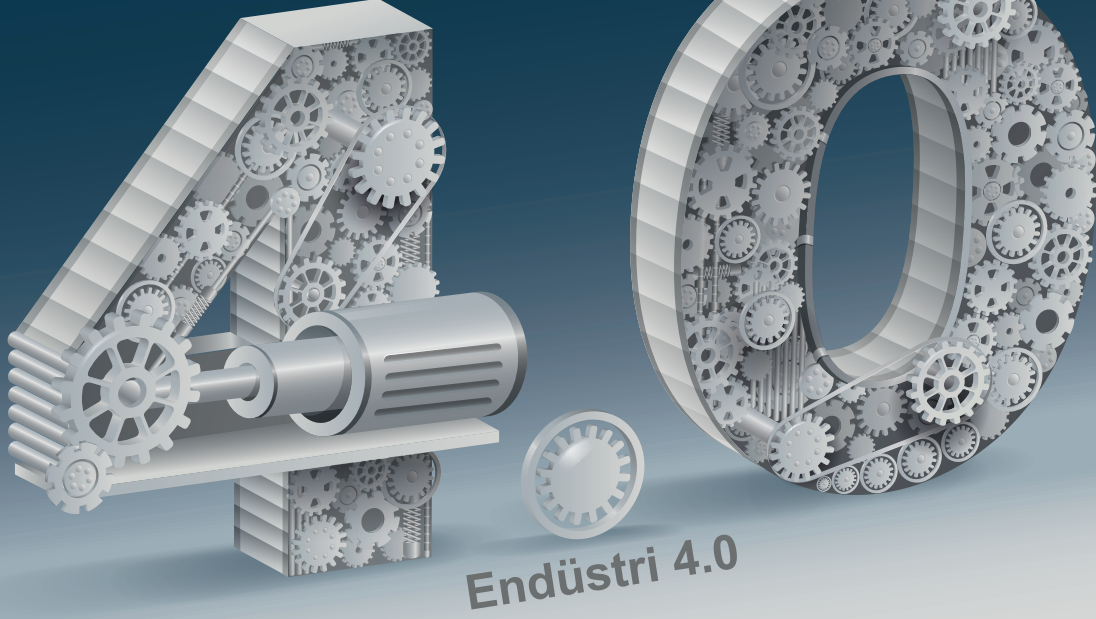


İnovasyon
Kuvvetinin
Cevheri
Girişimciliktir

SINAI

İSTANBUL ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ ■ Ocak 2020 ■ Yıl: 6 Sayı: 15



NAİL OLPAK - MURAT ÇÖKMEZ

DEİK İrtibat Ofisi İAYOSB'de sanayiciye hizmet vermeye başladı



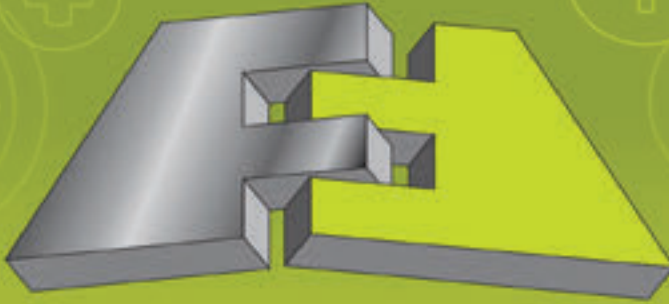
PROF. DR. HAMİT SERBEST

İAYOSB Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi ile ÜSIMP Ulusal Patent Fuarında yerini aldı



HİKMET BARUTÇUGİL

"Batı sanatı göze, doğu sanatı gönüle hitap eder"



FASTENER FAIR TURKEY

5. Uluslararası Bağlantı ve Sabitleme
Elemanları Teknolojileri Fuarı

Sektörün Güçlü Bağlantı ve Sabitleme Elemanları Fuarını Ziyaret Edin!

- Ticaretin merkezi İstanbul'da 3 gün boyunca networking fırsatı
- Sektörün 200'den fazla uluslararası üreticileri ve distribütörleri katılımcı olarak bir arada
- Büyüyen Türk bağlantı ve sabitleme elemanları sektörünün yoğun katılımı
- 40 ülkeden ve otomotiv, elektrik-elektronik, havacılık, inşaat gibi ana sektörlerden beklenen 4.000 ziyaretçi

Ziyaretinizi Şimdiden Planlayın:

ÜCRETSİZ ziyaretçi kaydınızı online olarak yapınız: www.fastenerfairturkey.com

Fastener Fair Turkey'de Farklılığı Deneyimleyin



En yeni ürünleri,
servisleri ve
teknolojilerini keşfedin

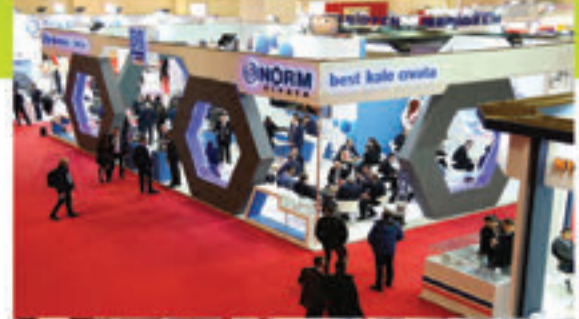


Ürünlerin ve hizmetlerin
özelliklerini / fiyatlarını
karşılaştırın



Sektör liderleriyle
ticari iş ilişkilerinizi
güçlendirin

27-29 Şubat 2020
TÜYAP Fuar Merkezi | İstanbul



turkey@fastenerfair.com

0 212 381 87 66

Organizatör

MACK BROOKS
fuarcılık

Destekleyen

besia
MÜHÜRLEME VE SABİTLEME TEKNOLOJİLERİ
MÜHÜRLEME VE SABİTLEME TEKNOLOJİLERİ

SUR YAPI ANTALYA'DA TURKUAZ SİTESİ SON ETABI SATIŞTA

Turkuaz rengi göletler, yıllar boyu keyifle yaşayacağınız rahat ve konforlu daireler, açık ve kapalı yüzme havuzları Antalya Turkuaz'da sizi bekliyor.



PEŞİNAT YOK

ARA ÖDEME YOK

0,69 VADE
ORANI

2.200 TL'den başlayan
taksitlerle

SADECE TAKSİT ÖDEYEREK



Satış Ofisi: Kepez Mah. 5 Temmuz Kurtuluş Cad. No: 2/1 Kepez/Antalya

SURYAPI
UYGARLIĞIN MİMARİ

444 5 787

2.200 TL taksit, satış alanı 55 m², brüt alanı 45,06 m², net alanı 38,24 m² ve toplam maliyeti 360.840 TL olan 1+1 daireler için geçerli olup, bitiş tarihi 28 Şubat 2020'dir.



İMTİYAZ SAHİBİ

(İAYOSB ADINA)

Murat ÇÖKMEZ

Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Yayın Yönetmeni

Selvin OYMAN

YAYIN KURULU

Mehmet Ali FİNCAN

Ali Fazıl BÖYET

Cem FAYDASIÇOK

M. Sinan KILIÇ

Merve TORBALI

Hakan HATİBOĞLU

Ayla DEV

KAPAK TASARIM

Faruk ÖZTEKİN

YÖNETİM YERİ VE İLETİŞİM

Aydınlı İstanbul İYOSB Mahallesi

5. Sokak No: 2 - 34953

Tuzla / İSTANBUL

Tel : 0 (216) 593 00 00

Faks : 0 (216) 593 00 09

www.iayosb.com

sinai@iayosb.com

Yayın Türü: Bölgesel Süreli Yayın

YAYINA HAZIRLAYAN



SANAYİ GAZETECİLİK

Matbaacılık Reklam

Prodüksiyon ve İnternet

Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti

Merkez; Mustafa Kemal Mah. 2139.

Cadde Ekim Plaza No:2/1

Çankaya / ANKARA

Tel: 0 (312) 417 11 44

Baskı : Veritas Basım Merkezi

Sinai Dergisi ile ilgili her türlü bilgi ve talep için:
sinai@iayosb.com

Dergide yayınlanan makalelerde, yazarlar tarafından açıklanan bilgi ve görüşlerde sorumluluk yazarlara aittir.

Altı ayda bir yayımlanır.



07

MURAT ÇÖKMEZ

İAYOSB'NİN VAZGEÇİLMEZ
ROTASI: İNOVASYON



12

**HABER
ÜSİMP**



32

OSMAN AROLAT

9

**HABER
İMAMOĞLU ZİYARET**



08

AYLA DEV

FARKINDALIK DOPİNGLİ
VİZYONER SANAYİ

22

KÜRŞAT TUNCEL

SATICI OLARAK MI
DOĞULUR, YOKSA
SONRADAN MI SATICI
OLUNUR?

24

PROF. DR. YAKUP YILDIRIM

DİZ KAPAĞI ÇIKIĞI
NEDEN OLUR,
NASIL TEDAVİ EDİLİR?



38
HİKMET BARUTÇUGİL



42
İLHAMİ KELEŞ



48
HABER
CAMİA



**TÜRK
EXİMBANK**

14
HABER
TÜRK EXİMBANK'IN
KURDELESİ KESİLDİ



54
SEYAHAT



52
TARİHÇE



26
OSMAN BEYAZIT GENÇ
FUARLARIN VE
FUARCILIK
GELENEĞİNİN ÖNEMİ

28
ERKAN BELEN
GELECEĞİN REKABET
ANAHTARI:
DİJİTAL DÖNÜŞÜM

30
SELMİN ERK
FARKINDALIK
(MINDFULNESS)
NEDİR?

34
ADNAN BİRİCİK
TÜRKÇEMİZ

36
ALİ GİZER
GEZEGENİ TUTKUYLE
KORUMAK

Best Hotel in İstanbul Asia...
Emirtimes Hotel İstanbul



Balo Salonu Düğün



Havuzbaşı Düğün



Konaklama



Toplantı



EMIRTIMES
HOTEL
★★★★★

www.emirtimeshoteltuzla.com

Orhanlı Mahallesi Demokrasi Caddesi No: 36 Tuzla İSTANBUL

info@emirtimeshoteltuzla.com 0216 394 47 41



Murat ÇÖKMEZ

İstanbul Anadolu Yakası OSB

Yönetim Kurulu Başkanı

İAYOSB'NİN VAZGEÇİLMEZ ROTASI: İNOVASYON

Türk sanayisinin rotasını belirleyen OSB'ler, büyük bir değişim ve dönüşüm içerisinde.

Her geçen gün daha da kurumsallaşan, altyapısındaki pürüzleri gideren, AR-GE temelleri sağlam firmalara ev sahipliği yapan OSB'ler, kalkınma yarışında ipi göğüslemenin yolunun dijital dönüşüme entegre olmaktan geçtiğinin farkında.

OSB'lerin inovasyon merakı arttı. Elbette ki bu farkındalığın arka planında OSB'lerin dönüşüm ve yenilenme gayretlerinin yanı sıra; devlet teşviklerinin artması ve yatırım bölgelerine sunulan desteklerin çeşitlenmesi yatmakta.

Takvimler 2011'i gösterdiğinde doğan kavram Endüstri 4.0'a bu noktada bir parantez açmak gerekiyor. İlk kez Almanya'da Hannover Fuarı'nda kullanılan ve nitelikleri bağlamında 4'üncü Sanayi Devrimi'ne karşılık gelen bu kavram, zamanla tüm dünyayı etkisi altına aldığı gibi, Türkiye'de de büyük bir ilgiyle benimsendi.

Geleceğin sanayisini Endüstri 4.0'la temellendirmek her bir vizyon maddemizin temelini akıllı üretime dayandırmak yol haritamızın değişmez parçalarından biri haline geldi.

Firmalarımızı yeni nesil endüstriye entegre

etmek, üretimde dönüşümün ABC'sini onlara benimsetmek, yeni üretim dönemindeki riskler hakkında yetkinliklerini artırmak ve profesyonel anlamda mesleki gelişimlerine katkı sağlamak, İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) olarak gerçekleştirmeye devam ettiğimiz sorumluluklarımız arasında.

Bambaşka bir üretim periyodundayız.

Artık robotlar birbiriyle konuşuyor ve nesnelere birbirlerine komut vererek inisiyatif alıyor. Depolama, veri, bulut, dijitalizm çözümlerinde, içinde bulunduğumuz gün bile dünden daha farklı bir teknoloji gelişimine, daha geniş perspektifli bir AR-GE yatırımına sahne oluyor.

"Karanlık fabrikalar" olarak isimlendirdiğimiz üretim merkezleri, rüştünü ispat etmiş tesislerimiz başta olmak üzere, ölçek farkı gözetmeksizin işletmelerimizin dikkatini çekiyor.

Bu noktada İAYOSB Yönetimi olarak nitelikli AR-GE'ye, ticarileşmeye, inovasyona, patente, markalaşmaya ve fikri-sınai haklara büyük önem atfederek, yatırımlarımızı bu kavramlar çerçevesinde şekillendirdiğimizin altını çizmek isteriz.

