yazar ve Edebiyatçı

- BİR ATEŞTEN GERÇEK BİR HİKÂYE

56

Ömer AKGÖZ
Edesa Grup
Yönetim Kurulu Başkanı

- SİGORTA TERCİH DEĞİL İHTİYAÇTIR

57

Şahi COŞKUN
Kimya Yüksek Mühendisi

- KARABÜK'DEN YEŞİLBÜK'E

58

Kenan YILMAZ
Öz-Çelik İş Sendikası
Karabük Şube Başkanı

- TOPLU İŞ SÖZLEŞMELERİNDE MUTLU SON

60



İNŞAAT SEKTÖRÜ VE GELECEĞİ

■ Adnan ÇEBİ

Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı

Karabük Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) Meclis Başkanı ve Çebioğlu Grup firma sahibi Adnan Çebi inşaat sektörünü değerlendirdi.

KTSO kayıtlı 318 inşaat firması bulunmaktadır. Bu firmalar, Karabük'teki inşaat sektörünün önemli bir bileşenini oluşturmaktadır ve konut, ticari binalar ve altyapı projeleri gibi çok çeşitli projelerin inşasından sorumludur.

İnşaat ve gayrimenkul sektörleri, son yıllarda daralmaya devam ediyor. Sektördeki en önemli tehdit unsurlarının başlıcaları:

- Yüksek faiz oranları
- Kredi erişimindeki zorluklar
- Yüksek enflasyon ve maliyetlerin yüksekliği
- Usta ve kalifiye eleman eksikliği
- Bölgesel sorunlar

► Yüksek Faiz Oranları

Konut kredi faiz oranlarının düşük seyrettiği yıllarda ipotekli satışlar, toplam satışların %40'ı civarında seyrederken son dönemde bu oran %15'in altına düşmüş gözüküyor.

Gayrimenkul satışlarında kredili satışların olabilmesi için konut kredisi aylık faiz oranlarının %1'in altında olması gerekiyor. Günümüzde bu oran %3'lerin üzerinde. Tüketicilere tahsil edilen kredi tutarı ise talep edilenin çok altında.

► Kredi Erişimindeki Zorluklar

Şu anda gayrimenkul sektörü için en büyük tehditlerin başında finansman gelmektedir. Ne yazık ki ülkemizde uzunca bir süre sıkıntı devam edecek, kredi erişiminde zorluklar yaşayacağız. Bu durum konutta arz-talep dengesini bozmaktadır.

► Yüksek Enflasyon Ve Maliyetlerin Yüksekliği

Yüksek enflasyon ülkemizin en büyük sorunudur. Ülke ekonomisine talepte daralmayı ve ekonomiyi soğutma işlemleri en çok inşaat sektörünü vurmaktadır. Özellikle sektörün ana girdilerindeki büyük fiyat artışları maliyetleri çok yukarı çekmekte. Bu durum ise inşaat sektörüne girmek isteyenlere kılı kırk yararak adım attırıyor.

Diğer yandan Karabük'te TÜİK verilerine göre 2022 yılında 3619, 2023 yılında 2328 konut satışı gerçekleşmiştir. Şubat 2024 verilerine göre Karabük'te bir önceki yılın dönemine %22,2 artışla 1033 konut satışı gerçekleşmiştir. Türkiye genelinde ise konut satışları Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %17,8 azalarak 80.308 olmuştur.

► Usta ve Kalifiye Eleman Eksikliği

Sektörde kalifiye eleman eksikliği yaşanmaktadır. İnşaat sektöründe ihtiyaç duyulan nitelikli iş gücünü yetiştirecek yeterli eğitim kurumu ve programı bulunmamaktadır. Bu durum, uzun vadede sektörün kalifiye eleman ihtiyacını karşılamasını zorlaştırmakta ve inşaat maliyetlerinin artmasına bu sebeple de inşaatların gecikmesine neden olmaktadır.

► Bölgesel Sorunlar

Karabük'ün özelinde, sanayi kenti olmasından kaynaklı hava kirliliği ve arazi tahsis gibi sorunlar da inşaat sektörünü etkilemektedir.

Ancak, sektörün önümüzdeki dönemde sağlıklı bir şekilde büyüebilmesi için faiz oranlarının düşürülmesi, kredi erişiminin kolaylaştırılması, maliyetlerin kontrol altına alınması, eleman yetiştirme programlarının geliştirilmesi ve bölgesel sorunların çözülmesi gibi konularda adımlar atılması gerekiyor.

Kentte yeni bölgeler üretip altyapısı yapılmış imarla arsalar kazandırmak: Mevcut arsaların yetersiz olması ve altyapı eksikliği yatırımları engelliyor. Bu nedenle, kentte yeni imarla arsalar üretilmesi ve bu arsaların altyapısının tamamlanması gerekiyor.

Bu adımların atılmasıyla sektörün önümüzdeki dönemde daha sağlıklı bir şekilde büyüebileceği ve Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sağlayabileceği düşünülüyor.



ENFLASYONLA MÜCADELEYE ODAKLANARAK, KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERİN ÜRETİLMESİ İÇİN YATIRIM VE İSTİHDAM ORTAMININ ARTIRILMASINDA VAR GÜCÜMÜZLE DESTEK OLACAĞIZ

Saygıdeğer basın mensupları, çok değerli üyelerimiz ve Karabük kamuoyu, hepinizi selvi ve saygı ile selamlıyorum.

31 Mart 2024 mahalli idareler seçimleri tamamlandı. İlimize, ülkemize ve milleti-mize hayırlı olsun. Öncelikle sandığa gi-dip oyunu kullanan, ülkemizin geleceğine ve demokrasiye sahip çıkan herkese te-şekkür ediyorum. Görevlerine başlayacak belediye başkanlarını ve yerel yöneticile-ri tebrik ediyorum. Yerel seçimlerin geri-de kalmasıyla, 4 yıllık seçimsiz bir dönem ülkemiz için önemli fırsattır.

Enflasyon ile mücadele para ve maliyet politikası eşgüdümünde daha başarılı olacaktır. Yapısal reformlar konusunda etkin ve kararlı adımlar atmalıyız. Mes-leki eğitim, istihdam politikaları, vergi reformu, yargının operasyonel etkinliği-nin artırılması, yeni sanayi havzalarının oluşturulması gibi birçok alanda reform-lar bizi bekliyor. Enflasyonla mücadeleye odaklanarak, katma değerli ürünlerin üretilmesi için yatırım ve istihdam orta-mının artırılmasında var gücümüzle des-tek olacağız.

■ Fatih ÇAPRAZ

Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

2-3 Mart tarihlerinde Karabük Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) meclis üyeleri olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Meclis Üyeleri Bilgilendirme Seminerlerine katıldık. Toplantının ardından TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklioğlu ile bir araya geldik. Sayın Hisarcıklioğlu'na nazik misafirper-



verliği ve yakın ilgisi için teşekkür ediyoruz. Görüşmede üyelerimizin sorun ve çözüm önerilerini içeren bir dosyayı da başkanımıza sunduk. Kendisinin desteğiyle Karabük'e ve KTSO üyelerimize önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz."

8 Mart'ta Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Oda / Borsa Yönetim Kurulu Başkanları İstişare Toplantısı; Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Mehmet Şimşek'in katılımıyla, TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun ev sahipliğinde TOBB İkiz Kuleler 'de gerçekleştirildi. Toplantıya Karabük Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) Yönetim Kurulu Başkanı olarak katıldım, söz alarak KTSO üyelerinin ilettiği; vergi, KDV mevzuatı ve torba yasa, dâhilde işleme izin belgesi süreleri ve Batı Karadeniz Bölgesi'nin ve hatta ülkemizin ihracatının artırılması için gerekli olan Filyos Limanı ve demiryolu ağının geliştirilmesi konuları hakkında konuşma yaptım.

VERGİ, KDV MEVZUATI VE TORBA YASA HAKKINDA

Demir ve çelik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın yüksek cirolarına rağmen çok düşük kâr marjı ile faaliyet göstermektedirler. 01.01.2024 tarihinde yürürlüğe giren KDV 2 tevkifat kısmını önce ödemeyi nakden yapıp, takip eden ayda mahsup işleminin yapılacak olmasından dolayı tüm ticaret şimdiden durma aşamasına gelmiştir. Eski KDV tebliğinde olduğu şekilde aynı ay içerisinde mahsup işlemlerinin devam etmesi gerekmektedir, şu an

sadece ilgili dönem aynı üründen kaynaklı ay içinde yapılmış olan alıfta doğan 2 nolu KDV ile satıftan doğan 1 nolu KDV 'nin aynı anda mahsubuna imkân vererek, vergide adalet ve eşitliğin sağlanması adına da önemli bir katkı sağlayacaktır. Ticaretin huzurlu bir ortamda gerçekleşmesi ve fırsat eşitliği prensipleri göz önünde bulundurularak, 1 nolu KDV Beyannamesinden kaynaklı alacağımızın, eskisi gibi aynı aya mahsup edilebilmesi daha verimli olacaktır.

DÂHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ SÜRELERİ HAKKINDA

İhraç ettiğimiz demir çelik ürünlerinin ana girdisi olan kütük demir, kısmen Karabük Demir Çelik Fabrikasından (Kardemir) kısmen de Dâhilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) ile yurtdışından ithal edilip daha sonra ihraç edilmek suretiyle tedarik edilmektedir. Daha önce DİİB süresi, 9 ay normal süre 4,5 ay ek süre olmak üzere toplam da 13,5 aydı. Yaklaşık bir yıldır da belge sürelerini 4 ay normal süre 2 ay ek süre ile birlikte toplam da 6 ay olarak uygulamaktadır. Dış piyasaların da resesyona girdiği bu dönemde bu kadar kısa sürede hem sipariş edilen ithal girdinin üretilerek fabrikamıza ulaşması hem de üretim aşaması

ve tekrar ihraç edilmesi göz önünde bulundurulduğunda bu süre zarfında ihracat taahhüdünü yerine getirmesi çok güçtür. DİİB sürelerinin bu hususlar dâhilinde tekrar değerlendirilmesini talep etmekteyiz.

BATI KARADENİZ BÖLGESİNİN VE HATTA ÜLKEMİZİN İHRACATININ ARTIRILMASI İÇİN GEREKLİ OLAN FİLYOS LİMANI VE DEMİRYOLU AĞININ GELİŞTİRİLMESİ HAKKINDA

Ülkemizin dışa açılım ve ihracat kapasitesinin artması Filyos Limanı sayesinde olacaktır. Batı Karadeniz ve hatta Orta Anadolu bölgesinin sanayileşmesinin önü bu sayede açılacaktır. Sayın Cumhurbaşkanımızın hedefindeki 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşma adına çok büyük katkı sağlayacaktır. Filyos limanı aynı zamanda, Marmara'nın yükünü azaltacaktır. Batı Karadeniz bölgemizde kurulu olan ve ihracata çalışan ve çalışmak isteyen firmalara kullanılması ve aynı zamanda konteyner limanı haline getirilmesini istirham ediyoruz. Bizim ricamız, bizler de o limanı kullanarak ihracatımızı geliştirebilelim. Yine bu bağlamda, ülkemizde navlun fiyatlarını düşürebilmek ve limanlara üretilen ürünleri taşıyabilmek adına

demiryolu taşımacılığına daha fazla önem verilmesini arzu ediyoruz.

LOJİSTİK MERKEZ HAKKINDA

Kurmakta olduğumuz ikinci organize sanayi bölgemiz olan Eskipazar Organize Sanayi Bölgesi içinden demiryolu geçmekte. İçerisinde kurulması planlanan "LOJİSTİK MERKEZ" hedefimiz var. Bulunduğumuz yerden birçok ile ve Filyos limanına hem karayolu ile hem de demiryolu ile sevkiyat yapabileceğimiz bir LOJİSTİK MERKEZ kurmak hepimizin hedefi olmalıdır. EOSB içinde kurulacak Lojistik Merkezin direkt olarak demiryolu ile Filyos limanına yük gönderebilmesi de ayrıca işin önemini göstermektedir. Batı Karadeniz bölgemizde, LOJİSTİK MERKEZ yok, serbest bölge yok, yeterli antrepo ve depolama yeri yok. Hepsini aynı anda inşa etmek, faaliyete geçirmek kolay değil, bunun farkındayız. Bir yerden başlamak adına hep beraber hareket edersek başarıya ulaşacağımıza inanıyorum.

3 NİSAN SANAYİ GÜNÜ İLAN EDİLMESİ HAKKINDA

3 Nisan gününün ülkemizde sanayi günü olarak tescil edilmesi ve kutlanmasını arzu ediyoruz. Ülkemiz demir ve çelik sanayisi ile ilk defa 3 Nisan 1937 yılında temeli atılan ilk ağır sanayi demir ve çelik fabrikası ile tanışmıştır. İlk Türk demiri Karabük'ümüzde üretilmiştir. Karabük, İskenderun Demir Çeliğin, Ereğli Demir Çeliğin kuruluşuna, ülkeye yapılan baraj ve köprülere damgasını vurmuştur. En önemlisi, sanayi kültürünün gelişmesinde büyük rol oynamıştır. Bu sebeple istirhamımız 3 Nisan gününün tıpkı avukatlar, mühendisler, eczacılar günü gibi sanayi günü olarak anılması ve tescillenmesidir.





■ Prof. Dr. İsmail DEMİR
Kardemir Yönetim Kurulu Başkanı

KARDEMİR STRATEJİK PLAN AMAÇLARI “TÜRKİYE YÜZYILI” HEDEFLERİNE KATKI SAĞLAYACAK ŞEKİLDE ORTAYA KONMUŞTUR

1937 yılında temelleri atılan, Türkiye’nin ulusal sanayileşme hamlesinin öncüsü olarak başlayan yolculuk, yaklaşık bir asırlık geçmişi ile demir çelik sektöründe faaliyet göstermektedir. 3 Nisan, Kardemir ve Karabük’ün 87. kuruluş yıldönümünü büyük bir coşkuyla kutladığımız özel bir gündür. 87 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Kardemir olarak amacımız; yerli ve milli üretime en üst seviyede katkı sağlamak, stratejik ve katma değeri yüksek ürünler üretmek, kapasite ve verimliliği arttırmak, geri kazanımlarla enerjide dışa bağımlılığı azaltmak, ortaklarımızın ve tüm paydaşlarımızın refah ve mutluluğuna hizmet edecek sürdürülebilir büyümeyi sağlamaktır. Bu doğrultuda hazırlanan KARDEMİR Stratejik Plan amaçları **“Türkiye Yüzyılı”** hedeflerine katkı sağlayacak şekilde ortaya konmuştur. Cumhurbaşkanımızın Kardemir’e vermiş olduğu değer, ülkemizin sanayi ve ekonomik kalkınması açısından kritik bir role sahiptir. Bu destek, Kardemir’in sadece bir sanayi kuruluşu olmanın ötesinde, ulusal ve uluslararası alanda rekabet edebilirlik gücünü artırarak Türkiye’nin sanayi potansiyelini daha da geliştirmesine katkı sağladığı gibi bu desteği, yerli üretimin teşvik edilmesi ve istihdamın artırılması gibi stratejik hedeflerimizi

ve ülkemizin sanayideki önemli konumunu korumasına yardımcı olmaktadır.

Kardemir demir – çelik sektöründe yerli ve milli üretim stratejileriyle; sektörel bağımsızlığı sağlayacak ve küresel bir güç olmak vizyonu ile yoluna devam edecektir. Bu kapsamda yenilikçi teknoloji ve sürekli iyileştirme anlayışının vurgulandığı, çevresel – sosyal sürdürülebilirliğin ve paydaş değerlerinin ön planda tutulduğu mevcut üretiminin ötesinde değer katan ve fark oluşturan operasyonları ile değişime liderlik etmeyi hedeflemektedir.



Hazırlanan 5 yıllık Stratejik Plandan ve Türkiye Yüzyılının ilkelerinden hareketle; Uzun vadeli ve sürdürülebilir iş modelleri ile Kardemir'in rekabet avantajı elde edebileceği alanların oluşturulmasına ağırlık verilerek, stratejik yatırım, ürün alarım ve teknolojilerine yönelik yatırım tercihleri ile fark oluşturmak önceliğimizdir.

Ham Çelik üretim tonajımızı kısa vadede yeni yatırım planlarımızla beraber 2,5 milyon ton seviyelerinden 3,5 milyon tona çıkartmayı hedeflemekteyiz. Katma değerli çelik üretimini önümüzdeki 5 yıl içerisinde iki katına çıkaracak planlamalar içindeyiz. Süreç boyunca uygulanacak kontrol mekanizmaları ile yarı mamul ve nihai mamul kaliteli teknolojiler ve nitelikleri sürekli iyileştirilecek bunu destekleyen operasyonel verimlilik artırılacaktır.

Yatırımlarımızın tamamında önceliğimiz; işimize uygun, doğaya mümkün olan en saygılı teknik ve teknolojiyi seçmektir. Yenilikçilik ve değişimin öncüsü olma anlayışıyla yeni teknolojiler doğrultusunda ürün ve prosesleri geliş-



Taşımacılık İşletmesi olma yolunda alınan kararlar ile başlanılan projede onay sürecinin iki yıl içinde tamamlanması planlıyoruz. Bu konuları stratejik iş birliği yapılabilecek paydaşlarla yapmakta planlarımızı bir parçası olabilir. Bu formülle liman ve demiryolu projeleri ile kritik stok seviyeleri etkin olarak takip edilecek, fırsat alımları değerlendirilecek ve stok maliyetleri kontrol altında tutulacaktır.

Pazar payını artırmak ve yeni pazarlara açılmak hedefi ile pazar payı %9'lardan %12'ye ve 3,5 milyon ton üretim hedefimize eş zamanlı olarak artırma düşüncemiz mevcuttur. Özellikle bazı katma değerli nitelikli ürünlerde çığır açmak, liderlik etmekte Kardemir gibi tarihi bir misyona sahip bir kuruma yakışacaktır.

Stratejik planlarımız doğrultusunda; önümüzdeki 5 yıl içerisinde 1,5 milyar doları bulacak yeni yatırım hedefimizi siz kıymetli basın mensuplarımızla paylaşmak istiyorum.

Günümüz şartlarında şirketlerin mali yapılarını güçlendirmesi sürdürülebilirlik açısından en önemli konulardan bir tanesidir. KARDEMİR'in sürdürülebilir rekabet gücünü artıracak etkin finansal sistem yapısı geliştirilecek, maliyet azaltıcı ve karlılık artırıcı faaliyetler ile "Mali Yapıyı Güçlendirmek" amaçlanmaktadır. Katma değer ve karlılık konuları önceliğimiz olacaktır. Bu sayede karlılığımız yeni ve yenilikçi yatırımları mümkün kılacağı gibi temettü dağıtımı ile hissedarlarımıza değere ortak etmeyi sürdürmek isteriz. Hisselerinin tamamı Borsa İstanbul'da işlem gören Şirketimiz yaptığı yatırımlar ve karşılığindeki kazanç potansiyelini ortaya koyarak yatırımcı çekmeye devam edecektir.

Demir-Çelik şirketlerinin önünde artık AB Yeşil Mutabakat ve Sınırdaki Karbon Düzenlemesi vardır. Şirketimizde bu düzenlemeye uygun bir şekilde 2053 hedefleri doğrultusunda yola devam edecektir.



tirmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda halihazırda görüşmeleri yürütülen yeni teknoloji ile uyumlu çevreci uygulamaları bulan ve uygulayan öncü bir kuruluş olarak yeni bir yüksek fırın yatırımı hayata geçirilecektir.

Bilindiği gibi kapasite açısından lojistik kısıtlamalarımızın aşılması gerekmektedir. Bu bağlamda lojistik master planı hazırlanacak, alternatif taşıma kanalları ortaya konacak. Lojistik master planı dahilinde görüşülen liman işletmeciliği ve demiryolu işletmeciliği projeleri hayata geçirilecek.

Yük taşımacılığı hizmetlerimizin verimliliğini artırmaya ve daha yeşil ulaşım seçeneklerine geçişi desteklemeye yönelik başladığımız bu serüvende büyüklüğümüzü sürdürecektir atılımların bir parçası olarak gördüğümüz Özel Demiryolu

Şirketimiz; "Sağlıklı Çevre ve Verimli Üretim" ilkesinden hareketle, tüm üretim ve yatırım faaliyetlerinde, çevreye duyarlı olmayı ve sürekli geliştirmeyi temel prensipler olarak kabul etmektedir. Şirketimiz bu noktada 2006 yılından 2023 yılı sonuna kadar yaklaşık 160 milyon Dolar harcama yapılmış olup, 2024 yılı için çevre yatırımlarımıza yaklaşık 40 milyon Dolar bütçe ayrılmıştır. Önümüzdeki yıllarda da çevreci yatırımlarımız hızla artarak devam edecek insana ve çevreye saygılı olmayı şiar edinmeye devam edeceğiz.



Bu kapsamda Haziran 2023 döneminde Pota Fırını 2 ve Pota Fırını 3 Toz Toplama, Mayıs 2023 döneminde Kok Bataryaları Deşarj Emisyonu Düşürülmesi, Kasım 2023 döneminde Kok Bataryaları Şarj Emisyonu Düşürülmesi, Aralık 2023 döneminde Mevcut Sahanın Rehabilitasyonu-Etap 1 gibi büyük çevre yatırımlarımız tamamlanmıştır.

Ayrıca üzerimizdeki misyonlardan bir tanesi de efektif bir Demir - Çelik ekosistemini kurmaktır. Bu kapsamda rekabet öncesi iş birliği geliştirilerek ürünlerin sektörler arası kullanımı artırılacak ve demir çelik geleceğini inşa edecek ARGE projeleri sektör firmaları ile geliştirmeyi planlamaktayız. Demiryolu sektöründe ray ve tekerde tek üretici ko-



numunda olan şirketimiz, geliştirmekte olduğu ürünlerde de yol haritasını sektör temsilcileriyle birlikte oluşturmaktadır. Demir çelik sanayiini geliştirecek ve sürdürülebilirliği sağlayacak yeşil çelik stratejilerini ortaya koyacak Yeşil Çelik Strateji Yol Haritası son haline getirilecektir. Burada önemle altını çizdiğimiz konu ise yeşil çelik konusundaki teknolojiyi yerli ve milli firmalarla ortak payda da buluşarak geliştirmeyi planlıyoruz.

Karbon Nötr yolunda karbon emisyonlarımızı **2030 yılına kadar %15 azaltmayı ve 2053 yılına kadar Karbon nötr bir tesis olmayı hedeflemekteyiz.** Yine enerji tüketimlerinin verimli yönetilmesi için enerji verimliliği projeleri geliştirilecek, alternatif yenilenebilir enerji kaynakları yatırımları yapılacaktır. Böylece ton ham çelik başına düşen enerji tüketim miktarı düşürülecektir. Değişen çevre koşulları ve iklim krizine bağlı olarak yüzey suyu ve yeraltı sularının azalarak tehlike arz ediyor olmasından dolayı toplam tüketilen su miktarı %15 oranında düşürülecektir.

Yenilenebilir enerji kaynakları yatırım projemiz ile faaliyetlerimiz için ihtiyaç duyduğumuz elektriğin önemli bir kıs-



mının fosil yakıtlar olmadan, iklim dostu, rüzgâr ve güneş potansiyelinden yararlanılarak sürdürülebilir bir şekilde üretilmesine olanak sağlayacağız. 2026 yılı sonuna kadar 250 MW yenilenebilir enerji üretimine ulaşılmasını hedeflemekteyiz. Böylelikle ülkemizi de dünyanın en büyük yenilenebilir enerji piyasasındaki öncül devletler arasında olmasına önemli bir katkı sağlamış olacağız.

Kurumsal yapıyı güçlendirmek ise sürdürülebilir bir Karde-mir için önemli bir adımdır. KARDEMİR, mevcut iş, finans ve operasyon modelleri, teknoloji yol haritası yeniden tanımlanarak, hangi alanlarda nasıl kazanımlar elde edilme-



si gerektiği ve dönüşümün hangi boyutta desteklenmesi gerektiği vurgulanacaktır.

Dijital dönüşümü sağlamak için kurumsal kaynak planlama çalışmaları üst seviyeye çıkarılacak ve Seviye 3 sistemlerine geçiş hızlandırılacak. Entegre ölçme ve değerlendirme sistemi kurularak başta stratejik plan ve performans programı olmak üzere entegre raporlamalar yapılacaktır.

Kurumsal risk ve denetim mekanizmalarının etkinliği artırılacaktır. Kurumsal Risk Yönetimi süreçlerinin etkililiğini, etkinliğini ve sürekliliğini geliştirmeye katkıda bulunmaya yönelik olarak Kardemir A.Ş. Kurumsal Risk Yönetimi Projesi başlatılmıştır.

Temel değerlerimizden “İnsan İçin İnsanla” ilkesinden yola çıkarak önce çalışanların güvenliğini sağlamak amacıyla sıfır iş kazası hedefi ortaya konmaktadır. Stratejik insan kaynakları uygulamalarını etkinleştirmek ve organizasyon yapısını geliştirmek için işgücü planlaması yapılacaktır. Yaklaşık 5 bin çalışanın üstünde şirketimize başladığımız günden itibaren Kardemir’in ihtiyaçları doğrultusunda istihdam artırma hedefine yönelik 527 yeni personel bünyemize kattık. Bu ay içerisinde sayıyı 600’ün üzerine çıkaracağız. Yine bu doğrultuda önümüzdeki yıllarda da Kardemir ülkeye ve bölgeye istidam sağlayan bir kuruluş olmaya devam edecektir. 2024 yılı içinde toplam 200 personelin daha bünyemize katılması planlanmaktadır.

KARDEMİR bağlı ortaklık yapısı yeniden değerlendirilerek iş modeli tasarlanacak, şirketlerimizin mühendislik kabiliyetlerini ön plana çıkaran ve pazarlayan kuruluşlar haline getireceğiz. Kardökmak’ı Demir -Çelik sektörünün Ar-Ge

mühendislik, tasarım ve Ür-Ge firması haline getirmeyi, Enbatı’yı yeni ve yenilenebilir enerji teknolojileri alanında uzmanlaştırmayı, Karçel’i ise yapısal çelikte imalat montaj ve tesis kurulumunda bir çelik servis merkezi kurulumuyla beraber daha da etkin ve yetkin hale getirmeyi hedefliyoruz.



Kardemir, demir ve çelik üretimindeki uzmanlığıyla başta savunma sanayi olmak üzere nitelikli alایشim ihtiyacı olan kritik sanayi alanlarının ihtiyaç duyduğu yüksek kaliteli malzemelerin tedarikinde önemli bir role sahiptir. Kardemir’in büyük ölçekli üretim kapasitesi ve esnek üretim yetenekleri, bağlı ortaklıklar ile sağladığı esneklik ile kritik ve stratejik sanayimizin taleplerini karşılamak için ideal bir altyapı sunmaktadır. Kardemir’in bu katkıları; yerli ve milli üretimdeki güçlü adımlarımızı destekleyerek ülke güvenliğini daha da sağlamlaştırabilir. Savunma sanayiinde kazandığımız uzun yıllara dayanan deneyimleri, Kardemir’in operasyonlarına entegre ederek hem ulusal hem de uluslararası alanda rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz.

ÜRETİMİN TÜM BİRİMLERİNDE ÇALIŞAN GENÇ MÜHENDİS 10 YIL SONUNDA MARZINC GENEL MÜDÜRÜ OLDU.

EN BÜYÜK HEDEFİMİZ ÜRETİM, KALİTE VE ÇEVRE KONULARINDA DÜNYA STANDARTLARINDA BİR FİRMA OLMAK



01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1986 Karabük -Yenice doğumluyum. İlk-orta ve lise öğrenimimi Zonguldak'ta tamamladıktan sonra, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde Metalürji ve Malzeme Mühendisliği bitirdim. Evli, 7 ve 1 yaşında iki çocuk babasıyım.

