



KASIM 2012
SAYI 39

Ailem ve Sirketim

Türkiye Cumhuriyeti'nin Kurucusu,
Büyük Devlet Adamı Ulu Önder
Mustafa Kemal ATATÜRK'ü,
aramızdan ayrılışının
74.yıldönümünde,sevgi, saygı, minnet,
hasret ve rahmetle anıyoruz.

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi



Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi

ELTAŞ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET GÜRE VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ KIZI BİLGE GÜRE CGS CENTER'IN SORULARINI CEVAPLADI

Sayfa 2-3-4

Aile şirketlerinin en zayıf noktası aile ile şirket işlerinin birbirine karışmasına fırsat veren bir yapının oluşmasıdır. Kurallar, prosedürler şirket tarafında işlerken, aile anayasası da aile tarafında ilişkileri ve aile-şirket ilişkisini düzenliyor.



Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

SERMAYE PİYASASINDAN HABERLER

Sayfa 5



İnşa edilecek veya edilmekte olan gayrimenkul projelerinin finansmanında kullanılmak üzere gayrimenkul sertifikası ihracına imkan tanıyan

yeni 'Gayrimenkul Sertifikası Tebliğ Taslağı' Sermaye Piyasası Kurulunca hazırlandı. Aşağıdaki değişiklikleri kapsayan Gayrimenkul Sertifikası Tebliğ Taslağı'nın yakın zamanda kamuoyunun görüşüne açılması planlanmaktadır.

HALKA AÇILMANIN KOBİLERE GETİRDİKLERİ

Sayfa 6

Halka arz edilen şirketlere yeni küçük yatırımcıların ortak olarak katılması ile ortakların birbirlerine karşı sorumlulukları artırmakta bu da kurumsal yönetime geçişi ve kurumsallaşmayı zorunlu kılmaktadır. Buna bağlı olarak şirket yönetiminde şeffaflık, hesapverebilirlik ve süreklilik gibi konular önem kazanmaktadır. Aile şirketlerinin borsaya açılması, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasına ve böylece şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesine olanak sağlar.



MİLLETLERARASI TİCARET ODASI (ICC) EKONOMİ POLİTİKALARI KOMİSYONU (GEP) FRANSA'DA TOPLANDI

Sayfa 7

Toplantıda paylaşılan, kuzey ve güney Avrupa ülkelerinden ekonomistlerin hemfikir olduğu ve ICC'nin de krizin aşılması konusunda destek olabileceğinin belirtildiği bildiri olumlu tepkiler almıştır.

24 Kasım



Öğretmenler Gününüz
Kutlu Olsun'

"Eserinin üzerinde imzası olmayan yegane sanatkar
öğretmendir."

Mustafa Kemal Atatürk



ELTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güre ve Yönetim Kurulu Üyesi Kızı Bilge Güre CGS Center'ın Sorularını Cevapladı

ELTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güre ve Yönetim Kurulu Üyesi Kızı Bilge Güre CGS Center'ın Sorularını Cevapladı.

CGS Center: Bize biraz ailenizi ve başarılı bir aile işletmesi olarak grubunuzun gelişimini anlatır mısınız? Kızlarınız ile birlikte Eltaş A.Ş.'nin vizyon, misyon ve gelecek stratejilerini belirlerken nasıl bir yol izliyorsunuz veya izleyeceksiniz?



