

AİLEM VE ŞİRKETİM



" Sadece bir iyi
vardır, bilgi;

ve

sadece bir kötü
vardır, cehalet. "

Sokrates

**Kurumsal Yönetim ve
Sürdürülebilirlik Merkezi
yayıdır.**

Genel Yayın Yönetmeni

Dr. Güler Manisalı Darman

**Yazı İşleri Sorumlusu &
Editör**

Aytuğba BARAZ

aytugba.baraz@cgscenter.org

yayin@cgscenter.org

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Can Şımgı Mugan

Doç. Dr. Güray Küçükkocaoğlu

Doç. Dr. Korkut Özkorkut

Dr. Çağrı Bağatur

TOSYÖV Ankara Destekleme Derneği Başkanı Erol Akkaya CGS Center'ın Sorularını Cevapladı Sayfa 2-3

"Bürokrasi, KOBİ'lerin bu desteklerden yararlanma süreçlerini sekteye uğratan önemli bir etkeni." Erol Akkaya

Geçmişten Günümüze- Yavuz İskenderoğlu- Kebapçı İskender Sayfa 4

1850 yıllarında Mehmet Efendi Lokantası ile işe başlayan aile, o dönemlerde Bursa'da yaygın olan kuzu çevirme ve tandırcılık işi yapmaktadır.

"Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" Stephen R. Covey Sayfa 4

Bugün iş dünyasında, Stephen R. Covey'in kitabını okumamış olan hemen hemen yoktur.

Sermaye Piyasalarından Haberler Sayfa 5

T. Garanti Bankası'nın banka bonoları, tahvil ve bono piyasasında işlem görmeye başlıyor.

Türk Ekonomi Bankası A.Ş. Fortis Bank A.Ş. ile birleşiyor.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Getirdikleri

Anonim Şirketlerin Kuruluşuna, Yapısına ve Organlarına İlişkin Yenilikler- (2. Bölüm) Sayfa 6

CGS Center Hakkında Sayfa 7

CGS Center Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman "Emerald Yayınları" Yayın Danışma ve Değerlendirme Kuruluna seçildi

BUNU BİLİYOR MUSUNUZ?



İki Çin bankası, gelişmekte olan ülkelere Dünya Bankası'ndan daha fazla kredi verdi.

Çin Kalkınma Bankası ve Çin İhracat-İthalat Bankası'nın 2009 ve 2010 yıllarında gelişmekte olan ülkelere ve şirketlere, en az 110 milyar dolar kredi verdiğini ortaya koydu. Dünya Bankası'nın kredi birimleri, 2008 yılı ortasından 2010 yılı ortasına kadar sadece 100 milyar dolar kredi verdi.

Başka yerden borçlanmanın zor olduğu bir dönemde Çinli bankalar özellikle ham madde üreticilerine kredi verdi. Bu da uzun vadeli enerji anlaşmalarının güvenliğinin sağlanmasına yardımcı oldu.

Ancak geçen yıl Çinli şirketlerin (bankalar hariç) dışarıdaki doğrudan yabancı yatırımları yaklaşık 50 milyar dolar civarında iken, Çin'e gelen doğrudan yatırım bunun yaklaşık iki katı düzeyinde seyrediyor.

TOSYÖV'ün Ankara Destekleme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erol Akkaya CGS Center'ın Sorularını Cevapladı



CGS Center; üyelerinin ekonomik, sosyal ve kültürel yönden gelişimine katkıda bulunmak amacıyla kurulan Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı "TOSYÖV"ün Ankara Destekleme

Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erol Akkaya ile TOSYÖV, KOBİ'ler ve Türkiye'nin yükselen sektörlerine yönelik bir röportaj gerçekleştirdi.

CGS Center: TOSYÖV olarak ilk amacınız üye odaklı etkin ve kaliteli

hizmet sunmak yerel yöneticilere ve ülke yöneticilerine yapılan toplantıların arama ve tarama çalışmalarının sonuç bildirgelerini duyurarak KOBİ'lerin sesi olmaktır. Bu bağlamda, dernek üyeliğini cazip hale getirmek ve etkinliğini arttırmak için yapılan çalışmalar nelerdir?