02 Çalışma hayatınızdan bahseder misiniz?

Meslek hayatıma Çanakkale'de faaliyet gösteren, aynı zamanda Marzinc'in kurucu ortaklarından olan İÇDAŞ Çelik, Enerji, Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş.'de vardiya mühendisi olarak başladım. Çelik üretimi ve diğer süreçler hakkında ciddi tecrübeler edindim. 2013 yılında annemin geçirmiş olduğu bir rahatsızlık nedeni ile Karabük'e dönme kararı aldım ve Aygünsan D.Ç de Üretim Şefi olarak göreve başladım. Yaklaşık bir yıl Aygünsan D.Ç de çalıştıktan sonra 2014 yılında Marzinc Marmara Geri Kazanım bünyesine katıldım. 2014 yılından bu yana Vardiya mühendisi, üretim sorumlusu, üretim şefi, fabrika müdürü ve son olarak da 2024 yılı itibari ile Genel müdür olarak işletmenin tüm kademelerinde çalışma fırsatı buldum.

03 Göreve geldiğinizde kendinize ne gibi hedefler koydunuz?



■ **Ceyhun TATAR**
Marzinc Genel Müdürü

10 yıldır Marzinc'te çalışıyorum. Geçmişe ve geleceğe dair birçok şey biriktirdim. Bir kısmını gerçekleştirdik. Gerçekleştiremediklerimiz de mevcut. Ama en önemlisi kendimize kısa ve uzun vadede doğru hedefler koyduk. Bunları teker teker gerçekleştireceğiz. Karabük ve ülke ekonomisine, istihdama katkılar sağlayacağız. Yapacağımız projelerle birlikte Marzinc'in daha iyi tanınmasını da sağlayacağız. En büyük hedefim budur. Marzinc üretim-kalite ve çevre konularında dünya standartlarında çalışmalar yapıyor, sektöre öncülük ediyor.

04 Siz uzun yıllardır çalışan bir mühendissiniz. Üretim birçok kademesinde çalıştınız. MARZINC'in geldiği noktayı açıklar mısınız?

Marzinc'in start up yaptığı 2013 yılı dışında 2014 yılından beridir tüm süreçlere hakimim. Ekip çalışmasına ve iletişime inanan bir insanım. 2014 yılından beridir hedef listemize birçok şey ekledik ve birçoğunu gerçekleştirdik. Yıllık 25.000 ton çinko oksit üretiminden yıllık 60.000 ton seviyelerine çıktık. Ürün kalitemizi arttırdık.

Proses verimliliğimiz maksimum seviyelere ulaştı. Proses tecrübesini içeride tutmayı önemseyen insan kaynakları politikası yürütüyoruz. Liyakata dayalı bir sistemle yöneticilerimizi kendi içimizden çıkarıyoruz. Personel sirkülasyonumuz çok az. Bu da mutlu bir çalışma ortamını bizlere sağlıyor.

Marzinc şu an mevcut proseslerinde kapasite sınırına ulaşmış durumda. Şirket olarak hedefimiz, ülkemizde üretimi olmayan, tamamen ithal edilen metalik çinkonun kendi imkanlarımızla, ithal ikamesi olmadan ülkemizde üretimini sağlamaktır. Bu konuya odaklanmış haldeyiz. Teknik ekip olarak konuyu en ayrıntılı şekilde inceliyor ve çalışıyoruz. Metalik çinko için yapmış olduğumuz fizibilite çalışmalarında çinko oksit üretiminin bir miktar daha arttırılması gerektiği sonucu ortaya çıktı. Bunun tek yolu da şu an Çevre Şehircilik ve iklim değişikliği Bakanlığı'nda bekleyen kapasite artış projemizin onaylanmasıdır. Bu proje onaylandığı takdirde hedefimize ciddi bir şekilde yaklaşmış olacağız. Bu yatırımı, bu bölgede yapma şansımız olursa da yaklaşık 500 kişilik bir istihdam sağlamış olacağız.

05 AB'nin Yeşil Mutabakat noktasında sınırda karbon uygulamasıyla ilgili şirketinizin çalışmalarından bahseder misiniz?

Marzinc henüz bu mekanizma kapsamında olmasada sorumluluklarının bilincinde olan bir şirket olarak sera gazı emisyonlarımızı her yıl Çevre Bakanlığına sunmanın dışında; karbon ayak izi hesaplamalarımızı da 2022 yılı itibari ile yapmaya başladık. Dünyadaki ve ülkemizdeki sektörel gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Kuruluş vizyonumuz olan "Sürdürülebilir Çevre" amacı doğrultusunda iş süreçlerimizi ortaya koyuyoruz. Diğer yandan yeşil enerji kaynakları üzerinde çalışmalar yapıyoruz. Fabrika çatılarımızı ve bartin depodaki çatılarımızı GES panelleri ile doldurduk. Toplam elektrik tüketimimizin % 25'ini oradan karşılıyoruz. Aynı zamanda atık ısı ile elektrik üretme projesi üzerinde çalışıyoruz. Bu projeyi de gerçekleştirdiğimiz takdirde elektrik tüketimimizin tamamını yeşil enerji kaynakları ile sağlamış olacağız.

06 AR-GE çalışmalarınız hangi noktada?

2021 yılı ile birlikte fabrikamız bünyesinde bir AR-GE laboratuvarı kurduk, personel istihdam ettik. Marzinc ürününün nihai ürüne ve katma değerli birçok ürüne dönüştürülmesi konusunda çalışmalar yaptık. AR-GE laboratuvarımızda, kendi ürünümüzden metalik çinko üretimi gerçekleştirdik. Fizibilite çalışmalarını tamamladık. Çinko oksit yan ürünler-

den birçok ürünün yine laboratuvar ortamında üretimini gerçekleştirdik. Şu an laboratuvar çalışmalarını yürüttüğümüz birçok ürünün Pazar araştırmalarını yapıyoruz. Aynı zamanda çimento sektörüne göndermiş olduğumuz cürufun ürüne dönüştürülmesi konusunda da ciddi çalışmalar yürütüyoruz.

07 Kaç çalışanınız var?

Toplamda 171 personelimiz bulunuyor.

08 Türkiye'nin en büyük geri dönüşüm şirketlerinden birisiniz. Neler üretiyorsunuz? Bu ürünler hangi sanayi dallarında kullanılıyor?

Marzinc olarak şu an çinko oksit yarı mamülünü üretiyoruz. Bunun dışında AR-GE laboratuvarımızda üretmiş olduğumuz ürünler var fakat henüz endüstriyel bir üretim aşamasına geçemedik. Çinko oksit metalik çinkonun hammaddesidir. Aynı zamanda boya, ilaç, kauçuk, plastik, seramik, cam ve çimento dahil olmak üzere çok sayıda maddelerin ve ürünlerin katkı maddesi olarak kullanılır.

01 MARZINC'in hammaddesi bildiğim kadarıyla çelik üreten fabrikalardan gelen metal içerikli baca tozlarıdır. Çelik sektörünün Özellikle 2022-2023 yılları arasındaki daralma ve olumsuzluklar şirketinizi nasıl etkiledi?

Türkiye 2021 yılı Demir Çelik üretimi ve ihracatı konusunda rekorla geçen bir yıl olmuştu. Sonrasında ise ters yönlü bir ivme gerçekleşti ve 2022-2023 yılları üretim ve ihracatta daralma yaşandı. Ark ocağı ile üretim yapan tesislerde 1 ton çelik üretimine karşılık olarak 15-17 kg baca tozu üretimi gerçekleşir. Buradan anlaşılacağı üzere baca tozu üretim miktarı da son iki yılda azalmış bulunmakta. Marzinc özel ortaklık yapısı nedeni ile bu süreçten çok fazla etkilanmemiştir. Kapasitemiz ortak şirketlerimizin baca tozunun tamamını almaya yetmediği için, ihtiyacımız kadarını aldık ve üretim faaliyetlerimizi yerine getirebildik.

10 Sektördeki yeriniz nedir?

Marzinc 2024 yılı itibari ile üretim-kalite-teknoloji-proses yönetimi ve kadro yapısı ile sektörünün lideri konumundadır. Avrupalı şirketler ile yapmış olduğumuz karşılaştırmalar sonucunda da bu farkı ciddi bir şekilde görüyoruz. Geline nokta da Avrupalı bazı şirketlere de know-how konusunda destekler sağlıyoruz. Türkiye'nin ilk 500 ihracatçı listesindeyiz.





AKTİF İŞGÜCÜ HİZMETLERİ İLE KARABÜK İŞKUR DAİMA YANINIZDA



■ Ferhat SARIÇAM

Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü

1946 tarihinde 4837 sayılı Kanun ile kamu istihdam hizmetlerini vermek üzere İş ve İşçi Bulma Kurumu kuruldu. 4837 sayılı Kanun Kurumun görevini “işçilere vasıflarına uygun işler bulmak ve işverenlere de işlerine uygun vasıfta işçi bulmak” yani iş ve işçi bulmaya aracılık olarak belirlemiştir. 2003 yılında yapılan değişikliklerle 4904 sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu ile Türkiye İŞKUR adını almıştır.

Kurumumuzun en önemli görevlerinden biri kişileri işe yerleştirmek ‘işveren ve iş arayanı bir araya getirerek’ aracılık hizmeti sunmaktır. Bu önemli

iş arıyorsanız ,Meslek sahibi olmak istiyorsanız Karabük Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğüne gelerek İş ve Meslek Danışmanınızla görüşebilirsiniz. İŞKUR’a ilk defa kayıt yaptıran vatandaşlarımızın İş ve Meslek Danışmanları, 24 saat içerisinde belirlenmektedir. İşsiz, daha iyi şartlarda iş arayan, meslek edinmek ve mesleğini değiştirmek isteyenlerle yaptığımız bireysel görüşmeler yoluyla, İş arayanları niteliklerine uygun işlere, meslek edinmek isteyen vatandaşlarımızı ise kurs ve programlara yönlendiriyor, İş gücü piyasası, iş ilanları ve meslekler hakkında kişileri bilgilendiriyor,

mesleki noktasında destek ve rehberlik hizmeti sunuyoruz. İş ve meslek danışmanlığı hizmetimizle işverenlerin mevcut iş gücü ihtiyaçlarını gidermenin yanı sıra gelecekte ihtiyaç duyacakları meslekleri de belirleyerek onlar için bir yol haritası belirliyoruz. İşverenlerle görüşmelerimizde; Çalışma hayatı ve Kurum hizmetleri hakkında bilgilendiriyor, İş gücü taleplerini alıyor, Aktif işgücü programları ile istihdam teşviklerini tanıtıyor ve destek oluyor, Bununla birlikte esnaf ve sanatkârlar odaları, ticaret odaları ve sanayi odaları gibi sivil toplum kuruluşlarında bilgilendirme toplantıları düzenleyerek işverenlerimize rehberlik ediyoruz.



görevimizin yanı sıra Aktif İşgücü ve Pasif İşgücü olarak tabir ettiğimiz hizmetlerimiz bulunmaktadır. Aktif İşgücü Hizmetlerimiz İEP ve MEK iken Pasif İşgücümüz ise herkesin bildiği İşsizlik sigortasıdır. Tüm bu işlemlerimiz ile ilgili birimimiz İş ve Meslek Danışmanlığıdır. Kurumumuzda mevcut 23 İMD personelimiz bulunmaktadır.

► “İŞKUR’a kayıtlı her işsiz bir İş ve Meslek Danışmanı var”

diriyor, İş arama kanalları, öz geçmiş hazırlama, mülakat teknikleri gibi iş arama sürecine yönelik bilgiler veriyoruz.

► “İŞKUR’a kayıtlı her İşverenin bir İş ve Meslek Danışmanı var”

İŞKUR’a kayıtlı her işverene bir İş ve Meslek Danışmanı atıyoruz. Bu sayede işverenlerin ihtiyaçlarını karşılayarak iş gücünün temini ve yetiştiril-

► “Geleceğimizi gençlerimizle birlikte inşa ediyoruz”

Meslek danışmanlığı hizmetimiz kapsamında İş ve Meslek Danışmanlarımızla eğitim kurumlarını ziyaret ederek; Öğrencilerimize, Rehber öğretmenlerimize, Velilerimize, Meslek seçiminin önemi ve bu süreçte dikkat edilecek hususları anlatıyor, Meslekler ve eğitim imkânları hakkında bilgi veriyor, Öğrencilerimizin kariyer planlamalarına destek oluyor, Alan/dal ve üniversite/bölüm seçimi yapacak öğrenciler ile kariyer planlaması aşamasında bulunan üniversite öğrencilerine rehberlik hizmeti veriyoruz. Mesleki Yönelim Test Bataryasının uygulatarak kişilerin ilgilerini, yönelimlerini, becerilerini fark ederek kişisel gelişimlerini desteklemek ve



böylece mesleki alternatiflerini gö-
rerek tercihlerini netleştirmelerine
yardımcı oluyoruz. Kişilerin akademik
ve teknik bilgi/ilgi ile beceri ve yete-
neklerinin analiz edilmesi amacıyla;
iş ve meslek danışmanlığı hizmetleri
kapsamında bilimsel ölçme ve değer-
lendirme araçlarından yararlanıyoruz.

► Karabük İŞKUR Kampüste

Üniversite öğrencilerine etkin bir şe-
kilde iş ve meslek danışmanlığı hiz-
meti sunulabilmek amacıyla üniver-
sitelerde kampüslerde/fakültelerde/
yüksekokullarda İŞKUR Kampüs fa-
aliyetleri gerçekleştiriyoruz. "İŞKUR
Kampüs" çalışmalarıyla; üniversite
öğrencilerine daha yakından temas
ederek İş ve Meslek Danışmanlığı hiz-
meti sunuyor, ülkemizin gelecekteki iş
gücünü oluşturan gençlerimizin Kuru-
mumuz hizmetlerinden yoğun bir şe-
kilde yararlandırılmasını sağlıyoruz.

İş Kulübü; kadınlar, gençler, engelliler,
uzun süreli işsizler, eski hükümlüler,
tedavi görmüş madde bağımlıları gibi
özel politika gerektiren gruplarda yer
alan vatandaşlarımıza yönelik yoğun-
laştırılmış iş ve meslek danışmanlığı
sunduğumuz bir hizmet modelidir.
Katılımcılar yüz yüze veya çevrim içi
eğitilerde, hem iş hayatına geçiş için
gerekten bilgi ve becerileri öğrenmek-

te hem de pratik yapma imkânına sa-
hip olmaktadır. Bu süreçte, İş Kulübü
programını tamamlayıp işe giren eski
katılımcılarımızın ve özel firmaların
insan kaynakları uzmanlarının da tec-
rübelerini dinleme fırsatı bulunmak-
tadır.

► "Karabük İŞKUR'da engelleri bir- likte aşıyoruz"

İŞKUR olarak Engelli İş Koçluğu hiz-
metimizle, engelli bireylerimize ka-
riyer planlaması ve işe yönlendirme
konularında destek oluyoruz. Engel-
li vatandaşlarımıza iş arama ve işe
giriş sürecinde rehberlik ediyor, işe
girdikten sonra da vatandaşlarımızın
işe uyum süreçlerini takip ediyoruz.
Engelli İş Koçluğumuz ile Engelli va-
tandaşlarımızın toplumsal bütünleş-
melerine yardımcı olmayı, Çalışma
hayatına katılarak sosyalleşmelerini,

Üretim sürecine katkı sunmalarını ko-
laylaştırmayı, Engelli istihdamını ka-
lıcı bir şekilde artırıyoruz.

Kurumumuz İş ve Meslek Danışman-
ları tarafından vatandaşlarımızın ve
özellikle gençlerimizin yoğun olduğu
terminal, üniversite, alışveriş merke-
zi, Valilik binası, Kaymakamlık Binası
gibi yerlerde İŞKUR Hizmetleri Tanı-
tım Standı açarak, Kurumumuza ge-
lemeyen vatandaşlarımızın kayıtlarını
alıyor, açık işler hakkında bilgilendir-
me yapıyor, iş başvurularını yaparak
Kurumumuz hizmetleri hakkında bil-
gilendirme de bulunuyoruz.

Aktif İşgücü Hizmetleri ile de Karabük
İşkur Daima Yanınızda...

► 2023 Yıl Sonu İtibariyle Verilerimiz

2023 verilerimize göre toplam kur-
mumuza kayıtlı 1220 işyeri , 25.699
çalışan bulunmaktadır. 2023 içerisinde
tarafımızdan işe yerleştirilen kişi
sayısı 4.856 dır. Kurumumuzca açılan
52 İEP programı ile 184 kişi , 23 TYP
programı ile 1255 kişi istihdamdan
yararlandırıldı. 6.228 kişiye iş arama
becerisi eğitimi hizmeti ,16.424 kişiye
bireysel danışmanlık hizmeti , 3.046
işyeri ziyareti tarafımızca yapılmış-
tır. İş Arama Becerileri Semineri için
74 Eğitim Kurumu Ziyaret edilmiştir.
8.445 kişiye işsizlik maaşından yarar-
landırıldı.





■ Mehmet ÇETİNKAYA
BRTV A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı



CUMHURİYET KENTİ KARABÜK'TE BASIN HER ZAMAN GÜÇTÜR

01 Sn. Çetinkaya, Cumhuriyetimizin 100. Yılına kutladığımız ve 2. Yüzyılına girerken, basın camiası ile ilgili olarak Türk basınının geldiği noktayı, Anadolu Basınının içinde bulunduğu durumu ve buna bağlı olarak Karabük basınına değerlendirir misiniz?

Öncelikle derginizin Karabük'ümüze hayırlı olmasını temenni ediyorum, başarılar diliyorum. Türk basınının geldiği noktayı sordunuz. Türk Basını denince benim aklıma ilk olarak, 1831 yılında Osmanlı döneminde ilk Türkçe yayınlanan Takvim-i Vekayi gelir. Basın yayın yüksek okulunda gördüğümüz derslerde de, Türk basınının başlangıcı olarak Takvim-i Vekayi bize anlatılmıştı. Devletin denetiminde bir nevi resmi bir yayın organı niteliğinde idi. 1918-1923 yılları arasında mütekekkil basın olarak adlandırılan İşgal altındaki İstanbul'da Türk basını adına utanç duyulacak zor yıllar yaşanmıştır. 1923'te Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanından sonra İstanbul'da hem de Anadolu'nun birçok yerinde gazeteler yayın hayatına başlamıştır. Bölgemizde de, Kastamonu ve Bartın illerimizde asırlık gazeteler mevcuttur. Gazetelerin dışında, ülkemizde televizyon yayınları 1968 yılında başlamış

1980'li yıllara kadar yayınlar siyah beyaz olarak Devletin resmi kanalı TRT tarafından yapılmıştır. 12 Eylül 1980 darbesinin ardından, ülkemizin yeniden demokrasiye döndüğü 1983 yılından sonra iktidara gelen rahmetli Turgut Özal ile birlikte TRT renkli yayınlar yapmaya başladı. Ülkemizin ilk özel TV kanalı olan STAR TV ise 7 Mayıs 1990 tarihinden itibaren Magic Box adı ile test yayınlarına başladı. Bu tarih aynı zamanda, ülkemizde özel televizyon yayıncılığının da başlangıcı oldu. Günümüzde ise, ülke genelinde 20 Ulusal TV kanalı'nın yanı sıra aralarında BRTV'nin de bulunduğu 50 dolayında Türksat'tan yayın yapan uydu kanalı,

50 dolayında da karasal yayın yapan RTÜK lisanslı kanal bulunmaktadır. Gelişen teknoloji ile birlikte RTÜK isteğe bağlı digital yayın yapmak isteyenler için bir imkan tanımış ve kaçak yayıncılığın önüne geçmek istemiştir. Ancak, günümüzde hem Karabük, hem bölgemiz hem de ülke genelinde binlerce, hatta belki de on binlerce çeşitli isimlerde çeşitli sosyal mecralardan yayın yapan sözde kanal vardır. Daha doğrusu, facebook ve benzeri platformların gelişmesi ile birlikte elince cep telefonu olan herkes canlı yayınlar yapabilmektedir.

Anadolu Basınına gelince, Anadolu Basını milli mücadelede çok önemli görevler yapmıştır. Büyük Önder Mustafa Kemal ATATÜRK Anadolu basınına çok önem vermiş ve milli mücadelede Anadolu halkına yapılacak birçok duyuru ve haber Anadolu basını sayesinde halka ulaşmıştır. Günümüzde ise, Anadolu Basını her ilde ve yüzlerce ilçede faaliyet göstermektedir.

Karabük basınına gelince, benim gazeteciliğe başladığım 1982 yılında Karabük'te Karabük Postası ve Yeni Karabük adlı iki gazete vardı. Rahmetli Osman Natioğlu Batı Karadeniz Ekspres adlı üçüncü gazeteyi kurdu ve



ben de Basın Yayın mezunu genç bir gazeteci olarak bu gazetede muhabir olarak göreve başladım. İlimizde şu anda da, gazetelerin birleşmesi ile birlikte il merkezinde iki gazete faaliyet göstermektedir. TV kanalı olarak BRTV milli uydumuz TÜRKSAT, Digi-türk ve D-Smart'tan yayın yapan sadece Karabük'ün değil Batı Karadeniz bölgemizin tek uydu kanalıdır. Bildiğim kadarı ile RTÜK'ten lisans alan iki digital yayın, iki yerel radyo ve sayılarını bilmediğim kadar çok internet sitesi mevcuttur. Bunlardan bazıları yasal,

mak zorunda kalmıştır. Biz önce, bir Alman uydusu olan Astra'dan yayınlara başlamıştık. Aylık ödemelerimiz 3 bin Dolar dolayında idi. Bir yıl Astra'da yayın yaptıktan sonra, bizi 15 ilin kanalı olarak Türksat'a davet ettiler. 21 bin Dolar olan aylık ödemeler için Astra'dan Türksat'a geçen kanallara 14 bin Dolar aylık önerdiler ve kabul edip, Türksat'dan yayınlara başladık. O dönemlerde, 1 Dolar 2 TL bile değildi. Yanılmıyorsam, Türksat'a biz 1.5 TL üzerinden ödeme yapıyorduk. Yani, aylık 20.000 TL. dolayında... Ancak,

Geçtiğimiz yıl, uydudan düşmüş ya da yüksek rakamlar nedeni ile uyduya çıkmamış Anadolu illerinin kanalları ile Anadolu Yayın Platformu projesini geliştirdik. Halen illerimizden ilden canlı yayınlarımız bu proje kapsamında gerçekleşmektedir. Karabük'ün kanalı BRTV bir yandan Batı Karadeniz'in tek Türksat uydu kanalı olma özelliğini korurken, bir yandan da Anadolu Yayın Platformu ile Anadolu kanalı konumundadır.

01 BRTV olarak bir yandan Dünya'ya yayın yaparken, sizin 50'den fazla ülke gezdiğinizizi biliyoruz. Bu gezileriniz ile ilgili okurlarımıza bilgi verir misiniz?

BRTV olarak, Karabük'ten ve Batı Karadeniz bölgesinde Dünyaya yayın yaparken, ben de çocukluk hayalim olan Dünya'nın çeşitli ülkelerini yıllar içinde gezme ve kendi adımı taşıyan "Gezi Notları" programını yapma onurunu da yaşadım. Şu ana kadar, aralarında Arjantin, Brezilya, ABD, Rusya, atalarımızın Anadolu topraklarına geldiği Orta Asya ülkeleri, Malezya, Vietnam, Küba, Avrupa ülkelerinin tamamına yakını, Hindistan, Sudan, Meksika vs. gibi yaklaşık 60 ülkeyi gezme imkanını yaşadım. Her gittiğim ülkede, mutlaka bir şeyler gördüm, ufukum biraz daha açıldı. Son 10 yıldan bu yana BRTV yayınlarının çok izlendiği Almanya'ya da sık sık gidiyorum. Belki de bu derginin yayınlandığı günlerde yine Almanya'da olabilirim. Çünkü, Almanya'dan sık sık davetler almakta ve orada hemşehrilerimiz ile programlar yapıyoruz. Karabük Finans 78 Dergimizin ilimize tekrar hayırlı olmasını diliyorum. Dergi yayıncılığı benim yabancı olmadığım bir alandır. Gıda ve Demir Çelik sektörlerinde yaklaşık 15 yıl Dergi yayıncılığı yaptık. Keyifli bir iştir, başarılar diliyorum.



Adalet Bakanımız Yılmaz TUNÇ, Yönetim Kurulumuz ile birlikte

bazıları ise sosyal medya şeklinde faaliyet göstermektedir. Aslında yukarıda da belirttiğim gibi, elinde cep telefonu olan ve sosyal medya kullanmasını bilen herkes adete bir medya, bir mecra sahibi konumundadır. Cumhuriyet Kenti Karabük'te güçlü ve dinamik bir yerel basın mevcuttur. Zaman zaman, rekabetten kaynaklanan bazı sorunlar yaşansa da yine de birçok ile göre derli toplu bir yerel basını olduğunu söyleyebilirim.

02 Bölgenin tek uydu kanalı olan "Karabük'ün Dünyaya açılan penceresi" olarak gördüğümüz BRTV'nin bugün bir çok uydu kanalı yayından düşerken, dimdik ayakta durmasını nasıl sağlıyorsunuz?

Evet söylediğiniz gibi, son yıllarda TÜRKSAT uydusundan yayın yapan bir çok TV kanalı ekranlarını kapat-

TL.'nin maalesef yabancı para birimler karşısında o tarihten günümüze 15-20 kat erimiş olması ile birlikte uydu ücretleri ödenemez boyutlara ulaştı. Bu nedenle birçok kanal kapatmak zorunda kaldı. Biz, Karabük merkezli Batı Karadeniz'in tek Türksat uydu kanalı olarak Karabük'ün dışında tüm Batı Karadeniz bölgemizdeki illerimiz, yurt içi ve Avrupa'daki Batı Karadenizliler ile kurduğumuz gönül birliği sayesinde ayakta durmaya çalışıyoruz.

03 Yayın akışınızın içerisinde Anadolu'dan farklı illerinden yayınlara yer veriyorsunuz, bu birlikteliği nasıl sağladınız?

Evet, BRTV yayınlarını izleyenler, Karabük'ün dışında Batı Karadeniz illerimizi ve son bir yıldan bu yana Anadolu Yayın Platformu kapsamında da Anadolu'dan birçok ilden yayınlar görürler.



HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ



■ **Çetin İPEK**
KASİD Yönetim Kurulu Başkanı



bağlı iller bazında yürütmeye karar verdik. İl temsilcilikleri ve il yönetim kurulları kurularak, hemşerilerimizin bulundukları illerde daha aktif rol almalarını sağlayacağız. Bu kapsamda başta İstanbul ve Karabük olmak üzere temsilciliklerimiz kurulmuştur. İstanbul'da Avrupa ve Anadolu olmak üzere iki temsilcilik birimi oluşturarak, hem hemşerilerimize ulaşmayı kolaylaştırdık, hem de daha hızlı aksiyon almanın önünü açtık.

Kasid için İstanbul yapılanması çok önemli. Tük 2023 rakamlarına göre 98.000 Karabüklünün olduğu İstanbul'da, iş dünyasında ve bürokraside bulunan her hemşerimize ulaş-

KASİD 2024 Planlaması Nedir?



KASİD- Karabük Sanayici ve İş İnsanları Derneği İstanbul merkezli kurulsun da bugün itibarıyla Karabük, Ankara, Kocaeli, Bursa, Antalya gibi illerde üyeleri olan bir dernektir. İş dünyasında olan Karabüklü hemşerilerimizin nerede ne iş yaptığını bilmek, networkümüzü güçlendirmek, ilişkilerimizi ve samimiyetimizi arttırmak için var gücümüz ile çalışmaya devam etmekteyiz.