Yeni nesil endüstri anlayışıyla çıktığımız bu yolda üretime dinamizm kazandırmak en büyük önceliğimiz. İAYOSB firmalarının ürettiği ürünlerin niteliği arttıkça ve bu alanda destek kazanan işletmelerimiz göğsümüzü kabarttıkça bizler de desteklerimizi yoğunlaştırmak için kendimizde güç bulacağız.

Temsilcilik ve irtibat ofisi yatırımlarımızla güçlendirdiğimiz sanayi bölgemizde sanayicimizi altyapı, üstyapı ve network kavramlarıyla daha da besleyerek, rekabet arenasında ellerini güçlendirmeye gayret ediyoruz.

Bu ekseninde OSB'mizin yenilik ve dönüşüm ilkeleri çerçevesinde büyümesine yardımcı olan tüm sanayicilerimizin ve personelimizin bir teşekkürü hak ettiğini düşünüyoruz.

2020 yılında daha fazla üretime, daha nitelikli yatırıma ve sayıca arttırdığımız istihdama odaklanmasını hedeflediğimiz OSB katılımcılarımızın yeni yılını kutlar; ülkemizi müreffeh yarınlara ulaştırma yönündeki gayretlerinden ötürü teşekkür ederiz.

Saygılarımla...



Ayla DEV

İstanbul Anadolu Yakası OSB

Bölge Müdürü

FARKINDALIK DOPİNGLİ VİZYONER SANAYİ

Sahip olduğumuz vizyon ve belirlediğimiz yol haritası ekseninde, İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak gelişmemize tuğla koyan önemli konularda farkındalık oluşturmayı ana hedeflerimizden biri olarak belirledik.

Bu farkındalık kararlılığımız, üretim potansiyelinden inovasyon yatırımlarına, iş birliklerimizden altyapı ve üstyapı yatırımlarına kadar muhtelif kalemlerde daha iyi ve sürdürülebilir hizmet sunma yönünde bizleri kamçılıyor. İAYOSB yönetimi ve Bölge Müdürlüğü olarak, imza attığımız her yeni hizmette adımlarımızı daha büyük atıyoruz.

Malum, tıpkı işlenmeyen cevherin değerini gösterememesi gibi, eğitimin olmadığı bir gelişim içi boş kalmaya mahkûm olur. İAYOSB olarak bizlerin de bu anlamda son zamanlarda somut olarak attığımız adımlardan biri bünyemizde gerçekleşen farkındalık eğitimi oldu.

Aldığı eğitimler ve yürüttüğü projelerle profesyonelliğini kanıtlamış, farkındalık eğitimcisi Selmin Erk, İAYOSB bünyesinde engin bilgilerini bizlerle paylaştı. Katılımcılarımız stresle nitelikli yöntemler kullanarak başa çıkabilsin, kriz anında çözüm odaklı davranabilsin ve iş verimlilikleri ile üretkenliklerini

artırabilsin diye düzenlenmesine ön ayak olduğumuz bu eğitimle, personelimize farkındalık katmayı ve onları stres yükünden uzaklaştırmayı amaçladık.

Bu güçlü farkındalık adımımızı; kişisel verilerin korunması, KOBİ'lerin dijital dönüşüme uyum süreci, mesleki eğitim konusu ve diğer sektörel eğitimlerle de pekiştirmeyi amaç edindik.

Oluşturmaya gayret ettiğimiz bir diğer farkındalık da sayılarını her dönem artırdığımız bölge temsilciliklerimiz oldu.

Bünyemizde 6'dan fazla kurum ve kuruluşun temsilcilikleri mevcut. Devletin veren eli KOSGEB'in KOBİ'lere daha yakın olmak üzere konuşlandığı İAYOSB; İŞKUR, DEİK, Türk Eximbank, İstanbul Sanayi Odası Tuzla Hizmet Birimi gibi merkezlere (birimlere) sahip.

İAYOSB olarak özgün bir şekilde kurduğumuz Bilgi ve Teknoloji Aktarım Ofisini, üniversite-sanayi iş birliğini sağlam zeminlere oturtma yolunda attığımız en sağlam adımlardan kabul ediyoruz.

Bölge sanayicimizin AR-GE ve inovasyon farkındalığını yüksek

seviyelere ulaştırmak, teknolojik yatırım ve atılımlarına bilgi ve teşviklerimizle katkı sağlamak, ürün kalemlerinde yerli üretim oranını artırarak sanayimizin dışa bağımlılığını,- bir anlamda yabancı tekeline-, kırmak amacıyla devreye aldığımız İAYOSB Bilgi ve Teknoloji Aktarım Ofisi, OSB firmalarımızın ölçek büyütmelerini ve gelişmelerini kamçılama amacı da gütmektedir.

Sanayicimiz için daha da fazla temsilciliğin bölgeye intikalini sağlayacağız.

Altyapı, üstyapı, sosyal imkân ve kullanım alanları, fuarlar, ziyaretler ve iş birlikleri kapsamında daha nice birlikteliği İAYOSB hanesine yazdıracağız.

Tüm konularda bizlere talep ve beklentilerinizi eksiksiz olarak iletmenizi rica ederken, 2020 yılının öncelikle ülkemize ve insanlığa güzellikler getirmesini diliyorum.

Saygılarımla.



SANAYİCİYE “ORTAK MASA” SİNYALİ

İstanbul Tuzla bölgesi OSB başkanları İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu’nu makamında ziyaret etti. Ziyarete özellikle ulaşım, eğitim ve sosyal konular çerçevesinde OSB ve belediye iş birliğinin güçlendirilmesine ve ortak bir platform kurulmasına karar verildi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB, İstanbul Deri, Tuzla ve Birlik OSB’nin başkanları İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu’na hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. OSB’lerde ilişkilerin artmasını önemsediklerini söyleyen İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, “İçselleştirip, sohbet edip, anlık diyaloglar kurarak ilişkilerimizi yoğunlaştırmalıyız. Bu konuda OSB’ler, İSTOÇ, Perpa gibi belli boyuttaki 15-16 bölgeyi de kapsayan oluşumları bir masada toplamaya gayret ediyoruz” ifadeleriyle bölgelerin taleplerine kulak vereceklerini ifade etti. Platformda her bölgenin heyetinden bir temsilci olacağını söyleyen İmamoğlu, aylık toplantılar ile gündemin takip edileceğini dile getirdi.

Emeller havada kalsın

Yüz binlerce insanın çalıştığı mekanizmanın içerisinde yer almak istediklerini söyleyen İmamoğlu, “İletişim, hizmet ve en önemlisi istihdam açısından önemli çıktılar olacak. İkincisi, sosyal sorumluluk konusunda kreşler için OSB’lerle iş birliği yapmak istiyoruz. Şu anda 15 kreşin inşaatını başlattık ve bu sayıyı 150’ye tamamlamak istiyoruz” diye konuştu. İstanbul’da okul öncesi eğitime katılmayan çocuk oranının yüzde 85’e yakın olduğunu söyleyen İBB Başkanı İmamoğlu, “Onları yetiştiremediğimiz takdirde tüm emellerimiz havada kalır. Bu alanda bu yüzden seferberlik ilan ediyoruz” şeklinde konuşarak OSB’lere “her birinizin alacak sorumluluğu mevcut” mesajı verdi.

OSB’lere önemli sorumluluk

Bölgesel istihdam ofisi kurulacağını da müjdeleyen İmamoğlu, iş gücü ile işvereni bir araya getiren sistemin İstanbul’un genelinde uygulandığını ifade etti. Beylikdüzü’nde kurdukları kariyer merkezinin gelişerek önemli bir başarıya ulaştığının altını çizen Ekrem İmamoğlu, bunu daha profesyonelce uygulamak istediklerini dile getirdi. Sosyal sorumluluk alanına geri dönüşüm gibi kritik alanlarının da dâhil edilebileceğini söyleyen Başkan İmamoğlu, ziyaretteki OSB’lere, “Yaklaşımınız çok önemli” dedi.

İmamoğlu’ndan OSB’lere: Randevulaşalım

Tüm belediyeleri teker teker gezdiklerini ve yakın zamanda Tuzla Belediyesine de heyetle ziyarete geleceklerini söyleyen Ekrem İmamoğlu, OSB başkanlarına “Brifing hazırlar ve sorunlarınızı daha açık bir şekilde ortaya koyarsanız, daha sağlıklı çözümler iletir ve verimli bir şekilde ilerleyebiliriz” açıklamasında bulundu. Tuzla’daki arıtma sıkıntısından ve sahaya çıktığında duyulan koku nedeniyle gelen şikâyetleri OSB başkanlarıyla paylaşan İmamoğlu, “Her sektörün arıtmasının kendine has bir kokusu oluyor. Bir benzerini Beylikdüzü’nde yaşıyoruz biz. 5 tane arıtma ile ilgili yatırım kararı aldık” ifadelerini kullandı ve

kendi arıtmalarında da sorun yaşandığını anlattı. “Bu sorunları aşacağız” diyen İmamoğlu, “Yeri sizler seçersiniz, bu konuları detaylıca görüşürüz” ifadeleriyle OSB’lere seslendi ve daha geniş bir zamanda daha nokta atışı çözümler üretmek istediklerini vurguladı.

Meyve-sebze hali, kamulaştırma ve ihale projeleri ve daha birçok konuda çalışmakta olduklarını söyleyen İmamoğlu son olarak, “Metro hattı konusunda da ilerleme sağlamak istiyoruz. Krediyi olgunlaştırdık ve hızlı hareket etmek istiyoruz” bilgisini verdi.





BAŞKAN ÇÖKMEZ'DEN ESBAŞ ZİYARETİ

İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, Türkiye'deki 18 serbest bölgede oluşturulan toplam istihdamın ve yatırımın üçte birini barındıran Ege Serbest Bölgesinin işleticisi ESBAŞ'ı ziyaret etti. ESBAŞ Yürütme Kurulu Başkanı Dr. Faruk Güler'e nezaket ziyaretinde bulunan Başkan Çökmez, bölge hakkında bilgi aldı. Güler ziyarette, yaklaşık 170 firmanın faaliyet gösterdiği bölgenin 2018 yılı ticaret hacminin 4,4 milyar dolar olduğunu, bölgede ağırlıklı olarak havacılık ve savunma sanayi, elektronik-elektronik, otomotiv, makine imalat ve montajı, kimya, enerji, tekstil, gıda işleme ve paketlenme gibi sektörlerin yer aldığını söyledi.



SANAYİCİLERDEN İNOVASYON VURGUSU

Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TOSB) İK Komitesi'nin bu yıl 2'ncisini düzenlediği "TOSB Gelişim Zirvesi"nde sanayiciler, yenilikçiliğin önemine değindi. TOSB Başkanı Ömer Burhanoğlu ile TAYSAD Başkanı ve TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Alper Kanca, konuşmalarında inovasyona yatırım yapmak istediklerini vurguladılar.

"Değişimle başla, gelişerek tasarla ve iletişimle güçlen" mottosuyla bu yıl 2'ncisi düzenlenen Gelişim Zirvesi'nde, "inovasyon" konusu masaya yatırıldı. Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesinin (TOSB) ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinlikte, alanında uzman 14 isim konuşmacı olarak yer aldı. Sanayicilerin yoğun ilgiyle karşılanan Gelişim Zirvesi, TAYSAD Başkanı ve TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Alper Kanca ile TOSB Başkanı Ömer Burhanoğlu'nun açılış konuşmaları ile başladı.

Kanca'dan büyük hedef

TAYSAD Başkanı ve TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Alper Kanca, TOSB'un otomotiv sektörüne hizmet veren bir bölge olarak kalacağını belirterek, "OSB'miz otomotiv organize bölgesi olarak kalacak ve bu havayı teneffüs edeceğiz. Hep beraber burayı gelecekte Yönetim Kurulu Başkanımız Ömer Burhanoğlu ile inovasyon çalışmalarımızla beraber, bir sonraki nesil organize sanayi bölgesine götüreceğiz. OSB olarak sadece bir üretim bölgesi olarak kalmayacağız. OSB'mizi inovasyonların ve start-upların çıktığı bir bölge haline getireceğiz" dedi.

"İnovasyona yatırım yapmak istiyoruz"

İnovasyon yatırımı yapmak istediklerini dile getiren Burhanoğlu da otomotivin geleceği için bir ekosistem kurmayı ve ağ oluşturmayı istediklerini kaydetti.

Bölgelerinde üniversitelerin, girişimcülerinin, ilgili yatırımcıların, Endüstri 4.0 uygulamalarının, test merkezlerinin ve 3D printer laboratuvarlarının olduğu bir sistem oluşturmayı amaçladıklarını anlatan Burhanoğlu, "Artık otomotiv araç olmaktan ziyade bilişim aleti olma yolunda gidiyor. Gelecekte cep telefonundan farklı olmayacak. O yüzden OSB'mizde bu konularla ilgili telekomünikasyon şirketleri, bağlantılı sistemlere hizmet eden bizim dışımızda şirketlerin de katıldığı bir kümelenme oluşturmaya, iletişim ağını oluşturmaya çalışıyoruz.