Ahmet Güre: 1975 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi mezun olmamı müteakiben ESAŞ Transformatör fabrikasında genç bir mühendis olarak iş hayatıma başladım. ESAŞ Transformatör Fabrika'sındaki yeni bir şeyler yapma arzusu, işle ilgili gördüklerim ve dinamizm beni çok etkiledi. Takibinde 1981 yılında ELTAŞ A.Ş.'yi kurdum. O yıllarda ülkemizde üretilmeyen bir malzemeyi, makineyi üretmek büyük heyecan, arzu ve kazançtı. Bu ithal ikamesi diğer bir ifade ile yerli üretme isteği bizi harekete geçiriyordu. Buradan hareketle Türkiye'de ilk defa yüksek vakum altında çalışan transformatör yağ filtreleme cihazlarını ve dielektrik test cihazlarını ürettim ki gerçekten bu başarılı bir iş oldu. Akabinde transformatör üretmek üzere AOSB'de arsa aldım ve üretimi başladık. Gelişimi soruyorsanız şirketimizin çalışma prensibi; kaliteli ürünler üretmek, müşteri isteklerini karşılamak, müşteri ürünlerden dolayı sıkıntı yaşıyorsa, hatayı en seri ve en iyi şekilde telafi etmektir ki bu da ELTAŞ A.Ş.'yi büyüttü. Yağlı dağıtım transformatörlerinin ardından yağlı güç transformatörleri ve kuru tip transformatörler üretildi. AOSB'deki iş yeri sayısı muhtelif alanlarda 4'e çıktı. ELTAŞ A.Ş. belirli bir ivmeyle, kararlılıkla, hızla büyüyor. Gelecek vizyonumuz, tüm üretim yerlerinin aynı veya en fazla iki çatı altında birleştirilerek bir üretim kompleksi oluşturmak ve bugüne kadar üretilmeyen yüksek gerilimli güç transformatörlerini de üretmektir.

Gelecekteki hedefimizi gerçekleştirmedeki katkının önemli bir kısmını kızlarımla yapacağımı öngörüyorum.

CGS Center: Şirketinizin sürdürülebilirliğini sağlamak ve daha sağlam temellere oturtmak amacıyla kurumsallaşma yolunda ne gibi adımlar attınız?

Ahmet Güre: Öncelikle şirket içi proses ve kuralları için 2 yıl süresince her bir seksiyonunun görev tanımı, departmanlar arası çalışma biçiminin tanımlanması gibi konularda bir danışmanlık şirketi ile çalışıldı. Akabinde yine şirketin mevcut yapısı ve mali konuları, gelecek stratejileri ne olacağı konusunda danışmanlık şirketi ile çalışılmasına karar verildi. Bu konuda CGS şirketinin uzmanlığı altında şirket mali yapısı ve bahsi geçen konular irdelenmekte ve strateji belirleme çalışmaları devam etmektedir.



CGS Center: ELTAŞ'ın önümüzdeki orta ve uzun vadeli stratejik hedefleri nelerdir? Nasıl bir büyüme öngörüyorsunuz?

Ahmet Güre: Önümüzdeki 5 yıl içinde mutlak suretle üretim aralığımızda şu anda bulunmayan güç ve gerilimdeki transformatörleri üretmek ve bununla ilgili yapıyı oluşturma hedefimiz vardır. Yakın vadede ise transformatör üretim sektöründeki standart üretimin dışındaki tüm ürünleri de yüksek otomasyon altında üretebilme hedefimizdir. Diğer bir deyişle yapılanmanın ardından üretimin olabildiğince otomasyona dönüştürülmesi hedefimizdir.

Elektrik enerjisi tüketimi ve ihtiyacı gelecekte insan hayatının her safhasında ve her anında yer alacağından hareketle transformatöre olan talebin devam edeceğini öngörüyoruz. Arada kesintiler ve dalgalanmalar olsa da bu talep sürekli olarak büyüyecektir. ELTAŞ A.Ş. mevcut günü ve zamanı talep artışını da göz önüne alarak tedbirleri alarak gereğini yapmaya muktedirdir.

ELTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güre ve Yönetim Kurulu Üyesi Kızı Bilge Güre CGS Center'ın Sorularını Cevapladı



CGS Center: Hedeflerinizi gerçekleştirmek için ileride yönetim kuruluna ailenin dışından bağımsız bir üye almayı düşünümüsünüz?

