



Grant Thornton

An instinct for growth™



TURQUALITY® ve Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri

2020

Giriş

TURQUALITY®

Şirketlerimizin ve markalarının uluslararası düzeyde bilinirliğinin artırılmasına yönelik olarak 2003 yılında uygulamaya konulan TURQUALITY® destek programı, ülkemizden dünya çapında bilinen markalar çıkması ve ihracat hedeflerinin gerçekleşmesini sağlayabilecek en önemli ve kapsamlı destek programıdır. Bu haliyle bir başka örneği olmayan bir destek programı olarak ülkemizin ihracatının geliştirilmesi ve markalarımızın değerlerinin artırılmasına büyük katkı sunmaktadır.

Grant Thornton Türkiye, Ticaret Bakanlığı tarafından hizmet ve mal ticareti sektörlerinde TURQUALITY® Yönetim Danışmanı firması olarak yetkilendirilmiştir. Grant Thornton Türkiye, TURQUALITY® destek programı kapsamına girmek isteyen firmaların ön inceleme çalışmalarının yapılması ile, destek kapsamına girmiş olan firmaların Gelişim Yol Haritası hazırlanması aşamalarında Ticaret Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiştir.

Ayrıca Grant Thornton Türkiye, TURQUALITY® ya da Marka Destek Programı kapsamına alınan tüm şirketlerimizin küresel ve uluslararası düzeyde pazara giriş, konumlandırma ve büyüme stratejilerinin oluşturulmasında, şirketlerimizin ihtiyacı olabilecek tüm kurumsal gelişim süreçlerine ilişkin projelerde, strateji geliştirme ve uygulama aşamasında hizmet sunmaktadır.



Stratejik Yönetim, Strateji Geliştirme ve Stratejik Planlama

İyi tanımlanmış bir stratejik plan olmadan işletme yönetimi yapmak, haritası ya da gidilecek hedefi belli olmayan bir yolculuğa çıkmaya benzer. Grant Thornton Türkiye danışmanları, işletmenizin güçlü yönlerinin ortaya çıkarılmasında size yardımcı olacaklardır. Mevcut anahtar gerçekleri ele alarak, müşterilerimizin geleneksel stratejileri ile zaman planlarını, mevcut durumdan ideal duruma dönüştürmeleri yolunda birlikte çalışmaktayız.

Mevcut stratejiler çerçevesinde, iş liderleri günlük operasyonlarını ancak yürütmekte, yürütülen iş planlarının ilerlemesi ya da geçerlilikleri konusunda her zaman müdahale edemeyebilirler. İşletmelerin büyümesine yönelik en iyi stratejiler hayata geçirilmiş olsa dahi sanayiler, pazarlar ve ekonomiler değişmektedir. Küreselleşme, yenilikçilik ve sosyal medya teknolojileri, sürekli gelişen iş çevrelerinin sonuçları olarak ortaya çıkıyor.

Grant Thornton Türkiye olarak yıllara sair deneyime sahip danışmanlarımızla işletmelerin ihtiyaçlarını değerlendirerek, engellerin tanımlanması ve özgün ayrışma stratejileriyle işletmelerin sanayi liderleri haline dönüşmelerini sağlamaktayız.



Dijital Strateji ve Dijital Dönüşüm Süreci

Dijitalleşme, bir iş modelini değiştirmek ve yeni gelir ve değer üretme fırsatları sağlamak için dijital teknolojilerin kullanılmasıdır. Dünyamız her zamankinden daha fazla bağlantılı hale geliyor. Milyarlarca akıllı cihaz ve makine, gerçek ve sanal dünyalar arasında bir köprü oluşturarak her geçen gün daha çok miktarda veri üretiyor.

