

olmaz çünkü ülke olarak enerjiye çok ihtiyacımız var. Bu ihtiyaç her geçen gün de katlanarak büyüyor.

Halide Rasim: Öğrencilik yıllarımdan bu yana OSTİM'deyim. 80'li yılların ikinci yarısından itibaren OSTİM'e gelmiş bir aile şirketi, Rasim Makina'nın ikinci kuşak yöneticisi olarak çalışmaya devam ediyorum. Meslek seçimimi de buna göre yapmıştım, makina mühendisliği eğitimi üzerine. Önce farklı şirketlerde görev aldıktan sonra aile şirketine dahil oldum, aynı zamanda uluslararası şirketlere Türkiye'den tedarikçi bulma konusunda danışmanlık hizmeti vermeye devam ettim. Bu süre içinde TUBITAK mentorluk eğitimi, iş güvenliği uzmanlığı ve mesleki uzmanlık eğitimleri tamamladım ve son olarak ODTÜ, EMBA programı dersleri almaya başladım. Bir yandan kendimizi yetiştirmeye çalışırken bir yandan da sanayinin dertlerini kendimize dert edindik. 144 tane üretici firmanın üye olduğu İş ve İnşaat Makinaları Kümelmesi – İŞİM'in yönetim kurulu başkanlığını yürütüyorum. İş Makinaları Mühendisleri Birliği Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak da 5 yıldır görev yapıyorum.

İŞİM, OSTİM merkezde başlamış olsa da bugün artık tüm Türkiye'de farklı şehirlerden üyelerimizin olduğu daha ulusal bir kümelene. Biz "ulusal" bir kümelene olmayı, 12'nci senesini tamamlayan bir makine kümelene olarak ülkenin makine kümelene olmayı ve Türk iş makinası markasının bütün dünyada aranan bir değer olmasını önemsiyoruz, bütün çalışmalarımızı da bu misyon ve vizyon ile yürütüyoruz. Küme olarak halihazırda tamamlamış olduğumuz üç tane AB projesi var ki, bunlardan bir tanesi COSME projesi. Ticaret Bakanlığı ile yürüttüğümüz Ur-Ge projelerinin ise halihazırda dördüncüsü devam ediyor, üç tanesi tamamlanmış vaziyette. Ölçülebilir ticaret rakamlarında küme üyelerimizin geçmişe dönük ihracat rakamları elimizde mevcut. Özellikle Ur-Ge'ye katılan firmalarda çok net, yüzde 120'nin üzerinde bir gelişme kaydedildi. Hem ihracatta yeni pazarlar bulmada hem de rakamların artışında. Ben burada yüzde 99 KOBİ olmasının, özellikle de bu bölgede bu kadar yatay, derinliği olmayan çok sayıda işletme olmasını avantajdan çok dezavantaj olarak görmeye başlamış durumdayım. Özellikle de 2018'in ikinci



yarısında yaşamış olduğumuz ani sarsıntıdan dolayı... Bunu tetikleyen birden fazla konu vardı ama bunlardan bir tanesi de gerçekten derinliğimizin olmamasıydı. İçerideki haksız rekabet önlenemiyor bir türlü.

Emre Alkin: KOBİ bizi bir yere getirse de yeterli ölçüğe ulaşamaması sebebiyle, özellikle dış şoklara karşı maalesef hassas firmalar bunlar.

Halide Rasim: Birden fazla etkisi var. Birincisi burada KOBİ sayısının çok olmasında bir sakınca yok aslında. Ama eğer biz eşdeğer KOBİ'ler yaratabiliyorsak bunda bir sakınca yok. Fakat biz piyasa gözetim ve denetimini çok uygulayabilen bir sanayi yapısında değiliz. Bu arada sanayi sanayi diyoruz da OSTİM'deki sanayi işletmelerinin oranı nedir, onu da sormak istiyorum. Çünkü OSTİM daha çok ticarethane olarak devam ediyor. Sanayiciler biraz OSTİM'in dışına çıktılar. Çünkü burada bulunmanın avantajları vardı, tedarikçiye ulaşmak çok kolaydı. Ancak yatırım

Halide Rasim: İş ve İnşaat Makinaları Kümelene, OSTİM'de başlamış olsa da bugün artık tüm Türkiye'de farklı şehirlerden üyelerimizin olduğu daha ulusal bir kümelene. Biz 12'nci senesini tamamlayan bir makine kümelene olarak, "ulusal" bir kümelene olmayı ve Türk iş makinası markasının bütün dünyada aranan bir değer olmasını önemsiyoruz, bütün çalışmalarımızı da bu misyonla yürütüyoruz.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