Bilge Güre: Evet kesinlikle düşünüyoruz. Etkin yönetim kurulu kurmak babam ile hedeflerimiz

arasında. Bugün ki ölçeğimiz de 7-8 kişilik bir yönetim kurulunun yeterli olacağını düşünüyoruz. İlk etapta sektör tecrübeli ve/veya finans kökenli vizyoner bağımsız yönetim kurulu üyelerini aramıza katmak isteriz.

CGS Center: İş hayatında işleri devralan ikinci kuşağın, işe yaklaşımlarında babalarıyla benzerlikler gösterdiği belirtilmektedir. Babanızın yönetim tarzına kıyasla siz neleri farklı yapıyorsunuz?

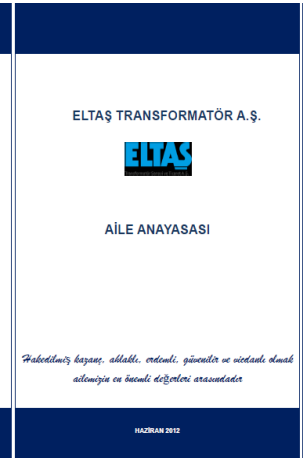
Bilge Güre : İş disiplini ve tasarım - üretim konularına bakış açısından çok benzerliklerimiz var. Bende sürekli analiz yaparak neden, nasıl sorularını soruyorum. Farklılıklarımız babam bu sorular ile hep kendi uğraşmış ve kendi cevaplarını bulmuş,

ben ekipteki ilgili kişileri işin içine katarak onlara da soruyorum, katılımcı ve paylaşımcı bir yönetim anlayışım var, birinci kuşağın endişesi her kafadan bir ses çıkar, sonuca varılmaz, kontrol kaybolur. Öyle olmak zorunda değil, değişimin bu kadar hızlı yaşandığı bir çağda farklı fikirler duymaya bizim kuşak daha yatkın sanırım , sonuçta kararı lider verir ama tartarak, sentezleyerek daha tabana yayılan bir sonuç çıkıyor.

Bir de şirketlerin evreleri ile bağlantılı kuşak misyonları var, birinci kuşak üretmek, daha çok üretmek amacı güdüyor, benim kuşağım artık hali hazırda belli bir üretim kültürü oluşmuş ürünü daha çok pazarlamaya (marketing) ve satmaya odaklanıyor.

Ben bu dönemde marketing çalışmalarına; markalaşma ve pazar segmentlerine göre konumlanmaya önem veriyorum. Sistemin yanında insan kaynaklarına yatırım yapmanın önemine inanıyorum. Finans çevrelerindeki gelişmeleri takip etmek, daha çok hayatın içinde olmaya çalışıyorum. Hem müşterilerimizi, hem de çalışanlarımıza Eltaş'ı anlatmak , benimsetmek için çalışmalar yapıyorum. Kurumsallaşma ve kurumsal yönetim ilkelerini izliyorum.

Yetkilendirme ve delege etmeye önem veriyorum. Bence bugün gelinen büyüklüklerde ancak bu şekilde başarı sürdürülebilir.





ELTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güre ve Yönetim Kurulu Üyesi Kızı Bilge Güre CGS Center'ın Sorularını Cevapladı

CGS Center: Türkiye’de aile anayasası hazırlayan öncü şirketlerden birisiniz. Bu anayasaya neden ihtiyaç duydunuz, ne gibi faydalar sağladınız, uygulamada ne gibi sıkıntılarla karşılaştınız? Aile şirketlerine bu anlamda tavsiyeleriniz nelerdir?

Bilge Güre: Aile şirketlerinin en zayıf noktası aile ile şirket işlerinin birbirine karışmasına fırsat veren bir yapının oluşmasıdır. Kurallar, prosedürler şirket tarafında işlerken, aile anayasası da aile tarafında ilişkileri ve aile-şirket ilişkisini düzenliyor.