Yeni ürün tanıtımlarının başarı oranı bugün %70 oranında artmıştır. Aynı günkü tüketici teslimatlarının %75'i talep bazlı sosyal bağlantılı dağıtım ağları tarafından yerine getirilmektedir. Otonom araçlar, ikinci araba sahipliğini ortadan kaldırarak, hizmet verilen şehirlerde tıkanıklığı %10 azaltmıştır. Perakende alışverişinin %25'i, çok kanallı ticaret pazarlarında gerçekleştirilmektedir. Kurumlar dijital teknolojilerden faydalanarak dijital ekosistemler oluşturarak müşteri odaklı iş modelleri yaratmaktadır. İşletmelerin dijital yeterliliklerden yararlanarak iş modellerinde ve ekosistemlerinde değişiklik yapmalarına yol açan yaklaşıma Dijital Dönüşüm denir. Dijitalleşme yolculuğunuzdaki tecrübeli ve gururlu iş ortağınız olmaya hazırız. Dijitalleşme çok heyecan vericidir ve endüstrilerin, iş dünyasının ve milletlerin zenginliğinin gelişmesi için kaçınılmaz bir hal almıştır.

İşletmelerin bünyelerindeki tüm çalışanlar dijital çağından etkilenmekte ve stratejik olarak dijital araçları kullanmak ve yeteneklere erişmek zorundadır. Dijital bir strateji, dijital çağın gelişmesini sağlayan mesaj, izleyici kitlesi, mecra seçenekleri ve teknoloji gibi bileşenleri içeren kapsamlı ve bütüncül bir yaklaşımdır. Dijital bir strateji IT planından öte bir yaklaşım olarak, teknolojinin bizzatı kendisinin ve uygulandığı alanları etkileyen unsurların kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını gerektirir. Dijital strateji, hem yeni dijital teknolojinin mevcut iş alanlarına nasıl uygulanacağını hem de dijital yetkinlik sayesinde yeni iş fırsatlarının nasıl tanımlanacağını içerir.

- Dijital bir strateji, işletmenin dijital yeteneğini ve potansiyelini tanımlar ve değerlendirir.
- Daha iyi bir dijital kapasite için mevcut faaliyetlerin dijital yetenekleri ve gelişmelerin değiştirilmesini sağlar.
- İşletmenin kapsam veya hedefini genişletmek amacıyla dijital yeteneklerin kullanılmasına yönelik yeni fırsatları değerlendirir.
- Teknoloji gelişimini, personel uygulamalarını ve bunların işletmenin stratejik ve iş hedefleriyle uyumlaştırılmasını içerecek şekilde, dijital yeteneklerin ve uygulamaların iyileştirilmesi amacıyla yol haritası geliştirir.

Grant Thornton Türkiye olarak işletmenizin dijital stratejisinin hazırlanması ve uygulanması aşamalarında sizlerle birlikte yol olarak, geleceğe bugünden hazırlanmanızda önemli katkılar sağlamaktayız.



Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi

Her şirkette insan kaynakları yönetiminin yapısı farklılık göstermektedir. Her şirket kendi işletme yapısına ve insan kaynaklarının işletmedeki işlevlerinin sahip olduğu değere uygun nitelikte bir yapılaşmaya gitmektedir.

İnsan kaynakları yönetiminin stratejik boyutta ele alınması, işletmenin verimliliğini ve hızını etkilediğinden, rekabet avantajına sahip birçok işletmenin stratejik insan kaynaklarından etkin olarak faydalandığı gözlemlenmektedir. Günümüzde, şirketlere rekabet avantajı sağlayan en önemli etken de budur. Bunu başarabilen firmalar, piyasadaki varlıklarını ve karlılıklarını korurken, aynı zamanda rakipleri karşısında önemli bir rekabet avantajı sağlayacaktır.

Grant Thornton Türkiye olarak işveren ve çalışan merkezli bir insan kaynakları yönetimi danışmanlığı sunuyoruz. Tercih edilen bir işveren olmanız ve günümüz iş dünyasındaki zorlukları aşmanız için yetenek ve performans yönetimi, liderlik, organizasyon ve insan kaynağının yeniden yapılandırılması alanlarında işveren ve çalışan odaklı çözümler sunmaktayız.



Şirketlerde Kurumsal ve Yapısal Dönüşüm

Başarılı aile işletmeleri hem iş performansı hem de aile ilişkilerinde arzu edilen sonuçları alabilmek için aşağıda yer alan hususlara dikkat etmek durumundadır:

- Grup karar verme süreçleri
- Roller ve sorumlulukların net anlaşılması
- Büyüme, risk, likidite ve kârlılık dâhil olmak üzere bireysel beklentilerin proaktif yönetimi
- Hissedarlar arasında güçlü iletişim
- Bu beceriler, aile işletmelerinin iş stratejisiyle daha yakından ilgilenmeleri beraberinde tüm aile ve ailenin bireysel üyelerine ilişkin kararlarının sonuçlarından daha az endişe etmelerini sağlayacaktır.