Kasid olarak kuruluşumuzda belirlediğimiz planlama dahilinde çalışmalarımız devam ediyor. Kurucular kurulu ile belirlenen planlamamız dahilinde 1-3-5 yıllık planlama dahilinde ilk yılımızda dokunabildiğimiz tüm Karabüklüye dokunmak, ne iş yaparlar, potansiyelleri nedir, hangi bölgede iş yaparlar gibi envanteri tutmaktı. Bu çalışmalarımızı ilk yılımızda yoğun bir şekilde yaptık. Temas edebildiğimiz her Karabüklüye temas ettik. 2024 yılında bu çalışmalarımızı daha da güçlü hale getirmek gibi bir hedefimiz var.

2024 yılında illerde bulunan temsilciliklerimizi tamamlayarak çalışmalarımızı merkeze



mak, unutulmuş hemşerilerimizi gün yüzüne çıkartıp onların Kasid ve memleketleri için çalışma ortamına dahil olması bizler için çok önemli. Bu kapsamda başta İstanbul olmak üzere ziyaretlerimiz devam etmektedir.



üyelerimizi ve firmalarını destekliyoruz.

Bizbize ticaret kapsamında birçok üyemiz birbirleri ile ticaret yapıyorlar ve bizbize ticaretimizin boyutunu her geçen gün büyütüyoruz. Biz KASİD olarak bizbize ticaret kapsamında, İHRACAT ve Kurumsal Market satış hizmetlerinde birleşik networkümüz dahilinde birçok üyemizin ürünlerini ihracat pazarına yönlendirebilme gücüne sahibiz. Bunun yanında Kurumsal Marketler ve zincir marketler boyutunda satış yapabilecek üyelerimizin ürünlerini yine KASİD Networkü içerisinde satışını yapabilecek, yönlendirme yapabilecek organizasyon şemasını kendi içimizde gerçekleştirdik.

Özetle, KASİD kurulduğu gün itibarıyla Karabük ve Karabüklü hemşerileri için, işverenlerin ticaretlerini güçlendirecek bir yapıyı kurdu ve bu yapıyı geliştirerek, üyelerimize ve topluma katma değer sağlayacak her türlü platformda 2024 yılında da olmaya devam edecektir. KASİD e güç veren tüm üyelerimize ve gönüldeşlerimize ayrı ayrı teşekkür ederim.



dar kıymetli bir dernek yapısının ortaya çıktığının göstergesi olmuştur.

İş insanları dernekleri diğer derneklerden ayrı değerlendirilmesi kanaatindeyim. Bizler sosyal yardımlaşma derneği niteliğinde değiliz. Tabi ki de dernekçiliğin doğasında sosyal faaliyetler var. Lakin iş insanları derneği tüzüğü gereği üyelerinin ticaretlerine farklı bakış açısı sağlayacak, ticaretlerini geliştirebilecek, firmaların belgelendirme ve e-dönüşümlerinde yardımcı olacak, genç girişimcilere yön verecek vs. gibi birçok konuda

Kasid 2024 yılında yapılanmasına devam etmektedir. Üye sayımızı artırarak faaliyet alanlarımızı genişleteceğiz. Bu kapsamda iş dünyasında olan tüm hemşerilerimizi KASİD’le olmaya davet ediyorum.

Bu süreçte, KASİD’i duyan bizimle tanışmak isteyen, derneğimize katkı sağlamak isteyen hemşerilerimizin de bizlere ulaşması, kendini tanıtmaları, “bende memleketim için ne yapabilirim” sorusunu sorarak iletişim kurması bizleri çok mutlu eden süreçlerdendir. Birçok hemşerimiz bizlere ulaşarak, kurulan yapının içinde var olmak istemiştir. Bu da aslında ne ka-





■ Engin DERELİ
Firma Sahibi

TÜRKİYE'DE TOPTANCI BAZINDA BİR NUMARAYIZ

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1979 yılında Karabük'ün Yenice ilçesinde doğdum. Safranbolu Endüstri Meslek Lisesi'ni bitirerek iş hayatına başlangıç yaptım. 4 çocuğum var. En büyük isteğim çocuklarımla eğitim hayatlarını başarıyla bitirerek ülkemizin ekonomisine, üretimine ve kalınmasına katkı vermeleridir.

02 Bize iş hayatınızdan bahseder misiniz?

Endüstri Meslek Lisesi'ni bitirdikten sonra 1997 yılında yolumuz İstanbul'a düştü. 18 yaşında iş hayatına atıldım. Okulumun bana yüklediği teknik bilgilerle pratiği de yükleyerek askere gidene kadar neler yapabileceğimi araştırdım.

Askerlik dönüşü Alüminyum Radyatör üreten bir firmada üretimin ve yönetimin her kademesinde çalıştım.

Daha sonra 2014 yılında aynı şirketin

farklı departmanında çalışan bir arkadaşım ile birlikte kendi işimizi kurmaya karar verdik.

03 Neden Alüminyum Radyatör imalatını seçtiniz?

Teknolojiyi yakından takip eden, AR-GE çalışmalarına önem veren biriyim. Yapı ve inşaat sektöründe büyük deği-

şim ve dekoratif hem de ısı yalıtım ve tasarımındaki avantajlar bizi bu alana yöneltti. Gerçekten hem konutlarda hem de ticari alanlarda tercih nedendir. Ayrıca çelik radyatörlere göre çevre dostu olmasıyla nedeniyle günümüz dünyasında öne çıkmaktadır.

04 Sektördeki yeriniz nedir?

Doğalgaz sisteminde kullanılan Alüminyum Radyatör ve Banyo Havlupanı imalatı yapıyoruz. Bugün AYEN RADYATÖR Türkiye'de toptancı bazında 1. firmadır. Ülkemizin hemen her yöresinde 100'e yakın toptancı firmasıyla tüketiciye çok kolay ulaşmamızın yanında kalite ve fiyattaki istikrarımız bizi alanımızda öne çıkarmaktadır.

Her imalat firmasının iki temel değeri vardır. Ülkemizde;

- Kaliteli ve katma değeri yüksek ürün üretmek
- Bu ürettiği ürünleri yurt dışına satmak.



Bu noktadan baktığımızda ihracat ve proje bazında da ülkemizdeki 4-5 firma arasındayız. Bu da bizi daha kaliteli üretim için teşvik ve AR-GE çalışmalarına yöneltiyor.



05 AYEN Alüminyum Radyatör'ü neden tercih etsinler?

- Birincisi son derece yaygın bir Pazar ağımız var. Yaklaşık yurt içinde 100'e yakın bayimiz var.
- Kurumsal yapımız, teknolojik değerlerimiz, yenilikçi tasarımlarımız, kurumsal yapımızla bizi sektörde öne çıkarmaktadır.
- Kalite, güven, sınırsız renk ve boyut seçeneği, ısı transferi, enerji tasarruflu ve çevre dostu oluşumuz AYEN Enerji'yi öne çıkarmaktadır.
- En önemlisi fiyat istikrarımızdır.

06 İş hayatınızda dönüm noktanız var mı?

Evet, hayatın her alanında hepimizin iyi ki olmuş dediği zamanlar vardır. Bu iş hayatında da böyledir. Kendi alanımızda hem yeni teknolojileri ta-

kip ediyor hem de yeni pazarlar adına ürünlerimizi tanıtacak fuarlara katılıyoruz. Böyle bir zamanda 2015 yılında SODEX Fuarı'na katıldık ve orada Azerbaycan firmaları ile tanışarak ihracat kapılarını açmış olduk. Bu bizim dönüm noktamız oldu.

07 2023 yılını nasıl geçirdiniz? Hammadde ve enerji fiyatlarındaki artış firmanızı nasıl etkiledi?

Ne yazık ki iş dünyasının en önemli sorunu maliyetlerin yüksekliği. Hammadde ve enerji fiyatlarındaki artışla beraber döviz fiyatlarındaki artış, enflasyonun kontrol altına alınamadığı ülkelerde belirsizlik ve öngörüsüzlük yaratıyor. Bu da ihracat yapan firmalarda büyük sıkıntılar yaratıyor.

Bizim en önemli avantajımız pazar payımız içerisinde ciromuzun %50'sini ihracattan sağlamamız bize büyük bir rahatlatma sağlıyor. Yoksa girdi maliyetlerindeki büyük artış ihracat yapmayan firmaları maalesef çok zorlamaktadır. Bizim bu avantajımız 2023 yılını da şirket olarak hem büyüme rakamlarımız pozitif hem de 2024 yılı için farklı sektörde yatırım yapmaya yöneltmişti. Bu yıl yeni yatırımlar için proje çalışmalarımız sürmektedir.



08 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta Azerbaycan olmak üzere Gürcistan, Bulgaristan, Rusya, Ürdün ve Kuzey Afrika ülkeleri Tunus ve Cezayir olmak üzere geniş ihracat ağıımız var.

09 KASİD ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

KASİD, insanın yaşadığı topluma, doğup büyüdüğü topraklara sorumluluğu vardır. Kimisi gücüyle, kimisi yüreğiyle, kimisi ise sosyal statüsüyle bu sorumluluğu üstlenir.

Elbette gücümüz oranında ortak yüreklerde buluşmak en önemlisi. Bugün için Çetin Başkanın gayretlerine bizim de elimizden geldiğince destek vererek her geçen gün daha kurumsal hale gelerek yeni katılan dostlarımızla hızla büyüyoruz.

Temel misyonumuz Karabüklü sanayici ve iş insanlarını birleştirerek hem ekonomik birliktelik hem de toplumsal dayanışmayı sağlayarak bir güç haline gelmektir. Ben şahsen son derece mutluyum KASİD'in iş yeri ve yönetiminde bulunduğum için.

KASİD ÜYESİ İLYAS AKCA; “20 YILLIK YÖNETİCİ DENEYİM VE BİRİKİMLERİMİ KENDİ İŞİMİ KURARAK KATMA DEĞER YARATMANIN HEYECANINI YAŞIYORUM”



■ İlyas AKCA
Azil Otel Ürünleri Kurucu Ortağı

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

Merhaba..İlyas Akca ben... 1979 İstanbul doğumluyum.. Anadolu Üniversitesi Lisans İşletme ve Beykent Üniversitesi Pazarlama Yüksek Lisans eğitimlerinden sonra, kamu iştiraki olan ve Bolu Abant'ta, İzmir Çeşme'de ve Antalya'da oteller işleten Taksim International Group Hotels'de uzun

yıllar Grup Satınalma Müdürü olarak görev yaptım. Son olarak 5 departmandan sorumlu olarak tüm otellerin renevasyonlarından, satınalmalarına, yiyecek içecek hizmetlerinden, kat hizmetlerine kadar Satınalma ve Destek Hizmetler Direktörlüğü görevimi ifa ettim. Beşiktaş JK Kongre Üyesi, Kasid Karabüklü Sanayici ve İş İnsanları Üyesi, Marmara Satınalma Platformu Kurucu YK, Avcılar Beşiktaşlı Taraftarlar Derneği Başkan Yrd. Ve Avrasya Beşiktaşlı İş İnsanları Derneği Kurucu Üyesiyim. İstanbul Avcılarda oturuyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

02 Bize iş hayatınızdan bahsedermisiniz? Nasıl bir yol hikayeniz var?

Aile işletmemizden sonra ilk işim Taksim Otelcilikteki görevimdi ve 19 yıl başarı ve gurur dolu bir zaman geçirdikten sonra 2023 yılında kendi işimi yapmaya karar verdim ve Otel tekstili üzerine hizmet veren AZİL OTEL ÜRÜNLERİ Firmasını kurdum. Aynı zamanda GÜVENCEM GÜVENLİK SİSTEMLERİ isimli yaklaşık 25 yıldan bu yana, bir çok kamu ve özel sektördeki işletmeye hizmet veren, güvenlik kamera sistemleri, turnike

ve bariyer sistemleri işleri yapan firmaya ortak oldum.

03 2023 yılını nasıl geçirdiniz?

2023 yılı hayatımın dönüm noktasıydı. AZİL OTEL ÜRÜNLERİ olarak yazımızın yazıldığı bu sürece dek yaklaşık 50 civarında otel ve kurumla çalışma imkanı bulduk. Üretimimizi yapan fab-



rikanın Denizli'deki büyüklüğü ve üretim gücü işlerimizde büyük kolaylıklar sağladı. Ayrıca geçmiş yıllardaki mesleğimden dolayı kurucusu olduğum mesleki STK'lar ve uzun yıllardır sektöre hizmet vermemin getirdiği çevre nedeniyle çok şükür ki otellerin iş için kapısını açmak kolaylaştı.

04 2024 yılı hedefleriniz nelerdir?

Elbetteki yeni firma olarak daha çok noktaya ulaşmak ve kısa zamanda daha önce piyasada **İlyas Akca** olarak kazandığım bilinirlik ve güvenilirliliği firma olarak da sağlamak ve pekiştirmek. Çünkü işveren ya da sizden alım yapacak satınalmacı önce çalıştığı firmaya güvenmek ister. İş peşinden zaten gelir.



tördeki meslektaşlarımla tanışma imkânı buldum. Bir iş yapılacaksa ve firmalarımızın menfaatlerineyse önce kendi hemşerimizin firması ile çalışmak isteriz. Bu anlamda Kasid çok kıymetli. Biliyorum ki Kasid'in vizyonu çıtaı çok daha yukarılara taşıyacak.

Yaklaşık 20 yıl kurumsal bir firmada yöneticilik yaptıktan sonra kendi işimi yapmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyorum. Her iki firmamı da sağlam ve emin adımlarla büyütme en büyük hedefim.

05 Aynı zamanda KASİD üyesisiniz. Neden bu çalışma içerisindeyiz bize duygularınızı anlatırmısınız?

Ortak arkadaşımız vesilesiyle Kasid başkanı Sn. Çetin İpek ile tanıştım. Kendisinin şahsi vizyonu ve Kasid için hedefleri beni çok etkiledi. Sağ olsun daveti ile Kasid üyesi oldum. Ben İstanbul'da doğdum ve hayatım boyunca İstanbul'da yaşadım. Bu dernek vesilesiyle farklı sek-

06 Farklı alanlarda birçok projeniz var. Ağırlıklı olarak hangi sektörde öndesiniz? İhracat yapıyor musunuz?

AZİL OTEL ÜRÜNLERİ olarak şimdilik birkaç ülkeye ürün yolladık. Eminim ki sayı gitgide artacak. GÜVENCEM GÜVENLİK SİSTEMLERİ Firmamız ile de zaten uzun yıllardır yurt içi ve yurt dışı nitelikli projeler yapıyor.

07 İlyas Akça olarak ne gibi hayalleriniz var?

GENÇLİK, SPOR VE YURT OLARAK 3 ANA DALDA 915 KİŞİYLE HİZMET VERMEKTEYİZ

■ Coşkun GÜVEN
Gençlik ve Spor İl Müdürü



Bakanlığımızın faaliyetleri Taşrada;

Gençlerimizin kişisel ve sosyal gelişimini destekleyici faaliyetlerde bulunmak, gençlerin kendi potansiyellerini gerçekleştirebilmelerine imkân sağlamak, karar alma ve uygulama süreçleri ile sosyal hayatın her alanına etkin katılımını sağlayıcı öneriler geliştirmek ve bu doğrultuda faaliyetler yürütmek, ilgili kurumların gençliği ilgilendiren hizmetlerinde koordinasyon ve işbirliğini sağlamak ve her yaştan insanımızın sportif faaliyetlerde bulunması ve tesislerimizden faydalanmasını sağlamaktır. Ayrıca Yükseköğrenim gören öğrencilerimizin barınma ihtiyaçlarını karşılamak, sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerle oryantasyon süreçlerine destek olmak üzere yenilikçi ve çözüm odaklı bir yaklaşım içerisinde GENÇLİK HİZMETLERİ, SPOR HİZMETLERİ VE YURT HİZMETLERİ olmak üzere 3 Ana Hizmet Birimi ve 915 mevcut Personel Sayımız ile hizmet vermekteyiz.

GENÇLİK HİZMETLERİ

İlimizde Karabük Merkez, Safranbolu ve Eskipazar İlçelerimizde olmak üzere 3 Gençlik Merkezi bulunmaktadır. Gençlik Merkezlerimize bağlı kolay ulaşılabilir alanlarda oluşturulan 6 Genç Ofisimiz bulunmaktadır.

Karabük Gençlik Merkezimizde kurulan DENEYAP Atölyeleri ile teorik ve uygulama sınavları sonucu seçilen gençlerimize (160 Gencimiz) 3 yıl boyunca tasarım ve yazılım atölyelerinde eğitim vererek, Geleceğin Teknoloji Yıldızları yetiştirilmektedir.



Aynı zamanda Gençlik Merkezlerimiz aracılığıyla Teknofest takımlarına destek verilmektedir.

TEKNOFEST Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali, ülkemizin milli teknoloji geliştirme sürecinde kritik rol oynayan kurum ve kuruluşlar tarafından desteklenen Türkiye'nin ilk ve tek havacılık, uzay ve teknoloji festivalidir.

Bu kapsamda 2023 Nisan ayında yapılacak Teknofest yarışmalarına Gençlik Merkezlerimiz adına 43 Takım başvuruda bulunmuştur. 2024 yılında çalışmalarımız devam etmektedir.

2024 yılında Gençlik Merkezlerimizde, günün ihtiyaçlarına uygun program ve projeler geliştirilerek gençlerimizin de katılımı ile hizmetlerimiz artarak devam edecektir.

SPOR HİZMETLERİ

“SPOR ŞEHİRİ KARABÜK” sloganı ile sporun tabana yayılması, başarılı sporcuların yetiştirilmesi amacıyla federasyon faaliyetleri, okul sporları, Anadolu yıldızlar ligi ve kulüp faaliyetleri kapsamında il düzeyinde çalışmalar yapılmaktadır.

► 2023 Yılında 40 kadrolu, 33 Eğitim Görevlisi olmak üzere 73 Antrenör eşliğinde spor salonları ve tesislerinde çalışmalar yürütülmektedir.

► İlimizde 46 farklı branşta, 104 Kulüp faaliyet göstermektedir.

► 2023 yılına Faal olarak 2.621 Lisanlı sporcumuz aktif spor yapmaktadır.

► Ulusal Liglerde 7; Amatör liglerde 32 Takımımız mücadele etmektedir.

► 70 Milli Sporcumuz bu güne kadar ilimiz adına yarışmalara katılım sağlamıştır.

► 58 adet spor tesisimiz bulunmaktadır.

2023 yılında ilimizde yapılan 18 Grup Eleme Müsabakası, 4 Türkiye Şampiyonası Uluslararası, Grup ve Türkiye Birinciliği yarışmaları yapılmıştır.

İl dışında yapılan 183 organizasyona, (Federasyon Faaliyetleri, Türkiye Birinciliği, Yarı Final, Okul Sporları, Anadolu Yıldızlar Ligi müsabakalara) katılım sağlanmıştır.

İl dışında gerçekleşen 35 Okul Sporları Grup, Yarı Final ve Türkiye Birinciliği yarışmalarına katılım sağlanmıştır.

Engelliler İl Spor Merkezleri Sporcusu Sayıları 2023 yılı içinde 24'e yükselmiştir.

İlimizde gerçekleşen 918 adet yerel lig müsabakasına (Federasyon Faaliyetleri, Okul Sporları, Anadolu Yıldızlar Ligi müsabakaları) tüm branş ve spor kulüplerimizden katılım sağlanmıştır.

2024 yılında ilimizde 4 Uluslararası Grup ve Türkiye Birinciliği, 35 İl Dışı Organizasyona, 21 İl Dışında Okul Sporları Grup, Yarı Final Ve Türkiye

Birinciliği Yarışmaları, 244 Yerel Lig Müsabakasına katılım sağlanmıştır.

YURT HİZMETLERİ

Yurt Hizmetleri Birimimiz; Yurt içinde ve dışında yükseköğrenim gören öğrenciler için yurtlar yapmak ve bunların işletmesini sağlamak, öğrencilere beslenme yardımı yapmak, öğrencilerin eğitim, sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerle milli ve manevi gelişmelerine katkı sağlamak, kredi veya burs vermek, öğrencilerin yükseköğrenim süreçlerini kolaylaştırmaktır.

Yurtlarımızda barınan öğrencilerin, dersleri dışında kalan serbest zamanlarını en iyi şekilde değerlendirmek, bedensel, zihinsel ve kültürel yönden gelişmelerini sağlamak, aralarında dostluk, kardeşlik ve arkadaşlık duygularını geliştirmek amacıyla sosyal, kültürel ve sportif faaliyetler düzenlenmekte, iller ve yurtlar arası yarışma ve turnuvalar yapılmaktadır. Ayrıca, psiko-sosyal servislere öğrencilerimize koruyucu ruh sağlığı hizmeti de verilmekte, yurtlara yeni kayıt yaptıran öğrencilere uyum sağlamaları maksadıyla uyum programları düzenlenmektedir.

Karabük İlimizde 4.985 Erkek, 7.189 Kız olmak üzere Toplam 12.177 kapasiteli 10 Yurdumuz bulunmaktadır. Halen Yurtlarımızda 11 bin öğrenci aktif olarak barındırılmaktadır.

Karabük İlimizde Özel Barınma Hizmeti Yönetmeliğine tabi 28 adet Özel Yurt İşletmesi, bu yurtlar da toplam 7.517 kişilik kapasite bulunmaktadır.

İlimizde Eskipazar İlçemiz hariç olmak üzere Merkez ve Safranbolu'da yurt başvurusu yapan tüm öğrenciler Bakanlık Yurtlarında konaklama imkânına kavuşmuştur.

PRESTİJ PROJELERİNDEN BİRİ: KARABÜK KELTEPE KAYAK MERKEZİ

Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından yapımı tamamlanan Türkiye'nin 53. Kayak Merkezi olan, Karabük Keltepe Kayak Merkezi Karabük Merkez Karaağaç Köyü sınırlarında olup, 2000 Rakımlı Keltepe Dağının eteklerinde kurulmuş ve şuan Günübirlik olarak vatandaşlara hizmet vermeye devam etmektedir.

Karabük'ten kayak merkezine rahatlıkla ulaşım sağlayacağınız vasıtalar bulunmakla birlikte, kendi aracınız ile de 40 dakikalık mesafe sonunda kolaylıkla ulaşım sağlayabilirsiniz.



Kentte 2 bin rakımlı Keltepe Dağı'nda yer alan ve turizmde önemli bir destinasyon olması hedeflenen kayak merkezinde, saatte 1200 kişi taşıyabilen, 64 sandalyeli, 873 metre uzunluğunda telesiyej; 690 metre uzunluğunda, 58 askı sandalyesi bulunan teleski ile bayblift sistemleri bulunuyor.

Çam ormanları arasında doğal güzellikleriyle de kendisine hayran bırakan kayak merkezinde, 900 metrelik Keltepe Pisti, 1000 metrelik Siyah Pist, 1800 metrelik Kırmızı Pist, 1800 metrelik Terzikaya Pisti ve 2400 metrelik Mavi Yol Pisti olmak üzere toplam beş pist bulunuyor.



ABD PİYASALARINA GİRMEME HAZIRIZ

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Başak Hazır Giyim firması 2011 yılında Safranbolu'da kuruldu. O tarihte 21 çalışanıyla konfeksiyon üretimine başlamış, kurulduğu günden bu yana büyüyerek ve gelişerek üretimini sürdürmektedir. 2012 yılında Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın Mali Destek programıyla makine parkurunu genişletmiştir. 2015 yılında Trakya Üniversitesi Teknoparkında KOSGEB desteğiyle yürüttüğü "Dijital Baskılı Kumaşlarda Teknik ve Akıllı Tekstil Uygulamaları" çalışmalarıyla dört farklı patent başvurusu onaylanmıştır. Trakya Üni-

■ Orçun BİLGİN Genel Müdür

versitesi Teknoparkında Araştırma Geliştirme faaliyetleri farklı projelerle devam etmektedir. Başak Hazır Giyim örme kumaş konfeksiyonuna başladığı süreçleri kendi bünyesinde, her geçen gün artan kalite anlayışı ve artan müşteri portföyü ile yoluna devam etmektedir. Başak Hazır Giyim kurumsallaşmış yabancı firmalar ile işbirliği yaparak üretim yapmaktadır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başak hazır giyim olarak Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği ülkeleri ile uzun süredir çalışıyoruz. Ancak 2023 ihracat hedeflerimiz de Amerika Birleşik Devletleri var ABD dünyanın 5 büyük Tekstil tedarikçisi konumunda birçok Tekstil firmasının ana hedefi ABD piyasalarına ihracat yapmaktır. Biz de pazar araştırmaları noktasında fuarlara Katılıyor ve imkanlarımızı zorluyoruz.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Penye Kadın ve Çocuk kıyafetleri (Elbise, T-shirt, Pantolon, Tayt, Gecelik, Sweatshirt vs)

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

Biz tamamen ihracata çalışan bir firmayız. Yani ciromuzun %100 ü ihracattan geliyor. Bu yönden ülkemize döviz girdisi sağlayarak ciddi bir katkı sağlıyoruz. Ayrıca üretim bandımız, ürün çeşitliliğimiz ve personelimizin yetkinliği dünyanın önemli gücü olan Birleşik Krallık ve Avrupa Birliğine uyum sağlayacak ürünleri üretme konusunda uzmanlaşmıştır. Tekstil sektörü çok özel alanlar barındırır. Biz de bu yönde kendimizi gelişmiş ülkelere ürün üretme üzerine konumlandık.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

2014 ve 2016 yıllarında Dijital baskılı kumaşlarda teknik ve akıllı tekstil uygulamaları projesi için Trakya Üniversitesi Teknoparkında yapılan çalışmalar sonucu 4 adet patentimiz bulunmaktadır.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Sipariş dengesi stabil, şirket giderleri gelirine eşit bir yıl oldu. Statüyü koruduk.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedermisiniz?

ABD pazarına ihracat yapmak için pazar araştırmaları ve fuar katılımlarımız devam etmektedir. ABD pazarına ihracat yapmayı hedefliyoruz. ABD dünyanın en büyük pazarlarından birisi ve oraya ürün ihraç etmek bizi çok daha ileriye taşıyacaktır.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama uygulamalarımız bulunmamaktadır. Pazarlama faaliyetleri B2B görüşmeler ve fuarlar vasıtasıyla sürdürülmektedir. Ancak tabii ki dijitalleşmeden maksimum düzeyde faydalanmaya çalışıyoruz. Perakende çalışmadığımız için dijital pazarlama şuan bizim için iyi bir seçenek değil. Fuarlarda ve özel iş görüş-



melerinde birebir temas kurmak daha önemlidir.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Malumunuz Pandemi sürecinde gelişmiş ülkeler çok ciddi parasal genişleme yaşadılar. Bunun doğal sonucu olarak enflasyon ciddi oranda arttı. Bu

süreçten sonra parasal sıkılaşmaya gittiler ve Dünya ve Ülke ekonomisindeki durgunluk oluştu. Bu nedenle yakın gelecekte yatırım planımız bulunmamaktadır. Ancak ekonomiler eski hareketliliğine kavuşmaya başladığı anda yeni yatırım planlarımız devreye alacağız.





■ Ali BAŞARAN

Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi



Bu ilk yazımda Karabük'ümüze dair <https://www.bddk.org.tr/BultenFinTurk> adresinden ve Bankalararası Kart Merkezi'nden aldığım verileri değerlendirmek, bugüne nasıl geldiğimize dair gördüklerimi, yaşadıklarımı, gözlemlerimi aktarmak istedim. Umarım yararlı olur.

FinTürk-Coğrafi Dağılımı

Bilgi: Bireysel Bankacılık (Bin TL)

Dönem: 2023-12

Grup: SEKTÖR

İl: KARABÜK

Rapor Oluştur

Yıl	Ay	Şehir	Grup	Taahhüt Kredisi	Konut Kredisi	Kredili Mevduat Hesabı	Diğer Tüketici Kredileri	Bireysel Kredi Kartları	Takipteki Taahhüt Kredisi	Takipteki Konut Kredisi	Takipteki Diğer Tüketici Kredileri
2023	12	KARABÜK	SEKTÖR	219.140	1.034.167	545.861	2.474.086	3.011.394	225	959	77.662

Bireysel bankacılık, 2023 Aralık - Kaynak: <https://www.bddk.org.tr/BultenFinTurk> erişim 23/02/2024.