İhtiyaç duymamızın sebebi, aktif görev alan aile bireyleri ile görev almayan aile bireyleri arasındaki farkındalığı eşitlemekti, aile şirketinin değerleri, misyonu, hedefi , ailenin şirket için yapması gerekenler, bir açıdan aileyi dışarıda kurumsallaştıran bir yapıya bürünmekti. Hem şirket menfaatlerini koruyacak aile değerlerini oluşturmak, hem de ailenin servet, mal, insan varlığını hangi disiplinler altında yürütmesi gerektiğini gösteren bir yol gösterici olması ihtiyacı idi. Aynı zamanda gelecek kuşaklara kurucudan itibaren sahip olunan değerleri ve misyonu aktarabilmektir. Tüm bunların ortak mutabakat ile yazılı hale getirilmesi aile için çok faydalı oldu. Şimdi daha önemli aşaması olan uygulamaya aşamasındayız. Ortada sorun yok iken uygulama , aile anayasasına bakma alışkanlığı kazanmak lazım ki sorun olduğunda danışabileceğimiz bir anayasamız olduğunu bilelim.

Benim tavsiyem aileyi oluşturan ki çekirdek aileden bahsediyoruz kimi şirkette 5 kişi kimi şirkette 50 kişi, bireyler biraraya gelip şirketin geleceği için tartışmalı, fikir üretmeli. Anayasa zaten bu tartışmaların, fikir jimnastiğinin bir sonucu oluyor. Tarafsız bir moderatör ve sağlıklı bir yönlendirme tabii ki şirket için en iyi olanı aile değerlerini ve ilişkilerini zora sokmadan yaratmakta ve sonuca gitmekte gerekli.

Ahmet Güre: Aile şirketleri kurucuları şirketlerini büyük özverileriyle, yaşamlarından ciddi bedeller ödeyerek oluşturmuşlar, büyümüşler, marka bilinirliğini sağlamışlar ve sektörlerinde bilinir hale

getirmişlerdir. Bu çabalarının bir nesil sonra yok olması, dağılması, şirket sürdürülebilirliğini kaybetmesi Kurucu için çok ciddi endişe ve üzüntü kaynağı olmaktadır ki bunun örnekleri yaşanmıştır.

Kurucunun sonraki nesillere; kurucu ve varisler ile birlikte, şirketin hangi kurallarla; nasıl yönetileceğini birlikte oluşturdukları bir düzenle sürdürmek istemesi bugün Aile Anayasası olarak adlandırılmaktadır ki bu gelecek nesiller için bir yol haritası

oluşturmaktadır. ELTAŞ A.Ş. bu anayasayı yeni oluşturmuştur. Uygulamada nasıl sorunlarla karşılaşılacağı ve avantajları zaman içinde görülecektir.

“Üretmek”, “Verimli Çaba Sarfetmek” ve “Günün İçinde Olmak” ana felsefesi Eltaş Transformatör A.Ş.’nin yapı taşlarını oluşturur.

Ahmet Güre

Özellikle üretim yapan şirketlerde üretim sahasında sahip olunan bilgi birikiminin kurucunun vefatıyla ortadan kalkması üzücüdür. Sürdürülebilirliğin sağlanması, geliştirilmesi, devam ettirilmesi, üretimde sahip olunan deneyimlerin, yaşananların gelecek nesillere aktarılması son derece önemlidir. Bir kuşakla birlikte bunlar yok olmamalıdır.

CGS Center olarak katkılarından dolayı Sayın Ahmet Güre ve Bilge Güre’ye teşekkür ederiz.



Sermaye Piyasasından Haberler



İnşa edilecek veya edilmekte olan gayrimenkul projelerinin finansmanında kullanılmak üzere gayrimenkul sertifikası ihracına imkan tanıyan yeni 'Gayrimenkul Sertifikası Tebliğ Taslağı' Sermaye Piyasası Kurulunca hazırlandı. Aşağıdaki değişiklikleri kapsayan Gayrimenkul Sertifikası Tebliğ Taslağı'nın yakın zamanda kamuoyunun görüşüne açılması planlanmaktadır.