Bu temeli oluşturmak, işletmenin en çok başarıya varacak şeylere odaklanmasını ve ailenin vizyonunun da elde edilmesini sağlamak için önemli bir ölçüt sağlar. Aile üyelerinin sayısı ya da işletmenin boyutu ne olursa olsun girişimci ailelerinin temel odağı, örgütlenme ve uyumlaştırma olmalıdır. Uyumlaştırma, aile konseyleri, aile toplantıları ve aile anayasaları gibi yapılar ve aile eğitiminin doğru şekilde kombinasyonu yoluyla başarılabılır.

Grant Thornton Türkiye olarak ülkemizde ciddi sayıda faaliyet gösteren aile işletmelerinin gelecek nesillere sağlıklı bir şekilde aktarılabilmesi, kurumsal süreçlerinin fonksiyonel şekilde yapılandırılabilmesi ve sürdürülebilir organizasyonlara dönüşmelerini sağlayacak hizmetleri sunmakta ve aile işletmelerimizin geleceğe yönelik dönüşümlerinde yol arkadaşlığı yapmaktayız.



Marka Stratejisi Geliştirme, Uluslararası Pazarlama Yönetimi ve Stratejisi

Pazardaki fırsatları ortaya çıkarabiliriz ancak bazen pazardaki rekabet diğer fırsatları kaçırmamıza neden olabilmektedir. Pazar araştırmalarımız, ihtiyaçlarınızla doğrudan ilgili olacak şekilde sağlam, somut ve savunulabilir bilgi sağlar. Dengeli ve doğru sonuçları almak için niceliksel pazar araştırması (istatistiksel analiz, grafikler ve tablolar) ile niteliksel pazar araştırması (görüşmeler, makaleler ve görüşler) tekniklerini birleştiririz.

Pazar araştırması hizmeti kapsamında yönetime ait bazı hususları aşağıda belirtmek isteriz:

- Anket tasarımı ve uygulaması (cevap verenleri davet etme, sonuçları toplama, analiz etme ve raporlama)
- Müşteriler, çalışanlar, yöneticiler, iş sahipleri, sektör uzmanları vb. kişilerle telefonla ya da yüz yüze görüşmeler
- Odak grupları, yuvarlak masa toplantıları ve yönetim toplantıları
- Pazara ait fırsatların değerlendirilmesi (fikirlere, ürünler, hizmetler ve süreçlere ilişkin potansiyelin değerlendirilmesi)
- Rekabet analizi/rekabetçi istihbarat çalışmaları

Doğru pazar araştırması her bir işin ya da pazarlama planının temelidir. Uzmanlarımız aşağıda yer alan konuların daha derinden anlaşılmasını sağlar:

- Pazar fırsatları
- Mevcut müşteriler
- Muhtemel müşteriler
- Rakipler
- Çalışanlar
- Sektör eğilimleri
- Çevresel ve yasal riskler

Pazarınızı ve pazarınızdaki rekabeti doğru bir şekilde anladığınızda, şirketiniz bundan büyük ölçüde çıkar sağlayacaktır. Daha etkin satış süreci maliyetlerinizi azaltacaktır. Sürdürülebilir rekabetçi avantaj en üst düzeyde bilgiye sahip olunmasını gerekli kılar.