USS
Unified
Solution
Services

KİGDAŞ

bypet

HAY
MÜHENDİSLİK

JOB COUNT
ENVANTER VE SAHİT EDİMET
ENTEGREASYON MÜHÜRİ A.Ş.

YILDIZLAR KADROSU ile GELİŞİME İMZA ATIN

Biz, hizmet verdiğimiz şirketleri müşteri gibi değil, iş ortağımız olarak görüyoruz. Bu güçlü ortaklığı, verdiğimiz kaliteli ve bütünlüklü hizmetlerle geliştiriyoruz.

**Siz de şirketinize yıldızlar kadrosunu katın,
YK Holding'le değişerek, gelişime imza atın.**

ykholding/ 

 **YK HOLDİNG**



ÜSİMP'E İAYOSB DAMGASI

5. ÜSİMP Ulusal Patent Fuarı ve Üniversite Sanayi İş Birliği Kongresi, teknoparkların, TTO'ların, OSB'lerin, AR-GE ve inovasyon camiasının katılımıyla gerçekleştirildi. Kongrede İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin teknoloji atakları dikkat çekti.

“Üniversite Sanayi İş Birliğinde Toplumsal Fayda İçin Ara Yüzlerin Rolü” temasıyla bu sene 5'inci kez düzenlenen ÜSİMP Ulusal Patent Fuarı ve Üniversite Sanayi İş Birliği Kongresi, İstanbul Harbiye Askeri Müzesi'nde düzenlendi. Etkinlikte, TTO'lar üniversitelerindeki öğretim elemanlarının patentlerini, sanayi AR-GE merkezleri patent ve teknolojilerini, teknoparklar da fikri mülkiyet ve akademi temelli filiz işletmelerini tanıtmak amacıyla stant açtı. Etkinlikte stant açan İstanbul Anadolu Yakası OSB'ye ise ilgi yoğunlu.

TÜBİTAK Başkanı İAYOSB standında

İş birliğinde toplumsal fayda sağlanması noktasında paydaşların sinerjisine vurgu yapılan ve bu iş birliğinde TTO'ların önem taşıdığı toplantıda ÜSİMP Başkanı Prof. Dr. Hamit Serbest ve TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal konuşma gerçekleştirdi. İkili daha sonra, OSB'lerin de büyük ilgi gösterdiği iki günlük etkinlikte stant açan İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB)'nin standını da ziyaret etti. Mandal, tüm OSB'ler arasında ilk kurulan Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi hakkında İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev'den bilgi aldı. Fuarı gezen İAYOSB Başkanı Murat Çökmez ise, tüm katılımcıların stantlarını tek tek ziyaret etti. OSB'nin Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Fincan da fuarı ve stantları gezerek güncel projelerle ilgili bilgi aldı.

Firmalarla birebir temas

İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev, ÜSİMP Ulusal Patent Fuarı ve Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi'nde yaptığı konuşmada, 2019 Mart ayında kurulan Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi hakkında bilgi verdi. Marmara Üniversitesi yürütücülüğünde Yenilikçi Ara Yüz (YAY) Yapıları Platformunun; üniversiteler, teknoparklar ve özel sektörün de olduğu birçok iştirakçiyi bir araya getirme başarısını gösterdiğini anlatan Bölge Müdürü Dev, ara yüz olarak sanayiye temsilen İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin seçildiğini söyledi. Dev, “Üniversite-sanayi iş birliğinin daha aktif hale getirilmesi amacıyla 2019 Mart ayında OSB'mizde kurulan Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi, OSB'lerde ilk olma özelliğini taşıyarak, iki makine mühendisi arkadaşımızın istihdamı sonucu çalışmalarına başlamıştır. Çalışanlarımız, Marmara Üniversitesi İnovasyon ve Teknoloji Transfer Merkezi (MITTO) desteğinde 2 aylık bir eğitim sürecinden geçtikten sonra OSB'mizde bulunan firmalarla bire bir görüşmeler gerçekleştirerek, sanayicilerimizin üniversitelerden beklentileri, sorun, ihtiyaç ve taleplerini tespit ederek çözüm getirecek arayışlara girmiştir” dedi.

Danışmanlık hizmeti

Talep eden İstanbul Anadolu Yakası OSB firmaları için TÜBİTAK çağrıları ve fikri sınai

mülkiyet hakları konularında da danışmanlık ve tanıtımlarda bulunan Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisinin çeşitli fuar ve etkinliklere katılım sağlayarak tanıtımlar gerçekleştirdiğini aktaran Dev, “Öte yandan ofis, OSB bünyesindeki firmalarımızı, TÜBİTAK KOSGEB çağrıları gibi uygun fon programlarından yararlanabilmeleri için bilgilendirme ve danışmanlık yapmaktadır. Ofis, gerektiğinde patent, proje, girişimcilik gibi diğer birimleri de sürece dahil etmek üzere yapılandırılmıştır” diye konuştu.

Bölge Müdürü Ayla Dev, İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin, Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi ile gelecek adına neler hedeflediğini de anlatarak, “Bütün bu anlattığımız hizmetler ile birliktelik kurulan Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi olarak ülkemizde örnek bir yapılanma amacı güdülmektedir. Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi hizmetlerini İstanbul Anadolu Yakası OSB firmaları başta olmak üzere, çevre OSB'lerde de gerçekleştirmek ilk hedeflerimiz arasındadır” ifadelerine yer verdi.

Diğer OSB'ler de faydalanacak

Üniversite sanayi iş birliğinin yanı sıra lise ve üniversite öğrencilerinin sanayiye daha iyi tanınmasını, yapılan çalışmalarını görmesinin amaçlanmasıyla birlikte, projelerin verimliliğini arttırarak üretim ve istihdam odaklı ekonominin gelişimine katkıda bulunmanın başlıca hedefleri olduğunu dile getiren Ayla Dev, “Bunun yanında



Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi çalışmaları altında kurulması planlanan “Enerji Verimliliği Birimi” ve “Dış Ticaret İstihbarat Merkezi”nin başta OSB’imiz olmak üzere diğer OSB’ler için de çok faydalı işler yapacağı inancındayız” dedi.

178 patent sergilendi

Kongre açılışında konuşan ÜSİMP Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Hamit Serbest de Platformun çalışmaları hakkında bilgi verdi. ÜSİMP Ulusal Patent Fuarı ve Üniversite Sanayi İş Birliği Kongresi’ne bu sene ilk kez TTO’ların, OSB’lerin, teknoparkların ve AR-GE merkezlerinin de katıldığını kaydeden Serbest, patent fuarının amacının, geliştirilen teknolojilerle Türkiye’de yerleşik sanayiye buluşturmak olduğunu kaydetti. Serbest, fuarda 178 patentin sergilendiğini, 80 adet de B2B ikili görüşme gerçekleştirildiğini söyledi. Teknolojinin, ülkelerin ekonomik büyülerine son 50 yıldaki etkilerini anlatan Serbest, “Bilginin ikiye katlanma süreleri M. Ö. 100 yılından 1700’e kadar 1.800 yıl iken, bu süre 1980’den 1988’e kadar 8 yıla, günümüzde ise 12 aya kadar düştü. Nesnelerin internetinin (IoT) yaygınlaşmasıyla birlikte, bu değer 12 saate düşeceği düşünülüyor” dedi.



KARSAC'IN YENİ FABRİKASI FALİYETE BAŞLADI

KARSAC, önemli isimleri kahvaltı organizasyonunda ağırladı. İstanbul Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Yüksek Mimar Ümit Ünal, Kocaeli Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü İlhan Aydın ve İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) Başkanı Murat Çökmez, İstanbul 3. Havalimanının iklimlendirme işlemlerini gerçekleştiren Karsac’a yeni fabrikaları için hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.



TÜRK EXİMBANK'IN KURDELESİ KESİLDİ

Bölge sanayicilerine yerinde hizmet sağlama noktasında birçok kurumla el sıkışan İstanbul Anadolu Yakası OSB, Türk Eximbank İrtibat Ofisini de katılımcıların hizmetine sundu. Sanayiciler böylece işlemlerini hızlı ve kolay yoldan halledebilecek.

Belirlediği hedefler çerçevesinde İSO, KOSGEB, Noter, İŞKUR Hizmet Noktası, DEİK, Bilgi/Teknoloji Aktarım Ofisi gibi birçok kurumun ofislerini Bölge Müdürlüğünde faaliyete geçiren İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), bölgesine ve Türkiye'ye nitelikli hizmet ve katma değer kazandırma bilinciyle hareket ediyor. Bu ekseninde OSB, son olarak Türk Eximbank İrtibat Ofisi için kurdele kesti. Törende bir konuşma yapan İAYOSB Başkanı Murat Çökmez, bölgenin gelişimi adına daha birçok yeni projeyi hayata geçirmek için alanında uzman ekiple çalışmalarını yoğun bir şekilde devam ettirdiklerini ifade etti. İAYOSB olarak 2018 sonu itibarıyla 355 milyon dolar ihracat büyüklüğüne ulaştıklarını belirten Çökmez, Türk Eximbank İrtibat Ofisi aracılığıyla hedeflerini daha yukarı taşıyacaklarını vurguladı. Tuzla Kaymakamı Ali Akça, Tuzla Belediye Başkanı Şadi Yazıcı, Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Korkmaz Karaca ve Türk Eximbank Genel Müdürü Enis Gültekin'in katılımıyla açılışı gerçekleştirilen Eximbank irtibat ofisi, bölge sanayicisine zaman ve erişim açısından büyük kolaylık sağlayacak.

Sanayiciye hız kazandıracak

Başkan Murat Çökmez, "Bölgemizdeki katılımcıların daha büyük hedeflere ulaşmalarına katkı sağlanacağı inancı taşıyoruz. Sanayicimizin dinamik yapısıyla kısa zamanda şubeye dönüşeceğine inandığımız irtibat ofisimiz aracılığıyla Türk

Eximbank'ın mevcut ve yeni ürünleri hakkında daha fazla bilgi alabilmelerinin yanı sıra Türk Eximbank'a daha hızlı ve kolay erişebilmesine olanak sağlanacaktır" diye konuştu.

Tek tek hayata geçecek

"Öte yandan ihracatın geliştirilmesi, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi amacıyla kurulan Türk Eximbank irtibat ofisi sayesinde firmalarımız, ihracat finansmanı alanında bankanın sunduğu düşük maliyetli kredi ve alacak sigortası imkanlarından faydalanarak, daha rahat ve güvenli ticaret yapma imkanına kavuşacaklardır" şeklinde konuşan Çökmez, katılımcılara her yönüyle eksiksiz bir OSB sunma konusunda sıkı çalıştıklarını ifade etti ve OSB firmalarının hedeflerine ulaşmasına destek olmak adına projeleri tek tek hayata geçirme konusunda titiz davrandıklarını anlattı.

Çökmez'den Pekcan'a teşekkür

Çökmez son olarak, "Şahsım, Yönetim Kurulundaki arkadaşlarım ve çalışanlarımız adına özellikle bizden desteklerini esirgemeyen Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan Hanımefendi başta olmak üzere, destek ve katılımlarınız için teşekkür ediyor, TÜRK EXİMBANK irtibat ofisinin sanayicimize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi.





İAYOSB'YE DEİK DOPİNGİ

Kurum ile OSB arasında köprü görevi görmesi hedeflenen DEİK İrtibat Ofisi, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de açıldı. OSB Başkanı Murat Çökmez, "DEİK'in bölgemizde ofis açması bizim için büyük anlam taşıyor" dedi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) arasında önemli bir protokole imza atıldı. İmzalanan iş birliği protokolü kapsamında DEİK İrtibat Ofisinin İAYOSB'de açılışı gerçekleşti. İAYOSB Başkanı Murat Çökmez'in ve DEİK Başkanı Nail Olpak'ın konuşmalarıyla başlayan açılış törenine, Tuzla Kaymakamı Ali Atay ve bölge iş dünyasının temsilcileri katıldı. İAYOSB Başkanı Murat Çökmez, DEİK'in ülkeye sağladığı katma değer her geçen gün arttığını söyledi. OSB sanayicisi için bu hamlenin hayırlı olmasını dilediklerini söyleyen Çökmez, "Bu hamle bizler için çok anlamlı" dedi.