MÜŞTERİ İLE ESNAF ARASINA KREDİ KARTI GİRDİ, İYİ Mİ OLDU?

Öncelikle Karabük Finans 78'in Karabük'ümüze hayırlı, uğurlu olmasını dilerim.

Bir konu üzerinde yazmak veri toplamayı, bilgilenmeyi, o konuyu sistemli, etraflıca, geçmişle, bugünüyle irdelemeyi, geleceği tahmini gerektirir. Karabük'te iktisadi yaşama, Karabük'te finansa dair bir yazı hazırlamak da böyledir.

Gerek aile yaşamında gerek iş yaşamında finansın yani masrafların karşılanmasının usulleri zamana ve yere göre farklılaşır. Evlenmenin, ev masraflarının, okul masraflarının karşılanması ile bir ticari işletmenin masraflarının karşılanması farklılaşır.

Tablo 1: Bireysel bankacılık (Bin TL), 2020-2023

Yıl	Taahhüt Kredisi	Konut Kredisi	Kredili Mevduat Hesabı	Diğer Tüketici Kredileri	Bireysel Kredi Kartları	Takipteki Taahhüt Kredisi	Takipteki Konut Kredisi	Takipteki Diğer Tüketici Kredileri	Toplam
2.023	219.140	1.034.167	545.861	2.474.086	3.011.394	225	959	77.662	7.363.494
2.022	91.801	846.475	205.865	1.810.172	1.137.807	207	1.557	59.489	4.153.373
2.021	25.752	699.082	107.846	1.318.733	533.171	303	1.641	46.632	2.733.160
2.020	21.957	689.178	67.507	1.150.216	355.978	244	2.013	30.269	2.317.362

Kaynak: <https://www.bddk.org.tr/BultenFinTurk> erişim 23/02/2024.

Tablo 2: Karabük'te banka şubelerindeki kredi, takip ve mevduat, 2021-2023

Yıl	Yurtiçi şube sayısı	Şubeye düşen nüfus	Kişi başı nakdi kredi	Kişi başı takipteki alacak	Kişi başı tasarruf mevduatı	Kişi başı toplam mevduat
2.023	30	8.401	78.749,79	668,73	52.743,80	83.581,46
2.022	28	8.903	50.923,37	617,14	30.424,48	47.472,01
2.021	29	8.400	36.343,12	618,44	20.412,32	48.105,68

Kaynak: <https://www.bddk.org.tr/BultenFinTurk> erişim 23/02/2024.

Tablo 2'de görüldüğü üzere Aralık 2023 itibarıyla her bir hemşerilerimizin bankalara nakdi borcu yaklaşık 80.000 TL'dir. Her bir hemşerimizin bankalarda yine yaklaşık 80.000 TL parası vardır. Bu halde net bankalara alacak verecek 0 (sıfır)dır.

Beypazarı'nda doğduğum, büyüdüğüm için Beypazarı'ndan örnek vermek durumundayım. Benim yaş grubumdaki Beypazarı'lı hemşerilerim hatırlar, 1980'li, 1990'lı yıllarda bankalar fertlere genelde kredi vermezdi. Ev, araba, düğün, makine, işyeri açma vb. durumlarda akrabalardan bilezik, altın vb. ödünç alı-

nır daha sonra ödenir ya da alacaklı ile borçlu arasında sorunlar çıkardı. Akrabalar, arkadaşlar birbirine borç verip alıyorsa güvenilir akraba, güvenilir, samimi arkadaş sayılırdı. Bizim akrabalar arasında da borç alışverişi olmuştur. Örneğin bana söylenen rahmetli Durmuş amcam marangoz atölyesine planya makinesi almak için rahmetli annemin altınlarını ödünç almış daha sonra ödemiş. Düğün masraflarının bir kısmı nakit ödenir bir kısmı da manifaturacılardan, beyaz eşyacılar harmanda, koyunların yün kırkımında ya da keçilerin tiftik kırkımında ödenmek üzere sözle borçlanılır ya da senet imzalanırdı. Günlük masraflar nakit ya da genelde mahalle bakkalında hesaba yazılır, ay sonlarında ödenirdi. Beypazarı merkez nüfusu az ve geneli tanıdık olduğu için borcunu kimin ödeyip ödemeyeceğini esnaf bilirdi. Borç ödemek ayıp sayılır ve ödenmediği duyulursa esnaf vadeli mal vermezdi. Zaman zaman genç müsrif ailenin anne, babası, kayınvalidesi, kayınbabası genç müsrif ailenin borçlarını kapatırdı. 1990'lı yıllarda kredi kartı yaygın değildi. Ayağını yorganına göre uzat atasözünü bizim kuşakta çocukken duymayan sanırım yoktur.

1990'lı yılların ikinci yarısında 2000'li yılların başında kredi kartı kullanımı yaygınlaştı. Özellikle maaşların mutemetten değil de bankadan ödenmeye başlanması bankaya gidiş gelişleri artırdı. 17 Temmuz 2012 tarihli Resmî Gazetede yayınlanan "Aylıkların banka aracılığıyla ödenmesi hakkında genel tebliğ" sonrası banka kartı, kredi kartı sayısı daha da arttı.

Tablo 3: Rakamlarla nakitsiz, banka aracılığıyla ödeme araçları, 2011-2012

Rakamlarla Kartlı Ödeme Sektörü

	2011	2012	Değişim
Banka Kartı Sayısı (Milyon Adet)	82	91	11%
Kredi Kartı Sayısı (Milyon Adet)	51	54	6%
POS Sayısı (Milyon Adet)	2,0	2,1	8%
ATM (Bin Adet)	32	36	12%

Kaynak: Bankalararası Kart Merkezi basın bülteni, 08 Şubat 2013.

08 Ağustos 2012 tarihli Bankalararası Kart Merkezi Basın bülteninde yer alan Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko'nun şu ifadeleri dikkat çekicidir: "Kartlar günlük alışverişlerimizin vazgeçilmez unsuru haline geldi. Küçük alışverişlerde banka kartlarımızı, yüksek tutarlı alışverişlerde ise taksit özelliği ile kredi kartını kullanma alışkanlığı tam anlamıyla oturmaya başladı." "Banka kartları ile alışverişin tutarı hızla artıyor. Bu da nakit yerine banka kartlarını tercih ettiğimizin en önemli göstergesi. 2006 yılında banka kartları ile 1.5 milyar TL olan alışveriş tutarı, 2012 yılın ilk yarısında 8 milyar TL'yi aştı. Bu artış, nakitsiz toplum hedefinin gerçekleşmesinde önemli bir yapı taşı oluşturuyor." Soner Canko'nun nakitsiz toplum hedefi kimin yararına sorusunun cevabı önem kazanmaktadır.

Soner Canko'nun 2012'de belirttiği günlük alışverişimizde kart kullanma alışkanlığı öncesi ödemeler nasıldı? 1970'li, 1980'li yıllarda Beypazarı'nda bankaya faizine para yatırmak, faizli para almak hoş karşılanmazdı. Halen de genelde böyledir. Köylülerin bir kısmı harman, tiftik, yün, sürü sattıklarında elde ettikleri toplu paraları güvindikleri esnafa ya da kuyumcudan altın alıp yine kuyumcuya emanet ederdi. Genelde bankaya girip çıkmak istenmezdi. Beypazarı'nda Esnaf, kefalet kooperatifinden borçlanmaya daha yatkındı. Esnaf kısa vadeli kendi arasında borç alıp verirdi. 1970'li yıllarda başlayan enflasyon, 1990'lı yılların sonunda artan kredi kartı, aile arası ya da esnaf arası borç alışverişini sınırlandırdı. Bu durum bankaları olumlu etkiledi. Enflasyondan dolayı mevduatların reel değeri zamanla düşüyordu. Enflasyonun artması, aile, esnaf arasında güvensizliğin artması ile aileler, esnaflar arasında borç alışverişi azaldı. Ailelerden, esnaflardan artan parasını bankaya yatıranların sayısı arttı. Yatırılan emanet parayı bankalar başka ailelere, esnaflara vererek faiz gelirini arttırdı. Bakkal defteri yerine banka kartları ile alışveriş artınca bankaların geliri de artmış oldu.

Sonuç olarak son 50 yılda Beypazarı'nda, Safranbolu'da, ülkemizde köylerin nüfusu azaldı, köy gelirlerinin toplamdaki payı azaldı. Nakit ödemeler azaltıldı, bankalar, banka kartları araya girdi. Artık herhalde banka ile irtibatı olmayan esnaf, aile kalmamıştır. Esnaf ile aramıza kredi kartlarının, kredilerin, bankaların girmesi iyi mi oldu kötü mü oldu? %100 iyi ya da %100 kötüdür diyemeyiz her halde. Az sayıdaki esnaf halen müşterileri ile arasında bankaları sokmuyor. Örneğin Beypazarı'nda İstanbul Halı ve Mobilya Sarayı mağazası var. Bu mağaza geçen yıllarda senetle satış tercih ederdi, belki halen öyledir, bilmiyorum. Bir arkadaş sordum neden senetle satıyor, senetle uğraşıyor diye, arkadaş halıyı, mobilyayı, beyaz eşyayı, tencere, tavayı bayanlar seçiyor, alıyor, senedi ödemeye aydan aya mağazaya bir ya da birkaç arkadaşı ile bayanlar geliyor, öderken yeni mallara bakıyor, yanında getirdiği arkadaş da potansiyel müşteri oluyor, dedi. Esnaf ile aramıza bankaların bu kadar girmesi sanırım esnafın zararına oldu.



HAYALLERİM SAFRANBOLU ÜZERİNE

■ Şebnem URGANCIOĞLU
SAFTİD Yönetim Kurulu Başkanı

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Nasıl bir yol hikayeniz var?

1981 yılında İstanbul'da doğdum. Sonrasında Safranbolu'ya geldim. Misakı Milli İlkokulu'nu bitirdikten sonra, TED Karabük Koleji'ne başladım. 1999 yılında mezun oldum, daha sonra Bilkent Bankacılık ve Finans bölümünü kazanarak Ankara'ya gittim. Bölümüm Fransızca ve İngilizce

ti nedeniyle ofise göz kulak olmam gerekti. Sonrasında esas acenteci ben oldum. 10 seneden uzun bir süre seyahat acenteciliği yaptım. O yıllarda Ankara'da kendimiz için oldukça önemli işler yaptık. Uluslararası bir takım iş bitirmelerimiz var, sendikalarla daha yoğun olarak çalıştık. Avrupa İşçi Sendikaları Konfederasyonu'ndan 3 sene boyunca ihale aldık. 5 sene kadar İsveç'te bir beyaz

Aşçı olmak çocukluk hayalimdi. Ben ilkokuldan sonra aşçılık okumak istedim fakat gastronomi bugünkü kadar popüler değildi. Ve maalesef ülkemizde sadece Mengen'de aşçılık okulu vardı ve orası da kız öğrenci almıyordu o yıllarda. Dolayısıyla ben aşçılık eğitimi alamadım ama hep hayalim olarak kalmaya devam etti. Sonra 2015'te ofisimi kapatıp İstanbul'a Mutfak Sanatları Akademisi'ne profesyonel aşçılık eğitimi almaya gittim. Çünkü onu hayatımın bir yerinde mutlaka yapacaktım. 35 yaşına geldim benim için yeterli artık bunu yapacağım dedim kendime. Ablamla da o dönemde iş ortaklığımızı ve acentemizi ayırdık. Otelde devam eden bir ortaklık yapımız oldu. Ama ben acenteye bir süre ara verdim, sonrasında da MSA'dan ayrıldım.

İstanbul'da çeşitli restoranlarda gönüllü staj Çünkü yaşım itibarıyla zorunlu staj gibi bir durum yoktu artık. Tabii ki bunu bir yerlerde çalışacak bir aşçı olmak için yapmadım. Çünkü o yaş aşçı olmak için geç bir yaş, kariyer anlamında. O dönem evlenip İstanbul'da kalmaya devam ettim. 2 sene kadar İstanbul'da yaşadım.

2017'de anı bir kararla Safranbolu'ya geldim ve hiç pişman değilim. Çünkü pandemi öncesinde gerçekten doğru karar verdiğimi düşünüyorum. Bir de insanın yaşı büyüdükçe memleketine olan özlemi de bence artıyor.

02 İnsanın doğup büyüdüğü topraklara borcu var; bu bilgisi kadardır, gücü kadardır, yüreği



eğitim veren bir bölümdü. Dolayısıyla Fransızca, İngilizce hazırlık okudum. %50li Fransızca, %50 İngilizce. O dönemde ablam bir seyahat acentesi kurmaya karar verdi. Fakat aile sermayesi ile kurulduğu için babam da ortak olma koşuluyla müsaade etmişti. Açıkçası hiç aklımda yoktu ve istemiyordum. Sadece kâğıt üzerinde ortak olmak istiyordum. Ancak sonrasında ablamın o dönem belediye meclis üyesi olması ve Çin seyahat

yakalı sendikanın Türkiye'deki dayanışmanlığını yaptım. Toplantı organizasyonlarının yani sıra yabancı dil avantajımı kullanarak toplantılarda çeviri de yaptım.

Ben acentecilikte daha çok kurumsal çalışan incentive dediğimiz organizasyonlar yapan, biraz daha butik işler yapan ve kurumlarla çalışan bir firma idim. Hâlâ da bu firmam devam ediyor.

kadardır. Siz ayrıca Safranbolu aşığı bir insansınız. SAFTİD başkanlığına nasıl geçtiniz?

1 Nisan 2017’de Safranbolu’ya geri geldim. Bahsettiğiniz gibi ben kök-lerime aşığım, Safranbolu’ya aşığım. Her yerde de gururla Safranbolu di-yorum. Bu biraz Karşıyakalıların 35,5 demesi gibi, 78 Karabük mü deyince hayır Safranbolu diyorum. Safran-bolu’nun yerli bir ailesinde büyüdüm ve çok şanslıydım 30 yaşına kadar babaannemle ve dedemle büyüdüm. Gelenek ve görenekleri gördüm. Bu üst düzey kültürün çocuğu olmaktan da çok onur duyuyorum.

Zaten diğer yandan Türkiye Küçük Oteller Derneği’nin çok uzun yıllar-dır yönetim kurulu üyeliği görevini üstleniyorum ama Datça’daki Bod-rum’daki otellerden farklı Safran-bolu’daki otelcilik. Dolayısıyla biraz konuya hâkim olduktan sonra atıl duran bir dernek olduğunu farkın-daydık zaten. Çünkü biliyorsunuz çok aktif çok etkin bir dernek Safranbolu Turizm İşletmeciliği Derneği 2004’te kurulduğunda bir AB projesi, bir Bak-ka projesi tamamlamış, o dönem il-çede trafik komisyonunda yer alan bir dernekken, biraz geriye düşmüş.

Çünkü vaktiyle biraz siyasi olarak kullanılmak istenmiş dernek, do-layısıyla o hale dönüşmesin diye o dönemki dernek yöneticileri derneği biraz pasifleştirmiş. Aslında çok da mantıklı bir durum.

Ve biz de sonunda Erdinç Sezer, Ser-hat Şengün gibi yönetimdeki isimler-le konuştuk, birazcık daha gençleştire-rek turizmde etkin insanlar olarak bunu nasıl harekete geçiririz tekrar diye düşündük. 2021-2022 pandemi dönemlerinde görevi devraldık, gü-zel bir yönetim kurulu yaptık. Dedik

ki bu otelciler derneği değil turizm işletmeciliği derneği o zaman sade-ce otelci olmamalı, sektörün bütün paydaşları; lokumcusu, restorani, hediye-lik eşyacı, acentecisi hep-si olmalı. Hatta ben henüz o zaman konağımı satmamıştım, ben kendi şirketimi derneğe kaydolurken konak olarak yazmadım acentemi yazdım. Çünkü yeterince konak işletmecisi vardı. Ben acenteci olarak kaydol-dum. Bugünlerde “otelini satmış der-nek başkanı” diyorlar ama ben halen turizm sektörüne acentecilik faaliye-tiyle devam ediyorum. Geçmişte Ka-padokya’da hediyelik eşya dükkânı işletmeye kadar da aslında sektörün



hemen hemen her noktasında bu-lunmuş bir insanım. Dolayısıyla ben bir şekilde büyüdüğüm, çocukluğ-u çok güzel geçirdiğim toprakla-ra bir borcum olduğuna inanıyorum. Safranbolu’ya olduğu kadar tabii ki ülkeme de borcum var, bu borcumu ödemek içinde canla başla çalışıyo-

rum. Bunun yanı sıra Türkiye Seya-hat Acenteleri Birliği Batı Karade-niz Bölge Yönetim Kurulu Üyesiyim. Aynı zamanda yine Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği Genel Merkez’de Gastronomi İhtisas Başkan Yardımcı-sıyım. Tabii ki acentecilerle olan bu network pozitif olarak memleketime yansıyor.

03 Kongre turizmi ile ilgili önü-müzdeki yıllarda projeleriniz var mı?

Var, aslında 2 senedir bunu sürekli konuşuyoruz. Kongre turizmini Saf-ranbolu için bilhassa düşük sezon-larda, kış sezonlarında memlekete çok faydası olacağını düşünüyoruz. Çünkü kongre turizmin de gelen ko-nukların alım gücü de çok yüksek. Dermatoloji günleri yapıldı, esnaf satacak ürünüm kalmadı dedi.

04 Şebnem Urgancıoğlu’nun ne gibi hayalleri var, gelecekte nerede göreceğiz?

Her gün yeni hayaller koyduğum için, hayallerim geliyor ve artıyor. Mem-leketim için daha da somut bir şekil-de hizmet edebildiğim günleri hayal ediyorum, sivil toplum aracılığıyla. Kapadokya’daki gibi, ülkemizin diğer güzel yerlerindeki gibi Safranbolu içinde yüksek fiyatların söz konusu olduğu, benden de işletmelerin ta-nındığı olduğum için indirimler talep edileceği noktaya gelmek istiyorum. O kalitede hizmet veren bir memle-kette olmayı hayal ediyorum. Şu an hayallerim hep kentim üzerine. Gitti-ğim yerlerde de “Safran çiçeği” gel-miş diye hitap ediyorlar bana, yani her beni görende o Safranbolu algısı-nı daha da geliştirmeye her gittiğim yerde daha da yaymaya çalışıyorum. Hayallerimde Safranbolu üzerine...



PROJE DANIŞMANLIĞI, LABORATUVAR ÇALIŞMALARI VE KENTSEL DÖNÜŞÜM UZMANLIĞINI YÜRÜTEN TEK FİRMAYIZ

■ **Didem CEFAKAR AKGÜL**
İnşaat Mühendisi
Materyal Grup Yönetim Kurulu Başkanı
KASİD İl Temsilcisi



01 Sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Didem Cefakar Akgül. İnşaat mühendisiyim, Safranbolu'da doğdum, annem babam buralı. Babam da inşaat mühendisi. Biz ailecek inşaat üzerine kurulu bir firmanın ikinci kuşak temsilcileriyiz. İkinci firmamız olarak bir yapı laboratuvarı firmamız var.

02 Çok güzel bir şirketiniz var, Materyal Grup. Bize onun öyküsünü anlatır mısınız, nasıl buldunuz?

Şöyle ki bizim 2007 yılından itibaren Cefakar Grup olarak Karabük'te yapılmış olan işletmelerin bazı eksikliklerini görerek kalite kontrolünü daha üst standartlara çıkarabilmek adına yapı laboratuvarı kurmaya karar verdik. 2015 yılında firmayı aktive ettim bu tarihten itibaren inşaatlarda taze beton üzerine döküm sırasında alınan beton numunelerinin kalite kontrollerini, demir analizlerini yapmaktayız. Burada en önemlisi vatandaşın belediye ve kamu kurumlarının taleplerini aracılık yaparak binalarına daha güvenli şekilde oturmalarını sağlamak adına danışmanlık yapıyoruz.

03 Materyal Grup olarak bölgesel bir adınız var. Sektördeki yeriniz nedir?

Uzun süredir bu bölgede zaten bu anlamda laboratuvar, proje danışmanlığı, kentsel dönüşüm uzmanlığını birlikte yürüten tek firmayız. Bartın ve Kastamonu'da da yaklaşık 5 senedir aktif faaliyetlerimizi yürütmekteyiz. Çeşitli illerde de kamusal ihalelerle işlerimizi yürüttük, 300'ün üzerinde kamusal binalarda ihaleli olarak işimizi tamamladık. Bu anlamda yönetmelikler değişse de çeşitli üniversiteden aldığımız destekle kamuya yarar olarak çok büyük meblağlarda destek sağlamış olduk. Şu şekilde, projelerimizin mühendislik yorumunda kamu projelerinde çok fazla meblağ harcamadan güçlendirme projelerini uygulayarak devletin harcayacağı yeniden yatırım maliyetlerinin çok daha altında maliyetle binaların güçlendirilmesine vesile olduğumuzu düşünüyorum.

04 Sektördeki yeriniz nedir?

Sektörde Batı Karadeniz'de eğer bir kamu alanında proje yapılacaksa genelde bize yönlendiriliyor. Bu anlamda hem Çevre Şehircilik Bakanlığının lisanslı kurumu olarak hem de inşaat mühendisliği odasının web sitesindeki

yayınlanan performans analizlerinin konusunda lisanslı olarak tercih edilen bir noktadayız.

05 Grup olarak kaç kişi çalışıyor yanınızda?

Şu anda aktif 12 kişimiz var. İçlerinde bir kişi hariç tamamı teknik personel, hepsi alanında uzun süredir yanımızda çalışan işletmemizle beraber uzmanlığını kazanan, çeşitli projelerde farklı farklı deneyimlerle Türkiye'de tüm illerde hizmet verebilecek noktada danışmanlık verebilecek çalışan arkadaşlarımız var.

06 Grup olarak 2023 yılını nasıl geçirdiniz, 2024 yılı hedefleriniz nelerdir?

2023 yılı çok yoğun geçti, planlamalarımızı en az 1 yıl önceden yapıyoruz. Şu anda 2024 yılı planlamamız yaklaşık 10. aya kadar yapılmış durumdayız. Kamuyla çalışıyorsanız planlamanız 1 yıl önceden hazır olmalı. Biz vatandaşla birebir iletişim kursakta önceliğimiz hep kamu yararı oldu. Burada ihale yoluyla devlete çalıştığımız işler üzerine daha çok projeler yürütmekteyiz. Genelde şu anda aldığımız işlerde minimum 6. 7. ayda teslim edilecek işler. Bu projeler olduğu sürece

de 2024'ün aynı yoğunlukta geçeceğini düşünüyorum.

07 Siz başarılı bir iş kadınısınız, iş dünyasında kadınların ağırlığı giderek artıyor. Sorum iki aşamalı, Karabük'te durum nasıl, kadın işveren olmanın avantajları ve zorlukları nelerdir?

Ben yaklaşık 17 senedir Karabük'te kadın işveren olarak çalışmaktayım. 17 senden beri bu güne çok şey değişti. Başladığımda Safranbolu ana merkezde bir bayan inşaat mühendisi ablamız vardı benim rol model olarak gördüğüm. Ancak bunu ileriki seviyelere taşımamız gerektiğini düşünüyordum. Bununla birlikte üniversitedeki hocalarımızla birlikte onlarda beni örnek göstererek bir çok bayan inşaat mühendisinin inşaat mühendisliğini tercih ederek okuyup piyasada çalışmaya başladığını gördüm. Bunlarla iletişim kurduk hepsi de çok güzel kurumlara yerleşerek iş hayatına atıldılar. Kimisi KARDEMİR'de kimisi belediyede kimisi üniversitede çalışmaya başladı. Bu arkadaşlarımızın kurumlarda kendi karakter olarak detaycılığıyla birlikte daha çok işlerin güzel yürütüldüğünü gördüm. **☞ İnşaat mühendisi bir bayanın en büyük farkı detaycılığıdır. ☝** Mühendislik sadece matematik hesabından ibaret olmamakta, birazda öngörülü ve detaycılığıyla birlikte daha doğru analizin yapıldığı bir inşaat sürecinin yürütülmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu anlamda 17 senede bir çok yeni bayan inşaat mühendisi arkadaşları gördüğüm içinde çok mutluyum. Çok fazla insan inşaat mühendisliğini tercih etmiyordu. Benim gittiğim 2006 yılında üniversiteye o tarihte bir bayanın inşaatlarda zorlanacağı, tozun pisliğinin içinde boğulacağını söylüyorlardı ancak ben ikinci nesil inşaat mühendisi olarak inşaatın altyapısında neler

olduğunu bilgi anlamında taşıyordum. Burada önemli olan bilgidir. Bilgi en kıymetli şeydir. Bu anlamda üniversitede aldığımız bilgiyle piyasada bunu ne kadar güzel tatbik edersek bayan ya da erkek olmanın farkı olmadığını gördüm. Zamanla zaten piyasada çalıştığımız insanlarda bu durumu çok rahat bir şekilde kabullenerek şöyle bir lakap taktılar, zor işlerin hanimefendisi. Bundan da gayet gurur duyuyorum teşekkür ederim.



08 Karabük deprem kuşağıyla ilgili farklı görüşler var. Siz bu konuda neler söylersiniz, gerçekten Karabük'ün depremle ilgili analizleri hangi noktada?

1939 Erzincan depremi ve Kuzey Anadolu'daki fay hattı üzerinde olan depremlerin Karabük üzerinde incelenmesi tam olarak yapılmış durumda değil.

09 Neler yapılmalı?

Deprem konusunda sürekli sempozyum yapılması lazım unutturulmaması gerekiyor. Zaten inşaat mühendisleri Karabük şubesinin bu konuda bu güne

kadar bir çalışması yok ancak bundan sonra yapılması için daha çok çalışılacağını düşünüyorum, bende bu konuda teşvik ediyorum. İnşaat mühendisi odasının bu anlamda çok büyük sorumluluğu var Karabük açısından üniversitemizde de sempozyumlar yapılması gerekiyor ama üniversite bağımsız bir kuruluş kendi kararları kendi takdirleri biz çalışan piyasada aktif mühendisler olarak bu konuda danışmanlık yapmaya devam etmeliyiz.

10 Didem Cefakar Akgül olarak ne gibi hayaliniz var. Materyal Grubu gelecekte nerede görmek istersiniz?

Proje yönetimi üzerine yüksek lisansımı tamamladığımı söylemiştim. Karabük'ün ticari anlamda çok büyük eksiklikleri var sadece belli başlı malzeme ve ürünler üzerine kurulmuş bir sektör halinde gidiyor. Ancak ticari olarak binaların sisteme daha uyumlu hale getirilmesi için gözden geçirilmesi lazım. Bununla için kent yönetim sistemi kurulmadı gerekiyor zaten bunun altyapısı var aslında aktifleştirilerek ticarete daha çok yönelen bir şehirde çalışan inşaat mühendislerinin sadece olanı değil kendini sürekli geliştiren bir sistemin parçası olarak hissetmelerini istiyorum. Büyük şehirlerde farklı yöntemlerin uygulanıp 10 sene sonra Karabük'te uygulanmayacağı, daha farklı teknolojik ürünlerin daha hızlı kullanılabileceği bir Karabük hayal ediyorum. Teknolojinin çok daha hızlı şekilde Karabük'e sistemin içerisine adapte edebileceği inşaat teknolojisinin çok daha hızlı bir şekilde kendini yenilediği bir Karabük istiyorum. Sadece betondan ve demirden ibaret değil sosyal donatı alanlarının da projeler içerisinde işlevsel olarak kullanıldığı ve beton yolların çok daha fazla kullanıldığı bir Karabük hayal ediyorum.