Etkili pazarlama tamamen hedefle ve odaklanmayla ilgilidir. Daha iyi hedefler daha az maliyet ve daha yüksek kâr demektir. Etkili pazarlama için de doğru pazar araştırmaları gereklidir. Bu bağlamda;

- Kapsamlı pazar fırsatları değerlendirmesi yaparız
- Müşterilerinizin ihtiyaçlarını tanımlarız ve pazarı en fazla ve en az kâr potansiyeli açısından bölümleriz
- Mevcut müşterilerin ve muhtemel müşterilerin sizin hizmetlerinizi nasıl değerlendirdiklerini araştırırız
- Sorun oluşturabilecek yasal, mevzuata tabi ve demografik eğilimleri tanımlarız

- Rakipleri kapsamlı şekilde analiz ederiz

Başarılı iş insanları müşterilerini detaylı bir şekilde sınıflayabilirler. Rakiplerinin onları tanımamasından daha çok onlar rakiplerini tanırlar. Pazarla ilgili bilgileri toplamaktan ve yeni bilgiler almaktan hiçbir zaman vazgeçmezler. Bu bilgiler, yeni müşterilere ulaşmayı, müşteri sadakati sağlamayı ve müşteri tabanını genişletmeyi sağlar.

Aşağıdaki soruları kendimize sorarak başlayabiliriz:

- Mevcut pazarlama faaliyetleriniz beklenen sonuçları veriyor mu?
- Sosyal medya için doğru bileşimi oluşturduğunuz mu?
- Pazarlama bütçeniz hedeflerinizle uyumlu mu?
- Pazarlama stratejiniz var mı?

Her başarılı işin detaylı, stratejik ve taktik bir pazarlama planı vardır. Geçmişte olduğunun aksine en iyi pazarlama planının raf ömrü bugün çok daha kısadır. Küreselleşme, teknolojik değişim, politik ve yasal değişiklikler pazarlama planının ömrünü azaltmaktadır. Pazarlama planı sürecimiz müşteri odaklıdır ve kurumlara özel tasarlanmaktadır.

Pazarlama planı sürecimiz dört temel aşamadan oluşur:

- Pazar araştırması
- Analiz ve planlama
- Uygulama
- Sonuçların ölçümü



AR-GE/Tasarım Merkezi Kurulumu Danışmanlığı

Artan rekabetle birlikte pazara girmek, rekabetçi konuma gelmek veya rekabetçiliği sürdürülebilir kılmak amaçlı şirketler katma değeri yüksek yenilikçi ürünlere, tasarıma ve markalarına yatırım yapmak zorundadırlar. Bu amaçları desteklemek üzere uygulamaya konulan AR-GE ve tasarım merkezleri ile devletimiz şirketlerimize, üreticilerimize ve KOBİ'lere destek sağlamaktadır. AR-GE ya da tasarım merkezi kuran, yenilikçiliğe ve tasarıma yatırım yapan şirketler bu kapsamda önemli desteklerden faydalanmaktadır. Grant Thornton Türkiye olarak uzman danışmanlarımızla AR-GE ve tasarım faaliyetlerine yönelik teşvik ve destek mekanizmasından en uygun şekilde yararlanabilmeniz için danışmanlık ve analiz hizmetleri sunmakta, desteklerden maksimum düzeyde faydalanabilmeniz için şirketinizin ihtiyaçları özelinde çalışmaktayız.

Danışmanlarımız, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Kalkınma Ajansları gibi farklı kurumlar tarafından sağlanan nakit destek programları kapsamında anahtar teslim danışmanlık hizmetleri sağlamaktadır. Bu kapsamda;

- AR-GE ve Tasarım Merkezi Belgesi'nin gerekçelerinin analiz edilmesi,
- İlgili kurumlara yapılacak başvuru dosyasının hazırlanması,
- Şirketin aktif olduğu sektörün alabileceği destek ve teşviklerin saptanması,
- Projelerin içerik değerlendirmelerinin yapılması, oluşabilecek risk ve fırsatların belirlenmesi,
- Birlikte çalıştığımız şirketlerin mevzuata uygunluğunun periyodik denetimi; hizmetlerinden oluşmaktadır.



Robotik Süreç Otomasyonu

Globalleşen dünyada teknolojinin ilerlemesiyle beraber şirketler için dijitalleşme git gide önem arz etmektedir. Yeni düzen, endüstri çağının dijital çağa evrilmesi ile sonuçlanmıştır. Dijital çağda iş tanımları değişmiş ve iş süreçleri geleneksel dijital sistemlere dönüşmüştür. Bu dönüşümle birlikte bazı işlerin yerini yapay zekâ, robotik kodlama gibi akıllı sistemler almıştır.