Pazar payı genişleyecek

İAYOSB Başkanı Murat Çökmez, açılışta yaptığı konuşmada küresel ekonomide ticari entegrasyonların önem kazanmaya başladığını belirterek, "Genellikle bölgesel birlikliklerden oluşan bu birleşmeler dikkate alındığında birbirine komşu olan ülkeler büyük önem taşıyor. Bu noktada, ülkemiz adına çok önemli ve kıymetli bir misyon üstlenmiş olan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulunun, OSB'mizde açtığı İrtibat Ofisi de bizim açımızdan ayrı bir anlam taşıyor" diye konuştu. İş birliğinde emeği geçenlere haklarını teslim eden Çökmez, "İnanıyorum ki, küresel ekonomi ve ticarete 2019 yılında görülen yavaşlamaya rağmen, ülkemizin mevcut pazarlarda payının genişletilmesi ve yeni pazarlara erişim konusunda Ticaret Bakanlığımızın önderliğinde, DEİK'in ülkemize sağladığı ve sağlayacağı katma değer her geçen yıl artış gösterecektir. Bu bağlamda başta Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan olmak üzere, DEİK Başkanı Nail Olpak'a, hem bir vatandaş ve hem de bir iş insanı olarak huzurlarınızda teşekkürü borç biliyorum. DEİK İrtibat Ofisinin bölge sanayicimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Kıtalar arası fayda üretilecek

DEİK'in 146 İş Konseyi ile dünya genelindeki faaliyetlerini sürdürürken, Organize Sanayi Bölgesi üyelerinin de katılımlarını beklediklerini ifade eden DEİK Başkanı Nail Olpak ise, "DEİK olarak, 146 iş konseyimizle birlikte ayda ortalama 100-150 toplantı ve İş Forumu, 3. ülkelerde ortak proje çalışmaları gibi faaliyetlerimizle ticari diplomasi çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Elbette kurumsal üyelerimiz gibi iş dünyasının her katmanından aramıza katılan yeni üyelerimizden de güç alıyoruz. Bu bağlamda İAYOSB üyelerini de aramızda daha fazla görmek istiyoruz" açıklamalarını yaptı. Bu amaçla, ofisin DEİK ve OSB üyeleri arasında bir köprü olmasını hedeflediklerini ifade eden Olpak, "Buradaki firmalarımızın ihracat ve yatırım konusunda güçlenmeleri hepimizin ortak dileği. Daha fazla ülkeye açılmanız ve iş birliği yapmanız için DEİK olarak size her türlü desteği sağlamak için buradayız. İrtibat Ofisimizi, aynı zamanda bir DEİK iletişim noktası olarak da düşünebilirsiniz. Birlikte ne kadar güçlü olursak, ülke ekonomimiz ve ticaretimiz için çok daha yüksek bir katma değer yaratabiliriz. Ülkemiz dış ekonomik ilişkileri için daha çok fayda üretebiliriz. Bu sebeple, nitelikli üye sayımızı artırmak için, siz değerli iş insanlarımızı da, DEİK'i daha fazla tanımaya ve yurt dışında ülkemizi birlikte daha fazla temsil etmeye davet ediyorum" ifadelerini yer verdi.

Açılış konuşmalarının ardından DEİK ve İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi arasında iş birliği protokolü imzalanırken, tören sonrasında Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Atilla Bastırmacı tarafından 'Brexit ve Türkiye' başlıklı bir sunum gerçekleştirildi.



FİLİSTİN'E TİCARİ KÖPRÜ

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) / Türkiye-Filistin İş Konseyi iş birliği ile İstanbul Anadolu Yakası OSB'de saha ziyaretleri ve ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB)'de gerçekleşen ziyaret, DEİK/Türkiye-Filistin İş Konseyi Başkanı Cemalettin Kerim, Filistin-Türkiye İş Konseyi Başkanı Mohammad Alamour, Filistin İş Adamları Federasyonu Başkanı Majed Ma'ali ve beraberindeki iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. Etkinlik kapsamında, İAYOSB Bölge Müdürlüğünü ziyaret eden Filistinli iş insanlarına hizmet ve faaliyetlerin anlatıldığı bir sunum yapıldı. Bu kapsamda Türkiye ile Filistin arasındaki ilişkinin derin ve özel olduğu, köklü bir tarihe dayalı, sevgi ve saygı içeren, gelecekle ilgili beklentileri olan bir ilişki olduğu vurgulanarak iki ülke arasında sanayi ve ticaret gibi pek çok alanda ilişkilerin geliştirilmesi için somut adımlar atıldı.



İAYOSB'Lİ SANAYİCİLER KAHVALTIDA BULUŞTU

İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin farklı sektörlerden bir araya gelen firma sahipleri İAYOSB Bölge Müdürlüğünde gerçekleştirilen kahvaltılı toplantıda buluştu. OSB'nin ölçek ve sektörleri birbirlerinden farklı olan birçok sanayicisinin karşılıklı görüş alışverişinin bulunduğu etkinlik, sektördeki üretim tecrübesini günden güne geliştiren, 40 yıllık tecrübesini sahalarda gösteren döküm firması Aslar Pres'in Sahibi Kemal Bektaş'ın doğum gününe denk geldi.

Sanayiciden komite adımı

Kahvaltı organizasyonunda bugüne kadar yapılanlar ve hedefler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu. Farklı konularda komiteler oluşturulmasına karar verilen toplantıda firmalar arasında oluşan sinerjinin artırılması için komitelerin etkin çalıştırılmasına karar verildi.



TEMSİLCİLİKLER ÜSSÜ

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) sanayicilerine yerinde hizmet götürme ve ihtiyaçlarını karşılama noktasında adımlarını sıklaştırdı.

Katılımcıların beklentileri ve görüşleri ekseninde bölgede yeni hizmet birimleri açan İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) Yönetimi; yatırım, ihracat ve istihdam temelli hizmetleri bir bir sanayicisinin ayağına getiriyor. Bölge firmalarına beklenti içerisinde olunan hizmet birimlerini öğrenme ve hizmet geliştirme noktasında anket de uygulayan İAYOSB içerisinde 6 adet irtibat ofisi yer alıyor. Kartal 6'ncı Noterliğine de sahip olan İAYOSB'de sanayicilerin kişisel ihtiyaçlarını gidermesi ekseninde kuaför ve berber de bulunuyor.

BTAO değer üretiyor

Bünyesinde küçük ve orta ölçekli işletmeler olan KOBİ dostu KOSGEB'in yanı sıra, üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmesi amaçlanan Bilgi ve Teknoloji Aktarım Ofisinin yer aldığı İAYOSB'de işçi ve işverenlere etkin hizmet sunması ve nitelikli eleman arayışa çözüm sunması hedeflenen Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)un da irtibat ofisi (bürosu) yer alıyor.

Yatırımı kolaylaştıran merkezler

İAYOSB bünyesinde; ihracatçı, imalatçı ve girişimcilerin taleplerini ivedilikle ve nokta atışı karşılması ekseninde Türk Eximbank'ın da irtibat ofisine yer verildi. Üye firmaların akıllarındaki soru işaretlerini giderme ve koordinasyonu artırması ekseninde kapasite, müracaat, imalat ve ihale gibi alanlarda hizmet sunan İstanbul Sanayi Odası Tuzla Hizmet Biriminin ev sahibi olan İAYOSB'de, ihracat ve yurt dışı yatırım imkanları hakkında üyelere destek vererek dış ekonomik ilişkilere farklı boyut getiren Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)'in de irtibat ofisi (hizmet bürosu) yer alıyor.





ALTYAPIYA ROBOTLU NEŞTER

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), CCTV metodu ve kanal görüntüleme robotuyla altyapı hatlarında durum tespit çalışmaları yaptı. Bölge, işlevini yitiren bölümlere işlerlik kazandırırken, uyguladığı teknikle OSB'ler arasında bir ilke imza attı.

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) kanal görüntüleme robotuyla işlev dışı kalan hatlara güncelleme dokunuşu yaptı. Yapılan çalışmalar sonucunda altyapı hatlarında beton boruların işlevselliğini yitirdiği, taban kısımlarının eridiği, boru eksenlerinin yer değiştirdiği, parçalandığı ve atık suların toprağa karıştığı gibi olumsuzluklar tespit edildi. Parsellerin, fabrikaların arasından geçen ve taş duvar altında kalan, iş makine-lerin, araçların giremeyeceği, kazı yaparak yenileme ve tamaratı mümkün olmayan 575 metre uzunluğundaki atık su hattı, boru içinde kürlereyle astar oluşturma tekniği yöntemiyle kazı yapmadan, can ve mal güvenliğini riske atmadan kısa bir süre zarfında yenilendi, kanal kaplama çalışmalarıysa bu tekniği devreye alan ilk OSB olan İAYOSB tarafından gerçekleştirildi.

Deforme hatlara güçlü çözüm

2 atık su bacası arasında eksiz tek parça, sürtünme kat sayısı daha düşük yeni bir boru hattı olarak kanal içinde imal eden İAYOSB; eksen kaymasından, parsel bağlantısının nizami yapılmamasından, parsel çöktülerinin toprağa karışmasından, borunun toprak yükünü taşıyamamasından ve yıllar içinde eriyerek parçalanmasından dolayı deforme olmuş hatta yepyeni bir dokunuş gerçekleştirmiş oldu.

Elastik, sızdırmaz, sağlam

Mevcut hat çalışmalarında minimum 30 yıla kadar dayanıklı polipropilen boru ile yenilendi. Bacadan bacaya tek parça imal edilmiş boru olduğundan bağlantı yerlerinden sızdırma yapma ihtimali ortadan kalktı. Çapı 400 milimetrelilik hatta uygulanan 7,5 milimetre

et kalınlığındaki yeni boru üzerindeki toprak ve trafik yükünü sorunsuz bir şekilde taşıma kapasitesine ulaştı. Nizami olmadan açılan ve eski boruyu deforme eden parsel bağlantısı imalat sonrası nizami olarak içeriden uzaktan kumandalı freze robotu ile açıldı ve parsel bağlantısından gelen kanalizasyon atığının toprağa karışması engellendi. Ayrıca elastik modülü yüksek yeni tek parça boru, zaman içinde olabilecek deprem, yer altı hareketlerine karşı yüzde 100 mukavim ve elastik hale getirilmiştir. Yeni imalatın boru hattına kazandırdığı bir diğer özellik de , koruge veya betoneski borunun sürtünme katsayısından çok daha düşük sürtünme katsayısı olduğundan, artık yenilenmiş boru hattının içindeki akışkan çok daha yüksek debi olacak olması sağlandı.



BU FUARDA "İŞ" VAR

İş arayanlar ile işverenler, İstanbul Pendik'te bir araya geldi. İş arayanlara fayda sağlaması hedeflenen etkinlik, yüzlerce firmayı potansiyel çalışanlarıyla ve nitelikli insan kaynağıyla buluşturdu.

"Gücünü ve potansiyelini keşfet" sloganıyla yola çıkan İş'te Pendik Buluşmaları'nın 18'incisi, 2019 yılı Ekim ayı içerisinde yoğun bir katılımla gerçekleştirildi. İş arayan vatandaşları işverenlerle bir araya getiren ve doğru sektörü doğru iş gücü ile buluşturma hedefi güden 18'inci buluşma, İstanbul Pendik Sahil Meydanı'nda sabah saatlerinden akşam saat 16.00'ya kadar yapıldı. Fuarda toplamda 60 firmanın yetkilileri, yüzlerce açık iş pozisyonunda aradıkları elemanı bulabilmek üzere iş arayanlarla görüştü.

Adaylara iş fırsatı

Pendik Belediyesi ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ortaklığında dört yıldan bu yana devam eden fuarda bugüne kadar binlerce kişi iş sahibi oldu. Sahil alanına kurulan fuarda katılımcı altmış firma bünyesinde değerlendirilerek istihdam edilmek üzere yüzden fazla iş dalında başvuru toplandı. İş aramak üzere fuara katılım sağlayan vatandaşlar ise kendilerine ve niteliklerine uygun alanlarda başvurularını gerçekleştirme fırsatı yakalamış oldu.

Seferberliğe İAYOSB desteği

İş'te Pendik Buluşmaları'nda önceki organizasyonlara ek olarak Pendik Sanayici ve İşadamları Derneği (PEŞİAD) ve AHI Sanayici ve İşadamları Derneği (AHİSİAD) da yerlerini aldı. Stant açan İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) ve AHİSİAD üyeleri de iş arayanlara istihdam fırsatları sundu ve bölgedeki çalışmalarla ilgili ihtiyaç duydukları iş gücü profili hakkında arayışta olan vatandaşları bilgilendirdi.



KOBİ'YE DİJİTALİZM AŞISI

İstanbul Anadolu Yakası OSB'de KOBİ'lerin dijitalleşme süreçleriyle tanıştırılmasının hedeflendiği bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda; TÜRKONFED tarafından üretim, iç yönetim, pazarlama – satış süreçlerinde KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda KOBİ'lere özel yol haritalarının hazırlanması ve KOBİ'lerin dijitalleşme serüvenine nasıl başlayacakları, bu süreçte Dijital Dönüşüm Merkezinin KOBİ'lere nasıl destek olacağı, proje hedefleri ve ücretsiz olarak verilecek hizmetler ile ilgili bilgi paylaşımı gerçekleştirildi.



“UFUKTA” REKABET VAR

Dr. Rosen Dimov'un verdiği HORIZON 2020 Proje Eğitimi, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de yeniliğin teşvik edildiği ve projeleri ticarileştirme yollarının arandığı bir şölene dönüştü.

70 milyar Avro'luk bütçesiyle, Avrupa'nın küresel rekabet edebilirliğini güçlendirmeyi amaçlayan, 2014-2020 yılları arasında yürürlükte olan AB Araştırma ve Yenilik Çerçeve Programı olan Horizon 2020 Araştırma ve Yenilik Çerçeve Programı ekseninde düzenlenen Horizon 2020 Proje Eğitimi'nin ev sahibi İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) oldu. Ufuk 2020 diye de bilinen bu program, küresel rekabet edilebilirliği yükseltmeyi amaçlıyor.