01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize çalışma hayatınızdan bahseder misiniz?

Merhabalar ben Çağla ÖZDEMİR AYDIN. Karabük 'te doğdum. İlkokula babamın işleri nedeniyle taşındığımız Zonguldak Devrek'te başladım. Daha sonra Karabük'e ortaokulu okumak için geri döndüm. Bir süre TED Karabük Kolejinde öğrenim gördüm ve Devrek Anadolu Lisesinde eğitimimi tamamladım.

Daha sonra Üniversite eğitimim için Ankara' da bulundum. Lisansımı İşletme bölümünde ve 2. Lisansımı da Sağlık Yönetimi alanında tamamladım. Sağlık Yönetimi Yüksek Lisansımı Ankara Üniversitesinde İşletme Yüksek Lisans eğitimimi Karabük Üniversitesinde tamamladım. Üniversite öğrenim sürecimde Başkent Üniversitesi Hastanesi ve TBMM Halkla İlişkiler Daire Başkanlığında stajyer olarak çalıştım. İlk görev yerim olan Tekirdağ Namık Kemal Üniversite Hastanesi'nden eş durumundan 2011 yılında Karabük Üniversitesine tayin oldum. Karabük'te evlendim. Biri kız biri erkek 2 çocuk annesiyim. Üniversite içerisinde



EĞİTİMDE BÖLGENİN LİDERİ OLMAYI HEDEFLİYORUZ

■ Çağla ÖZDEMİR AYDIN

Doğa Koleji Karabük Kampüsü Kurucu Temsilcisi



çeşitli Daire Başkanlıklarında görev aldım. Karabük'te bulunduğum süreç içerisinde Sağlık Bakanlığı bünyesinde de bir süre Safranbolu Devlet Hastanesi Müdürü olarak görev yaptım. Çocuklarımın doğumu nedeniyle ara verdiğim eğitim hayatıma Doktora olarak Karabük Üniversitesinde devam etmekteyim. Ben aynı zamanda İşletme alan yönetimi öğretmeni olduğum için de şu anda Karabük Doğa Kolejinde Kurucu Temsilcisi ve Genel Müdür olarak bulunmaktayım.

Biz eşimle 18 yaşından beri birlikteyiz. Kendisiyle dershanede tanıştık. 10 yıl flört ettik ve daha sonra evlendik. Yani bir bakıma beraber büyüdük. O nedenle yapacağımız her işte birlikteliğimiz ve çocuklar doğduktan sonra da onların varlığı bizim her zaman önceliğimiz olmuştur. Ben kendi adıma ne yapmaya çalışıyorsam onlarla birlikte yapıyorum. Biz birlikte her şeyden zevk almayı bilen bir aileyiz. Özel

hayatımda arkadaşlık ilişkilerim belli bir mesafede gerçekleşir. Hayatta ' eski dosttan düşman olmaz ' sözüne inanan biri olarak yeni kurulan arkadaşlıkların dost seviyesine asla ulaşmayacağına inanan biriyim. O nedenle ailem, eşim ve çocuklarım benim için her şeyden önde gelir. İnsanlar bana soğuk göründüğümü söylediğinde bu benim için tam da olmak istediğim durum diye nitelendirebiliriz çünkü o zaman anlıyorum ki o kişiye istediğim çizgiyi çekebilmişim. Ben hayatımda kendim seçmeyi sevdiğim için eğer birini arkadaş olarak istiyorsam zaten arkadaşım olmuştur diyebilirim. Etrafımdaki çalışma arkadaşlarım, özel arkadaşlarım ve ailem tarafından çok komik ve eğlenceli biri olarak nitelendiriliyorum. Çünkü asıl beni demek ki onlara gösterebiliyorum. Bu da benim adıma çok güzel. Bir gün kızım bana anne sen çok komiksin dedi ve bende işte bu dedim. Kızım bana iyiki benim annemsin dedikçe bu zamana kadar



yaptığım en iyi şeylerden birinin de aslında annelik olduğunu da anlamış oldum. Bunu neden söylüyorum. Herkesin anne olmasından yana bir insan olmadığım için söylüyorum ama sohbet başka yerlere gitmesin. Kendimi uzun uzun anlatıp bir biyografi

ki koleji olan Salih Aydın Mesleki Koleji Safranbolu ilçemizde yer almakta. KARDEMİR’le yaptıkları protokoller çerçevesinde bütün öğrencilerimiz stajlarını orada yapmaktadır. Bu sene yine bir staj programıyla öğrencilerimizi Almanya’ya da gönderdik. Yine

dünyaya ayak uydurabilmek için Doğa Koleji çatısı altında buluştuk. Artık Karabük’ünde Doğa Harikaları olsun istiyoruz. Gerçekten bir nesil yetiştirmek istiyoruz. Sesimizi gururla duyurmak, başımızı dimdik tutmak bizim olmazsa olmazlarımız olacaktır.



yazmak istediğimi fark ettim şu an:)) Sonuç olarak sizlere kendimi çok çalışmayı seven, özgür ruhlu, disiplinli, eğlenceli, mantıklı, farklı, empati yeteneği oldukça gelişmiş, merhametli, düşünceli, saygılı, sevgi dolu, filozofik:) (Ki eşim bana Çağla Tales der:))) bir birey olarak tanımlayabilirim. Okuyan herkese teşekkür ediyorum.

02 Grup olarak tüm yatırımlarınızı eğitim üzerine yapıyor, çok güzel projelere imza atıyorsunuz. Karabük'te eğitimde lider durumdasınız. Bu konuda neler söylersiniz?

Biz grup şirketler olarak Salih Aydın Eğitim kurumları bünyesinde eğitim üzerine güzel işler yapıyoruz. Şu anda mevcutta Batı Karadeniz'in ilk mesle-

Safranbolu'da eğitime devam ettiğimiz özel bir kolejimiz daha var. Kolejimiz 2024-2025 Eğitim Öğretim yılında Doğa markası çatısı altında Doğa Koleji olarak eğitime ivme kazandırmaya devam edecektir. Karabük'te eğitim noktasında şu anda lider konumda olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü 5 yıldır var olan kolejimiz Karabük il genelinde yapılan sınavlarda (devlet ve özel okullar dahil tümü) hep ilk 5 de olmayı başarmış geçtiğimiz sene de ilk 3'te yer alarak bizi gururlandırmıştır. Biz Doğa koleji olarak ki ben aynı zamanda bir veli olarak dünyayı Karabük kampüsünden takip edecek olmanın heyecanı içerisindeyiz. Var olan başarımıza başarı katmak için, sürdürülebilirliği ivmelendirmek için en önemlisi çocuklarımızla birlikte gelenekselliğimizden ödün vermeden

03 Son olarak Türkiye'nin en önemli zincir okullarından birisi olan Doğa Koleji'nin Safranbolu-Karabük kampüsünü açıyorsunuz. Karabük'te, hatta bölgede eğitimde çitayı bir basamak daha yukarı taşıyorsunuz. Bu gelişmeyi anlatır mısınız?

Özel okullukluk denince aklımıza gelen en önemli markalardan biri olan Doğa markası ile çalışacak olmak, Doğa Kolejinin Karabük'ümüze Safranbolu'muza açılması bir tesadüf değildir. Bu durum Doğa Koleji genel merkeziyle arka planda 3 yıldır yapılan görüşmeler neticesinde sonuçlandırdığımız bir süreçtir. Ben Dünyayı dünyadaki eğitim sistemlerini takip eden bir veli olarak çocuklarımın eğitimine son derece önem veriyorum.



Benim eğitim anlayışım bu alandaki ufkum biraz farklı olduğu için sistem olarak Doğa Kolejinde yer almak bana çocuklarımız için kendi adımıza koyduğumuz hedefler doğrultusunda doğru ve verimli bir yerde olduğumu gösteriyor. Tabii ki bu hedefleri bütün çocuklarımızla paylaşabilecek olmanın verdiği mutluluk ve haz hiçbir şeyle ölçülemez. Eğitimde Doğa Markası ile birlikte kendimizi şu anda en tepe noktasında görüyorum. Bunun sonuçlarını da inşallah birlikte izleyip değerlendirme şansımız olur.

04 Eğitimde sürdürülebilir başarının anahtarı nedir?

Günümüzde çocuklarımız çok akıllı. Onların aklını, zekasını küçümsemekten yönetebilmek bence eğitimde sürdürülebilir başarının anahtarıdır. İlk önce var olanı yönetebilme becerisi benim için bir eğitmen olarak önemli. Bu soruyu bana sorduğunuz için benim açımdan cevapladığımda o zekayı yönetebilirsek istediğimiz başarıya ulaşıp sürdürülebilirliği de sağlamış olacağımızı düşünüyorum. Ki günümüzde bu çok zor gibi görünse de ben buna inanıyorum. Bu

da nitelikli eğitimi destekleyen en önemli unsurdur. Yine Doğa Kolejinde olan ve nitelikli eğitim kapsamında beni etkileyen en önemli programlardan olan **AP (Advanced Placement) programından da biraz bahsetmek istiyorum.** AP Programı öğrencilere, lisedeyken üniversite seviyesindeki dersleri alma ve bu derslerden üniversitede muaf olma imkânı sağlar. Özellikle öğrencilerin yurt dışı üniversite başvurularında kabul aşamasında, bir öğrencinin lise döneminde AP dersleri almış ve sınavlardan başarıyla geçmiş olması akademik eğitim için hazır olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir.

Collage Prep. Path ile ders ve kredileri tamamlayıp SAT, ACT gibi sınavlara girmeden doğrudan üniversiteye geçiş imkanı elde etmesini sağlamaktadır. Bu program Doğa Kolejini diğer özel okullardan ayıran en önemli programlardan bir tanesidir.

05 Bilgi ve değer kazanımının tek yolu nitelikli eğitimidir. Doğa Koleji'ni bunun için mi seçtiniz?

Eğitimin kalitesini öğretmen ve öğretim yöntemleri, eğitim içeriği, öğrenme ortamı, okul yönetimi, finansman ve organizasyon vb. durumlar belirler. Doğa Koleji olarak bu kaliteyi en üst segmentte sunabileceğimizi biliyoruz. Bu da tabii ki nitelikli eğitimde var olan bilgi ve değer kazanımının gerçekleşmesini yine en üst seviyede sağlayacaktır.

06 Gelecekte Çağla Özdemir Aydın'ı nerede göreceğiz? Hayalleriniz nedir?

Aslında çok hayaller üzerine yaşayan birisi değilim. Yani hayal kurmam diyebilirim:) Ben daha çok gerçekçi ve mantık üzerine hareket eden birisi olduğum için galiba gelecekte kendimi bir yerde konumlandıramıyorum. Gelecekte bana ihtiyacı olan ya da benim ihtiyacım olan herkesle ve her yerde olabilirim. Çok uzak zamanlara bakmak benim işim değil. Ne istiyorsam hemen kolları sıvarım yolunda bulunurum. Tabii ki gerisi Allah'ın işi der çekilirim. İnancım sonsuz olduğu için inanıyorum ki ileride nerede olmam gerekiyorsa orada olacağım.





DİŞ SAĞLIĞI VE KALP SAĞLIĞI ARASINDAKİ BAĞLANTI KORUYUCU DİŞ HEKİMLİĞİNİN ÖNEMİ

■ Aslıhan YILMAZ
Diş Hekimi

Diş hastalıkları ve kalp hastalıkları arasındaki ilişki bilimsel olarak incelenen ve giderek daha fazla önem kazanan bir konudur. Araştırmalar, ağız sağlığının genel sağlık üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Diş eti hastalıkları ve diğer ağız problemleri, kalp hastalıkları gibi ciddi sistemik rahatsızlıkların gelişimine katkıda bulunabilir.

Diş eti hastalıkları, diş etlerinin enfeksiyonu ve iltihaplanmasıyla karakterizedir. Bu hastalıklar, bakteriyel plak birikimi ve kötü ağız hijyeni sonucunda ortaya çıkar. Araştırmalar, bu bakterilerin kan dolaşımına karışarak kalp kapakçıklarında enfeksiyonlara neden olabileceğini göstermektedir. Ayrıca, diş eti hastalıklarıyla ilişkili inflamatuvar yanıtın, kalp damarlarının iç yüzeylerinde plak birikimini artırabileceği düşünülmektedir. Bu da arter duvarlarında hasara ve arterlerin sertleşmesine yol açarak kalp hastalıklarına zemin hazırlayabilir.

Bununla birlikte, koruyucu diş hekimliği uygulamalarıyla bu olumsuz etkilerin önüne geçilebilir. Günlük olarak düzenli diş fırçalama, diş ipi kullanımı ve düzenli diş hekimi kontrolleri, diş eti hastalıklarının ve diğer ağız sağlığı sorunlarının önlenmesine yardımcı olabilir. Ayrıca, dengeli bir beslenme alışkanlığı ve sigara gibi zararlı alışkanlıklardan kaçınmak da ağız sağlığını korumanın önemli unsurlarıdır.

Koruyucu diş hekimliğinin en temel prensiplerinden biri düzenli diş kontrolüdür. İlk diş çıkışından itibaren çocukların düzenli olarak diş hekimine götürülmesi, çürük ve diğer sorunların erken teşhis edilmesine ve tedavi edilmesine

yardımcı olur. Ayrıca, düzenli diş temizliği ve flor uygulamaları gibi koruyucu önlemler, çürük riskini azaltır ve dişlerin sağlıklı kalmasını sağlar.



Koruyucu diş hekimliği, çocuklara ve yetişkinlere yönelik farklı stratejileri içerir. Çocuklarda fissür örtme gibi önleyici uygulamalar, çocukluk çağındaki diş çürümesini önlemeye yardımcı olabilir. Yetişkinlerde ise periodontal hastalıkların önlenmesi ve erken teşhisi önemlidir. Diş eti hastalıkları ilerledikçe, diş kaybı riski artabilir ve genel sağlık üzerinde olumsuz etkileri olabilir.

Bu yaklaşım sadece çocukların dişlerini korumakla kalmaz, aynı zamanda genel sağlığımızı da olumlu yönde etkiler. Çocukluk çağında edinilen sağlıklı diş alışkanlıkları, yetişkinlik döneminde de devam eder ve bireyin genel sağlığını güçlendirir. Sağlıklı bir ağız, genel sağlığımızı olumlu yönde etkiler. Dişlerde meydana gelen çürükler ve diğer

problemler, ağız içindeki bakterilerin vücuda yayılmasına ve çeşitli hastalıklara yol açabilir. Kalp hastalıkları, diyabet ve hatta erken doğum gibi ciddi sağlık sorunları, ağız sağlığının ihmal edilmesiyle ilişkilendirilebilir.

Bu nedenle, ağız sağlığına gereken özenin gösterilmesi, sadece dişlerin ve diş etlerinin sağlığı için değil, aynı zamanda genel sağlık açısından da büyük önem taşımaktadır. Kalp hastalıkları gibi ciddi rahatsızlıkların önlenmesi ve genel sağlığın korunması için düzenli olarak diş hekimine gitmek ve ağız hijyenine özen göstermek hayati öneme sahiptir.

ZİRVE ONLINE
YENİ NESİL EĞİTİM KURUMU

HAYALLERİNİZ NE KADAR BÜYÜKSE HEDEFLERİNİZ O KADAR YAKINDIR

■ Sinem KAYIKÇI
Kurucu

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

Eskişehirli, eğitime çok ama çok önem veren üç çocuklu bir ailenin en büyük çocuğu ve tek kızıyım. Anne ve babamın, eğitimime ve kişisel gelişimime çocukluğumdan beri çok önem vermesi, şu anki beni ve işimi oluşturmamda fazlasıyla etkili oldu.

Yaşadığım şehirde ilk ve ortaöğretimimi tamamlayıp, ardından kolejden mezun olur olmaz üniversite için Ankara'ya geldim ve Bilkent Üniversitesi'nde Amerikan Kültürü ve Edebiyatı bölümünde okudum. Mesleki sıfatım Filolog.

Çocukluğumdan beri ana dilimi en iyi şekilde öğrenmeye ve kullanmaya olan merakımla birlikte, mezuniyetten sonra seçeceğim mesleği az çok kafamda şekillendirmeye başlamıştım. Türkçemizi en doğru şekilde öğretmek için -tabii ki tanınan, bilinen, üstatlarımız ile birlikte- gerekli olan tüm eğitimlerimi tamamladım.

Eğitmenlik konusunda dilediğim do-

nanıma ulaştıktan sonra, eğitmenliğin yanı sıra eğitim koordinatörlüğü ve ardından eğitim kurumu müdürlüğü yaparak kendimi geliştirdim. Üniversite zamanlarımdan bu yana bir eğitim kurumu sahibi olmayı çok istiyordum.

02 Zirve Online Akademi nasıl kuruldu?

Eğitime ve gelişime olan düşkünlüğüm sayesinde kuruldu diyebiliriz.

Zirve Online Akademi, tamamen kişilerin var olan mesleklerinde kendilerini uzman eğitimcilerle birlikte geliştirmeleri, hayallerindeki mesleklere zemin oluşturmaları ve kişisel olarak gelişmeleri için kuruldu.

03 Kuruluşundan bu yana nasıl bir vizyon izliyor, gayesi nedir?

Kurulduğu günden itibaren gelişime açık ya da kapalı tüm bireylere, tüm yaş gruplarına hitap eden, hayatın her alanında eğitim vermeyi, öğretmeyi, başarmayı, cesaret etmeyi, güncellemeyi, yeni nesle ayak uydurabilmeyi

ve değişimi kabullenmeyi sağlamayı gaye edinmiştir.

Vizyonumuz tamamen "yeni nesil eğitim ve öğretimde öncü olmaktır".



04 Kişisel gelişim üzerine online ve yüz yüze eğitimler veriyorsunuz. Online eğitimin dezavantajları oluyor mu? İki eğitim arasındaki farklar neler?

Zirve Online Akademi; adında da belirtildiği gibi online olarak kişisel gelişim alanında birçok eğitimi barındıran bir kurumdur. Tüm eğitimler online olarak verilmekte olup, online eğitimin hiçbir dezavantajı bulunmamaktadır.

Online eğitim ve öğretimin, yüz yüze eğitimden çok daha fazla avantajı vardır, çünkü her öğrenci bulunduğu her ortamda ve her anda (telefon, tablet, bilgisayar vb.) eğitimi alabilme ve katılabilme olanağına sahiptir. Tüm eğitimler kayıt altına alındığından, anlatılan tüm konular, teknikler ve uygulamalara her öğrenci ömür boyu ulaşım hakkına sahiptir. Böylece kişinin öğrendiği ya da dinlediği hiçbir konuyu unutma şansı kalmamaktadır.

Kurumumuzda hiçbir zaman eğitim paneli kısıtlaması olmadan, katıldığı tüm eğitimler ömür boyu öğrenciye aittir ve online eğitimin en güzel yanı, öğrencinin eğitimlerini sınırsız bir şekilde tekrar edebilmesidir. Yüz yüze eğitimde ise böyle bir imkân bulunmamaktadır.

05 Sizi diğer online eğitim kurumlarından ayıran özellikleriniz nedir?

Eğitimlerimizi doktorlar, klinik psikologlar, öğretim üyeleri, fizyoterapistler ve profesörler vermektedir. Her öğrenci, eğitmeni ve uzmanıyla her zaman online olarak yüz yüze gelebilmekte ve birebir tanışarak, kişisel tüm sorularına yanıt alabilmektedir.

Avrupa'daki kişisel gelişim kurslarını baz alarak hazırladığımız için Türkiye'deki kurumlarda, eğitimlerimizin çoğuna benzer eğitimler bulunmamaktadır. En çok Doğu tıbbını takip ederek, kişilere inanılmaz farklı eğitimler ve bilgiler sunuyoruz. Türkiye'de bu alanda tek olma yolunda ilerliyoruz.

06 Zirve Online Akademi'ye katılanların elde ettiği avantajlar neler? Katılımcılarınıza neler sunuyorsunuz?

Bunu öğrencilerimizin yorumlarından özetleyerek anlatmak isterim. Her öğrenci, aldığı eğitim ne olursa olsun eğitimin her noktasından doyum alabilmek ve hedeflerine ulaşabilmektedir. Yani daha açık olmak gerekirse aldığı eğitim kişisel gelişimin yanın-



da öğrenciyi meslek sahibi de yapabilmektedir. Kendini yetiştiren ve bu alanda uzmanlaşan her öğrenci, kendinden sonraki nesillere de bunu aktarabilecek ve öğretebilecek düzeye gelmektedir. Katılımcılarımıza kaliteli bir eğitim, profesyonelce uygulamalı dersler, ömür boyu aktif bir panel, eğitimi ölümsüzleştirmek için resmi bir belge ve son olarak da hayat boyu öğrenme, öğretme ve öğrendiklerini gelecek kuşaklara aşılamayı amaçlamaktadır.

07 Siz başarılı bir iş kadınısınız. Sizce kadınlarımızın toplumdaki ve iş hayatındaki yeri nedir? Kadınlarımızın iş hayatındaki varlığı gelecekte Türkiye ekonomisini nasıl etkiler?

Kadın toplumun mimarıdır. Kadın, istihdamın ya da iş hayatının sadece belirli bir parçası değildir. Sevgi, fedakârlık, güç, dayanıklılık, çoklu çalışabilme yeteneği ve daha birçok öne

çıkan özellikleriyle kadın toplumu var edendir. İş hayatındaki erkek bireyleri de bir kadın dünyaya getirip yetiştirmemiş midir zaten? Böyle düşünecek olursak iş hayatının tamamına aslında kadın eli demektedir.

Kadınların işgücüne katılmaları hem iktisadi konumlarını iyileştireceği için kadın-erkek eşitliğini sağlamaktadır hem de toplam ekonomik verimliliği artırarak ülkenin kalkınmasına katkı sağlamaktadır. Kadın istihdamı ve

kadınların iş gücü piyasasına katılım-ları ülkemizdeki ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir.

Her zaman savunduğum, gördüğüm ve içinde bulunduğum bir üçgenden bahsedeyim. Bence; Eğitim düzeyi-miz arttıkça kadın istihdamı çoğalır, kadın istihdamı çoğaldıkça ekonomik

kara ve Safranbolu arasında bir ha-yatınız var, nasıl geçiyor?

Safranbolu'yu eşim sayesinde tanı-dım. Onu tanımadan önce hayatımın Safranbolu'ya doğru evrileceği hiç aklıma gelmezdi açıkçası. Daha önce buraya hiç gelmemiştim.



büyüme gerçekleşir, Ekonomik büyü-me gerçekleştikçe eğitim düzeyi artar, eğitim düzeyimiz arttıkça da kadın is-tihdam çoğalır.

Kendi ofisimde de kadın istihdamı-na çok çok önem veriyorum özelli-kle hemcinslerimle çalışmaktan çok keyif alıyorum. Kadınlarımızın kendi ayakları üzerinde durmaları benim için ayrıca önemli. Öğrencilerimizi de elimizden geldiğince bu konuda teşvik edip onlara iş hayatında yeni kapılar açmaya çalışıyoruz.

İş hayatının her alanında var olan ve çoğalarak var olmaya devam edecek olan tüm kadınlarımızı sevgiyle ku-caklıyorum.

08 Safranbolu'ya gelin geldiniz, eşiniz Karabük'ün en köklü sanayi kuruluşlarından biri olan Kayıkçı D.Ç'nin yönetim kurulunda. Safranbolu'yu nasıl buldunuz? An-

Buraya ilk geldiğimde gerçekten çok etkilendim. Milat'tan önce 3000'li yıllara kadar dayanan köklü bir tarihi var ve bu tarihi dokunun bozulmadan bugünlere gelebilmiş olması bence muazzam.

1994 yılından beri UNESCO Dünya Miras listesinde olan bu nadide ilçeyi bizler de elimizden geldiğince koru-malı ve tanıtmalıyız diye düşünüyö-rum.

Turistik bir yer olması da ayrıca eğlen-celi. Eski Çarşı'da dolaşmayı esnafla sohbet etmeyi, tüm dostlarıma hedi-yelik eşyalar almayı ve orada damla sakızlı, lokumlu, şerbetli közde kahve içmeyi çok seviyorum.

Eşim, işime en az benim kadar saygı duyuyor, destekliyor ve beni her za-man takdir ediyor. Bu sebeptendir ki Ankara Safranbolu arasında mekik dokuyor olmam bana pek zor gelmi-

yor. Günübirlük bile olsa Ankara'daki ofisime rahatlıkla gidip gelebiliyorum.

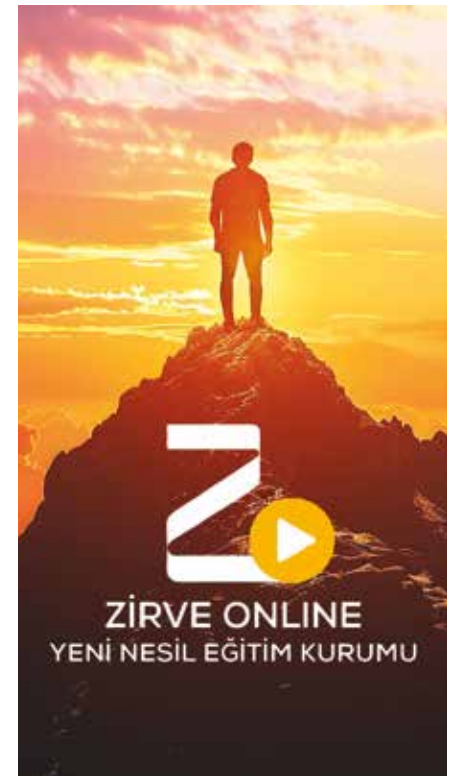
İşimin yoğunluğuna göre; Haftanın bazı günlerini Ankara'da bazı günlerini Safranbolu'da geçirebiliyorum.

09 Sinem Ata Kayıkçı'nın ne gibi hayalleri var? Gelecekte onu nerede göreceğiz?

Büyük işler, büyük hayaller kuran in-sanlar tarafından başarılmıştır. Kurdu-ğumuz hayal ne kadar büyük olursa, vardığımız hedef o kadar ileride olur. Bu inançta bir insan olarak sürekli bü-yük hayaller kuruyorum.

İş hayatımla ilgili hayallerim de büyük. Yakın gelecekteki hayallerim, şubele-rimi çoğaltmak, akademime bağlı bir danışmanlık merkezi açmak. Bunları başardıktan sonra da kendi online üni-versitemi kurmayı hedefliyorum.

Hayal kurmayı ve kendimize güzel he-defler belirlemeyi asla bırakmayalım.



KARGISAN
⌚

Kargisan Karabük Giyim Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi ve Organizasyon Direktörü olarak görev yapıyorum ve yirmi yıla yakın bir süredir sektörün içinde bulunuyorum.



Yaşanılan süreç gerçekten zorlayıcı, sektörümüz günden güne kan kaybediyor ve rekabet şansını küresel arenada yitiriyor.



Enflasyon kapsamında uygulanan faiz arttırma politikası döviz baskılaması olarak karşımıza aşılması güç bir engel oluşturuyor.

Firma olarak, katma değerli ürün grubunda servis vermemiz ve rekabet ettiğimiz ülkelerin ağırlıklı olarak Portekiz, Romanya, Bulgaristan gibi Avrupa ülkeleri olması sebebi ile diğer ürün gruplarında servis veren firmalara göre daha avantajlı atlatmamıza sebep olsa dahi bu defa durum daha farklı.

Ülke olarak istikrarlı bir ihracat hedefi olmaksızın süreçten yara almadan çıkmak mümkün görünmüyor.

Finans yönetimi her zamankinden çok daha önemli durumda.

Bununla beraber çok konu edilmeyen bir başka çıkmazımız da; özel sektör ve kamu arasındaki asgari ücret uygulaması ayrışımıdır. İnsan kaynağı en az finans yönetimi kadar önemlidir.

HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ
REKABET ŞANSINI KAYBEDİYOR

■ Serpil Şahin YAŞAR

Kargisan Karabük Giyim Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi ve Organizasyon Direktörü



Emek yoğun bir sektörde bulunuyoruz ve bu ayrıştırma iş verenler ile çalışanlar arasında çözümü mümkün olmayan bir başka sorun daha oluşturdu. Hazır giyim sektörü tercih edilen bir iş kolu olmaktan uzaklaştı. Yeni nesil artık giyim sektöründe bulunmak istemiyor.

Genç nüfusu fazla olan bir ülke olmamıza rağmen, bunu üretim açısından avantaja dönüştüremiyor olmamız gerçekten üzücü.

2024 yılını değerlendirecek olursak;

Maliyetlerimiz artmasına rağmen, başa baş noktasında iş alabiliyoruz.

Enflasyonu kontrol edebilen Avrupa ülkeleri ile fiyatlarımız aynı seviyede

fakat gümrük ve nakliye masrafları sebebi ile rekabet şansımızı gün geçtikçe kaybeder durumdayız.

Hammadde anlamında dışa bağımlıyız ve bu da zaman kaybına sebep olurken, ekstra maliyet anlamına geliyor.

Bu yıl sektörümüzün ağır kayıplar veceğini ön görüyoruz.

Bu süreçten yara alarakta olsa çıkanların ise yeni sürece ister üretim, ister organizasyon olarak adapte olabilenler olacağını düşünüyoruz.

Fakat herkesin zihninde tek bir soru var!

‘Buna değer mi?’



BAŞARI İLK ADIM İLE BAŞLAR

www.baharikiz.com

■ Bahar İKİZ

Proje ve Danışmanlık

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

► Akademik Başarılar;

Karabük Üniversitesi Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü

Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü

Çalıştığım yıllar içerisinde iş dünyasına olan bakış açımı genişletmek için bir çok kurum ve Kuruluşlar'dan işimle alakalı eğitimler aldım. Ayrıca Kazanmış olduğum tecrübelerimden edindiğim bilgilerden ötürü özel sektör ve kurumlarda Sayısız eğitimini aldığım bir çok sertifikalarım mevcuttur. Başarılı Olmanın Üç Temel Kuralı 1- İstemek 2- Planlamak 3- Harekete Geçmek'tir isterseniz başarabilirsiniz. Başarı ilk adım ile başlar.

► Mesleki Hedefler;

2010 yılında Reklam sektöründe iş hayatına başladım. Yaklaşık 5 yıl boyunca grafik tasarım alanında Ajans hizmeti verdim. Daha sonra Devlet destekli projelerle ilgilenmeye başladım. Gerekli eğitim ve sertifikalarımı alarak (Kosgeb, Bakanlıklar vb) kurumlara proje sunmaya başladım toplamda 13 yıldır esnafılık yapmaktayım. Proje ve Danışmanlık hizmetinde 81 ilde fabrikalar, mikro ve makro işletmelere devletin sunmuş olduğu ticari destekleri daha geniş kapsamlı dijital dünyadan (Sosyal medya) daha kolay erişimlerle bilgileri iletirmek ve her kesime ulaşmayı hedefliyorum. Patent başvurusunu sonuçlandırdığım imalat sektöründe projelerim bulun-



maktadır. Şahsıma ait markalarım bulunmakta onlarla ilgili ileriki yıllar içerisinde çalışmalarım olacaktır.

02 Nasıl bir yol hikayeniz var?

Reklam sektöründe işe başladığım yıllarda şuandaki gibi sosyal medya aktif değildi ve reklam konusunda afiş broşür, kurumsal kimlik gibi tanıtımlarda çok önemli bir rol oynuyorduk. Grafik tasarım programlarını kendimi geliştirerek kısa bir zaman diliminde öğrendim, Ciddi bir müşteri portföyü oluşturdum. Kurumların devlet destekleri hareketlilik kazandı ve göz önünde olduğumuz için çok fazla teşviklerle ilgili soru almaya başladım ve yola koyuldum. Araştırmalarım sonucunda gerekli eğitimleri alarak proje yazdım. İlgili kurumlara firmaların projelerini yazarak destek almaları sağlamaya başladım. Hizmet ve İmalat sektörlerinde prosedürleri yerine getirerek firmalar ile kurumlara sunum yaparak gerek üretim kapasite-

sini arttırma gerekse yeni işe başlama olarak mükellefler oluşturduk. Bunun yanı sıra firmaların alması gereken kalite hizmet belgeleri (iso ce barkod vb) olarak kalite ve kurumsallaşmaları için yol haritası çizdik. Patent ve marka tescil işlemlerinde tanıtımlarını yaptığımız firmaların markalarını ve projelerini koruma altına aldık. Yaklaşık toplamda 13 yıldır, Batı Karadeniz başta olmak üzere 81 ilde çok sayıda projesine imza attığımız fabrikalar imalathaneler ve hizmet sektörleri bulunmaktadır. Bu vesile ile bir çok kişi istihdam edilerek üretim kapasitelerinin artması için elimden gelen tüm bilgi ve tecrübelerimi aktardım ve devam edeceğim.

03 Bize projelerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Başarılı özgün bir ürün, hizmet veya sonuç elde etmek amacıyla bir çok projede yer aldık. Türkiye'nin ekonomik performansına katkı sağlayacak Yerli ve milli üretim projeleri için yurt içindeki üretici firmalardan tedarik edilerek karşılanması, yaratılan katma değer in ülke içinde kalmasını hedeflemek, işletmelerimizin rekabet güçlerinin artırılmasına da katkıda bulunmaktadır. İmalat sanayinde yerli girdi oranının arttırılması ve yerli imalat sanayinin gelişmesini desteklemek amacıyla projeler yazdık. Aynı farklı illerde imalat projesini yürütmeye devam ettiğimiz firmalar bulunmaktadır.

04 Daha çok hangi sektörlerle hitap ediyorsunuz?

Türkiye sanayi çeşitliliği açısından çevresinin lider ülkesidir. Makine sanayi, Orman sanayi, Toprak sanayi, Metalürji, (Maden, cevher, metal) Kimya sanayi, Dokuma giyim deri sanayi, Tarım, Hayvancılık ve Besin sanayi



olarak Bizimde bu sektörlerde faaliyet gösteren farklı illerde müşterilerimiz bulunmaktadır. Yeni icat buluş yatırımını bizzat kendim takip ettiğim patentli yatırımcılar bulunmaktadır. Patent sonuçlandırıldığı takdirde imalatına başlayacağımız ahşap, sanayi, enerji yatırımı makine ekipmanlar gibi farklı sektörlerde yatırımcılarımız için girişimlerde bulunacağız. İmalat sektörüne önem vermekteyiz. Gelişelim geliştirelim ve elimizden gelenin fazlasını yapalım...

05 Genç bir iş insanı olarak ne tarz projeler yapılmalı sizce?

Profesyonel hayatınızda bir şeyleri değiştirmek istiyorsunuz, günümüzün rekabetçi pazarında hangi iş fikirlerinin başarı şansı olduğunu öğrenmekle işe başlamalısınız. Teknolojik ve dijital çağa ayak uydurmak zorundasınız. Teknoloji ilerledikçe internetten para kazanma yolları daha popüler hale geliyor ve girişimciler internet bağlantısı olan her yerden iş kurabiliyor. Dünyaya ulaşmak bu kadar kolayken daha üretken bireyler olup kendi üretimimizi tanıtmayı kendi markamız ile yerli ve yabancı piyasada ulaştırabiliriz. Önce hayal edin ve sonra başlayın. Eminim

ki çıktığınız bu yolda ürettiğimiz zaman daima kazanacaksınız.

06 Yatırımcılara söylemek istedikleriniz?

Her zaman yenilikçi ve yeniliklere açın olun genç girişimcilere önem verip projelerini beraber değerlendirin. Belki elinizden tuttuğunuz girişimciler ile büyük projelere beraber imza atabilirsiniz. Daima gelişmekte olan Teknoloji ve z kuşağı dijital dünyada söz sahibi olacaklardır. Bunu kullanabilen yatırımcı süreklilik kazanacaktır. Kendimizi geliştirelim. Yeni buluş ve icatlar üzerinde çalışalım yaptığımız bu çalışmalarını resmi kurumlar tarafından koruma altına alarak hedef ve vizyonumuzu belirleyelim. Tarafımdan üzerime düşen ne varsa ekip olarak yeni desteklerden yararlanmak adına çalışmalarında bulunalım. Üretelim, Üretmekten korkmayalım. Kapımız Genç, Üreten ve Vizyon Sahibi Girişimcilere Daima Açık olacaktır.

07 Son olarak hangi sektörlere hitap ediyor ve hangi kurumlarla çalışıyorsunuz?

Kısaca size özetlemek isterim;

Yatırım Teşvik Belgesi (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı)

- Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörü
- Demir Çelik ve Metal Sektörü
- Makine İmalatı - Elektrik , Elektronik Cihaz İmalatı
- Eğitim ve Otel Yatırımları
- Geri Dönüşüm, Plastik İmalatı
- Maden ve Taşocağı
- Tekstil Kumaş İmalatı
- Enerji Yatırımları, Savunma Sanayi
- Kağıt ve Karton Ürünleri
- Motorlu Kara Taşıtları İmalatı
- Oyun ve Oyuncak İmalatı
- Gıda Ürünleri İmalatı

Kosgeb Projeleri

- Geleneksel ve İleri Girişimcilik
- Yeşil Sanayi Yatırımı, Kobi Gel - İş birliği Güç Birliği
- İşletme Geliştirme ve Büyüme Projeleri
- Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Finansman Desteği

İpard TKDK Projeleri

- Tarım ve Hayvancılık
- Soğuk Hava Deposu
- Kırsal Turizm Yatırımları
- Güneş Enerji Sistemleri

Belgelendirme Hizmetleri

- Patent ve Marka Tescil
- Coğrafi İşaret
- Tasarım
- Kalite Belgeleri (İSO, TSE, BARKOD)
- Turizm Yatırım ve İşletme Belgesi

Dış Ticaret Destekleri (İthalat- İhracat)

Yukarıdaki hizmetler ana başlık olarak değerlendirilip yeni proje ve çağrılara açık iş insanı olarak daima ileriye hedefliyor olacağım. Herkese başarılarının sürekliliği dilerim.





YILLARIN YOLLARIN HİKAYESİDİR YAŞADIĞIMIZ

■ **Beril ALTINER**
The Insight House CEO

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1968'de Karabük'te dünyaya geldim. İlkokul birden orta ikiye bitirene kadar TED'de okudum. Amerika Birleşik Devletleri ile tanışmam orta sonda oldu. Babamın New Jersey eyaletinde yaşamakta olan arkadaşı, eşi ve iki kızının yanında misafir kalarak sekizinci sınıfı bitirdim.

O yaz ara sınavıyla lise birden İstanbul Amerikan Robert Kolejine girdim. Mezun olunca üniversite okumak için tekrar Amerika'ya geldim. Önce Smith Kolejinde lisans eğitimimi sonra Amerikan Üniversitesinde ekonomi doktora eğitimimi tamamladım.

Amerikalı eşim, ikisi Çin'den evlat edindiğimiz üç kızımız ve köpeğimizle Chicago yakınında oturuyoruz. Yılın yarısını bizimle geçiren kayınvalidem ve onun köpeği Coco, en az yılda bir kez ziyarete gelen anne ve babamla hareketli bir ev hayatımız olduğunu söyleyebilirim.

02 Nasıl bir yol hikayeniz var? Bize çalışma hayatınızı anlatmısınız?

Meslek hayatıma ekonomist olarak başladım ama çok geçmeden iş yö-

netimine kaydım. Piyasa araştırması, marka geliştirme ve yönetimi, ürün stratejisi, yönetimi ve geliştirme gibi konulara odaklandım. Çeşitli kurumsal şirketlerde uzun dönem bu dallarda yöneticilik yaptım.

Son birkaç yıldır kendi kurduğum The Insight House adlı şirketle, yeni ürün ve marka geliştirme sancıları yaşayan şirketlere inovasyon ve marka danışmanlığı hizmetleri sunuyorum.

03 Hepimizin yaşamında dönüm noktaları vardır, sizin var mı? Varsa hangi yıllara rastlıyor?

Mesleki açıdan benim için en büyük dönüm noktası ekonomist olmaktan zevk almadığımı keşfettiğim andı. 1998 civarıydı. Yedi senemi verip doktora yapmış birisi olarak, ondan uzaklaşmak zor bir karar oldu.

Sonradan bunun çok da ender veya nadir bir durum olmadığını anladım. Geçtiğimiz kasım ayında TED'li birkaç arkadaşla beraber yemek yedik. Orada beşimizden sadece bir tanesinin üniversitede okumuş olduğu konuyu icra ediyor olduğunu saptadık.

Bunu hem bizzat yaşamış biri hem de ergen annesi olarak söyleyebilirim ki,

lisedeki bir gencin bir ömür boyu yapmak istediği mesleği bilebilmesi gerçekten zor. Ama hem biz ebeveynler hem de öğretim sistemi gençleri erken yaşta böyle büyük bir kararı vermeye itiyor. Haliyle bu da gençlerde hata yapma korkusu ve gerilimi doğuruyor.

İkinci olarak da benim gördüğüm şu ki hayat dinamik ve biz insanlar da hep aynı kalmıyoruz. Kalmamalıyız da zaten. Değişime açık olduğumuzda eskiden yaptığımız işlerin bizi tatmin etmediğini, sıkıldığını hissedebilir, yeni iş kolları deneyebiliriz.

O nedenle şimdi geriye dönüp baktığımda kendimi zorlayarak zevk alma-



dığım bir işi yapmaktansa iyi ki bırakıp başka bir yerden başlamışım diyebilirim. Genç ve tecrübesiz bir yeni mezun olarak bana korkutucu gelen o değişiklik bana sonradan daha keyifli bir kariyer sundu. Çünkü zevkle çalışırsanız 8-10 saatlik mesainin nasıl geçtiğini anlamazsınız, zorla çalışırsanız saniyeler bile uzar.

04 Doktora tezinizi 80'li yıllardaki Türkiye ekonomisinin değişim ve dönüşümü üzerine yazmışsınız. Yani ülkemizin ekonomisini yakından takip ediyorsunuz. Sorum iki aşamalı;

- Amerika'dan bakıldığında Türkiye ekonomisi nasıl gözüküyor?
- Türkiye'den bakıldığında Karabük ekonomisi nasıl gözüküyor?

Her gün yaşayanların daha iyi bildiği gibi Türkiye ekonomisi büyük sıkıntıda. İşsizlik ve giderek daha da bozulan gelir ve servet dağılımı endişe verici. Enflasyonun alım gücünü hızla erittiği bir ortam. İleriye dönük ekonomik tutarsızlık ve belirsizlik her türlü yatırım için caydırıcı. Ben senede bir iki kere gelip gittiğim için özellikle son bir buçuk senedir toplumda ekonomik düşmeyle beraber gelen gerilimi ve umutsuzluğu daha kuvvetli hissediyorum.

Karabük tabii benim çocukluğumun geçtiği küçük Karabük değil artık. Geçmişe kıyasla Karabük ekonomisi daha çeşitli iş kollarını besleyebilir hale gelmiş, eskiden olduğu gibi sadece demir çelik sektörü değil artık Karabük'ü ayakta tutan. Bunu özellikle üniversitenin kurulması ile gelişen eğitim ve hizmet sektörünün benzer ölçekteki şehirlere kıyasla Karabük'e sağladığı ek bir süreklilik ve istikrarlılık olduğunu düşünüyorum. Bunun hanında Dünya Miras Kenti

Safranbolu'nun gerçek değerinin bilinmesi ile birlikte turizm sektörünü öne çıkarmış gözüküyor. Ama tabii makro resimden etkilenmeyen şehir olamaz.

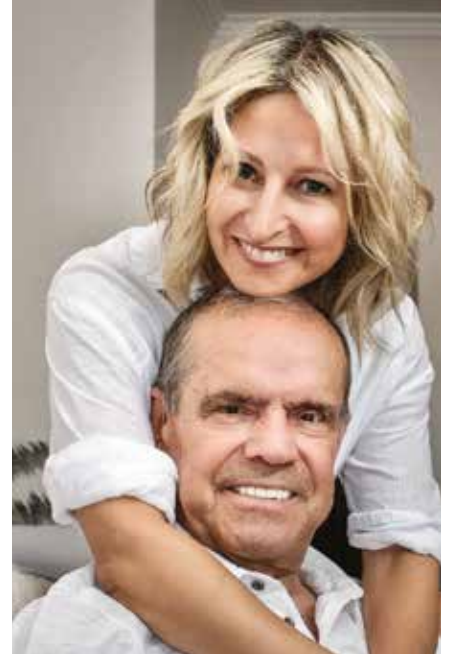
05 2018 yılında 1350 projenin katıldığı bir yarışmada platin ödül almışsınız. Nasıl oldu, anlatır mısınız?

Bu ödülü otomatik giriş sistemleri yapan Chamberlain Group şirketinde Pazarlama ve İletişim Müdürlüğü yaparken yönettiğim bir projeye kazandık. Bu proje şirketin LiftMaster markası için önemli bir yeni ürün lansmanı idi.

Biz bu kampanyayla şirketin o güne kadar kullanmış olduğu eskimiş ve etkisiz lansman stratejilerini değiştirmekle kalmayıp aynı zamanda tüketicinin duygusal ihtiyaçlarını merkez alan, içinde bulunduğumuz sektör için de orijinal bir yaklaşım teşkil eden bir mesajla bu yeni ürünü müşterilere tanıttık. Kullandığımız medya stratejisi de hem çok kapsamlı hem de reklamlarında ifade ettiğimiz mesajlarla ahenk içerisindeydi. Bu sebeplerle lansman kampanyamız Platin Ödüle layık bulundu. Burada müşteri ve reklam ajansı arasındaki güçlü ilişkinin de önemini vurgulamak lazım.

Dileyenler reklam kampanyası ile ilgili ek bilgiye bu video linkinden ulaşabilirler.

► <https://youtu.be/ZZ-yqlAod5Y>



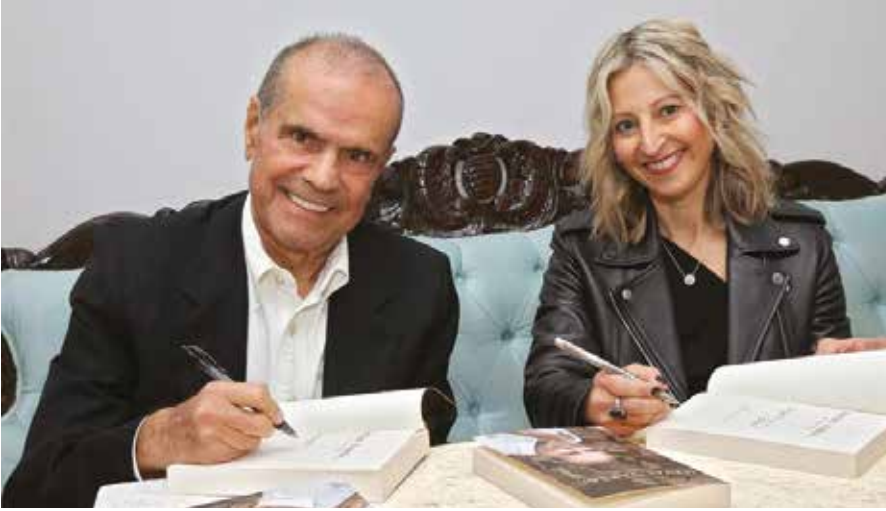
06 Babanızı kısaca anlatın desem neler söylersiniz?

Çok zor bir soru, bunun cevabını Hayal Varsa 'da yazdığım 368 sayfada ancak verebilirdim. Pek çok şey söyleyebilirim ama öncelikle babamın yazarken keşfettiğim yönlerine değinmek isterim.

Babamın çok inançlı bir insan olduğunu hep bildirdim, ama bu inancının ne kadar kuvvetli olduğunu kitap sayesinde kavradım. Pek çok kişiyi ilelebet karanlıkta bırakabilecek trajik olayların bile üstesinden gelebilmiş ve hayatla barışık kalabilmiş.

Kitabı yazarken keşfettiğim bir büyük özelliği de çözümçü olması. Gerek Demir Çelik kariyerinde gerek siyaset ha-





yatında karşısına ne problem çıkarsa çıksın elindeki olanaklar ve bilgilerle bir şekilde çözmeye gayret etmiş, bir yol tıklandığında başka bir yol denemiş. Olmuyor deyip vazgeçmemiş.

Ve tabii bir de kitaba ismini veren hayalleri. O nesilden pek çokları gibi hayal kurmanın neredeyse imkânsız olduğu bir dönem ve ortama doğmuş babam. Çocukluk ve öğrencilik yıllarında akademik yönden epey bir yalpalamış. İstanbul Teknik Okuluna (Yıldız Teknik Üniversitesi) gitmek ilk hayali olmuş. Ve ondan sonra hiç korkmadan hep hayal kurmaya devam etmiş.

Özellikle bu sonuncusundan çok etkilendim ben. Karabük Valimiz sayın Mustafa Yavuz lansmanda çok güzel ifade etti, “hayal varsa her şey var, hayal yoksa hiçbir şey yok”. Bunun böyle olduğuna gerçekten inandım ve hayalleri yönünde ilerlemek isteyenlere ilham ve destek olmak amaçlı bir blog yazmaya başladım.

İlgilenenler takibe alabilir, merak ettikleri veya değinmemi arzu ettikleri konularla ilgili soru ve dilekleri oraya yönlendirebilirler.

► www.berilaltiner.com/blog

07 Karabük iş, sanat ve cemiyet hayatının sizi yakından tanıma fırsatına vesile olan “HAYAL VARSA” deneme kitabınız, birçoğumuzun kendinden parçalar bulduğu roman tadında bir çalışmaydı sanki. Sizi böyle bir çalışmaya iten neydi? Ne vardı derinliklerinizde?

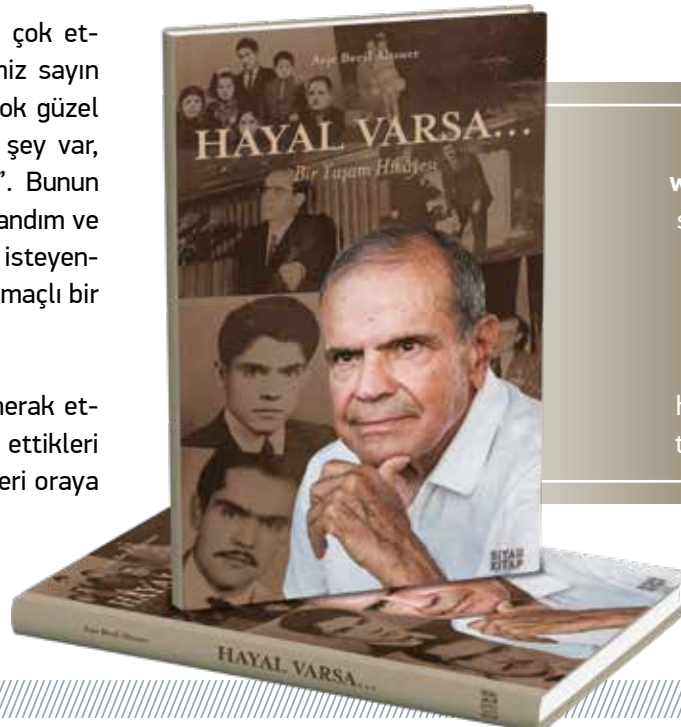
Babamın yıllardır anlattığı tatlı ve komik anılarla başladı her şey. İlk başta, 2009 yılında, unutmayıp çocuklarıma da büyüdüklerinde ben aktarabileyim diye babamla sohbetlerimizi ses kaydına almaya başladım. Bir gün belki bunları kitap olarak derlerim diye dü-

şünüyordum ama açıkçası nasıl yapacağıma dair bir fikrim yoktu.

Sonra babam anlattıkça ben onun anlattıklarından daha evrensel temalar olduğunu gördüm. Z kuşağı için babamın doğmuş olduğu yaşam şartları kurgu gibi. O günlerde yaşanan zorluklar unutulmasın ve bizden önce gelip bize bu imkanları sağlayanlara müteşekkiri kalabilelim istedim. Babamdan hem torunlarına hem de o dünyayı hiç bilmeyen yeni kuşaklara bir miras olmasını diledim.

Sonuçta kitap bir kişinin örneğiyle bir neslin hikayesinin anlatıldığı bir roman oldu.

Okuyanlardan bana veya babama bizzat yazarlardan aldığımız yorumlar da bu yönde. Okurlarımın çoğu babamın hikayesinde kendini bulduğunu söylüyor, bu da yazar olarak benim için fevkalade mutluluk verici. Çünkü yansıtmak istediğim bu evrenselliği. Tüm okuyanlara ve bana yazıp duygu ve yorumlarını paylaşanlara minnettarım.



Arzu edenler
www.hayalvarsa.com
sitesindeki linklerden
kitaba ulaşabilirler.

Instagram'dan
[ayse.beril.altiner](https://www.instagram.com/ayse.beril.altiner)
hesabını takip ederek
temasa geçebilirsiniz.

TÜRKİYE'DE EMEKÇİLERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLARIN BAŞINDA İŞ GÜVENCESİ VE İSTİKRAR GELMEKTEDİR



■ **Av. Ali Çetin AYGÜN**

2000-2004 Yılı Karabük Baro Başkanı
TBB Emek Komisyon Başkanı

Sayın Okurlar;

Bugün burada Türkiye'deki emekçilerin zorluklarını ele alarak, iş hukuku ve iş hayatının yerel dinamiklerine odaklanacağız. Türkiye'deki emekçiler, çeşitli sektörlerde çalışarak ülke ekonomisine katkı sağlarken, birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadır.



Türkiye'de emekçilerin karşılaştığı zorlukların başında iş güvencesi ve istikrar gelmektedir. Kayıt dışı çalışma, taşeronlaşma ve geçici iş ilişkileri gibi uygulamalar, birçok emekçinin belirsizlik içinde çalışmasına ve iş güvencesinden yoksun kalmasına neden olmaktadır. Özellikle pandemi gibi

olağanüstü dönemlerde, bu belirsizlik daha da artmakta ve emekçilerin sosyal ve ekonomik açıdan güvencesiz bir konumda olmalarına yol açmaktadır.

Buna ek olarak, Türkiye'deki emekçilerin düşük ücretlerle mücadelesi de önemlidir. Özellikle asgari ücretin yetersizliği ve gelir adaletsizliği, emekçilerin geçim sıkıntısı çekmesine ve insanca yaşam standartlarına ulaşmakta zorlanmasına neden olmaktadır. Bu durum, emekçilerin ekonomik açıdan güvence altına alınmasının önündeki engellerden birini oluşturmaktadır.

Ayrıca, Türkiye'deki emekçilerin sendikal haklarına yönelik sınırlamalar da göz ardı edilmemelidir. Sendikal hakların kısıtlanması veya sendikaların etkin bir şekilde faaliyet göstermemesi, emekçilerin kolektif mücadele olanaklarını sınırlar ve çalışma koşullarının iyileştirilmesini engeller. Bu da emekçilerin haklarını savunmalarını ve işçi haklarının güçlenmesini zorlaştırır.

Tüm bu zorluklara rağmen, Türkiye'deki emekçilerin güçlü bir dayanışma ve mücadele geleneği vardır. Sendikaların ve işçi örgütlerinin çabaları, emekçilerin haklarını savunmak ve daha adil çalışma koşulları için etmek açısından son derece önemlidir. Ancak, iş hukukunun daha etkin bir şekilde uygulanması ve denetlenmesi,



emekçilerin yaşadığı zorlukların azaltılmasında kritik bir rol oynamaktadır.