Rekabetin çok yoğun olduğu pazarlarda şirketler sürdürülebilirlik ve verimlilik artışını sağlamak amacıyla yeni düzene uyum sağlamak zorundadırlar. Bu bağlamda süreç iyileştirme ve optimizasyonu sağlamak için geliştirilen, farklı roller için tasarlanan yapay zekâ destekli dijital çalışanlar ile şirketlerin 7/24 açık kalmasını sağlıyoruz. Grant Thornton Türkiye olarak RPA sayesinde kaynakların iyileştirilmesi, süreçlerin iyileştirilmesi ve sonuçların iyileştirilmesine yönelik çözümler sunuyoruz. Böylece hem iş hem de BT uygulamalarını bütünlükten ve gelişmiş iş akışlarını otomatikleştirerek verimlilik artışınıza katkıda bulunuyoruz.

Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) kapsamında verilen hizmetlerimiz;

- Entegre Yönetim Sistemleri
- Analitik Çözümler
- Akıllı Otomasyon Sistemleri
- Danışmanlık-Dış Kaynak

İş mükemmelliğinde izlediğimiz 5 temel analitik yaklaşım metodolojimiz;

1) Süreç Keşfi

- Gerçek Sürecin Keşfi
- Frekans, Döngü Süreleri
- Kooperasyon Keşfi
- Maliyet Kırılımı
- Risk Kontrol

2) Süreç Analizi

- Problemler (kayıp, gecikme)
- Süreç Varyasyonları
- Etki (maliyet, zaman, müşteri)
- Risk Analizler
- Ana Neden ve Çözümler

3) Süreç Standartlaşması

- Hızlı Düzeltmeler
- Süreç Standardizasyonu
- Süreç Dokümantasyonu
- Süreç Sadeleştirmeleri
- Risk-Kontrol Planları

4) Otomasyon

- RPA Adayı Belirleme
- RPO (Recovery Point Objective)
Bazlı Önceliklendirme
- Yapay Zekâ/ML (Machine Learning)
- Workflow Tasarımları
- Bot Test ve Kurulumu

5) Performans/Kontrol

- Firma Hedefine Katkı
- Uçtan Uca Performans
- KPI/Karne İzleme
- Risk ve Kontrol
- Bot Performansı
- Bot-İnsan Etkileşimi



İş Süreçleri Analizi ve Yapılandırma

Köklü değişimler vasıtasıyla maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti ve hız açısından büyük kazançlara sebep olacak şekilde süreçlerin yeniden tasarlanması, mevcut iş süreçlerinin analiz edilmesi ve iyileştirme fırsatlarının belirlenmesi amacıyla şirketlerimiz tarafında hayata geçirilmesi planlanan projelerde Grant Thornton Türkiye olarak hizmet sunmaktayız. Bu bağlamda;

- Tamlığı, tekliği ve doğruluğu güvence altına alınmış tek kaynaktan ana veri yönetimi
- Ürün geliştirmenin bir proje olarak ele alınmasına, bütünsel olarak izlenmesi, ölçülmesi ve raporlanmasına olanak sağlayan sistemsel kurgu
- Müşteri riskinin, maliyet ve etkinliğin ölçümlendiği ve raporlandığı sistemsel kurgu
- Etkin tedarikçi değerlendirmesine olanak sağlayan sistemsel kurgu ile hayata geçirilecek kurumsal kaynak planlama projeleri öncesinde iş analizleri yaparak sistemin uyumlu şekilde çalışmasını gerçekleştirmiş oluyoruz.



Performans İyileştirme ve Değişim Yönetimi

Grant Thornton Türkiye olarak maliyetlerinizi azaltacak ve verimliliğinizi artıracak sonuçların elde edilmesini sağlamaktayız. Performansınızın optimize edilmesi hususunda yöntemlerinizi geliştirmeniz için gerekli organizasyonu yapmanızı sağlıyoruz. Alanında deneyim ve uzmanlık sahibi danışmanlarımız tarafından, benimseme hızını artıran, riski azaltan ve başarıyı teşvik etmek için performansı yönlendiren insan merkezli, organizasyonel bir değişim yönetimi yaklaşımını başarıyla sunmaktayız.