Fon almanın yolları arandı

Horizon 2020 Araştırma ve Yenilik Çerçeve Programı ile araştırmanın güçlendirilmesi, yeniliğin teşvik edilmesi ve bilim insanları ile KOBİ'lerin ve büyük öl-

çekli sanayi şirketlerinin AB destekli projeler için fon almasının kolaylaştırılması planlanıyor. Gerçekleştirilen eğitimde AB programları tanıtılırken, inovasyon hızlandırma ekseninde de önemli bilgiler verildi.

İnovasyon koçu Dimov anlattı

AB projelerinde konsorsiyum oluşturulması, hibe başvuruları için özel proje hazırlama, denetleme prosedürleri ve başvuru süreci hakkında yol gösterici ipuçlarının paylaşıldığı eğitimde Türkiye'den başarı örneklerine de yer verildi. Eğitim, Etkin Proje Danışmanlıkta AB Projeleri Yöneticisi olarak çalışan İnovasyon Yöneticisi Dr. Rosen Dimov tarafından gerçekleştirildi.



BELEN, DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ ANLATTI

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB)'de, katılımcılara yeni üretim dönemine entegre olmanın yolları konuşuldu. Üretkenlik, strateji ve reklamcılık konularında özel kurumlarda eğitim veren ve üniversitelerde konuk hoca olarak yer alan COREDA CEO'su

Erkan Belen tarafından İAYOSB katılımcılarına “Dijital Dönüşüm ve Sosyal Medya” eğitimi verildi. Dünya ve Türkiye'deki dijital dönüşüm trendlerini anlatan Erkan Belen, sektörel çözümler hakkında da önemli bilgiler aktardı.



SELMİN ERK, ZİHİNLERİ RAHATLATTI

Stres yönetimi, terapi, dinlenme ve dikkat konularında uzman olan Farkındalık (mindfulness) Eğitimcisi Selmin Erk, İstanbul Anadolu Yakası OSB’de verdiği eğitimle katılımcıları bilgilendirdi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) bünyesinde düzenlenen eğitimle katılımcılar mental yönden rahatlatıldı. Kimya Mühendisliği eğitimi alan, akabinde 1987 yılında Transandantal Meditasyonla başladığı stres yönetimi ve derin dinlenme tekniklerini o zamandan uygulamaya devam eden Selmin Erk, İAYOSB bünyesinde eğitim verdi. Güzel anların değerini artırıcı, olumsuz sorunların üstesinden gelici ve sorunları yumak haline gelmeden çözücü metotları bir araya getirerek bölge sanayicisine farkındalığın yollarını anlatan Selmin Erk, farkındalık sayesinde üretkenliğin artacağını vurguladı.

Erk’ten dikkat vurgusu

Dikkatle ilgili dinleyicilere bilgi veren Farkındalık (mindfulness) Eğitimci Selmin Erk, dikkatin evreleri olduğunu dile getirdi. Selmin Erk, “Dikkatinizi önce yönlendirip, sonra daraltıp, en sonunda da genişletmelisiniz” şeklinde konuştu. Farkındalık Eğitimcisi Selmin Erk’e, İAYOSB Denetim Kurulu Üyesi Merve Torbalı tarafından bir hatıra takdim edildi. Crea Meditasyon ve Dingin Kafa Meditasyon uygulamalarının kurucu ortağı olan Eğitimci Selmin Erk’in, Şimdiki Zamanın İçinde-Mindfulness isimli bir de kitabı bulunuyor.



USTALARA ENDÜSTRİYEL YAĞLAMANIN PÜF NOKTALARI

İstanbul Anadolu Yakası OSB bölge firmaları temsilcileri ve bölge çalışanları, mesleki gelişimlerine katkı yapacak bir etkinlikte daha bir araya geldi. OSB Bölge Müdürlüğü Kemal Bektaş Konferans Salonunda düzenlenen “Endüstriyel Yağlama Eğitimi 3.0” konulu eğitim, geniş bir katılımı gerçekleştirildi. Bakım ekibi ve yöneticileri için düzenlenen Endüstriyel Yağlama Eğitimi 3.0, çalışanların yetkinliklerine katkı sağladı. Eğitimin konusunu; madeni yağ çeşitleri, madeni yağların nerelerde ve nasıl kullanılması gerektiği, doğru noktalara doğru madeni yağ kullanımı, uzun yağ ve ekipman ömrü için işletmenin gereklilikleri, madeni yağların çevreye, işletmeye, insan sağlığına, kullanılan ekipmana, işletme giderlerine etkileri, alınması gereken önlemler ve doğru depolama konuları oluşturdu.

Yağlar tanıtıldı, bilgiler arttı

Bakım ekibinin madeni yağlar hakkında bilgilerini taze tutmak ve eksik bölümleri tamamlamak amacıyla düzenlenen eğitimi, Endüstriyel Yağ Satış Mühendisi Murat Bil verdi.

Madeni yağ seçiminin öneminden bahseden eğitimci Murat Bil, teknik özellikler hakkında da katılımcıları aydınlattı. Eğitimde ayrıca madeni yağın uygulama alanlarına, kirlilik ve kirliliğin sonuçlarına özellikle vurgu yapıldı. Endüstriyel Yağlama Eğitimi 3.0, hidrolik yağı, dişli yağı ve gres yağı gibi farklılıkların da benimsendiği bir platform oldu.



VERİYE HÜKMETME SANATI

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), Kişisel Verilerin Korunması Kanunu temasında düzenlediği toplantıyla bölge katılımcılarına farkındalık aşıladı.

Bölge sanayicisini ve personelini düzenlediği eğitimlerle bilinçlendirme misyonunu her geçen gün güçlendiren İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) bünyesinde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu üzerine önemli bir eğitim gerçekleştirildi. 2016'da yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) eksenindeki düzenlemelerin aktarıldığı toplantıda kanunun hem özel sektör hem de kamu sektöründe faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişilerin, kişisel verilerin işlenmesi ve korunmasına ilişkin yükümlülüklerini düzenlediği hatırlatıldı.

oluşturulması ve veri işleme, saklama, imha, bilgi güvenliği gibi alanlarda strateji geliştirilmesi gerektiği söylendi. Özel nitelikli veri politikalarından da bahsedilen toplantı, bu verilerin başkalarının eline geçerse mağduriyet oluşturabileceği vurgulandı. Toplantı, gizlilik sözleşmeleri ve çalışan-müşteri-tedarikçi gibi taraflarla imzalanan taahhütnamelemlerin üzerinde durulmasıyla devam etti.

Rıza almak mühim

KVKK eğitiminde müşteri, tedarikçi ve çalışandan açık rıza alınması, risk analizlerinin ihmal edilmemesi, VERBİS kaydının yapılması ve teknik tedbirlerin alınması kapsamında uyarıda da bulunularak, cezai durumlarla karşılaşmamaya özen gösterilmesi gerektiği belirtildi.

Envanter oluşturulmalı

Eğitimde, KVKK uyum süreçleri kapsamında şirketlerin; veri envanterlerini oluşturması gerektiği ifade edildi. Kurumsal politika prosedürlerinin



VERİLERE GÜÇLÜ ŞEMSIYE

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) Bilgilendirme Toplantısı, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de gerçekleştirildi.

Veri Korunması Hukuku ve KVKK'da temel kavramların açıklandığı eğitimde; kişisel verilerin işleme şartları, yurt dışına veri aktarımı, özel nitelikli verilerin işleme şartlarının yanı sıra veri sorumlusunun yükümlülüklerinin üzerinde de duruldu. KVKK süreçlerinin yönetimine parantez açılan eğitimde; yönetim, envanter, imha, talep-şikayet ve ihlal konularına ayrı başlık açıldı. Veri ihlallerinin altı çizilirken, Türkiye ve dünyadan veri ihlali örnekleriyle de katılımcılar aydınlatıldı. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) Bilgilendirme Toplantısı kişisel verilerin korunması ekseninde; kullanıcı hesap yönetimi, yetki, erişim, ağ, güvenlik, saldırı önleme, log kayıtları, anti-virüs sistemleri, sızıntı, yedekleme, şifreleme ve uygulama güvenliği gibi konuların da üzerinde durdu.





ULAŞILMADIK KITA KALMAYACAK

İhracat teşviklerinin ve üretim arenasındaki rekabetçiliğin konuşulduğu Dış Ticaret Bilgilendirme Semineri, İAYOSB'de gerçekleşti.

Dış Ticaret Bilgilendirme Semineri, İstanbul Anadolu Yakası OSB bünyesinde bölge çalışanlarının ve firma temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Dahilde ve hariçte işleme rejimleri hakkında İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Şube Müdürü Necati Korkmaz'ın bilgi verdiği seminerde, devletin ihracatçıya sağladığı yardımlar da gündeme alındı. Fuar katılımlarına verilen desteğin de konuşulduğu seminerde,

önemli pazarlardan biri olarak belirlenen Hindistan pazarına nasıl ihracat yapılacağı konuşuldu.

Pazara her yoldan ulaşılabilecek

Dış Ticaret Bilgilendirme Semineri'nde, Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması, Türk malı imajının güçlendirilmesi, TURQUALITY, uluslararası rekabetçilik, pazara giriş teknikleri, dijital pazarlama, reklamcılık ve e-ticaret konuları da görüldü.



KATMA DEĞERE BİLGİ KIVILCIMI

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) Bilgi ve Teknoloji Aktarım Ofisi, Marmara Üniversitesi İnovasyon ve Teknoloji Transfer Uygulama ve Araştırma Merkezi (MİTTO) ile ortaklaşa bir etkinlik düzenledi. Üniversite-Sanayi İş Birliği Merkezleri Platformu (ÜSİMP) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Hamit Serbest ve ÜSİMP Danışma Kurulu Koordinatörü Müfit Akyos ile "Katma Değeri Yüksek Üründe Bilginin Rolü" isimli sunum gerçekleştirildi. AR-GE merkezlerinin katılımlarıyla gerçekleştirilen etkinlikte bilgi çağına geçiş yapıldığına, bu ekseninde bilgiyi muhafaza etmenin ve işlemin önemine vurgu yapıldı. ÜSİMP Başkanı Prof. Dr. Hamit Serbest, son 2 yılda üretilen bilginin tüm insanlık tarihinde üretilen bilgiye denk düştüğünü ve bilgiyi yönetebilmenin, özellikle de endüstri sahasında kullanabilmenin sanayicilere neler kazandıracığını katılımcılarla paylaştı. Serbest, üründeki bilgi düzeyinin artışının üreticiye büyük katma değer sunduğunu belirtti.



OSB KOBİ'LERİ USTALARINI YETİŞTİRECEK

2019 yılı Temmuz ayında 5580 sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanununda yapılan düzenleme ile özel sektörün, yani şirketlerin mesleki eğitim merkezi kurabilmesinin önü açılmış, bünyelerinde binlerce firma barındıran OSB'ler de bu karardan olumlu etkilenmişti. Bu ekseninde Özel Sektör Mesleki Eğitim Merkezleri Kurulumu ve Açılması Bilgilendirme Toplantısı, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de gerçekleşti. Toplantıda, özel sektörün bir araya gelerek kuracakları mesleki eğitim

merkezlerinde kendi ustalarını yetiştirebileceği, mesleki eğitim merkezlerinde çeşitliliğin artacağı, bu gelişmenin OSB'ler için önemli fırsatlar doğuracağı vurgulandı. Toplantıda ayrıca 181 OSB'de 32 mesleki eğitim merkezi bulunmakta olduğunun ve bu merkezlerde yaklaşık 10 bin öğrencinin eğitim aldığının da bilgisi verildi. Sayı ve kapasite açısından yeterli görülmeyen OSB'lerdeki mesleki eğitim merkezlerinin sektörel olarak da farklı dallara ayrılabilmesinin altı çizildi.

**Kürşat TUNCEL****SATIŞ KÜPÜ- BAŞKAN**

SATICI OLARAK MI DOĞULUR, YOKSA SONRADAN MI SATICI OLUNUR?