Sonuç olarak, Türkiye'deki emekçilerin karşılaştığı zorluklar çok çeşitlidir ve iş hukuku bu zorlukların çözümünde önemli bir rol oynamaktadır. Ancak, daha adil ve insanca bir iş ortamı sağlamak için daha fazla çaba sarf edilmelidir. Bu, emekçilerin haklarının güvence altına alınması, iş güvencesinin sağlanması, adil ücretlerin belirlenmesi ve sendikal hakların korunması gibi adımları içermelidir.



BÜYÜK MUTLULUKLAR KÜÇÜK PARILTILARDAN ÇIKAR



**İstanbul Karabük
Kadın Girişimciler Derneği
Kurumsal Yapısını
Tamamladı**



Derneğin yönetim kurulu başkanı Sn. Zuhul Tabak: “Karabük sevdalısı arkadaşlarımızı bir araya getirerek kadın girişimciliğinin büyümesi noktasında Karabüklü hemşerilerimize daha fazla dokunabilmeyi amaçlıyoruz. Karabük sevgisini her şeyin üstünde tutuyoruz.

Bu anlamda önümüzdeki dönemlerde Karabük'teki yerel yöneticileri ziyaret ederek iş birliği içerisinde olmayı, kadınlarımızı yerelde güçlendirmeyi hedefliyoruz.” demiştir.

Derneğin basın sözcüsü Av. Merve Gökmen Abakuş ise iki yıllık icraatlarıyla ilgili bilgi verdi.

■ **Zuhul TABAK**
Dernek Başkanı



Derneğimizin vizyonu; kadının üretmek ve varlığını özgürce ortaya koyarak tüm karar süreçlerinde etkin rol aldığı bir dünya yaratmaktır. İstanbul Karabük Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER), girişimcilik yoluyla kadının güçlenmesini hedefleyen kâr amacı gütmeyen bir sivil toplum kuruluşudur. Kadının sadece ekonomik olarak değil politik ve sosyal olarak da güçlenmesini hedeflemektedir.

İstanbul Karabük Kadın Girişimciler Derneği kurulduktan sonra ilk etkinliğini engelli bireylerimizin yüzünde küçük de olsa bir tebessüm yaratabilmek amacıyla Özel Çınaraltı Engelli Bakım Merkezi ziyaretiyle gerçekleştirmiş ve el emeği ikramlar, ihtiyaç olabilecek hediyelerle masum kalplere dokunmayı başarmıştır. Başlangıç olan bu etkinlik sonrasında daha çok kalbe dokunmak amaç hali-





ne getirilmiş ve bu minvalde etkinliklere devam edilmiştir.

2024 yılında Ramazan ayı içerisinde ihtiyaç sahiplerine gönderilmek üzere 130 adet Ramazan kolisi hazırlanmış ve Karabük ilçelerindeki ihtiyaç sahibi olduğu tespit edilen hanelere gönüllü Karabüklü hemşerilerle birlikte eşit şekilde dağıtımları gerçekleştirilmiştir. Yine Ramazan ayı içerisinde 4 öğrencimize ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri adına maddi destekte bulunulmuştur.

İstanbul Karabük Kadın Girişimciler Derneği, Karabüklü hemşerilerimizle sınırlı kalmaksızın genç, yaşlı, bakıma muhtaç, engelli, kadın, erkek ayrımı yapmaksızın herkes için hayatın daha yaşanabilir, daha konforlu hale gelebilmesi için yardımlarına ve hayırlarına devam etmektedir.

Derneğimizin yönetim de Bürokrat, Avukatlar, Eğitimci, Sağlık, Memur, İş

İnsanı ve Ev Hanımlarımızdan oluşmaktadır. Derneğimizin tek geliri üye aidatlarımızdır.

Derneğimiz Kadınlarımızdan oluşmaktadır ama bizlere yardım eden bağışlarda bulunan erkeklerinde yanımızda olmaları bizleri onurlandırır.

Bu anlamda yolu iyilikten geçen tüm kadınlarımızı İstanbul Karabük Kadın Girişimciler Derneği'nin bir üyesi olmaya ve mutluluğumuza katılmaya davet etmekteyiz.

Bağış yapmak isteyen gönüllülerimiz Derneğimizin IBAN'ına yapabilirler.

TR37 0006 2001 2790 0006 2968 17

İstanbul Karabük Kadın Girişimciler Derneği, kadın girişimciliğini geliştirmek, ekonomik ve sosyal yaşamda kadının konumunu güçlendirmek amacıyla 31 Temmuz 2022 tarihinde İstanbul'da kurulmuştur.



► KURUCU YÖNETİM KURULU

Zuhal Tabak, Başkan
Av. Ülkü Düztaş, Genel Sekreter
İmran Kavaklı, Sayman
Murvet Yaşar, Bşk. Yrd.
Hanife Dursun, Bşk. Yrd.
Av. Büşra Tellioglu, Bşk. Yrd.
Av. Feyza Çelik Tellioglu, Bşk. Yrd.

► YEDEK YÖNETİM KURULU

Zehra Tabak
Emine Dursun
Ezgi Çaylı
Hatice Özavcı
Gülşah Karakırık

► DENETİM KURULU

Esmâ İscan
Av. Eda Çakır
Av. Merve Gökmen Abakuş

► SAĞLIK KOMİTE KURULU

Dr. Satı Dönmez Birbudak
Serpil Türkyılmaz
Berfu Yılmaz Kadioğlu
Nurgül Kavaklı Başpınar

► EĞİTİM KOMİTE KURULU

Nurten Çakmakçı Kavaklı,
Öğretmen
Asiye Gül, Dekan
Seher Sürmeli Çaylı, Öğretmen

► GEZİ KOMİTE KURULU

Duygu Aşkın Dindar
İklim Solcan Taşdöndüren
Hatice Özavcı

► BASIN SÖZCÜMÜZ

Av. Merve Gökmen Abakuş

GÜNÜMÜZ ŞARTLARINDA İNSAN KAYNAĞI VE BU KAYNAĞIN YARATTIĞI DEĞER, İŞ SONUÇLARINDA VE RAKABETTE FARK YARATAN ÖNEMLİ BİR UNSURLAR OLMASI, BU SÜREÇLERİ YÖNETEN İK DEPARTMANINI ÖNE ÇIKARIYOR.

ANADOLU
EFES

ARTIK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİCİLERİ YÖNETİM KURULUNDA AKTİF ROL ALIYOR

■ Banu ARTÜZ
Anadolu Efes Grup İK Direktörü
Kazakistan/Gürcistan Yönetim Kurulu Üyesi

Aydın Konuşu



01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize iş yaşamınızdan bahsedebilir misiniz?

Zonguldak'ta doğdum ve büyüdüm. TED Zonguldak Koleji mezunuyum. Üniversite ile birlikte İstanbul'a geldim ve burada kaldım. İstanbul Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Amerikan Kültürü ve Edebiyatı mezunuyum.

Aslında İngilizce öğretmeni olmayı planlarken kendimi çok farklı bir alanda buldum. 1998 yılında Procter & Gamble firmasında satış departmanında kariyer hayatıma başladım. Toplam 16 yıllık Procter & Gamble kariyerimin 8 yılını Satış departmanı içinde değişik rollerde, geri kalan 8 yılını da İnsan Kaynakları departmanında değişik sorumluluklarla tamamladım.

Satış departmanı içerisinde Distribütör Operasyonları, Ulusal Zincir Marketler bölümlerindeki rollerinin yanı sıra aynı dönemlerde Alışverişçi Pazarlama Müdürü, Kadın Bakım Kategorisi ve Ağız Bakım Kategorisi Satış ve Pazarlama Müdürü görevlerini de üstlendim. İnsan Kaynakları departmanında Türkiye, Kazakistan ve Rusya'da çalıştım ve İK iş ortaklığı, Maaş ve Yan Haklar, Çalışan İlişkileri, Satış

Yetkinlikleri gibi birçok farklı İK alanında görev üstlendim.

2007-2009 yılları arasında Kazakistan Almata'da ikamet edip Orta Asya Cumhuriyetleri Yetenek Yönetimi Müdürlüğü ve 2010-2013 yılları arasında Moskova'da ikamet edip Rusya, Belarus Ukrayna ve Orta Asya Cumhuriyetleri Yetenek Yönetimi görevlerinde bulundum.

Mart 2014 tarihinde Anadolu Grubu'nda Yetenek Yönetiminden sorumlu Koordinatör Yardımcısı olarak yeni bir sayfa açıldı önüme. Nisan 2018 tarihinden itibaren de Türkiye, Kazakistan, Gürcistan, Moldova da operasyonları bulunan Efes Bira Grubu İnsan Kaynakları Direktörü olarak görevime

devam etmektedir. Evliyim ve 2 çocuk sahibiyim.

02 İnsan kaynakları departmanı nasıl bir özellik gerektirir? Son yıllarda hem dünyada hem ülkemizde İnsan Kaynaklarının önemi her geçen gün daha da artıyor. Bu durumu neye bağlıyorsunuz?

İnsan Kaynakları görevleri de yıllar geçtikçe iş dünyasının ihtiyacına göre gelişti, değişti. Yıllar önce bu görevden tek beklenen idari işler, ortak hizmetler, bordro gibi görevlerken günümüzde çok farklı bir yere oturdu. Artık iş dünyası çalışanın her şeyden önce geldiğini ve çalışan memnuniyetini gözetmezse iş sonuçlarının da bundan olumsuz etkilendiğini çok iyi biliyor.

Bu nedenle İnsan Kaynakları yöneticileri şirket üst yönetimlerinin stratejik iş ortakları ve yönetimin bir parçası artık. Kendi içinde Eğitim Gelişim, Yetenek Çekme, İşveren Markası, Organizasyon Gelişimi, Organizasyon Değişimi, Toplam ödül ve Yan Haklar, Endüstriyel İlişkiler, İş ortaklığı gibi birçok uzmanlıklara, ayrılıyor ve yapılan iş aslında tüm bu saydıklarımın bütünü.



Özellikle pandemi gibi olağanüstü bir deneyim sonrası İnsan Kaynakları yöneticilerinin değeri hem fark edildi hem de arttı diyebilirim.

Bu alanında kariyer yapılması planlanıyorsa öncelikle insanlarla iç içe çalışmayı sevmek lazım diye düşünüyorum. Ben kariyerimi Satış/Pazarlama alanında başlayıp sonradan İnsan Kaynakları bölümüne transfer olanlardanım. Satış kariyeri ile İnsan Kaynakları kariyeri arasında çok ortak alan olduğunu fark ettim. Öncelikle insanlarla bir arada ve iç içe çalış-

nı, kariyer büyümesini geliştirmek için uğraşıyorsunuz.

Mesela eğer herşey yolundaysa benim kapımız kimse çalmaz. Benimle görüşmek isteyen her çalışanın ya bir geribildirimi ya bir sorunu olur ve benim görevim de bunları dinlemek ve şirket prensipleri dahilinde çözüme kavuşturmak. Bazen kendimi psikolog gibi hissettiğim anlar oluyor. Çünkü çalışanların duygu durumlarını da yönetmeniz gerekiyor, empati göstermeniz gerekiyor. Bu nedenle empati yeteneğiniz daha az gelişmişse,

öğrencilere uzun dönem staj programı sonrasında genç arkadaşlarımızla dolduruyoruz. Staj programımıza da bu nedenle tam zamanlı işe alır gibi stajyer seçimi yapıyoruz. Öncelikle role insan almaktan ziyade şirkete insan alımı yapma prensibimiz var. Yani şirket olarak belirlediğimiz bir yetkinlik seti var ve ister stajyer ister deneyimli işe alım olsun o yetkinliklerle ilgili beklentimizin karşılanıp karşılanmadığına göre iş alımı yapıyoruz.

Örneğin stajyer ya da üniversiteden yeni mezun olmuş bir arkadaşımız da bu süreçte herhangi bir iş tecrübeleri olmasa da günlük yaşantılarında ya da eğitim dönemlerindeki tecrübeleri ile bu yetkinliklerin kendilerinde olup olmadığını rahatlıkla ifade edebilecekleri ortamlar yaratıyoruz. Her işe alım ilanımıza başvuran adaylarımız online bir testten geçiyor daha sonra İngilizce seviyeleri ölçülüyor ve bunun sonrasında da yüz yüze mülakatlara giriyorlar. Tabii Pandemi döneminde bahsettiğim tüm bu süreç online dijital ortamda yürütüldü ve halen de bu şekilde devam ediyor.



yorsunuz işin doğası gereği. Demek istediğim bazı iş kolları, pazarlama, finans, IT, üretim gibi işlerde ofiste masa başında ya da makine başında sadece takım arkadaşlarınızla iletişim kurarak izole çalışmanız mümkün. Fakat satış ve İnsan Kaynakları'nın işi insanları dinlemek, onların işini geliştirmek ve problemlerini çözmek. Karakter olarak biraz daha dışa dönük karakterli olmak yapılan işi kolaylaştırıyor. Satış yaparken müşterinin problemlerini çözmeye çalışarak onun işini geliştirmek için uğraşıyorsunuz, İnsan Kaynaklarında ise çalışanın problemlerini çözerek onun memnuniyetini ve dolayısıyla işe olan katkısı-

insanlarla bir arada olmayı çok tercih etmiyor, daha içe kapanık yalnız çalışmayı seven bir karakteriniz varsa bu iş çok keyif vermeyebilir.

03 Türkiye gibi genç ve eğitilmiş işsizlerin çok olduğu bir ülkede binlerce başvuru arasından en doğru seçimi nasıl yapıyorsunuz? İşe alım sürecini nasıl düzenliyorsunuz. Buna bağlı olarak iş görüşmesine giden birisine neler tavsiye edersiniz?

İşe alım süreçlerimiz birçok prosesten oluşuyor. Giriş seviyesindeki pozisyonlarımıza 3.4 sınıf üniversite

İş görüşmesi yapacak kişilere önerim kendileri gibi olmaları ve süreç sırasında kendilerine yöneltilen soruları çok net, kısa ama sonucu verecek şekilde yanıtlamaları.

Benim özellikle gençlere de verdiğim tavsiye, hayatınızın geri kalanında çok büyük bir yer kaplayacak çalışma hayatınız için "Siz" şirket seçiyorsunuz, Şirket sizi seçmiyor "şeklinde düşünün bu süreci. O zaman görüşme heyecanı yerine çalışmayı seçeceğinizi şirketle ilgili sizin de sorularınız olacak ve mutlaka siz de kafanıza takılan tüm soruları şirket yetkililerine sorun. Bu görüşme heyecanını da ortadan kaldırıyor ve gerçek sizi bu rahatlıkla daha iyi karşı tarafa yansıtıyorsunuz.



İHRACAT STRATEJİSİNİN YOL HARİTASI



■ Erdinç MERT

Benova Consulting Kurucusu ve
Genel Müdürü

İhracat, şirketlere yeni pazarlar, daha fazla satış, daha yüksek kâr ve daha geniş müşteri ağı imkanı sunar. İç pazarda kapasitenin tam kullanılamadığı durumda üretimi artırma imkânı sağlar. Daha da önemlisi iç pazara olan bağımlılık azalır veya iç pazarda durgunluk olduğunda bile **“sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam etmenize olanak sağlar.”**

İhracat stratejinizi oluştururken birkaç ana başlıkta aksiyonlar almalısınız:



Mevcut İhracat Konumunuzu ve Riskleri Analiz Edin



Öncelikli olarak neden ihracat yapmak istediğiniz konusunda net olmalısınız. Neden ihracat yapmak istiyorsunuz?

Bu soruya verilecek ilk cevap cironuzu ve kârlılığınızı artırmak olacaktır. Bununla birlikte maliyetlerinizi yaymak için, yeni pazarlara ulaşmak için ve büyüme hızınızı artırmak için de ihracat yapmak istiyor olabilirsiniz.

Peki ihracata başlamak için hazır mısınız? **“Mevcut bir ihracat / satış mekanizmanız, buna uygun ekibiniz var mı?”** İhracata başlamak ve sipariş almak zaman almaktadır. Bu

nedenle, öncelikle çabalarınızı destekleyecek kaynaklara sahip olduğunuzdan emin olmalısınız. **“İhracat sabır işidir,”** uzun bir dönem satış yapmadan yatırım yapmayı göze almalısınız. Çalışanlarınızın uluslararası işleri yürütmek için yeterli olup olmadığını sorgulayın, yeterli değilse **“bu vizyona sahip yeni arkadaşları ekibinize dahil edin.”**

İhracat aynı zamanda riskli bir aksiyondur, bu nedenle ele almanız gereken **“belirli riskleri önceden belirleyin.”** Dil, para birimi ve iş uygulamalarındaki farklılıkların satışı zorlaştırabileceğini unutmayın. Müşterilerden ödeme almak uzun ve karmaşık olabilir. Teslimat döngüleri, alışkın olabileceğinizden daha uzun olabilir. Özellikle yüksek değerli siparişlerde kendinizi aşırı genişletme riskiniz olabilir. Müşterilerinizin yanı sıra, düzenleyiciler, bankalar, sigortacılar ve taşıyıcılarla da ilgilenmeniz gerekebilir. Her dış pazarın kendine özgü



riskleri olması muhtemeldir. Bunlar, ithalat kısıtlamalarından politik değişime, ekonomik istikrarsızlık, zayıf ulaşım altyapısı ve fikri mülkiyet hırsızlığına kadar değişiklik gösterebilir.



Aksiyon Planı Oluşturun



İhracat faaliyetlerinize başlamadan önce mutlaka ihracat stratejinizi oluşturun. “**Tavla şans oyunudur ama şans faktörünün etkisini azaltanlar ustası olur.**” Siz de şansınıza güvenin ama şans faktörünü azaltacak stratejiyi de net bir şekilde oluşturun. İhracat stratejinizi oluştururken öncelikli olarak, ihracat için **nereye odaklanmanız gerektiğine, çabalarınızı nereye odaklamanız gerektiğine karar verin.** Rekabetçi konumunuzu belirleyin ve hangi ürünlerin uluslararası pazarlarda en iyi performansı göstereceğine karar verin. Size büyüme alanı sunan ve anladığınız pazarları seçin. Çok farklı bir iş kültürüne sahip bir ülkeye satış yapmak, ihracata giden en iyi ilk adım olmayabilir.

Bu aşamada **hedeflerinizi ve bütçenizi belirlemeyi unutmayın.** Satış, ciro ve kârlılık açısından neyi hedeflediğinizi açıkça belirleyin. Ne zaman bir getiri beklediğinizi açıkça belirten bir ihracat bütçesi oluşturun. İhracatın ek maliyetlerini ve risklerini kapsayan bir ihracat fiyatı belirlediğinizden emin olun. İhracatınızı nasıl yöneteceğinizi iyi planlayın. **İhracat faaliyetlerinize liderlik etmesi ve ihracat mekanizmanınızı yönetmesi için birisini atayın.** Çalışanların uluslararası siparişleri işlemek için ihtiyaç duydukları ekipman ve sistemlere (CRM gibi)



sahip olmasını sağlayın. Pazara ulaşmak için pazarlama, satış ve teslimatı nasıl düzenleyeceğinize karar verin.

Aksiyon planınızı oluştururken **devletten ihracata yönelik alabileceğiniz hibe, destek ve teşviklere yönelik araştırma yapmayı unutmayın.** Aksiyon planınızı oluşturmak ve desteklerle ilgili bilgi almak için danışmanlık firmalarından hizmet almak işinizi oldukça kolaylaştıracak ve uzun vadede çok daha başarılı olmanızı sağlayacaktır.



Yurtdışı Pazarları Araştırın



Tüm dünyaya odaklanmak mümkün olmadığından **ilk aşamada odaklanacağınız ülkeleri çok iyi seçin. Bunun için hedef bölge ve ülke analizini detaylı bir şekilde yapın.** Ürünleriniz için talebin en güçlü olduğu yerleri bulmak için de profesyonel destek alabilirsiniz. Bu sayede yanlış ülkelere yatırım yapma ihtimalinizi azaltmış olacaksınız ve uzun vadede çok daha başarılı olacaksınız.

Potansiyel rakipler, tedarikçiler ve müşterilerle tanışmak için **fuarlara katılın.** Uzaktan ihracat yapmak

her zaman mümkün olmayabilir. Bu nedenle yurtdışına seyahat edebilecek, sizi tanıtabilecek, müşterilerinizle temas edebilecek bir ekip kurmayı unutmayın. Seyahatlerinizi maliyeti için devletten alabileceğiniz hibe ve destekleri araştırmayı da unutmayın.



Bir Uzmandan Destek Alın



BeNova Consulting olarak **ihracat danışmanlığı hizmetimizle tüm süreçlerde yanınızda çözüm ortağı olmaya devam ediyoruz.** İhracat danışmanlığı hizmetimizin ilk aşamasında firmanızı ve sektörü analiz ederek size özel **pazar analiz raporunu hazırlıyoruz.** İkinci aşamada size özel **ihracat odaklı yol haritasını oluşturmuyoruz.** Bu süreçte hedef bölge ve hedef ülkelerinizi belirliyor, ihracat odaklı marka iletişim planını oluşturuyor ve ihracat odaklı yol haritanızı hazırlıyoruz. Son aşamada ise **potansiyel müşterilerin bulunması konusunda sizin bir departmanınız gibi çalışıyoruz.** Bu aşamada yurtdışına yönelik potansiyel satış kanallarını değerlendiriyor, potansiyel müşterilerle ilk toplantıları gerçekleştiriyor, tekliflerin iletilmesini koordine ederek satış süreçlerini takip ediyoruz.

**T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI****■ İsmail YILDIZ**

Karabük Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü



**TÜRKİYE 100 YILI HEDEFLERİ' DOĞRULTUSUNDA YATIRIM,
İSTİHDAM, ÜRETİM VE İHRACAT EKSENLİ KALKINMA İÇİN
TÜM PAYDAŞ KURUM VE KURULUŞLARLA
İŞ BİRLİĞİ İÇERİSİNDE ÇALIŞMALARIMIZ
DEVAM ETMEKTEDİR**

1 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesince görevleri belirlenen Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Taşra Teşkilatı İl Sanayi ve Teknoloji Müdürlüğü olarak hizmet vermektedir.

Karabük Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü olarak;

Milli Teknoloji Hamlesi kapsamında ilimizin sanayi ve teknolojisine ilişkin mevcut potansiyelini ortaya çıkarmak, geliştirmek, yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler üretmek rekabetçi, döngüsel ve sürdürülebilir ekonomik alt yapıya kavuşturmak üzere çalışmalar yürütülmektedir.

6948 sayılı sanayi sicil kanunu kapsamında ilimizde üretim ve imalat sanayisinde faaliyette bulunan 450 firmamızın sanayi sicil kayıtlarını eksiksiz kayıt altına alarak elde edilen verilerin bakanlık merkezi birileri ile paylaşarak ülkemiz sanayi politikaları ve sanayi strateji eylem planlarının belirlenmesine katkı sunmaktayız. İl Sanayimizin kaliteli, güvenli ve rekabetçi üretimini tesis etmek ve 'Türk malı' damgasının marka değerini güçlendirmek adına ilimizdeki sanayicileri destekliyor izinsiz ve merdiven altı üretimi engelliyoruz.

Vatandaşlarımızın can ve mal güvenliğini korumak adına güvenlik açısından risk oluşturabilecek ürün gruplarından Bakanlığımız yıllık denetim hedefleri doğrultusunda denetim kapsamına tabi, motorlu kara yolu araçları, asansörler, elektrikli ekipmanlar ve makinalar başta olmak üzere pek çok sanayi ürün grubunda ayrıca ölçü ve ölçü aletleri ile hazır ambalajlı ürünlere yönelik olarak toplamda 2023 yılında 1760 denetim gerçekleştirilerek gerek üreticilerin gerekse tüketicilerin haklarını koruyoruz.

Bakanlığımız bağlı ve ilgili kuruluşları KOSGEB, Türk Patent ve Marka kurumu ve BAKKA ile birliği içerisinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca ilan edilen teşvik ve yatırım projeleri yakından takip edilerek ilgili kurumlarla iş birliği içerisinde ilimizde faaliyette bulun işletmeler gerek sosyal medya aracılığı ile gerekse seminer panel vb. gibi yöntemlerle bilgilendirilmektedir.

İlimizde kurulu bulunan Karabük OSB ve Kurulum aşamasında olan Eskipazar OSB ili ilgili Bakanlığımız Organize Sanayi Bölgeleri arasında yürütülen iş ve işlemler İl Müdürlüğümüz üzerinden gerçekleştirilmekte olup süreçler ivedilikle yerine getirilmektedir. Ayrıca ilimizin orman ve orman ürünleri açısından yüksek bir potansiyele sahip olması nedeniyle gerek orman rezervlerinin korunması gerekse nitelikli ürün ve ulusal bir marka ortaya çıkarmak adına ihtiyaç haline gelen, Orman İhtisas OSB kurulumu için ilgili kurumlarla istişarelerimiz devam etmektedir.

Yine ilimizde kurulu bulunan Küçük Sanayi Sitelerinin üretim altyapılarını güçlendirmek ekonomik katkılarını artırmak üretim ve istihdamda güçlü bir yapıya kavuşmaları için gerek alt yapı gerekse üstyapı sorunları yerinde tespit edilmiş taleplerin karşılanması amacı ile ilgili kurum ve kuruluşlarla ayrıca yerel yönetimlerle temasa geçilerek sorunların çözüm süreci başlatılmıştır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız misyon ve vizyonu doğrultusunda ve Karabük Valiliğimizin değerli katkı ve destekleri ile 'Türkiye 100 yılı hedefleri' doğrultusunda yatırım, İstihdam, Üretim ve ihracat eksenli kalkınma için tüm paydaş kurum ve kuruluşlarla iş birliği içerisinde çalışmalarımız devam etmektedir.



■ **Doç. Dr. Muhammet Tahir GÜNEŞER**
Karabük Teknokent Genel Müdürü

Karabük Teknokent 2023 yılı son çeyreğinde başladığı atılımlara 2023 yılı itibarıyla devam ediyor. Belirlenen stratejik hedeflere yönelik olarak bir yandan fiziki kapasitenin artırılması için çalışmalara devam ediliyor bir yandan da etkin Ar-Ge faaliyetlerini artırmak için çeşitli çalışmalar yapılıyor. Üniversite-Sanayi iş birliğini artıracak, bölgeye dışarıdan katma değer getirecek projeleri teşvik edecek çalışmaların alt yapısı oluşturuluyor. Bu kapsamda girişimci fikirlere cesaret ve destek verecek Tohum Merkezi projesinin ön elemeleri tamamlandı. Kapasite artırımı için Bakanlık nezdinde gerekli girişimler sonuç verdi ve Teknokent kapasitesinde %30 oranında artışa gidildi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ARGE Teşvikleri Genel Müdürü Sayın Muhammet Bilal MACİT ve beraberindeki heyet Karabük Teknokentte ağırlandı. Karabük Organize Sanayi Bölgesi ve BAKKA iş birliği ile İmalat Sektöründe Dijital Dönüşüm üzerine konuşmak için sanayicilerle bir araya gelindi. Karabük Üniversitesi Akademisyenlerinin Teknokent ile iş birliğini artırabilmeleri ve fırsatları anlatmak için Fakülteler ziyaret edildi.

Karabük Teknokent Tohum Merkezi Elemelerini Gerçekleştirdi.

Karabük Teknokent bünyesinde girişimcilere ve yeni iş fikirlerine destek olmak için TOHUM MERKEZİ projesiyle yenilikçi fikri olan herkese hem parasal hem de eğitim altyapısı ile destek sağlayarak fikirlerini ticarete çevirmelerini sağlamak amacı ile

KARABÜK TEKNOKENT, KARABÜK VE ÇEVRESİNDE GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİ GELİŞTİRMeye VE YENİ İŞLETMELERİN KURULMASINA KATKIDA BULUNMAYA DEVAM EDİYOR.



hazırlanmıştır. Merkez, girişimcilere iş fikirlerini geliştirmeleri, prototip üretmeleri ve yatırımcı bulmaları için gerekli altyapı ve destekler sağlanmaktadır.