Değer Zinciri Yönetimi

Rekabetin her geçen gün daha çok arttığı günümüzde belirlenen hedeflere ulaşabilmek için iş süreçlerinin bütününe girdiden başlayıp ürünü elde etmeye kadar geçen aşamaların doğru ve belirlenmiş ölçütler dahilinde analiz edilmesi gerekmektedir.

Grant Thornton Türkiye olarak süreçlerin doğru ve yalın bir şekilde tespit edilmesi, ilişkili süreçlerin doğru anlaşılması, rol ve sorumlulukların belirlenmesi, optimum maliyeti sağlama ve satın alma süreçlerinin belirlenmesinde çözüm ortaklığı sunmaktayız.



Makro Ekonomik Analiz Danışmanlığı

Ülkedeki makroekonomik veriler o ülkede faaliyet gösteren şirketleri ve kuruluşları doğrudan etkilemektedir. Ekonomik durgunluklar ve krizler bir domino etkisi yaratarak sektörlere mutlaka ulaşacaktır. Şirketlerin ve kuruluşların kriz dönemlerinde mali başarısızlık doğuran olumsuz etkilerden korunabilmeleri için gerekli önlemleri alması gerekmektedir.

Bu bağlamda makroekonomik göstergelerin doğuracağı risk ve fırsatları daha önceden tahmin ederek şirket ve kuruluşların bu faktörlere göre planlama yapmalarını ve bir strateji oluşturmalarını sağlamaktayız.

Grant Thornton Türkiye olarak GSYH, enflasyon, faiz oranları gibi makroekonomik verileri temel alınarak analiz, strateji ve finansal planlama hizmeti sunmaktayız.



Kamu Politikaları Danışmanlığı

Sürdürülebilirlik yaklaşımıyla ekonomik kalkınma, ekonomik büyümenin ötesinde olumlu bir etkiye sahip olabilir: bireylere kişisel düzeyde ve toplum içinde beklentiler sunan üretken ve nezh çalışma ortamlarını teşvik edebilir, sağladığı hizmetlerini ve refahı artırabilir, daha iyi eğitime imkân verebilir ve böylece yoksulluğun kısır döngüsünü kırabilir.

Büyüme etkili bir şekilde yönlendirilirse, ekosistemler ve iklim değişikliği üzerindeki çevresel etkiler ve baskı azaltılabilir. Ekonomik kalkınmayı, bütünsel bir bağlamda, doğal kaynakları, üretim ve tüketimin olumsuz dışsallıklarını hesaba katarak düşünüyoruz. Fakir nüfus çevresel bozulmaya ve iklim değişikliğine karşı daha savunmasız olma eğiliminde olduğundan, bu durum gelişmekte olan ülkeler için özellikle önemlidir.

Özel sektör kalkınmasını desteklemek için kamu tarafından sağlanan idari olanak çerçeveleri, gelişmekte olan birçok ülkede reform ve iyileştirmeye ihtiyaç duymaktadır. İdari prosedürler aşırı zaman alıcıdır, verimsizliğe ve çoğu zaman rekabet eksikliğine neden olur. Bilgi pek çok kişi için asimetriktir ve elde edilmesi çok zordur. Tüm bu faktörler büyümeyi ve gelişmeyi gereksiz yere engellemektedir.

Kapsayıcı ekonomik büyüme ve kamu gelirini arttırmanın ön şartı, iş olanağı sağlayan bir çevrenin daha da geliştirilmesidir. Ekonomik büyümenin çoğu, iktisadi politika yapımının etkinliği ve güvenilirliğine ve uygulanmasına bağlıdır. Devlet aktörleri, büyüme yanlısı ekonomi politikasını minimum istenmeyen dışsallıklarla hazırlamalı ve politikayı uygulamaya çevirebilmelidir.