Yıllardır satış eğitimleri veriyorum. İster özel bir konuda tek günlük olsun isterse bir satış okulu formatında uzun süreli eğitimler olsun hepsine aynı soruyu sorarak başlıyorum; satıcı olarak mı doğulur, yoksa sonradan mı olunur? Çünkü bence bu sorunun yanıtını bulmadan bir satış eğitiminden beklenen faydayı sağlamak mümkün olamaz. Bu soruya verilebilecek üç farklı cevap vardır, zaten genellikle de bu soruyu sorduğumda sınıf kabaca üçe bölünür. Birinci grupta satıcılığın doğuştan gelen bir beceri olduğuna inananlar vardır. Eğer sınıfta bu cevabı verenlerin oranı biraz yüksek olursa onlara eğitimin onlar için bitmiş olduğunu ve evlerine gidebilecekleri esprisini yaparım. Tamam, her zaman çok komik olmadığımı kabul ediyorum ama bu cevapta olayın ruhunu yansıtan bir ironi olduğunu düşünüyorum. İkinci grupta olanlar satıcılığın sonradan öğrenilebilir bir beceri olduğunu düşünenlerdir ki bu grup o sınıfta bulunma amaçlarıyla gayet tutarlıdır. Tahmin edebileceğiniz gibi son grupta da politik davranarak hem doğulur hem olunur yanıtını verenler bulunur. Bir satış eğitimini olmam nedeniyle benim cevabımın satışın öğrenilebilir bir beceri olduğu yönünde olacağını tahmin edeceğinizi biliyorum. Ne de olsa satış mesleğini öğrettiğini iddia ederek para kazanan birisi olarak satıcılığın doğuştan gelen bir yetenek olduğunu iddia etmem çok saçma olurdu değil mi? Ama sizi biraz şaşırtacağım! Ben gayet politik cevap veren üçüncü gruptan yanayım ancak sizi temin ederim oldukça sağlam gerekçelerim var.

Satış mesleğine başlayan herkesin eşit koşullarda yarışa başlamadığı çok açıktır. Ama zaten yaradılışımız da böyle değil mi? Yaradan tüm insanları aynı özelliklerle donatmamıştır. Bazılarımızın bizi hayatta bir adım öne geçiren doğuştan gelen

avantajları var. Bir kitapta okumuştum, çok güzel kadınların fakir kalmayacakları iddia ediliyordu. Düşündüm de kendi çevremden yazarın bu iddiasını çürütebilecek bir örnek gelmedi aklıma. Sağlıklı, nur topu gibi bir çocuğunuz olduğunu düşünün. Ziyarete gelen arkadaşlarınız çocuğunuzun normalden uzun doğmuş olduğunu gördüklerinde o bilindik bayat espriyi patlatacaklardır; bu çocuk büyüyünce basketçi olacak... Uzun boylu olmanın genlerden kaynaklanan bir sonuç olduğu ortadadır. Peki, bir satıcı için doğuştan gelen ne gibi bir avantaj söz konusu olabilir? Mesela iyi bir iletişimci olması... Sorum şu; çocuğunuzun uzun boylu doğmuş olması onun iyi bir basketçi olabileceğini garanti eder mi? Mardin'de doğmuş olan Sultan Köse'nin boyu tam tamına 2 metre 42 santim, ama değil basket oynamak doğru dürüst yürümekte bile zorlanıyor. Nasıl ki uzun boy tek başına sizi iyi bir basketçi yapmaya yetmezse çok iyi bir iletişimci olarak doğmuş olmanız da sizi iyi bir satıcı yapmaya yetmeyecektir. Diğer taraftan, Türk milli basket takımının en kısa oyuncusunun boyunun 1 metre 90 santim olduğunu söylersem sanırım - 12 Dev Adam - lakabının nerden geldiğini daha iyi anlarsınız. Yani iyi bir basketbol oyuncusu olacaksanız uzun bir boya sahip olsanız iyi olur.

Çocuğunuz hazır bu kadar uzun boylu doğmuşken, bilinçli ve sorumlu ebeveynler olarak çocuğunuzun yeteneklerini değerlendirmek ve gelişiminin önünü açmak isteyeceğinizi düşünelim. Muhtemelen çocuğunuzun bir basketbol okuluna göndererek bu spora ısınmasını ve oyunun kurallarını öğrenmesini istersiniz. Satış işinde bunun karşılığı nedir sizce? Cevapları duyar gibiyim... Evet, eğitim almak satış işinde basketbol okulunun karşılığı olabilir. Nitekim satış eğitimi sınıflarında



karşımda oturan kişilerin de amacı tamamen aynıdır; oyunun kurallarını öğrenmek... Peki, çocuğunuzu bir basketbol okuluna göndermiş olmanız onun iyi bir basketbol oyuncusu olacağını garanti eder mi? Türkiye'de beş milyona yakın lisanslı sporcu var, ülke çapındaki binlerce spor okulu ve kulüpteki lisanslı basketbolcu sayısı ise 250 bin civarında. Belli ki iyi bir basketbol oyuncusu olabilmek için eğitim almak da tek başına yeterli olmuyor. Maalesef satış cephesinde de durum bundan farklı değil, çünkü yıllar içinde gözlemediğim kadarıyla satış eğitimi alan kişilerin en fazla yüzde 10 kadarı iyi bir satıcı olabiliyor. Aslına bakarsanız okuduğum yabancı bir takım kitaplarda kendi kişisel gelişimini devam ettirebilecek kadar başarılı olan satıcıların oranının yüzde 5 civarında olduğu söyleniyordu. Yani ben öğrencilerimi fazla iyimser bile değerlendiriyor olabilirim.

Doğuştan gelen avantajların üstüne eğitim de eklendiğinde halen istenen sonuç alınamıyorsa bu denklemde eksik olan unsur nedir acaba? Başarı kupasının üç ayağı vardır ve üçüncü ayak en kritik olanıdır. Uzun boylu doğmuş olan çocuğunuz bir basketbol okulunda eğitim aldıktan sonra bu sporu sevdiğine karar vermiş ve bir profesyonel takımın seçmelerine katılmıştır. Sonuçta ebeveynlerini gururlandıran haber eve ulaşır. Artık genç delikanlı bir basketbol oyuncusudur. Buna paralel düşünebileceğiniz satıcımız da nihayet bir şirkette iş bulmuş ve satış sorumlusu olarak çalışmaya başlamıştır. Çok geçmeden evde sızlanmalar duyulmaya başlanır; koç onu çok fazla çalıştırmaktadır. Antrenmanlarda fazladan çalışarak üçlük atışlarını geliştirmesini istiyordur. Kondisyonu da yeterli değildir. Delikanlı tam takıma girdiğini ve sahalarda kızlara hava atacağını düşünürken hiç çalışmadığı kadar çalışmaya başlamıştır. Koç, bir türlü onu yeterli bulmamakta ve eksik yönlerini geliştirmesi için delikanlıyı

zorlamaktadır. Sahalarda fırtına gibi eseceğini düşünürken delikanlı ilk yıl maçlarda ancak bir devre kadar yer bulabilmiştir. Yoksa bu iş ona göre değil mi? Beceremeyecek mi? Bu iş öyle eğitimlerde söylendiği gibi değil mi? İkinci yıl delikanlının oynadığı süre iki devreye kadar çıkmıştır ama koç onu deli gibi çalıştırmaya devam etmektedir. Bu süre içinde üçlük yüzdesi de gelişmeye başlamıştır ama hala gelişmesi gereken yönler vardır. Nihayet üçüncü yılda delikanlı artık A takımının sürekli bir oyuncusu olmayı başarmıştır. İşte olağan gelişim çizgisi budur. İster basketbol oynarken isterse satış yaparken. Ne yani delikanlının takıma girer girmez A takımın yıldızı olacağını mı düşünüyordunuz?

NBA tarihinin en çok sayı atan oyuncusu 1.560 maça toplam 38 bin 387 sayı atan Kareem Abdul Jabbar'dır ve maç başına neredeyse 25 sayı ortalamasıyla oynamıştır. Böylesi bir başarı için günde kaç saat çalışmak gerektiği ya da günde kaç atış yapmak gerektiği konusunda bir fikriniz var mı? NBA yıldızları Kobe Bryant, LeBron James ve Kevin Durant'ın kişisel antrenörü olan Christopher Thomas, bu oyuncuların yeteneklerinin bir kısmının yaradılışından geldiğini ama önemli bir kısmının azimle çalışmakla elde edildiğini söylüyor. Bu oyuncular NBA'de oynayacak seviyeye ulaşmış olmalarına rağmen sabah, öğle ve akşam olmak üzere günde üç antrenman yapıyorlar, ya da şöyle söyleyelim günlerinin yarısından fazlasını antrenmanla geçiriyorlar. Şimdi sanırım satış işinde neden yalnızca doğuştan gelen yeteneklerinizin veya bir sürü satış eğitimi almış olmanızın yeterli olamayacağını anlamışsınızdır. Denklem en önemli parçası sizi geliştirecek iyi bir koça sahip olmanız ve sürekli şekilde antrenman yapmaya

devam etmenizdir. Sizi iyi bir satıcı yapabilecek olan şey budur. Satış dünyasında sizi geliştirecek bu kişinin adı satış yöneticisi, satış koçu, mentor, kıdemli satıcı veya buna benzer bir şey olabilir. Önemli olan bu kişilerin size sağladığı faydadır. Bu süreçte yeteneklerinizi ve bilginizi birleştirmeyi öğrenirsiniz, eksik yönlerinizi keşfeder ve onları geliştirmek için pratik yaparsınız. Böylece her yeni gün öncekine göre biraz daha iyi olmayı başarabilirsiniz.

Uzun boylu çocuğun hikâyesi yeteri kadar ikna edici olmadıysa gelecek sayıda durumu bir de bilimin penceresinden anlatmayı deneyelim...

Görüşmek üzere....



**Prof. Dr. Yakup YILDIRIM****ORTOPEDİ VE
TRAVMATOLOJİ UZMANI**

DİZ KAPAĞI ÇIKIĞI NEDEN OLUR, NASIL TEDAVİ EDİLİR?

Dizde iki eklem bulunur. Bunlardan asıl yük taşıyan diz ana eklemidir. Özellikle merdiven inip çıkma, diz bükme gibi hareketlerde yükü aktaran diz kapağı eklemi vardır.

Diz kapağı eklemi oldukça hareketli ve esnektir. Bunda en büyük etken ise eklemin sabitliğinin kemik dokudan ziyade, temel olarak bağlar tarafından sağlanıyor olmasıdır. Daha esnek yapıya sahip bağlar sayesinde diz kapağı hareketli bir yapıya sahiptir. Bu esneklik ve hareketlilik günlük aktiviteler sırasında dizin fonksiyonu için son derece önemlidir.

Bazı durumlarda bu kadar hareketli olan bir eklem yerinden çıkarak problem oluşturabilir. Diz kapağı çıkığı çok nadir bir durum değildir. Çıkık genelde iki başlık altında incelenebilir. Bunlar kendiliğinden olan çıkıklar ve travmaya bağlı olan çıkıklardır. Kendiliğinden olan çıkıklarda genelde altta yatan anatomik bir bozukluk vardır. Diz kapağının oturduğu oluğun sığ olması, diz kapağının yukarı yerleşimli olması buna örnek olarak verilebilir. Bu tip çıkık genellikle 15-20 yaş civarında kadınları daha çok etkileyen bir çıkıktır. Günlük aktivite sırasında bir ters hareket sonrasında olabilir. Şiddetli bir ağrı ve dizde deformasyonun görülmesi tipiktir.

Çoğu kişi gayri ihtiyari olarak çıkık diz kapağını eliyle yerine oturtuktan sonra doktora başvurur. Hastanın hikâyesinden, fizik muayene bulgularıyla ve MR incelemesiyle tanı koymak mümkündür. Travmaya bağlı olan diz kapağı çıkığı daha nadirdir ve direkt darbe sonrasında olur. Bu tipte anatomik bir bozukluktan ziyade direkt darbenin etkisine bağlı bağlarda yırtılma ve eklemin çıkması söz konusudur. Bulgular kendiliğinden olan diz kapağı çıkığıyla hemen hemen aynıdır, sadece travmaya bağlı olan diz kapağı çıkığında kıkırdak hasarının olma ihtimali

daha yüksek olduğu için ağrı ve dizde şişlik daha belirgin olabilir. Diz kapağı çıkığı kendiliğinden veya travmatik olsun fark etmez, mutlaka tedavi edilmelidir çünkü tedavi edilmeden bırakılan ve takip edilmeyen durumlarda tekrarlamalar olabilir. Bu da kısa ve orta dönemde geriye dönüşsüz kıkırdak hasarına yol açabilir. Tedavide belirleyici olan olayın ilk olup olmamasıdır. Eğer ilk çıkıksa ve kıkırdak hasarı yoksa genelde tedavi dizlik ve kas güçlendirici fizik tedavi yöntemlerinin uygulanmasıdır. İlk çıkma olmasına rağmen eğer kıkırdak hasarı oluşmuşsa, kıkırdağın onarımına yönelik cerrahi tedavi gerekebilir. Birden fazla olan çıkıklarda ise cerrahi yöntemler ön plana çıkmaktadır. Bunlar bağ onarımı, diz kapağının yönünün ve yüksekliğinin ayarlanması gibi anatomik değişikliklere yol açacak cerrahi yöntemlerdir. Çok farklı yöntemler olması nedeniyle seçilecek cerrahi işlem hastada bulunan soruna göre farklılık göstermektedir.





ERSOY
HASTANESİ



PENDİK ERSOY HASTANESİ



SULTANBEYLİ ERSOY HASTANESİ



MALTEPE ERSOY HASTANESİ

PENDİK ERSOY HASTANESİ

- Dahiliye
- İç Hastalıkları
- Anestezi
- Ortopedi ve Travmatoloji
- Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- Kadın Hastalıkları ve Doğum

Nöbetçi Doktorlarımız Vardır.