●
Emre Alkin:
Ortak akıl toplantılarımızda genellikle hep biz erkekler oluyoruz. Bu da bizi eksik kılıyor, kadınların toplantıya katacağı zenginlikten yararlanamamış oluyoruz. Ama biliyorsunuz, Türkiye Cumhuriyeti, kadınlı erkeğin eşit şekilde yürüdüğü bir modernleşme projesi. Nitekim OSTİM de bunu kanıtıyor. Bugün saygıdeğer bir iş insanımız, kıymetli bir vakıf müdürümüz ve kıymetli bir hocamız bizi onurlandırmış durumda.

maliyetlerimiz, makine yatırımlarımız, personel yatırımlarımız düşüyor olsa da ticarethanelerdeki ranttan dolayı iş yerinin maliyetleri çok yüksek olduğu için bu avantaj dezavantaja dönüşmeye başladı.

Başka bir dezavantaj da biraz önce bahsettiğimiz o Ahmet Usta'nın yanında çalışan Mehmet Usta'nın, "Bunu ben de yaparım" deyip işini bırakması... Girişimci olmak o kadar kolay olmamalı diye düşünüyorum. Sorarsanız, herkes çok iyi girişimci. Evet işi başından sonuna kadar öğreniyoruz, sadece bandın başında yaptığımız işi değil bütün işi öğreniyoruz ama biraz öğreniyoruz. Bu "biraz"la da girişimci oluyoruz, sonra Mehmet Usta, Ahmet Usta'ya rakip oluyor... Bunu yurtiçinde yaptığımız gibi yurtdışı pazarlarda da yapmaya başladık. Buradaki girişimcilerin kalitesi veya piyasa gözetim ve denetimlerinin doğru

yapılması, OSTİM'li sanayicilerin doğru tanımlanması, belki bir verimlilik merkezi ya da üniversitenin desteğiyle yapılacak bir değerlendirme merkezinin oluşturulması çok önemli. Ki biz bunun için de çalışıyoruz. Girişimcilerin bu merkezler tarafından bir sınıflandırmaya tabi olması gerektiğini düşünüyoruz. OSTİM bunu yapabilir.

Finansman konusuna gelince... Ülkemizde devlet desteklerinin yetersiz olduğunu düşünmüyorum, doğru şekilde dağıtılmadığını düşünüyorum sadece. Siz batmak üzere olan bir firmaya 50 bin lira vererek, en fazla iki ay daha iş yapmasını ve aslında bölgeye olan borcunu arttırmasını sağlarsınız. İki ay daha kalp masajı yaparsınız ama kriz büyür.

Bir konu daha var; ihracatta birliktelik! Yani küçük küçük her birimizin tedarikçi olduğu bir işletmeye aslında hep beraber



gidip ortak bir anlaşma yapmamız gerekiyor. Ortak satış ve satış sonrası servisi kast ediyorum. Satış sonrası veremediğimiz bir pazarda makine satmamız bizim ihracatımızı sürdürülebilir kılmıyor.

Emre Alkin: Ortak bir satış sonrası servisi düzeyine geçilmesini kast ediyorsunuz.

Halide Rasim: İhracatta bunun desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Adem Arıcı: Biz Bölge Müdürlüğü olarak bölgedeki firmaların tüm iş ve işlemlerini tek durak ofis mantığıyla çözümlen, müşteri memnuniyeti odaklı hizmet üreten bir kurumuz. Bu kapsamda OSTİM'deki birçok bankayla çalışıyoruz ama bizim birinci bankamız Halkbank. Bütün operasyonları Halkbank üzerinden yapıyoruz ve ondan

DR. ÖĞR. ÜYESİ BEGÜM ŞAHİN

*OSTİM Teknik Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve Finans
Bölüm Başkanı, Girişimcilik ve
Liderlik Merkezi Müdürü*



KİMDİR?

2007 yılında Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümünden mezun oldu. Pazarlama alanında yüksek lisans yaptı. Aile şirketine ve farklı işletmelerde yurtdışı pazarlama ve iş geliştirme birimlerinde çalıştı. Akademik hayata 2012 yılında Çankaya Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü ile başladı. Ardından üniversitenin teknoloji transfer ofisinin kurucu ekibi içinde yer aldı. TÜBİTAK, KOSGEB, Kalkınma Ajansı ve AB projelerinde çalıştı. Doktora tezi araştırmasında start-upları ve pazarlama anlayışlarını inceledi. Halen OSTİM Teknik Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümünde görev yapmakta ve Girişimcilik ve Liderlik Merkezi Müdürlüğü görevini yürütmekte.



"KAMU ALIMLARIMIZIN POLİTİKASI TAMAMEN SATIN ALMAYA DAYALI. YENİLİK, TEKNOLOJİ, ÜRETİM HİÇBİRİSİNİN GÜNDEMİNDE YOK."

• Orhan Aydın