Erol Akkaya: Dernek üyelerimiz arasında dayanışmayı güçlendirmek üzere her ay düzenli olarak bir konuda etkinlik düzenlemekteyiz. Bu etkinlik davetleri üyelerin birbirleri ile tanışmasını ve işbirliği olanaklarını geliştirmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, üye seçimine de özel bir önem vermekteyiz. Üyelerimiz genellikle iş adamları, KOBİ temsilcileri, girişimciler, yöneticiler ve akademisyenlerden oluşmaktadır. Diğer bir ifade ile, üyelerimizin hepsi iş yaşamlarında başarılı ve kendini ispatlamış kişilerdir.

CGS Center: TOSYÖV'ün KOSGEB'in kurulmasında bir nevi öncü olduğu bilinmektedir. KOBİ'lerimizin eksikliklerini gidermelerine yönelik KOSGEB'in çeşitli hibe ve/

veya teşvik programları bulunmaktadır. Siz, KOBİ'lerimizin bu tür hizmetlerden yeterince yararlandığını düşünüyor musunuz?

Erol Akkaya: TOSYÖV olarak bu güne kadar KOSGEB'in sağladığı desteklerin tanıtımına özel bir önem verdik. KOBİ'lerin bu desteklerden yararlanma süreçlerinde zaman zaman sıkıntılar yaşandı. Bürokrasi, KOBİ'lerin bu desteklerden yararlanma süreçlerini sekteye uğratan önemli bir etkeni. Bu gün itibarı ile, KOSGEB geçmişte yaşanan olumsuzlukları yeni destek mekanizmaları yaratarak çözme yoluna gitmiştir. KOBİ'lere daha yakın ve çözüm odaklı bir yaklaşımla, KOSGEB'in önümüzdeki dönemlerde yeni teşvikler ile KOBİ'ler için destek sağlayan en önemli kuruluş olma

özellikliğini koruyacağına inanıyoruz.

Yeni dönemde tüm girişimcilere özellikle de bayan girişimcilere yönelik

başarılı ve özendirici destekler verilmektedir. Bu destekler, gençlerin hayata atılmasında ve kendi işini kurmasında yardımcı olmaktadır.

Bu açıdan yeni dönemde de KOSGEB çalışmalarına katkı sağlamak için destekleri, KOSGEB ile birlikte düzenlediğimiz etkinliklerle

tanıtıyoruz. Bu amaçla bu yıl Dudulu, İkitelli, Gebze gibi organize sanayi bölgelerinde geniş kitlelerle bir araya geldik. 2011 yılında da destekleri KOBİ'lere yakından tanıtmak için; Adana, Maraş, Malatya, Eskişehir, Sakarya, Kocaeli ve İzmir'de planladığımız "KOBİ'lere sağlanan destekler ve krediler" konulu panelleri düzenlemeye devam edeceğiz. Bu toplantılar ve benzerleri Ankara'da da düzenlenmektedir.

Ayrıca Ankara'da derneğimiz her ay gündemli olarak yemekli toplantılar düzenlemektedir. Son olarak ocak ayında Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Prof. Dr. Haydar Çakmak tarafından "Yeni Dünya Düzeninde Dengeler ve Türkiye" konulu bir konferans düzenlenmiştir.

Yeni dönemde tüm girişimcilere özellikle de bayan girişimcilere yönelik başarılı ve özendirici destekler verilmektedir. Bu destekler, gençlerin hayata atılmasında ve kendi işini kurmasında yardımcı olmaktadır.

TOSYÖV'ün Ankara Destekleme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erol Akkaya CGS Center'ın Sorularını Cevapladı

Önümüzdeki günlerde enerji sektörü ve sağlanan destekler konulu bir toplantı da yapılacaktır.