Bu kapsamda getirilmesi planlanan yeni düzenleme ile;

- Gayrimenkul almak isteyen yatırımcılar tarafından, ihraç sırasında ve projenin tamamlanmasına kadar geçecek süre boyunca Borsa'dan gayrimenkul sertifikası satın alınmak suretiyle gayrimenkul bedelinin aşamalı olarak ödenebilmesine imkan sağlanacaktır.
- Gayrimenkul sahibi olmak istemeyen veya istemekle birlikte yeteri kadar sertifika alamayan yatırımcıların, vade öncesinde Borsa'da satış yaparak veya vade sonunda yapılacak açık artırma sonucu elde edilecek fonun sahip olunan gayrimenkul sertifikası ölçüsünde yatırımcılara dağıtılması suretiyle proje değer artışından yararlanmaları mümkün olacaktır.



- Gayrimenkul sertifikaları faizsiz yatırım araçlarına yatırım yapmak isteyen yatırımcı gruplarının ihtiyaçlarını karşılamaya uygun olarak tasarlanacaktır.
- Gayrimenkul sertifikaları, gayrimenkul projelerinde yaşanabilecek olası fiyat düşüşlerine karşılık yatırımcıları asgari seviyede koruyacak bir opsiyon içerecektir.
- Gayrimenkul sertifikası ihraçlarının önünü tıkayan banka garantisi istenmesi zorunluluğu yerine gayrimenkul sertifikası ihracı karşılığında elde edilen fonun, aracı kuruluş tarafından ihraççı adına değerlendirilerek, projenin tamamlanma oranına göre ihraççının hesaplarına aktarılması esası getirilecektir.
- İhraççılar tarafından gerçekleştirilmek istenen bir gayrimenkul projesinin yalnızca tebliğ ile belirlenen orandaki kısmı gayrimenkul sertifikası ihracına konu olabilecektir.
- Gayrimenkul sertifikaları, projenin belirli bağımsız bölümlerini veya bağımsız bölümlere ilişkin belirli bir metrekaresini temsilen ihraç edilebilecektir.



Kaynak: www.spk.gov.tr

Halka Açılmanın KOBİ'lere Getirdikleri

KOBİ Destek Programı çerçevesinde, halka arzedilen KOBİ'lere borsaya açılırken yapacakları masrafın, 100 bin liraya kadar olan kısmını KOSGEB karşılıyor. Öte yandan bağımsız denetim yaptırmak isteyen tüm KOBİ'lere de 10 bin lira geri ödemesiz destek sağlanacağı açıklandı. Tüm bu gelişmeler küçük ölçekli olan anonim şirketleri halka açılmaya teşvik ediyor.

Halka arz veya borsaya açılma, anonim şirketlerin kaynak gereksinimlerini karşılamak amacı ile başvurulan bir doğrudan finansman sağlama yoludur.

Sağlanan bu kaynak geçici değil, kalıcıdır.

Bir anonim şirket ilk kez hisselerini

borsa aracılığı ile satıyorsa buna halka arz, eğer daha önce hisseleri halka açılmış bir şirket, tekrar hisse senedi arz ediyorsa bu işleme de yeni hisse senedi arzı denir. Eğer şirketler senet ihraç ederek yani özkaynak yoluyla fon sağlamanın maliyetinin alternatif finansman yöntemlerine göre daha ucuz olduğunu düşünür ise, halka arza başvurma yoluna gidebilirler. Bu sayede şirketleri için uzun vadeli, teminatsız ve etkili bir kaynak sağlayabilirler.

250'den fazla ortağa sahip olan firmalar halka arzedilmiş sayılır. Bu tarz firmalar Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi olur ve hisseleri Sermaye Piyasası Kurulu kaydına girerek, kurul tarafından bu hisseler teminat altına alınır, incelenir ve sağlam hisseler olarak değerlendirilir.