Grant Thornton Türkiye olarak, sürdürülebilir ekonomik kalkınma, istikrarlı büyüme ve özel sektörün gelişimini teşvik edecek politikaların uyarlanması ve uygulanmasında, kamu otoritelerine tavsiyelerde bulunuyoruz

Bu kapsamda aşağıdaki faaliyetlerle, ekonomik politikaların geliştirilmesini ve uygulanmasını sağlıyoruz:

- Ekonomik politika analizi oluşturulmasına yardımcı olmak
- Özellikle e-devlet platformları veya cep telefonu çözümleri yoluyla paydaş danışma mekanizmalarının geliştirilmesine yardımcı olmak
- Ekonomi politikalarının sosyal ve ekolojik yönlerini geliştirmek için gereken kamu ve özel kuruluşların kurulmasına ve geliştirilmesine yardımcı olmak
- Uygun ekonomi politikaları ve reformlarının hazırlanması ve müzakere sürecine yardımcı olmak
- Ulusal yoksulluğu azaltma stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanmasında danışmanlık ve kapasite geliştirme hizmetlerine yardımcı olmak
- Yerinden yönetim ve bölgesel ekonomi politikalarının, idari yapıların, ekonomik kümelerin ve bölgesel değer zincirlerinin uygulanmasına yardımcı olmak

İLETİŞİM



Dr. Aziz M. Hatipağaoğlu

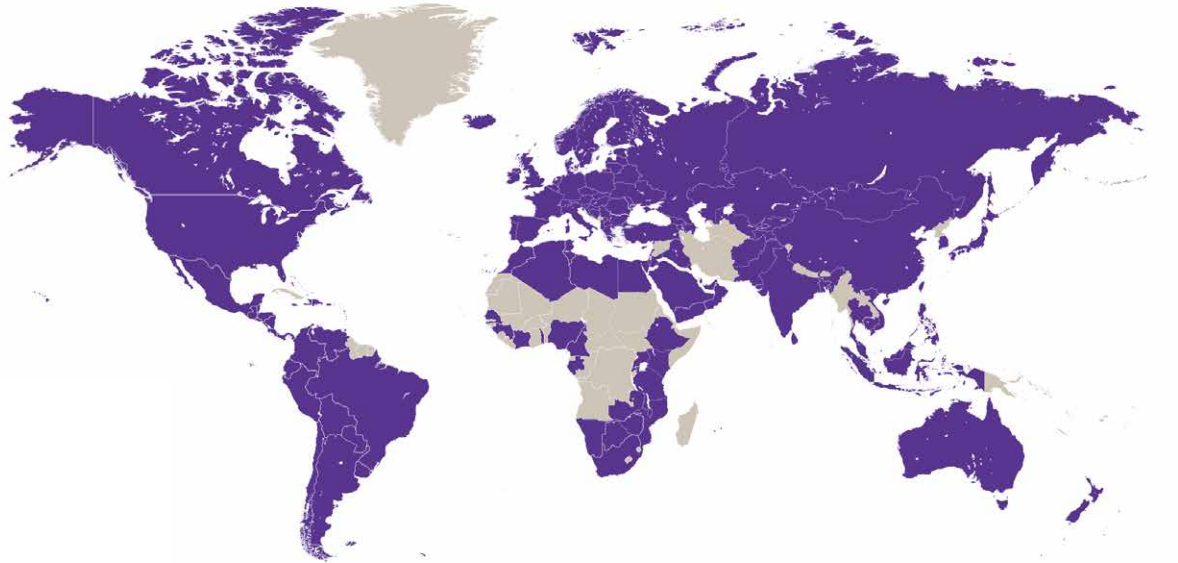
Birim Başkanı
Turquality ve Yönetim Danışmanlığı
Hizmetleri