CGS Center: Devletin kurumsallaşma geleneğinin süzgecinden geçmiş biri olarak uzun yıllar boyunca hem iş dünyasında hem de sivil toplum örgütlerinde çalıştınız. Sizce, kurumsallaşma yolunda şirketlerimiz en çok hangi sıkıntılarla karşı karşıya kalmaktadır?

Erol Akkaya: Özellikle aile şirketi ve geleneksel yönetim anlayışına sahip KOBİ'lerin kurumsallaşması, rekabet edebilirlikleri açısından son derece önemlidir. Bunu, artık KOBİ'ler de yakından biliyor ve değişimin kaçınılmaz olduğunun farkındalar. Kredilerden, hibelerden, desteklerden aktif yararlanmanın ön şartı da zaten kurumsallaşmaktır. Bu anlamda, kurumsallaşma ile ilgili geçmişte önemli etkinlikler yaptık.

Kurumsallaşma sürecinde, kendinde engeller gören şirketler ne yazık ki yeni dönemde büyük sıkıntılar yaşayacaktır. Şirketler kurumsallaşmamışsa, mali yapıları, yönetim şekilleri, üretim teknikleri, satış ve pazarlama yöntemleri ve kalite kontrol uygulamalarında her yönden zorlanacaklardır. Bankadan kredi kullanan kurumsal bir şirket ile kurumsallaşmamış bir şirket arasında, kullandıkları kredinin faizi konusunda bile farklar olmaktadır.

Bu anlamda, kurumsallaşma ile ilgili geçmişte önemli etkinlikler yaptık. Bu açıdan, kurumsallaşmayı yaşamsal bulduğumuz için, önündeki engelleri asla mantıklı engeller olarak görememekteyiz.

CGS Center: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler'in problemlerini ortaya koyarak bu problemlere çözüm yolları bulmaya çalışan TOSYÖV Ankara Destekleme Derneği Başkanı ve aynı zamanda

Ostim Sanayici ve İşadamları Derneği (OSİAD)'nin yönetim kurulu üyesisiniz.

KOBİ'lerle içiçe bulunmanızdan dolayı trendleri daha yakından takip edebilme olanağınız var. Bu bağlamda, genel olarak baktığınızda Türkiye'nin yükselen sektörleri hangileridir?

Erol Akkaya: Türkiye'nin yükselen sektörlerinin

başında, pek çok dünya ülkesinde olduğu gibi enerji sektörü gelmektedir. Gelecek 20 yıl içerisinde, Türkiye'nin birinci öncelikli sektörünün enerji sektörü olacağı görülmektedir. Enerji sektörü beraberinde, çevre ve çevre teknolojileri sektörünü de yükselen sektörlerin başına taşıyacaktır.

Ayrıca, bilişim sektörü de dünyada olduğu gibi

Türkiye'nin de kaçınılmaz yükselen sektörleri arasındadır. Ancak, bilişim sektörünün hangi boyutlarda yükseleceğini ancak insan düşüncesi ile sınırlayabilmekteyiz. Tüm bunlara ek olarak, ar-ge'ye dayalı yapılan işlerin tamamı ve inovasyon ürünü olan üretimle ilgili tüm konuları kapsayan sektörler de yükseliştir.

Yeni Tasarım ürünü olan, marka patenti olan, marka yaratan ve isim yapabilecek işler de günümüz koşullarında ivme kazanan sektörler arasında gösterilebilir. Bunlara örnek olarak; giyim, tekstil, mobilya, makine üretimi gibi klasik sektörler olabileceği gibi kimsallarla ilgili sektörler de olabilir.

Bu bağlamda, yükselen sektörlerin özünde hizmet sektörü ve hizmet sektöründe yaratılacak taleplerin olduğunu göz ardı etmemek gerekir.

Katkılarından dolayı Sayın Erol Akkaya'ya teşekkür ederiz.



Kurumsallaşma sürecinde, kendinde engeller gören şirketler ne yazık ki yeni dönemde büyük sıkıntılar yaşayacaktır.