Karabük Teknokent Tohum Merkezi'nin sunduğu bazı hizmetler şunlardır:

- **Danışmanlık ve Mentörlük:** Girişimcilere iş fikirlerini geliştirmeleri ve pazara sunmaları için danışmanlık ve mentörlük hizmeti sunulmaktadır.
- **Eğitim ve Atölye Çalışmaları:** Girişimcilere girişimcilik ekosistemi, iş planı hazırlama, finansman bulma gibi konularda eğitim ve atölye çalışmaları düzenlenmektedir.
- **Ofis ve Laboratuvar:** Girişimcilere ofis ve laboratuvar tahsis edilerek iş fikirlerini geliştirmeleri için gerekli altyapı sağlanmaktadır.
- **Yatırımcı Buluşmaları:** Girişimcilerin yatırımcılarla bir araya gelmeleri ve yatırım almaları için organizasyonlar yapılmaktadır.

Karabük Teknokent Tohum Merkezi'nin 2024 yılı ilk elemeleri tamamlandı. Elemelerde, girişimcilerin sunduğu iş fikirleri değerlendirildi ve en başarılı projeler seçildi. Karabük Teknokent Tohum merkezi başvurularının elemeleri sonucunda 14 proje başarılı olarak değerlendirilmiştir. Seçilen projeler, Tohum Merkezi'nin sunduğu ofis imkanları, mentorluk ve danışmanlık hizmetleri, eğitim ve atölye programları, yatırımcı buluşmaları gibi imkanlardan yararlanmaya hak kazanmıştır.

ARGE Teşvikleri Genel Müdürü Karabük Teknokent'i ziyaret etti.

Karabük Teknokent Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı AR-GE Teşvikleri Genel Müdürü Muhammet Bilal Macit, AR-GE Teşvikleri Genel Müdür Yardımcısı Ahmet İmamoğlu ve Teknoloji Geliştirme Dairesi Başkanı İbrahim Karabulut'u Ağırladı. Ziyarette kuruluşundan bugüne Karabük Teknokent hakkında bilgi verildi ve Teknokent doluluk oranının %100'e ulaşmasıyla ortaya çıkan ek alan ihtiyacı görüşmeleri ve yeni bina çalışmaları hakkında fikir alışverişinde bulunulmuştur. Ayrıca Sayın MACİT ve beraberindeki heyet, Teknokentimizdeki firmaları ziyaret ederek projeleri hakkında bilgi aldı ve istek ve ihtiyaçlarını dinleyerek çözüm üretilmesi için gerekli notlar aldı. Sayın Genel Müdürümüz Doç. Dr. Muhammet Tahir GÜNEŞER, Sayın MACİT ve beraberindeki heyetle birlikte KARDEMİR Genel Müdürü Dursun Ali YAŞACAN ve Arge Direktörü Tuğrul İMER'i ziyaret etti. KARDEMİR Arge Merkezinde yapılan toplantı ve değerlendirmelerle yakın iş birliği fırsatları da ele alındı.



KENTLERDE İYİLİK HALİ

■ Ahmet İŞİK
Bankacı

Mekânda Adalet Derneği'nin Hollanda Krallığı Büyükelçiliği'nin MATRA Programı desteğiyle hazırladığı "Kentlerde İyilik Hâlini Sağlamak İçin Rehber İlkeler" başlıklı rapor yayımlandı. Rapor, 2024 Yerel Seçimi öncesinde kent politikalarının toplum sağlığı ve iyilik hâli üzerindeki etkisini tartışmayı amaçlıyor; iyi olmanın politikasını tartışmaya ve savunuculuğunu yapmaya davet ediyor.



Araştırmacı Ayça Yüksel tarafından kaleme alınan raporda, yerel yönetimlerin toplum sağlığı ve iyilik halini merkeze alarak karar alma ve politika geliştirme süreçlerini yönlendirmeleri için rehber ilkeler tanımlanıyor. Rehber ilkelerin, uygulamaya hazır bir politika listesi sunmaktan ziyade yapısal, kapsamlı ve bütünlüklü bir programı benimseyen belediyecilik anlayışına yön vermesi umut ediliyor.



MAD iyilik hâli kavramını ilk kez 2021 yılında yayınladığı "İstanbul'da Kent-sel Dönüşüm ve İyilik Hâli" başlıklı raporunda ele almıştı. Bu deneyimden yola çıkılarak kaleme alınan bu yeni raporda, kent yönetimlerinin bütün politikalarında iyilik hâli perspektifini odağa almalarının önemine dikkat çekiliyor.

Raporun tanıtım etkinliği ise 2 Mart Cumartesi günü 16.00'da Postane'de gerçekleşti. Etkinlik eşzamanlı olarak çevrimiçi yayınlandı.

Neden "iyilik hâli"?

Yaşadığımız kentlerin nasıl yönetildiği ve tasarlandığı halk sağlığının belirleyicisidir. Kentte yaşayanları etkisiz kılan, sorunlara ve ihtiyaçlara bütünlüklü çözümler geliştirmekte yetersiz kalan alışlageldik yönetim ve kentleşme biçiminin görünmeyen ve önemli bir sonucu, halk sağlığının bozulmasıdır. Afetler sonucunda meydana gelen can kayıpları ve ortaya çıkan travmalar, eşitsizliğin ve adaletsizliğin sebep olduğu kaygılar, geçim zorluğu sebebiyle artan intihar vakaları, sağlıksız barınma koşullarının neden oldu-



ğu kronik hastalıklar, halk sağlığının kentsel sorunlarla ilişkisini gösteren yalnızca birkaç örnektir.

Sağlık yalnızca hastalıkla ilişkili bir kavram değildir. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), sağlığı sadece hastalığın bulunmaması şeklinde değil; ruhsal, bedensel ve toplumsal yönden tam bir iyilik hâli olarak tanımlar. Yani iyilik hâli kavramı, sağlığa yaklaşımda kapsamlı ve bütünlüklü bir çerçeve sunar.

Kentlerin iyilik hâli perspektifinden değerlendirilmesi, kentsel sorunların çok katmanlı boyutunu gözler önüne serer, kentsel sorunların çözümü ve ihtiyaçların karşılanmasına ilişkin politikalarda çok boyutlu bir kavrayış ihtiyacını ortaya koyar. Aynı zamanda kent politikalarının, sadece hayatta kalma koşullarının idame ettirilmesine değil, onurlu ve mutlu bir yaşam sürmenin gereklerinin yerine getirilmesine hizmet etmesine dikkat çeker.

Yerel Seçim Öncesi ve Sonrası İçin Bir Kılavuz

Kentlerin yönetiminden ve tasarımından sorumlu yerel yönetimler uygu-





ladıkları kent politikalarıyla toplum sağlığını olumlu/olumsuz etkileyen aktörler konumundadır. Kent politikalarının sağlık etkisini iyilik hâli perspektifinden değerlendirmeye, bu

Raporda, gündelik sorunlara anlık çözüm üreten popülist politikalar yerine, siyasi bir vizyon ve talep olarak bütün politikalarda “iyilik hâli” bakış açısının yerleşmesi gerektiği vurgulanıyor. 2024 Yerel Seçimleri sürecinde ve sonrasında siyasi partiler ile belediyelerin kent politikalarını dönüştürebilecekleri bir rehber niteliği taşıyan bu raporun, politikaların kent sakinleri üzerindeki katmanlı etkisini tartışmaya açmak üzere bir başlangıç noktası olduğu belirtiliyor.

Kentlerde İyilik Hâlini Sağlamak İçin 15 Rehber İlke

“Kentlerde İyilik Hâlini Sağlamak İçin Rehber İlkeler” raporu, yerel yönetimlerin kent politikalarını toplum sağlığı ve iyilik hâli odağında şekillendirmelerine yardımcı olacak 15 rehber ilke sunuyor. Bu ilkeler şöyle sıralanıyor:

- Hak Temelli
- Bütünleşik
- Erişilebilirlik
- Sürdürülebilirlik
- Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik
- Eşitlik ve Birlikte Yaşam
- Onarıcı
- Dirençli

Önerilen rehber ilkelerin karar alma ve politika geliştirme süreçlerinde merkeze alınmasının, toplumun iyilik hâlini olumsuz etkileyen kentsel süreçlerin değiştirilmesi ve iyilik hâlini destekleyen mekanizmaların, kararların, politikaların geliştirilmesine katkıda bulunacağı ifade ediliyor. Bu raporun aynı zamanda sivil toplum örgütlerine, yerel yönetim politikalarının toplum sağlığı ve iyilik hâli üzerindeki etkilerinin araştırılması ve izlenmesi için ilham olması umut ediliyor.



yaklaşımın yerel politikaların geliştirilmesi sürecinde ana akımlaştırılmasına ihtiyaç vardır. Bu kavrayış üretilen politikalarda sonuç kadar sürecin de önemli olduğunu öne çıkarıyor; belediyelerin sağlığa yaklaşımlarını yalnızca sağlık birimleri bünyesinde, sağlık hizmetlerini yaygınlaştırmak olarak sınırlamaması gerektiğinin altını çiziyor.

- Katılım ve Müzakere
- Kullanım Hakkı
- Kamu Yararı
- Ekoloji Perspektifi
- Toplumsal Cinsiyet Perspektifi
- Kapsayıcılık ve Çoğulculuk
- Topluluk ve Dayanışma Temelli





BİR ATEŞTEN GERÇEK BİR HİKÂYE

Safranbolu ve Karabük sanat etkinliklerinde başı çeken il ve ilçelerden biriydi uzun yıllar önce. Ünlü yazarların imza günleri, Karabük Mühendisler Kulübü'nde yapılan sanat toplantıları, yerel radyo, televizyon programları o dönemin en popüler sanatsal faaliyetleri arasında yer aldı. İbrahim Yıldız, Remzi Tüfekçi, H. Avni Cinozoğlu Mustafa Yanık, İbrahim Kaytmaz, İlhan Karaman, Şükran Şahin, Hüseyin Özmen, İsmail Arslan, Ertan Şahin, Aytekin Aytekin, Hulusi Yazıcıoğlu, Ünsal Tunçözgür, Tahsin Şentürk ve benim tanımadığım daha birçok şair, bu coğrafyada yaşamıştır. Bunların arasında halk ozanlarını da unutmazsak kültür açısından ne kadar zengin olduğumuzu söyleyebiliriz. Folklorcu Baba Oğul Ali Yaver Ataman, Sadi Yaver Ataman, Halk Ozanı Âşık İrfan, Âşık Mehmet Pekmez, İsmail Vural, Yılmaz Savaş ilk aklıma gelenler.

Zamanla bu coğrafyada yaşayan şair ve yazarlarımızdan birkaçı vefat edince, sanat potansiyeli de düşmeye başladı. Daha doğrusu gidenlerin yerini dolduracak yeni isimler kabul görmeyince, Safranbolu Belediyesi tarafından düzenlenen sanatsal faaliyetler müzik konserleri, resim sergileri, çocuk şenlikleri arasında gidip geldi. İlginç olansa belediyenin bu etkinlikleri salt bildik isimlerle götürmesiydi. Yıllardır süregelen alışkanlık hiç değişmeden hangi siyasi görüşten

■ **Döndü AÇIKGÖZ**
Şair, Yazar ve Edebiyatçı

olursa olsun bir şekilde arzı endam edildi. Bu arada insanda, sanat da ne kadar incelik varsa zarafetini yitirdi hayat gibi..

Bu açığı kapatmak adına iki yıl önce başlattığım, Safranbolu'nun çeşitli konaklarında, restoranlarında, Biz Bize Şiir Ve Müzik Programı değişik kesimlerden ilgi gördü, giderek çoğaldı. Birlik Gazetesi'nin Sahibi Oğuzhan Doğan, "artık dernekleşmeliyiz" fikrini ortaya atınca, alınan ortak kararla birlikte dernek kurmaya karar verdik. Şair, Yazar Tuğba Turan, Esnaf arkadaşımız Fatma Özçetin, Birlik Gazetesi'nin Sahibi Oğuzhan Doğan, Makine Mühendisi, Karikatürist Enver Malkoç, Gazeteci Osman Güldemir, Çiftçi, Şair Erdal Aksoy ve ben, "Kurucu Üyeler" olarak ilk adımları atmış olduk.

İnsan, hayatta neye geç kalırsa, gözlerinin kıyısına onu resmedermiş. Ama en çok da kaderi başşehri olurmuş hayat geçişinde!.. Galiba ben en çok bu coğrafyadaki edebiyat adına yapılabilecek şeyler için geç kalmakta olduğumu düşünüp böyle bir hamle yaptım. Hiç bitmeyen bir kışı yaşamanın kader olduğunu düşünmek olası değildi. Bahar bahçeleri, yaz bahçeleri kurmak gerekti. Bu da benim gibi düşünen güzel yürekli yol arkadaşları ile mümkündü.

Çok geçmeden, Mor Safran Kültür Sanat Derneği'ni hayata geçirdik. Çalışmalarımız öyle hız kazanmıştı ki dernek tüzüğü onaylanmasını beklerken diğer taraftan, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü" adına, "Hayata Tutu-



nan Kadınlar Ve Şiir Dinletisi Paneli"-ne, üç ayrı ilden üç konuşmacı kadın konuşumuz katıldı.

Çaycuma'dan Şair Solmaz Demir, Adana'dan Dokuma Ustası Reyhan Oğuz Akvardı, Bartın'dan Şair Songül Kişioğlu, 9 Mart 2024 tarihinde Safranbolu İlçe Halk Kütüphanesi'nde bizlere ve salonda bulunan konuklara kendi yaşam hikâyelerini anlatarak, kimi zaman düşündürdüler kimi zamanda gülümsettiler. Her biri birbirinden değerli bu konuklarımız bizleri üç ayrı pencereden üç farklı dünyaya götürürken, kim bilir hiç tanımadığımız kadınları daha neler bekliyordu? Cumhuriyet, Mustafa Kemal Atatürk'ün en büyük devrimidir, fakat biz kadınlar için yapmış olduğu devrimler de bir o kadar önemlidir. Yeter ki kadınlar bu haklarını sonuna kadar savunsunlar ve sahip çıksınlar...

Bir kadın bir kötünün kalbine düştüğünde zulüm gelin olup, ata biner. O nedenle insan; hep yalnızlığı çağırması, zira yalnızlık ağırdır, üzerinizden bir türlü çıkaramazsınız. İnsan, kuşlar taşımalı yüreğinde, kuşlar...

Günler bize yetmezken, bir uyanışın getirdiği sevinç, dernek üye kayıtları, hepimizde heyecan yaratırken, bir yandan da engellilere yönelik, "Kutlama

Değil Anlaşılmak İstiyorum” Temalı Şiir Ve Resim Yarışması’nın Şartnamesini gözden geçirmek hayli vaktimizi aldı.



Zaten altıncı sayıya ulaşan, “Mor Safran Kültür Sanat Dergisi” bizim bu yolculukta ilk göz ağrımız olmuş, beraberinde, “Mor Safran Kültür Sanat Derneği”nin kurulmasıyla kendine bir yuva bulmuştu. Yuva diyorum! Zira, bu dernek çatısı altında edebiyat alanında ya da farklı sanat dallarında belki de yeni şair, yazar müzisyenlerin yetişmesini sağlayabilir. Bayrağı devralacak birilerini sanatın hangi dalı olursa olsun bu coğrafyaya kazandırabilmek arkadaşlarımızı olduğu gibi beni de çok mutlu eder.

Yıllardır her programda beni yalnız bırakmayan, Kanun Sanatçısı Hikmet Biçer, Gitarist Ahmet Sunman, Mor Safran Kültür Sanat Derneğimizin bünyesinde yapılacak, Biz Bize Şiir Ve Müzik Programlarımızın en büyük destekçileri. İki-sine de şükran borçluyum.

Hep derim; yaşadığı yeri öyküleştiren orada yaşayan esnafı, işçisi, siyasetçisi, en çok da sanatçısıdır. Bugün Safranbolu Öyküleşen bir kent konumunda ise bunu burada yaşayan değerlerine borçludur. Bir gün herkes unutulup gider, doktoru, siyasetçisi, avukatı, kim olursa olsun. Fakat eserleriyle kültürene hizmet eden sanatçılar hiç unutulmaz. O nedenle halkı yönetmeye talip olanlar çok dikkat etmek zorundadır. Onlar gücü keşfetmeye çalışırken, sanatçı düşmanı kardeş yapar. Biz, Safranbolu’da bir ateş yaktık. Bizden önceki sanatçılar kadar olmasa da, biliyoruz ki bu ateşi hep harlayacağız. Yanımızda, yakınımızda olmak isteyen herkese kapımız da, kalbimiz de açık.



Ömer AKGÖZ

Yönetim Kurulu
Başkanı



1982’den beri Akgöz madencilik olarak Karabük halkına hizmet veren, 2010 yılında da Akgöz sigortacılık olarak sigorta alanına giriş yapmış, devamında 2022’de EDESA GRUP SİGORTA LİMİTED ŞİRKETİ olarak acente ünvanına sahip olmuştur. Sigortacılığın her alanında 7/24 profesyonel bir ekip ile aralıksız hizmet vermeye devam eden EDESA GRUP SİGORTA hizmet ağını genişletmek ve ülke geneline şubeler açarak ülkemize başarılı hizmetler sunmaktadır. Oto sigortaları, yangın sigortaları, oto dışı sigortalar, konut sigortaları, mühendislik sigortaları, sağlık gibi birçok branşlarda hizmet vermeye devam etmektedir.

sigortanın ana konusu bir kişinin veya bir olgunun karşılaşabileceği zararları karşılamaktadır. Bu zararların karşılanabilmesi için tanzim edilecek poliçeye prim ödenmesi gerekmektedir. Şahıslar ve şirketler ihtiyaç doğrultusunda kendileri için gerekli olan poliçeyi tanzim ettirerek EDESA GRUP SİGORTA ile güvence kapsamına alabilirler.

“Sigorta tercih değil ihtiyaçtır.” Sloganıyla yola çıkan EDESA GRUP sigorta bireylerin klasik ihtiyaçların ötesinde değişen hayat şartlarını ortaya çıkan riskleri güvence altına alan sigortacılık ürünlerini birer zorunluluk değil ihtiyaç olarak görülmeyi hedefleyen bir kurum olmayı kendine vazife bilmiştir.



KARABÜK'DEN YEŞİLBÜK'E...

■ Şahi COŞKUN
Kimya Yüksek Mühendisi

Hava kirliliğiyle mücadelede porsuk ve kayın ağaçları yanında beyaz sedir, ladin, bodur çam, gibi sivri uçlu yaprakları olan ağaçlardan Karabük'e kent ormanları yapmalıyız.

Bir dönümlük ağaç, 18 kişi için her gün yeterince oksijen üretir. Ağaçlar, gaz halindeki kirlleticileri yapraklarına emer ve yaprakların, gövdelerin ve dalların üzerindeki ve içindeki parçacıkları yakalar ve filtreler. Karabük Orman İşletmesi orman haftasında 3500 fidan dikti. Belki az ama güzel bir örnek. Konya Şeker (Torku) Konya ovasına 38 milyon ağaç dikeyor ve hedefi; Türkiye nüfusu kadar ağaç !!!) Kardemir ve diğer sanayiciler daha fazlasını kentte yaşayan insanların sağlığı için yapamazlar mı ?

Ağaçlar Hava Kalitesini Artırır ve Hava Kirliliğini Azaltır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), şehirlerde kişi başına düşen yeşil alanın en az 15 m2 olması gerektiğini, Gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen yeşil alan ortalama 20 m2 civarındadır. Karabük Belediyesi de kişi başına düşen yeşil alan hedeflerini en az 15 m2 olacak şekilde yapmalı, yeni ağaçlandırma alanları oluşturmalı, ailelerin her doğan çocukları ve evlenen her bir çift için fidan dikim prog-

ramları düzenlemeli. Yeşil alansız şehirleşme olmaz. Ağaçsız şehirler, insanları hasta eder, erken ölümlerine neden olur. Yeşil alanlar, şehirlerin akciğeridir. Ağaçlar ve yeşil alanlar, karbon emer. havadaki zararlı kirleticileri uzaklaştırır ve solunum yoluyla ciğerlere kadar ulaşan PM2.5 gibi sağlık için çok zararlı ince parçacıkları filtre eder. Hava kirliliği, esas olarak havadaki ciddi sağlık riski oluşturabilecek toksik kimyasalların veya bileşiklerin varlığıdır. Karabük'te Havayı kirleten gazlar SO2, NO2, CO, CO2, Uçucu Organik Bileşikler, Partikül maddeler, dioksin ve furan gibi insan sağlığına ciddi etkilere neden oluyor... Bir nebze de olsa hava kalitesini artırmak için ağaç dikelim. Havayı ve çevreyi kirletenlere duyurulur... Karabük için ideal bir şehircilik hedefi...

Eski alayın bulunduğu bölgeye kayın orman yapım projesi ile Karabük'te yaşayan güzel insanlara Devlet-Belediye-Kardemir'in ortak bir hizmet yapılabilir. Ağaçlar oksijen üretirken, 1 hektarlık kayın ormanları yılda 68 bin ton toz emiyor... Nazım ne diyor;

Karlı kayın ormanında yürüyorum geceleyin. Efkârlıyım, efkârlıyım, elini ver nerde elin? Memleket mi, yıldızlar mı, gençliğim mi daha uzak kayınların arasında...



Hava kirliliğine, ağaçlar bir nebze de olsa hava kalitesini iyileştirmede yardımcı olabilir. Ağaçlar CO2 kullanır ve O2'i atmosfere geri döndürür. Bu, hava kirliliğini büyük ölçüde azaltmada yardımcı olabilir. Dikeceksek fidan, ağaç dikelim... Kent ormanları yaparak çevre kirliliğine çare olalım. Karabük'ü kirlüten sanayi tesislerinin patronlarına duyurulur...

Ayrıca Karabük'ün temel sorunu ulaşım, otopark ve çevredir. Akıllı Ulaşım, Katlı otopark, Cadde ve meydan altı otoparklar yapılmalıdır. Artan özel araçlar artık Karabük trafiğini içinden çıkılmaz bir hale getiriyor.

ölçüde artırılması, ağaç sayısının hızlıca çoğaltılması. Şehir Plancılarının bu konuda eli gerçekten güçlü, çünkü imar planlarına ilişkin yönetmelikler bizlerden bol bol yeşil alan istiyor... Her insanın büyüğüyle küçüğüyle yaşlısıyla genciyle günlük hayatta alabilecek küçük tedbirlerle çevre kirliliğiyle mücadele etmesi, doğal hayatı gelecek nesillere yaşanabilir bir şekilde bırakması gerekmektedir. Yaşam kaynaklarımızı korumak için hep birlikte ele ele vererek çocuklarımıza daha yaşanabilir bir çevre bırakmaya gayret etmek asli görevimiz olmalıdır...



ormana dönüştürülse... Konya şeker milyonlarca ağaç dikebiliyorsa Karadimir ve diğer sanayiciler Karabük'ü yeşile boyamalıdır.



Çevre kirliliği için sanayi tesislerine taviz verilmeden çevre kanunlarının gereği yerine getirilmelidir. Bu şehir hepimizin. Çevreyi kirlletmeye hiçbir kuruluşun hakkı yoktur. Şehirde ağaçlandırma ile stres ve Kalp Hastalığı azalır. Yeşili az olan kentlerde sağlık sonuçlarının daha kötü olduğu kanıtlanmıştır. Karabük'ü çevreleyen dağları ve şehrin her yerini kent ormanına dönüştürmek için, yeni seçilen Şehr-i Eminden akıllı icraatlar yapacağına inanıyor, başarılar diliyorum...

Karabük'te günde en az 3000 araba 1 lt yakıt yaktığında 9 ton CO2 havayı kirlletmekte olup karbon ayak izi kabul edilebilir değildir. Acilen şehir içine vasıta girişi yasaklanmalı ve şehrin girişine oto park yapımı önce insanların yaşam kalitesi yönünde çalışmalar başlamalıdır. Arabaları şehir içinden uzaklaştırmanın emisyonları azaltmanın yanında sayısız faydaları vardır. Karabük Belediyesi sorumluluğu üstlenip karbon yakalamaya yönelik yatırım, buna yönelik planlar yapmalı. En büyük karbon yutakları ormanlardır. Dolayısıyla ilk yapılacak iş karbonu saldıgımız yerde yakalayabilecek kent içi ve dışı yeşilliklerin azami

Karabük'ün güzel insanları... Bacalara filtre takılrsa, arıtım tesisleri çalıştırılrsa, şehir çevresi 10-15 hektarlık



Haydi, hizmet edenler... Yöremizde yaşayan halkımıza yapılacak bu yatırım için geç kalma !!! Küresel ısınma tehlikesi, çevre dengesi korunması ve burada yaşam mücadelesi veren güzel insanlar adına bu büyük ve hayırlı adımları atmada tereddüt etmeyelim...



**Çevreyi güzelleştiren ağaçlardı.
Ağaçları güzelleştiren temiz çevredir.
- Atatürk -**





TOPLU İŞ SÖZLEŞMELERİNDE MUTLU SON



■ **Kenan YILMAZ**
Öz-Çelik İş Sendikası Karabük Şube Başkanı



DOFER HASIR ÇELİK'TE TOPLU İŞ SÖZLEŞMESİ SEVİNCİ

Örgütlü olduğumuz Dofer Hasır-Çelik'te 2024-2025 yıllarını kapsayan toplu iş sözleşmesi bugün itibarıyla imzalandı. İlk 6 ay için günlük yevmiyelere % 68 oranında zam alınarak sosyal haklarda %120 artış yapılırken, 2023 Aralık ayı maaşı ile 2024 yılı ocak ayı ikramiyeli maaşı arasında %77 oranında ücret artışı olmuştur.

Toplu sözleşme sürecinisabırla bekleyen tüm Dofer Hasır-Çelik çalışanlarına teşekkür ediyor, toplu iş sözleşmemizin tüm Dofer Hasır-Çelik çalışanlarına hayırlı olmasını temenni ediyoruz.



Dönemimizde 8 iş yerinde toplam 2 bine yakın yeni üye yaptık, 2 yeni işyerimizde yetki mahkemesi devam etmekte.

- Çağ Çelik Haddecilik
- Çelikoğlu Çelikray
- Boskay Metal
- Işık Haddecilik
- Dofer Hasırçelik
- Ve-Ca
- Alter
- Rolmak Döküm
- Kılıç Dç
- Yolbulan Haddecilik

haklarda %176 artış yapılırken, 2023 aralık ayı maaşı ile 2024 yılı ocak ayı 120 yevmiyeli ikramiyeli maaşı arasında %93,4 ücret artışı olmuş. Toplu sözleşme sürecinde bizlere tam destek veren sayın genel başkanımız Yunus Değirmenci'ye ve genel başkan yardımcımız sayın Mustafa Kılıç'a teşekkür ediyoruz. Yine bu süreçte bizleri sabırla bekleyen ve dimdik arkamızda duran KAR-ÇEL işçisine teşekkür ediyor ve toplu sözleşmemizin tüm KAR-ÇEL çalışanlarına hayırlı olmasını temenni ediyoruz.

KAR-ÇEL A.Ş TOPLU İŞ SÖZLEŞMESİNDE MUTLU SON...

Örgütlü olduğumuz KAR-ÇEL 2024-2025 yıllarını kapsayan toplu iş sözleşmesi bugün itibarıyla imzalandı. İlk 6 ay için saat ücretlerine ortalama %78 oranında zam alınarak, sosyal



3 Nisan

1937'den beri,
Kardemir Türkiye'nin
gelişimine katkı sağlıyor!

67 YILI
KURULUŞUMUZUN



in X Instagram YouTube
@sosyalkardemir
www.kardemir.com