Yalnız büyük şirketler değil küçük ölçekli şirketler de halka arz suretiyle finansman elde edebilirler, zaten esasen halka açılma yoluyla sağlanacak fon küçük ölçekteki firmalar için gelişim ve büyüme fırsatları yaratacaktır.

Halka arz edilen şirketlere yeni küçük yatırımcıların ortak olarak katılması ile ortakların birbirlerine karşı sorumlulukları artırmakta bu da kurumsal yönetime geçişi ve kurumsallaşmayı zorunlu kılmaktadır. Kurumsallaşmaya bağlı olarak şirket yönetiminde şeffaflık, hesapverebilirlik ve süreklilik gibi konular önem kazanmaktadır. Bilindiği üzere, KOBİ'lerin büyük bir kısmı aile şirketlerinden oluşmaktadır. Aile şirketlerinin borsaya açılması, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasına ve böylece şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesine olanak sağlar.



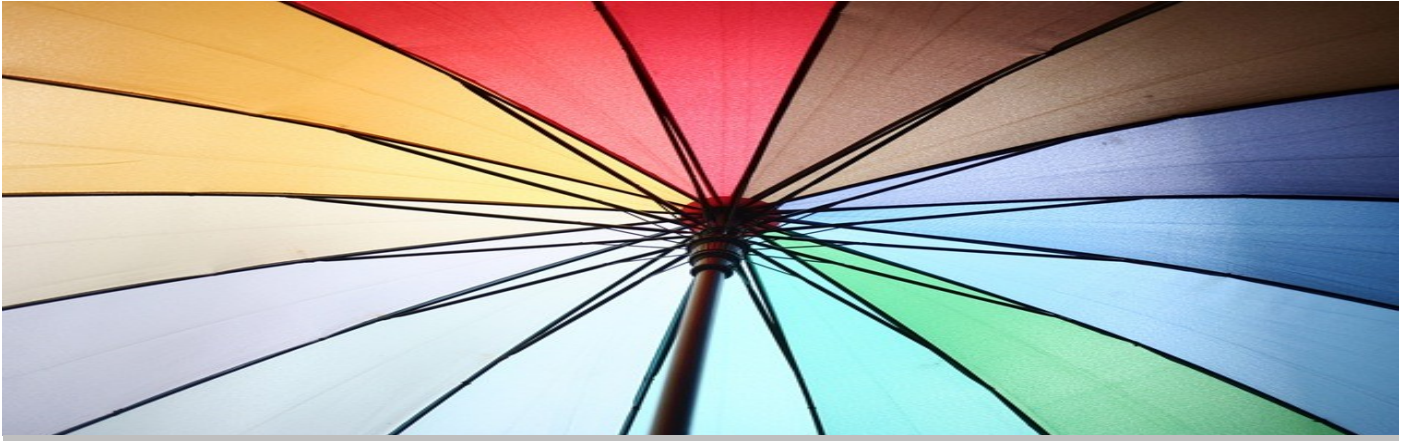
Halka açılma ayrıca bir tanıtım aracı olarak görülebilir. Hisseleri borsada

işlem gören bir şirket olmak, şirket isminin yazılı ve görsel basında sıkça yer alması, şirketin itibarını, bilinirliğini, finansal kredibilitésini böylece de rekabet gücünü artıracak bir unsurdur. Bu sayede saygınlığı artan şirketler nitelikli işgücünü daha rahat çekerek, ürettikleri mal ve hizmetleri en az maliyetle pazarlayabilirler.

Borsa yoluyla şirketin değerinde belirlenebileceğinden, bu şirketler açısından bir performans ölçüsü olarak da kullanılabilir. Bu sayede, yerli ve yabancı şirketlerle daha kolay işbirliğine gidebilme fırsatları doğurarak şirket büyümesinde ivme etkisi yaratır.

Halka arzın şirketlere sağladığı finansal riski dağıtıcı etkisi ve sağladığı vergi indirimleri de unutulmaması gereken diğer konulardır.