Geçmişten Günümüze– Yavuz İskenderoğlu- Kebapçı İskender



Çevremizde, İskender kebabı bilmeyen ve sevmeyen neredeyse yoktur. 161 yıldır aynı başarı ile devam eden ve

bugün beşinci kuşakta olan nadide şirketlerimizden Kebapçı İskender'in geçmişten günümüze kadar gelen hikayesini hem aile şirketi olması sebebiyle hem de sürdürülebilirliğini kanıtlamış olması sebebiyle paylaşmak istedik.

1850 yıllarında Mehmet Efendi Lokantası ile işe başlayan aile, o dönemlerde Bursa'da yaygın olan kuzu çevirme ve tandırcılık işi yapmaktadır. Pişirilen etin (tandır veya kuzu çevirme) sabit mekânda olduğu kadar, baş üstündeki tablalarda satıldığı böyle bir Osmanlı döneminde oğul İskender arayışlara girerek "İşi nasıl farklılaştırabiliriz?" ve "Daha iyisini nasıl yapabiliriz?" gibi düşünceleri amcası Sabit Dede'den aldığı destekle hayata geçirmeye çalışır. Babasının "Başımıza icad çıkartma" sözleri üzerine önce konuyu annesine anlatır, sonra da babasını ikna eder. Sonuçta "Yüzyıllardır yerdeki ateşe paralel olarak pişirilen kuzuyu, dik mangalda ayağa kaldırma!" teklifinde bulunur babasına. Böylece dikey kebab fikrini Bursa'da denerler ve babası Mehmet Efendi'ye



desteğiyle iş gelişmeye devam eder.

O dönemde Mehmet oğlu İskender Efendi ile tanınmaya başlayan İskender Döner Kebap'ın sunulduğu mekân 20–30 metrekairelik bir dükkândır.

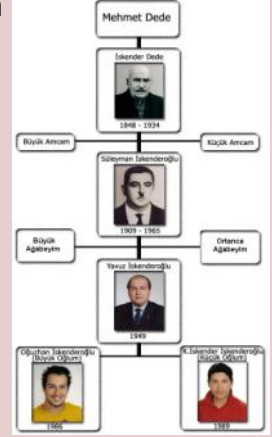
Gel zaman git zaman önceleri halk dilinde "döner kebab", "döner" şeklinde

anılmaya başlanmış ve lakap; Mehmet oğlu İskender Efendi şeklinde önce tabelaya ve günümüz ticari ortamında da bir ticari unvana dönüşmüştür. Ticari unvanın uzun zamandır kullanılmasıyla birlikte İskender Efendi; Bursa ile özdeşleşmiş ve adeta bir simgesi olmuş kişiliğiyle yemeğini bütünleştirerek bir ünlenme sürecine girmiştir.

Üç erkek evlat babası olan dede Mehmet oğlu İskender Efendi, sahip olduğu bu işi çocuklarına öğretmiştir. İskender Efendi'nin ortanca oğlu olan Yavuz İskenderoğlu'nun babası Süleyman İskenderoğlu da (1909–1965), bu zanaatın inceliklerini çocuklarına öğretmiştir. Yavuz İskenderoğlu da bu bayrağı oğulları Oğuzhan ve İskender Kayhan İskenderoğlu'na her platformda eğiterek taşımaktadır.

Kaynak:
www.kebabciiskender.com.tr/tr/

Aytuğba Bara z
Eğitim ve Yayın Koordinatörü
CGS Center



"Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" Stephen R. Covey



Bugün iş dünyasında, Stephen R. Covey'in kitabını okumamış olan hemen hemen yoktur. Yazarın başlıca kitaplarını Her Şeyi Değiştiren Tek Şey Güven, Güvenin Hızı, 8'inci Alışkanlık, Etkili Ailelerin 7 Alışkanlığı şeklinde saymak mümkündür.