7/24

0850 8 11 86 00

www.ersoyhastanesi.com.tr

**Osman Beyazıt GENÇ****MMI EUROASIA
TÜRKİYE G.M**

FUARLARIN VE FUARCILIK GELENEĞİNİN ÖNEMİ

Teknolojinin olağanüstü boyutlara ulaştığı şu günlerde, bazı eski alışkanlıklarımızın fazlasıyla büyük bir değişim geçirdiğini görebiliriz. Bu yaşanan bireysel değişimler, elbette ki büyük ticari firmaların satış ve pazarlama stratejilerinde de farklı şekillerde meydana gelmiştir. Bu değişimlerin 21. yüzyıldaki en önemli kanıtlarından biri fuarcılık ve fuarların önemi konusunda pek bilinçli olan marka yetkilileridir. Artık markalar pazarlama ve yeni pazar arayışı noktasında tek bir metoda bağlı kalmıyor. Fuarçılık da kullanılan birkaç farklı önemli metottan bir tanesi. Fuarçılık kavramının öneminin en iyi şekilde anlaşılabilmesi için her şeyden önce konunun temeline inmekte fayda var.

Fuar nedir? Türleri nelerdir?

Başlangıç ve bitiş tarihi belli olan, ticari pazarlama ve tanıtım aracı olma niteliği taşıyan, üreticilerin ve ilgili yan sanayi temsilcilerinin katılabildiği, genellikle müşterilerce ziyaret edilebilen, ulusal veya uluslararası etkinliklere fuar adı verilir. Fuarlar, markalara tanıtım, satış ve küresel pazardaki varlık gücünü arttırmak konusunda günümüz dünyası şartlarına bakıldığında ciddi olanaklar sunmaktadır. Fuar çeşitleri en basit haliyle şu şekilde sıralanabilir:

• **Yatay Fuarlar:** “Genel Fuarlar” olarak da işlenen bu fuar türü, tarım ve endüstriyel alanlardaki üreticilerin bulunduğu, tanıtım ve pazarlama amacı güdülen, mamul odaklı varyasyonların da ilgili alanda yer aldığı (yan üretimler, destekleyici sektörler) geniş kapsamlı etkinliklerdir.

• **Dikey Fuarlar:** Bir konu çerçevesinde üretilen ve üretilecek olan tüm ürün, hizmet ve fikirlerin ilgili temsilcilerce sunulduğu ve pazarlandığı fuar türüdür. İhtisas fuarı olarak da bilinir. Bu fuarlara müşterilerin ilgisi konu daha anlaşılır ve bilgilendirme odaklı olduğundan daha fazladır. Dikey fuar örneği olarak teknolojik gelişmelerin konu alındığı gelişmiş fuarlar örnek gösterilebilir.

Genel ve ihtisas fuarları birçok farklı alt dala sahiptir. Fuarın kimlere açık olduğu, ne amaçla düzenlendiği ve kimler tarafından

nerede düzenlendiği göz önünde bulundurularak, fuar çeşitleri arttırılabilir. Sıkça gündeme gelen ticari fuarların alt türleri şunlardır:

Solo Fuar: Bir ülkenin bir başka ülkeye giderek tek başına düzenlediği fuarcılık eylemidir.

Entegre Fuar: Bir ürün ya da hizmet dalıyla alakalı olarak müşterilere hitap eden, diğer tüm destekleyici ürünlerin yer aldığı, oldukça kapsamlı bir fuardır.

Ulusal ve Uluslararası Fuarlar: Ülkelerin yerli üreticiler ile gerçekleştirdikleri fuarlara ulusal fuar, birçok farklı ülkeden gelen üreticilerin yer aldığı fuarlara da uluslararası fuar adı verilir.

Türkiye'deki ve dünyadaki fuarların önemi

Türkiye'deki fuarların önemi konusunda bilgi sahibi olabilmek için sadece 21. yüzyılın ilk çeyreğine odaklanmak yanlış olacaktır. Türkiye'de fuarcılık geleneği de, birçok farklı konuda olduğu gibi, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün çeşitli girişimleriyle geliştirilmiş ve Türkiye ekonomisine kazandırılmıştır. Mustafa Kemal Atatürk'ün gözlemleri dolayısıyla başlattığı İzmir merkezli bir girişim ile ülkemiz 1936 yılında ilk gerçek ve uluslararası fuarcılık deneyimini yaşamıştır. Sürecin gelişimi, yapılan güçlü girişimler ile 1945'li yıllarda patlama noktasına ulaşmış ve Türkiye'de fuarcılık kültürü resmen oturmuştur. Sıkça yaşanan siyasi gerginlikler ya da ekonomik krizler ülke gündeminde olmadığı sürece, ülkemiz kendi fuarlarını düzenlemiş ve başka ülkelerin fuarlarına da katılmıştır.

Türkiye'de düzenlenen ulusal fuarlar sayesinde firmalar yerel üreticiler ile bir araya gelme fırsatı yakalar. Bu rakip analizi, rekabet düzeyi ve yapılabilecek ürün geliştirme-leri açısından oldukça faydalı ve kesin netice sunan çıkarımların yapılmasına yardımcı olacaktır. Yerel fuarların önemi, farklı illerde yaşayan müşterilerin firmaya ve ürünlerine olan tepkisini anlamak noktasında ortaya çıkar. Ürün fuarları sayesinde müşteriden net ve geliştirme fikirleriyle yorumlanabi-



lecek geri dönüşler almak mümkündür. Diğer ülkelerde düzenlenen küresel fuar etkinliklerinin ise önemi ulusal etkinliklere göre daha büyüktür. Çünkü küresel pazarı hedef alan, her ülkeden temsilcilerin yer aldığı bir fuarda, marka temsilcilerinin satış potansiyeli zirveye ulaşacaktır. Örnek vermek gerekirse Türkiye merkezli bir şirketin yurt dışındaki tüm hedef kitleleri için ayrı bir satış-pazarlama stratejisi geliştirmesi oldukça zordur ve ekstra maliyet gerektirecektir. Marka yeni girişimlerini ilgili pazarlarda yönetebilecek yerel şirketler ile bir araya gelmek, belki yeni şubeler için anlaşma yapmak ya da birkaç yıl sonra başlatacağı genel satış stratejisini destekler nitelikte bir tanıtım yapmak için ticaret fuarlarını kullanabilir. Bu sayede hem zahmetsiz hem de düşük maliyetli bir girişimde bulunulmuş olur.

Uluslararası ticaret fuarları bunlara ek olarak firmaların sektörlerinde yaşanan gelişmeleri takip edebilmesini sağlar. Keşfedilen yenilikler güncel müşteriye kazanma noktasında önemliyken, mantıklı geliştirme çalışmalarında da marka zihniyetine katkıda bulunabilir. Elbette konu ticaret fuarları olduğunda bardağın dolu tarafından bakmak için birçok farklı sebebiniz oluyor. Firmalar için ticaret fuarlarına katılmak satış, pazarlama, müşteri geri bildirim ve tanıtım açısından çok önemlidir. Günümüz yaşam temposuna ayak uydurmayı başaran her firmanın, belli geleneksel fuarlara adım atması gerekir ki, atmadığı takdirde bulunduğu sektörde nihai başarıyı yakalayamayacağı aşikârdır.

Firmalar fuarlara katılırken nelere dikkat etmelidir?

Doğru Fuar Seçimi

- Katılmak istenen ulusal ya da uluslararası fuarın, ilgili firma ürünleri ile alakalı olması gerekir. Ürünlerin kategorileriyle alakasız bir fuarda yer alması, markanın kurumsal kimliğine zarar verebilir.
- Yan sanayi üreticisi sıfatıyla katılmak yerine ana üretici sıfatıyla dahil olunabilen fuarlar tercih edilmelidir.
- Ticari fuar kuralları ve hedef kitle iyi tahlil edilmeli, yüksek müşteri potansiyeli ya da sektördeki yenilikleri gözlemleme fırsatı sunmayan fuarlar tercih edilmemelidir.

Fuar öncesi dikkat edilmesi gerekenler

- Fuarın yeri, zamanı, size sunduğu haklar ve başvuru koşulları iyice incelenmeli ve ona göre kapsamlı bir planlama yapılmalıdır.
- Fuar öncesinde yapılması gerekenlerin başında ürün portföyünün belirlenmesi yer alır. Ürünlerin hangilerinin alanda yer alacağı, hangilerinin belki maketlerle yer alacağı ya da almayacağı kararlaştırılmalıdır.
- Fuar alanında olması gerekenler usta kişilerce seçilmeli, gösteriş ve insanları fuar sahasına çeken şeylerin ticaret amacıyla firma alanını ziyaret eden kişileri olumsuz etkilemeyecek olmasına dikkat edilmelidir. Örneğin; çok ilgi çeken güçlü bir animasyon gösterisi yapmak fuar alanınıza gelen insan sayısını arttırırken, o anda oluşan devasa kalabalık nedeniyle sizlerle iş birliği yapmak isteyen iş insanlarını sizden uzaklaştırabilir.
- Fuarda vermek üzere ikramlar ya da küçük hediyelik eşyalar hazırlanmalıdır. Kurumsal kimliğinizi yansıtan, her müşteriye verebileceğiniz ufak ürünler ile insanların hafızasında daha kalıcı hale gelmeyi başarabilirsiniz.
- Logo, grafikler ve fuar temsilcilerinin kıyafetleri arasında insan gözüne hitap eden bir uyum olmalıdır. Bu konuda abartıya kaçılmamalı, marka kimliğinin kalitesi düşürülmemelidir.
- Fuar alanında marka adına görevlendirilecek olan personel temini yapılmalı, gerekli eğitimler verilerek önlemler alınmalıdır.

Fuar esnasında dikkat edilmesi gereken noktalar

- Satış ve sunum personellerinin üslubu temiz ve anlaşılır olmalıdır.
- Müşterilerin bilgileri fuar sonrası yapılacak geri dönüşler için kayıt altına alınmalıdır.
- Büyük teklif ve görüşme talepleri için marka merkezi ile fuar alanındaki bir sorumlunun devamlı iletişim halinde olması gerekir.
- Animasyonlar, grafik tasarımlar ve gerekirse üç boyutlu hareketli maddeler ile

müşterilerin ürün algısını kavrayabilmesi sağlanmalıdır.

- Firma ürünlerini kullanan müşterilerin, satışta olan ürünler ile ilgili olan görüşleri sonraki dönemlerde gerçekleştirilecek olan geliştirme çalışmaları için not edilmelidir.
- Sosyal medya reklamları ile fuarın resmi sayfaları desteklenerek internet ortamında da fuardaki marka alanı gündeme taşınmalıdır.

Ticari fuarlar sonrasında yapılması gerekenler

- Teklif iletilmesi gereken tüm müşterilere hemen geri dönüş yapılmalıdır.
- Sosyal medyadan ve resmi alanlardan tüm katılımcılar için teşekkür metni yayınlanmalıdır.
- Markanın ürünleri ile alakalı olarak iletilen geri dönüşlerin yorumlanması ve güncellemelerde kullanılmak üzere marka kimliğine faydalı hale getirilmesi için ilgili departmana iletilmesi gerekir.
- Fuar verimliliği ölçülmeli ve raporlanmalı

Özellikle içinde bulunduğumuz dönem dikkate alınacak olursa, yurtdışı uluslararası fuarlar, daralan iç pazar ve ekonomik sıkıntılardan ötürü, firmalar için yeni müşteriler, pazarlar ve gelişme alanları açısından çok önemlidir. Birçok firmanın bu dönemde ihracata odaklanması sebebiyle, yurtdışı fuarlara gözle görülen bir ilgi artışı kaydedilmektedir. Ayrıca eldeki bütçelerin hedef odaklı ve daha doğru kullanılması açısından seçilecek fuarların önemi daha da artmaktadır. Fuarların ve fuarcılığın önemi hakkında bazı bilgileri sizlerle paylaştık. İyi bir marka olmanın sırrı kontrollü güce sahip olmaktan geçer. Fuarlar, firmaların küresel ve ulusal pazar gücünü kusursuz kılmaları ve kontrol altına alabilmeleri açısından önemli birer fırsattır. Konunun önemine binaen şirketimiz ilgili kurumlara ve şirketlere fuarlarda daha başarılı olabilmeleri için uzun bir süredir özel eğitimler vermektedir. Bu eğitim tamamen fuar başarısına odaklıdır ve talep edilmesi halinde özel bir fuara yönelik de verilebilmektedir.

Saygılarımızla



Erkan BELEN

COREDEA - BAŞKAN

GELECEĞİN REKABET ANAHTARI: DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Hangi iş kolu veya sanayi alanında olduğunuz fark etmeksizin, rekabet edebilmek ve yarının yeni nesil iş dinamiklerine adapte olabilmek için tek geçerli yol dijital dönüşümdür. Fakat bu çok moda tanımı firmanız için etkili ve efektif bir biçimde uygulamak, en az dönüşümün kendisi kadar önemlidir.