Murat Onur Turhal
Yayın ve Araştırmalar Koordinatörü
Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi



MİLLETLERARASI TİCARET ODASI (ICC) EKONOMİ POLİTİKALARI KOMİSYONU (GEP) FRANSA'DA TOPLANDI

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından 9 Kasım 2012 tarihinde Ekonomi Politikaları Komisyonu'nun (Group on Economic Policy- GEP) ikinci toplantısı gerçekleştirilmiştir. Toplantıda, CGS Center Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman'ın da üyesi olduğu GEP komisyonunu makro-ekonomik politika ve onun global iş hayatı üzerinde yarattığı etkilerle ilgili süregelen gelişmeler hakkında bilgi sağlamak ve somut politikalar üretmek amacıyla bir çalışma programı belirlemiştir. Bu bağlamda, devam eden makro-ekonomik sorunlar ele alınarak, küresel ekonomide güven ortamının oluşturulmasına yardımcı olmak için çeşitli politikaların yürütülmesi amaçlanmıştır.

Banco Santander'in bağımsız yönetim kurulu ve icra komitesi üyesi, GEP Eş Başkanı Guillermo de la Dehesa, toplantıda üyelere daha önce dağıtılmış olan iki bildiri sundu. Bu bildirilerden ilki Eş Başkanın kendisinin kaleme aldığı Euro bölgesinde krize götüren tasarım ve yönetim hataları analiziydi. Guillermo de la Dehesa'nın da

arasında yer aldığı 17 ekonomist tarafından yazılan ikinci bildiri, Euro bölgesinin ömrünün süregiden bu umutsuz noktasında nasıl onarılacağı ve yeniden tasarlanacağı konusunda bir vizyon yaratmayı amaçlıyor. Kuzey ve güney Avrupa ülkelerinden ekonomistlerin hemfikir olduğu ve ICC'nin de krizin aşılması konusunda destek olabileceğinin belirtildiği bildiri olumlu tepkiler almıştır.



International Chamber of Commerce
The world business organization

Bunun yanı sıra toplantıda ayrıca, ekonomik faaliyetlerin nasıl yeterince ve sağlıklı biçimde finanse edileceği gibi spesifik konular üzerine eğilmesi

konusunda mutabık kalınmıştır. Makro ekonomik konular ve özel sektörün finansmanı konularında ICC'nin sesi olan GEP'in bu doğrultuda grubun G20 liderlerine ICC'nin sağladığı faydayı artırması ve onlara bilgi desteği sağlaması hedeflenmektedir.

Kasım 2013'te Rusya'da gerçekleşecek olan G20 Zirvesine sunulmak üzere görüşler oluşturması amacıyla düzenlenecek GEP'in bir sonraki toplantısının, 22 Şubat 2013 tarihinde ICC'in Paris'teki uluslararası merkezinde yapılması planlanmıştır.

AİLEM VE ŞİRKETİM

CGS CENTER'in her ay yayınlanan ücretsiz bültenidir.

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi

1429.Cadde İdeal Apt.
No:13/3 06520 Çukurambar, Ankara

Tel: (312) 220 22 20
Faks: (312) 220 35 34
E-posta: info@cgscenter.org

www.cgscenter.org

CGS CENTER EĞİTİMLER

CGS Center; Divan İstanbul City otelinde 6-7 Kasım tarihlerinde **Khalid Yousaf**'un eğitimliğini yaptığı "**Sukuk**"–**Yapılandırılmış Finansman– İslam**

Finansmanı eğitimi, 19 Kasım tarihinde Ankara Divan otelde **Doç. Dr. Güray Küçükkocaoğlu** eğitimliğini yaptığı 'Proje Finansmanı, Fizibilite Hazırlama ve Yatırım Kararları' eğitimi ve 30 Kasım

tarihinde **Prof. Dr. Mevlüt Karakaya**'nın eğitmen olarak katıldığı İşletmelerde Bütçeleme ve Bütçeleme Teknikleri eğitimini gerçekleştirmiştir.