Kişisel, mesleki ve ailevi sorunların çözümünde ilke merkezliliği benimsemiş olan Stephen R. Covey, insanın onuruna yakışan, dürüst, uyumlu, huzurlu ve başarılı bir yaşam için gereken alışkanlıkları "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" kitabında belirlemektedir. Çeşitli araştırmalar yapan Stephen Covey, dünya görüşünün gözle görmek değil, anlamak, algılamak

ve yorumlamak olduğuna kanaat getirmektedir. Ayrıca; Covey, yaşamımızda güçlü bir etkisi olan alışkanlıklarımızın bilgi, beceri ve arzunun kesişmesi olarak ifade etmektedir. Alışkanlıkların bireyleri sürekli olgunlaşma modeline, yani bağımlılıktan bağımsızlığa, oradanda karşılıklı bağımlılığa götürdüğünü anlatmaktadır.

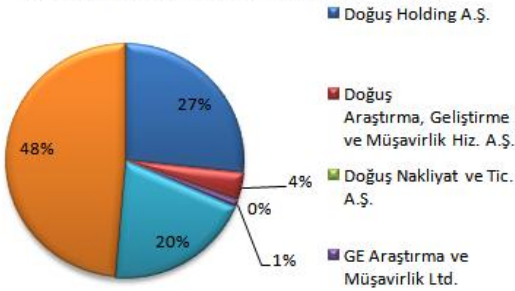
Bu etkili 7 alışkanlık şunlardır:

1. Proaktif ol
2. Sonunu düşünerek işe başla
3. Önemli işlere öncelik ver
4. Kazan / Kazan diye düşün
5. Önce anlamaya çalış...sonra anlaşılmaya
6. Sinerji yarat
7. Baltayı bile

Sermaye Piyasalarından Haberler

T. Garanti Bankası'nın banka bonoları, tahvil ve bono piyasasında işlem görmeye başlıyor. T. Garanti Bankası A.Ş.'nin, 02.02.2011 tarihinden itibaren banka bonoları tahvil ve bono piyasasında işlem görecektir. Bonolar ihraç ettiği tutarı 1.000.000.000 TL nominal değerli ve 360 gün vadelidir. Vade başlangıç tarihi 31.01.2011, vade bitiş tarihi ise 26.01.2012'dir. vade Bonoların basit faizi % 7,67698; yıllık bileşik faizi % 7,68091'dir.

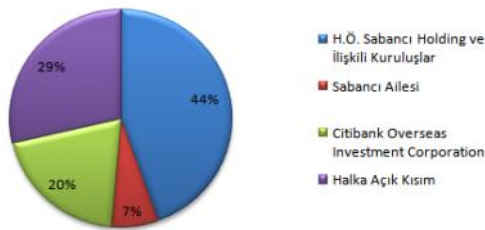
Garanti Bankası Ortaklık Yapısı



İspanya'nın en büyük ikinci bankası Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A (BBVA) ile, Türkiye Garanti Bankası A.Ş. 1 Kasım 2010 tarihinde hisse

devir sözleşmesi imzaladı. BBVA Garanti Bankası'nın çıkarılmış sermayesinin %6,2902'sine tekabül eden hisseyi, 2.062.000.000 ABD Doları karşılığında satın alacaktır. BBVA, ayrıca Garanti Bankası'nın çıkarılmış sermayesinin %18,60'ına tekabül eden 781.200.000 Nominal TL tutarındaki hisseyi satın almak üzere General Electric ile de anlaşmaya vardı. Düzenleyici kuruluşların onayından sonra eşzamanlı olarak gerçekleştirilecek hisse devir işlemlerini takiben, Doğuş Grubu ve BBVA, Garanti Bankası'nda %24,8902'lik hisseleriyle eşit olarak yer alacaklardır.

Akbank Ortaklık Yapısı



Akbank'ın banka bonoları, tahvil ve bono piyasasında işlem görmeye başlıyor. Akbank T.A.Ş.'nin, 03.02.2011 tarihinden itibaren banka

bonoları tahvil ve bono piyasasında işlem görecektir. Bonoların halka ihraç edilen tutarı 500 milyon TL nominal değerli ve 178 gün vadelidir. Bonoların vade bitiş tarihi ise 29.07.2011'dir.