azizm.hatipagaoglu@tr.gt.com
0212 373 00 00

Dr. Aziz Murat Hatipağaoğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler (Mülkiye) Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden 1994 yılında mezun olduktan sonra, University of Illinois at Urbana - Champaign'de (ABD) Ekonomi Yüksek Lisans programını tamamlamış olup Gazi Üniversitesi'nden Ekonomi Doktorasını almıştır. Ankara Üniversitesi ATAUM Avrupa Birliği Uzmanlık sertifikası bulunan Dr. Hatipağaoğlu, 2001 yılında JICA bursiyeri olarak Japonya'da "Japon Piyasasında Pazarlama" eğitimi almıştır. Diğer taraftan, Adizes Institute tarafından düzenlenen "Liderlik ve Değişim Yönetimi Eğitimi" sertifikasına sahiptir. 1994-1996 yılları arasında Adalet Bakanlığı İdari Yargı Hakîm Adayı olarak görev yapan Dr. Hatipağaoğlu, 1996-2010 yıllarında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda Dış Ticaret Uzman Yardımcısı, Dış Ticaret Uzmanı, İhracat Genel Müdürlüğü Şube Müdürü, KOBİ ve Kümelenme Destekleri Daire Başkanı görevlerini yürütmüştür. Görevi esnasında ihracat mevzuatının ve başta TURQUALITY Programı olmak üzere ihracat destek sistemlerinin hazırlanması ve uygulanmasında aktif rol oynamıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndaki görevinden ayrıldıktan sonra ülkemizin önemli özel sektör şirketlerine ve kurumlara yönelik olarak yönetim danışmanlığı hizmetleri sunmaktadır. Aynı zamanda İstanbul Esenyurt Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nde ders vermektedir. Dr. Hatipağaoğlu'nun uzmanlık alanları arasında uluslararası ticaret, uluslararası ekonomi, uluslararası pazarlama, stratejik planlama, değişim yönetimi, marka yönetimi, iş analizi, ticaret ve büyüme analizi, pazara giriş ve büyüme stratejisi geliştirme, uluslararası pazar analizi, kalkınma ekonomisi yer almaktadır.

Grant Thornton Türkiye

Türkiye'de 1986 yılında faaliyetlerine başlayan Grant Thornton Türkiye, farklı sektörlerde faaliyet gösteren birçok firmanın tercihi olan, alanında güçlü ve güvenilir bir kuruluştur. Merkez ofis İstanbul'da olmak üzere, Ankara, Bursa ve Kahramanmaraş'ta bulunan ofislerinde, yaklaşık 200 kişilik çalışan kadrosuyla hizmet vermektedir. Farklı ölçek ve sektörlerden firmalara denetim, vergi, muhasebe ve danışmanlık hizmetleri sunan Grant Thornton Türkiye'nin müşteri grubunda, halka açık şirketler, farklı büyüklüklerde aile şirketleri, yabancı sermayeli şirketler ve çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren holdingler bulunmaktadır. Dünyanın 140'tan fazla ülkesinde, 56.000 çalışanı ile denetim, vergi, muhasebe ve danışmanlık hizmetleri sunan Grant Thornton International'ın üyesidir.



OFİSLERİMİZ



İstanbul

Reşit Paşa Mahallesi
Park Plaza, Eski Büyükdere
Caddesi, No:14 K:10
Maslak / Sarıyer
T : 0 212 373 00 00
F : 0 212 291 77 97

Ankara

Eskişehir Yolu No: 6
Armada İş Merkezi,
A Blok, Kat: 11, No: 15
06520 Söğütözü, Ankara
T : 0 312 219 16 50
F : 0 312 219 16 60

Bursa (Buttim)

Y. Yalova Yolu
Buttim Plaza,
K: 5 No: 1607
Bursa
T : 0 224 211 33 01
F : 0 224 211 35 76

Bursa (Nilüfer)

23 Nisan Mahallesi
Ata Bulvarı, Meriç
Plaza Sitesi No:15/10
Nilüfer/Bursa
T : 0 224 249 53 70
F : 0 224 249 53 76

Kahramanmaraş (İrtibat Ofisi)

Üngüt Mahallesi
Prof. Dr. Necmettin
Erbakan Caddesi
Adalet Park 5.Kat No:47
Kahramanmaraş
T : 0 344 211 11 61



Grant Thornton

An instinct for growth™

© 2020 Grant Thornton Türkiye. Tüm hakları saklıdır.

Bu yayında geçen "Grant Thornton", Grant Thornton üye firmalarının bağlı bulunduğu ve çatısı altında denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri verdikleri markaya işaret etmektedir. Grant Thornton Türkiye, Grant Thornton International Ltd (GTIL) üye kuruluşudur. GTIL ve üye firmalar dünya çapında bir ortaklık değildir. GTIL ve üye firmalar, kendi başlarına, bağımsız yasal kuruluşlardır. Hizmetler, üye firmalar tarafından sağlanır. GTIL herhangi bir müşteriye hizmet sunmaz. GTIL ve üye firmalar birbirlerinden sorumlu değildir.