Banka Bonoları, kalkınma veya yatırım bankalarının borçlu sıfatıyla düzenleyip, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kayda alınmasından sonra ihraç ederek iskonto esasına göre sattıkları menkul kıymetlerdir.

Türk Ekonomi Bankası A.Ş. Fortis Bank A.Ş. ile birleşiyor. TEB'in yaptığı açıklamaya göre; Fortis Bank A.Ş.'nin tüzel kişiliğinin sona erdirilmesi suretiyle tüm hak, alacak, borç ve yükümlülükleri (aktif ve pasifi) ile kül halinde devri yoluyla iki bankanın birleştirilmesine karar verilmiştir. Aynı zamanda, TEB'in yaptığı olağanüstü genel kurul toplantısında, Fortis Bank A.Ş. ile imzalanan ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylanmış olan Birleşme ve Devir Sözleşmesi de onaylanmıştır.

25. kuruluş yıldönümünde İMKB'den halka açılacak şirketlere %25 kotasyon ücreti indirimi uygulaması başlamıştır. Halka açılmaları teşvik etmek, "Borsada şirketlerin halka açılması ve halka açıklık oranlarının artırılması" hedefine ulaşılmasını desteklemek amacıyla İMKB Kota Alma Ücret Tarifesi'nde indirim yapılmasını kararlaştırmıştır.

Gelişen işletmeler piyasası'nda işlemler başlamıştır. İMKB'ye kotasyon şartını sağlayamayan ancak gelişme ve büyüme potansiyeline sahip olan şirketlerin işlem göreceği piyasadır. Bu şirketler sermaye piyasalarından fon sağlamak için ihraç edecekleri menkul kıymetleri bu piyasada işleteceklerdir. Berkosan Yalıtım ve Tecrit Maddeleri Üretim ve Ticaret A.Ş. (İstanbul), Gelişen işletmeler piyasası'nda ilk işlem gören şirket olmuştur. Halka arz fiyatı 1.85 lira olarak belirlenmişti ancak Berkosan hisseleri 2.04 fiyatla işlem görmeye başlamıştır.

KOD	ŞİRKET ADI
BRKSN	Berkosan Yalıtım ve Tecrit

Yeni TTK ile gelen önemli değişiklikler bundan böyle her ayki sayımız ekinde özetle verilecektir

Tek Kişilik Anonim Şirket

TTK ile AT'nin 89/667 sayılı, şirketlere ilişkin 12 no'lu Yönergesi'nin (ATRG, 30.12.1989, L.395/40) tanıdığı imkandan yararlanılarak, tek pay sahibi bulunan anonim şirketin kurulmasına ve çalışmasına imkan tanınmaktadır. Tek kişilik anonim şirketin, aile şirketlerinin kuruluş ve gelişme dönemlerinde, daha sonra kurumlaşmada ve şirketler topluluğunda ana şirketin şekillenmesinde elverişli bir imkan olacağı düşünülmektedir.

Temel İlkeler

Genel gerekçeye göre Tasarı iki temel ilkeyi açıkça hükme bağlamaktadır.

- Bunlardan ilki, paysahiplerinin eşit işleme tâbi tutulması ilkesi (Tasarı m.357);
- diğeri ise, pay sahiplerinin şirkete borçlanmalarının yasaklanmış olmasıdır (Tasarı m.358).



Uygulama gerçeklerinin ortaya çıkardığı bu hükümle, pay sahiplerinin sınırlı sorumluluk ilkesini dolanarak, şirketi kendi kasaları gibi kullanmaları önlenmek istenmektedir.

I - Eşit işlem ilkesi

MADDE 357 - (1) Paysahipleri eşit şartlarda eşit işleme tâbi tutulur.

II - Paysahiplerinin şirkete borçlanma yasağı

MADDE 358 - (1) İştirak taahhüdünden doğan borç hariç, paysahipleri şirkete borçlanamaz. Meğerki, borç, şirketle, şirketin işletme konusu ve paysahibinin işletmesi gereği olarak yapılmış bulunan bir işlemde doğmuş olsun ve emsalleriyle aynı veya benzer şartlara tâbi tutulsun.”

GEREKÇE Madde 358 - Hüküm yenidir; ticaret hayatında yaygın olan, kazandığı boyutlar dolayısıyla verdiği zararlar bir hayli genişlemiş bulunan, bir kötü ve sakat uygulamayı önlemeyi amaçlamaktadır. Çünkü, hükümle paysahiplerinin şirkete karşı borçlanmalarının yani, *sermaye taahhüdü dahil, birçok iş ve işlemde şirket kasasını kullanmalarının, kişisel harcamalarını bu kanaldan yapmalarının, hatta şirketten para çekmelerinin engellenmesi amaçlanmaktadır.*



Hükme aykırılık, aynı zamanda cezaî yaptırıma da bağlanmıştır (TK madde 562, b.4). Ancak bu hükmün istisnasız bir şekilde ve katı bir tarzda uygulanması haksızlıklara yol açabilirdi. Onun için hükmün ikinci kısmına yer verilmiştir. Bu kısımda işletmesi dolayısıyla şirketle iş yapan paysahiplerinin, şirketin her müşterisi gibi vadeli, konsinye veya benzeri yöntemlerle şirketten mal alabilmelerine olanak sağlanmıştır. İstisna paysahiplerinin, şirketle iş yapan diğer kişilerle aynı şartlara tâbi tutulmasını gerekli kılar. Şirketin, paysahiplerine istisnalar ve diğer müşterilere uygulananlardan daha yumuşak şartlar tanınması hükme aykırı olur.”

CGS Center Hakkında

CGS Center Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman “Emerald Yayınları” Yayın Danışma ve Değerlendirme Kuruluna seçildi

CGS Center Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman, Emerald Yayınları tarafından yayımlanan “Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability” isimli kitap serisinin yayın danışma ve değerlendirme kuruluna seçilmiştir.

Serinin ilk cildi, “Reframing Corporate Social Responsibility: Lessons from the Global Financial Crisis” yayınlanmıştır. Serinin diğer ciltlerinin 2011 ve 2012 yıllarında yayımlanması planlanmaktadır.



Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability

ISSN: 2043-9059

Editor: William Sun

Subject: Business Ethics and Law ([view other series in this subject area](#))

Information: [Author guidelines](#)

Online access: [Online table of contents](#) | [Latest Volume RSS](#) 



CGS CENTER sürdürülebilirliğinizin sağlanması için

- * Şirketinizi yapısal stratejik değişikliğe hazırlar
- * Aile anayasanızın yazılmasına



CGS CENTER kurumsal finansman konusunda size yardımcı olur

Deneyimlerinizi paylaşın, başarı öykülerinizi, çalışmalarınızı gönderin, yayınlayalım.

Teşekkür ederiz.

AİLEM VE ŞİRKETİM

CGS CENTER'ın her ay yayınlanan ücretsiz bültenidir.

CGS Center'ın Verdiği Eğitimler

- ◆ Finansal Planlama ve Yönetim Teknikleri Eğitimi
- ◆ Finansal Planlama ve Risk Yönetimi Eğitimi
- ◆ Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma-Örnek Vakalar Eğitimi
- ◆ Türk Ticaret Kanunu Tasarısının Sermaye Şirketlerine Getirdiği Yenilikler Eğitimi
- ◆ Kriz Ortamında Finansal Riskin Yönetimi Eğitimi
- ◆ Temel Mali Tablolar Analizi Eğitimi
- ◆ Hukukçu Olmayan Yöneticiler İçin Hukuk Dünyası Workshop Eğitimi
- ◆ Profesyonel Yönetim Kurulu Eğitimi
- ◆ Satış Güvenliği- Hukuksal ve Finansal Açıdan Korunma Eğitimi

Eğitimlerimizin detayları ve yayınlarımız için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

www.cgscenter.org

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi

1459.Cadde 1465.Sokak
No: 5/3 06520 Cukurambar,
Ankara

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