İlk adımda kabul etmemiz gereken en önemli gerçek, dijital dönüşümün merkezinde insan olması gerektiğidir. Temel amaç akıllı şirket oluşturmaktır, fakat eğer yönetici ve çalışanları bu sisteme dâhil etmezsek, hiçbir teknoloji sürdürülebilir sonuçları sağlamaz. Dönüşüme başlarken akıllı şirketin bize sağlaması gereken çıktıları ve ulaşmak istediğimiz sonuçları iyi belirlememiz gerek. Bunlar etkin organizasyon yapısı, daha verimli hizmet, müşteri deneyimini artırmak, yeni iş modelleri oluşturmak, müşteri bağlılığını güçlendirmek, karlılığı yeni alanlara taşımak, mobilleşme, dijital pazarlama veya tedarik zincirini geliştirme olabilir.

Tüm bu amaçlara ulaşmak için ilk önce bir Dijital Dönüşüm Stratejisi oluşturmak gerekiyor. Bu stratejinin ana ayakları ise şunlardan oluşmalı:

İnsan: Firmada bir kültür oluşturmak, dönüşümü benimsemek, uygularken katılımcı olmak, yetenek havuzuna katkıda bulunmak ve yeni iş tanımlarını kendi kimliği ile bütünleştirmek için, insan faktörü çok önemlidir.

Paydaş Sistemi: Firma dijital dönüşümü sadece kendisi için değil; müşterileri, bayileri, tedarikçileri ve tüm üçüncü parti yapıları ile birlikte kurgulayıp ilerlemelidir.

Teknolojik Paradigma: Yeni nesil otomasyon, Endüstri 4.0, akıllı sistemler ve büyük veri gibi tüm dönüştürücü teknolojiler bu stratejinin parçası olmalıdır.

Buradaki en hassas nokta, bu teknolojileri çalışanlarla bütünleştirmek ve firma kültürünün parçası yapabilmektir.

Yatırım Çıktıları: Peki herkes dönüşürken siz nasıl farklılaşacaksınız? Bu amaç için sektörünüzün, rekabetin, alanınızdaki gelişen teknolojinin ve fırsatların çok detaylı bir haritası gerekmektedir. Bu yol haritası bize, dönüşümü nasıl karlı bir yapılanmaya çevirebileceğimizi gösteren rehber olacaktır. Her firmanın dijital dönüşümü, kendi kimliğinin izlerini taşımalıdır.

Süreç Mimarisi: Dijital dönüşümün başarıya ulaşması için, iç ve dış tüm parçaları kapsayan, her yapının nasıl davranacağını ve dönüşümün adımlarının ne olacağını gösteren bir süreç mimarisi hazırlanmalıdır. Firmaların çoğunun dijital dönüşümde başarısız olmasının temel nedeni, bu süreç mimarisi hazırlamadan yola çıkmaktır.

Ve tabii ki Dönüşüm Lideri:

Her dönüşümün bir lideri olmak zorundadır. Dış kaynakla başlayan dijital dönüşümün mutlaka firmada bir yönlendirme ve değerlendirme yöneticisine ihtiyacı vardır. Bazen CEO, bazen genel müdür bazen ise farklı bir bölümden yetkin bir yönetici olabilir.

Sonuç olarak, yarın var olabilmek için, dijital dönüşüme ve bu dönüşümü sürekli hale getirmeye her sektörün ihtiyacı vardır ve bu dönüşüm bitmeyen bir süreçtir.

BÜTÇEDE DİJİTAL DÖNÜŞÜME HAZIR MISINIZ?

budgetLab Bütçe ve Raporlama Programı

Budgetlab, 20 yıllık sektör tecrübesiyle geliştirilen bütçe yazılım programıdır. Farklı sektörlerden firmaların ihtiyaç ve taleplerine yönelik hazırlanan Budgetlab bütçe yazılım programında, iş ortaklığımızın fikir ve önerileri TREND Yazılım için fazlasıyla önem taşımaktadır.

Budgetlab programı bir paket program olarak yükle-çalıştır özelliği ile kullanılabilmesi gibi firmanıza özel ihtiyaçlara göre geliştirmeler de yapılabilmektedir. Program one-time lisans olarak ya da kiralama modeli ile de satın alınabilir.

Programımızın kullanıcı lisanslandırması da bütçe ve raporlama olarak ikiye ayrılarak müşterilerimize fiyatlandırma da avantaj sağlanmıştır.



**KOLAY
ENTEGRASYON**



**HIZLI
KURULUM**



**KULLANICI DOSTU
ARAYÜZ**



ÖZELLİKLER

- ✓ Üretim Bütçesi
- ✓ Nakit Akış
- ✓ Bütçe Analizi
- ✓ What-If Analizi
- ✓ Miktar Tutar Bütçeleme
- ✓ Proforma Mali Tablo Analizi
- ✓ Not Alma Açıklama Ekleme
- ✓ Sınırsız Bütçe Oluşturma
- ✓ Web'den Mobilden Erişim
- ✓ Detaylı Yetkilendirme
- ✓ Excel'den Kolay Veri Aktarımı
- ✓ Tanımlanabilir Bildirimler
- ✓ Detaylı Raporlama ve Grafik Analizleri
- ✓ Otomatik Bütçe Karşılaştırma
- ✓ Proforma Bilanço ve Gelir Tablosu
- ✓ Oran Analizi
- ✓ Çift Para Birimi Seçebilme
- ✓ Dönem Bağımsız Bütçeleme
- ✓ Finansal Rasyolarla Mali Analiz
- ✓ Birden Fazla Firma Konsolidasyonu
- ✓ Çoklu Döviz Kullanımı



Selmin ERK

EĞİTMEN

FARKINDALIK (MINDFULNESS) NEDİR?

Farkındalık (mindfulness) teknikleri ilk kez, 1979 yılında Massachusetts Üniversite'sinde Tıp Merkezinde Dr. Jon Kabat-Zinn ve arkadaşları tarafından bir program olarak uygulanmıştır. O zamandan beri etkisi, tıp, psikoloji, kurumsal çevrelerde, orduda ve eğitim alanında yayılmaktadır.

* Farkındalık, insanın meraklı, anlamaya açık bir yaklaşımla, dikkati yaşadıklarına getirme sürecidir. Beş duyuyla algılananlara, düşünce ve duygulara dikkat vermeyi sürdürmek, anda yaşananları, yargılamadan fark etmektir. Sosyal ve duygusal beceriyi geliştiren bir zihin eğitimi, sistematik bir dikkat yönlendirme yoludur.

* Bilimsel araştırmalara göre, farkındalık teknikleri beyinde olumlu yapısal ve işlevsel değişiklik meydana getirmektedir. Düşünce, duygu ve insan ilişkilerini çok olumlu yönde destekleyerek, yaşamı daha nitelikli hale getirmektedir.

* Sıradan bir günde, yaptıklarımızın farkındalığı oldukça azdır. Düşüncelerimizin, bedenimizin veya çevremizde olup bitenin her zaman çok da farkında olmayız. Yaşamımız çoğunlukla alışkanlıklarla yönetilir. Uyanır, giyinir, kahvaltı eder, ev işlerini yapar, işe gider, çalışırız. Günlük işleri yaparken zihin, başka şeyler düşünmekte özgür kalır ve oradan oraya atlar. Kahvaltıyı hazırlarken, duş alırken düşünceler başka yerlerde. Az bir farkındalıkla işler nasılsa yürümektedir.

Aklın bu şekilde özgür kalması, genellikle yararlı olarak kullanılmaz ve dikkati yararlı bir şekilde yönlendirmez. O sırada akıl eleştirir, değerlendirir, yargılarda bulunur. Genelde olumsuz anılara, tehdit eden olasılıklara gider. Çünkü genetik olarak yaşamı koruyup, sürdürmeye programlanmış olan beynimizin dikkati, olası tehditlere doğru genişler.

Yaşadığımızı anladığımız anlar şimdidedir. Evde, işte ve okulda tüm yaşadıklarımızı belirli bir süzgeçten geçiririz: Dikkat. Bu nedenle dikkati iyi kullanabilmek, beden sağlığımızı ve mutluluğumuzu doğrudan etkiler. Mindfulness, beden kaslarını eğitir gibi, zihin kaslarını eğitir.

“Dağınık dikkati, tekrar tekrar ve isteyerek toplamak, karakter, irade ve değerlendirmenin temelidir. Bu beceriyi geliştiren bir eğitim, mükemmel bir eğitim olur.” William James, 1890, Psikolojinin İlkeleri

* Farkındalığı öğrenmek zor mudur? Dikkati toplama ve yönetme becerisi pratik gerektirir. Çocuklar ve gençler için, günde yaklaşık 5- 10 dakikalık zihin teknikleri eğitimi içerir. Önemli olan düzenli uygulamaktır, sonuç mutlaka gelir. Zamanla yıpratıcı düşünme alışkanlıklarının, ani öfke patlamalarının ve yargılamaların çemberini kırar. Yaşamın her alanında, daha sakin, daha anlayışlı ve akılcı olmayı sağlar.

* Farkındalık, yetişkinlerde sağlığı ve iç huzuru geliştirir. Kaygı ve stresi azaltan, düşünceleri berraklaştıran, her yaşta insanın öğrenme sürecini iyileştiren etkileri belirlenmiştir.

Dünyanın belli başlı kliniklerinde, duyguları tanıma, yönetme ve stresle başa çıkabilmek için önerilmektedir. İşyerlerinde çalışan memnuniyetini, mutluluğunu ve üretkenliğini artırmak, sporda performansı yükseltmek için başarıyla kullanılmaktadır.

Okullardaki uygulamalarda, gençlerin ve çocukların içlerindeki en iyiyi ortaya çıkarır; sağlıklı, mutlu ve ilginç bir şekilde kendilerine ve arkadaşlarına karşı daha nazik olmalarını sağlar. Akademik başarıyı artırdığı için okullarda, okuma yazmayla beraber bu beceriyi öğretmenin çok yararlı olacağı düşünülmektedir.



seçkinbüro®

Solution for all Workplaces



Osman Yılmaz Mah. İstanbul Cad. No:76 Gebze/KOCAELİ
T. (0262) 646 17 42 E. info@seckinburo.com
www.seckinburo.com





Osman AROLAT

Özel haber





“SANAYİCİ DÜNYANIN DOĞUSUNA AÇILMALI”

Dünyada ticaretin doğuya kaydığına dikkat çeken duayen Ekonomi Gazetecisi Osman Arolat, “Çin’in Hindistan’ın ve benzeri ülkelerin önemi arttı. Türk sanayicileri bunu dikkate alarak bu alanlarla ilgili yeni yatırımları başlamaları gerekir” dedi. Türk Cumhuriyetleri ile olan ilişkide ise yeni bir model geliştirilmesi gerektiğini ifade eden Arolat, bu ülkelerdeki imkanlarla Türkiye’nin sanayi teknoloji gücünün birleşiminden önemli işler çıkabileceğini vurguladı.

Ekonomi gazeteciliğinin duayen ismi Osman Arolat, son dönemde dünyada ticaret ve üretimin batıdan doğuya kaydığını belirterek “Çin’in Hindistan’ın ve benzeri ülkelerin önemi arttı. Türk sanayicileri bunu dikkate alarak bu alanlarla ilgili yeni yatırımları başlamaları gerekir” dedi. Doğuya yapılacak yatırımların ilk adımının o ülkelerden belli üniversite öğrencilerini Türkiye’ye getirip okutmak ve Türkiye’den o ülkelerin belli üniversitelerine öğrenci göndermek olduğunu anlatan Arolat, “Bu aşağı yukarı 10 yıl önce benim ortaya koyduğum bir modeldi ama o günden bu yana sadece bir şirketin Çin’de bir girişimde bulunduğu sonucuna vardım. Bunun artırılması gerekir” diye konuştu.

Yeni model önerisi

Arolat, Türk Cumhuriyetleri ile olan ilişkide ise yeni bir model geliştirilmesi gerektiğine dikkat çekerek, şunları söyledi:

“Bu, Türkiye için önemlidir. Türk Cumhuriyetleri ile ortaklık kurup ortak hareket edebilir, onların imkanlarıyla bizim sanayimizin teknoloji gücünü birleştirerek önemli işler yapabiliriz. Çünkü onların bir bölümünün çok iyi altyapıları, daha doğrusu imkanları var. Örneğin sanayi ham maddesi olarak pamuk ve benzeri alanlarda imkanları var.”

KOBİ ve OSB’ler için düzenlemeler

Türkiye’de sanayinin imkanlarının iyileştirilmesi için belli şeylerin yapılmasına dair irade oluştuğunu ifade eden Osman Arolat, buna karşılık henüz üretimi artırıcı, somutlaşmış adımlar görülmediğini söyledi. Sadece küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) hakkında belli düzenlemelerin söz konusu olduğunu kaydeden Arolat, organize sanayi bölgeleri (OSB) ile ilgili de bazı kararlar bulunduğunu dile getirdi. Arolat, OSB’lerdeki atıl alanların kullanımına yeniden hayata geçirilmesine yönelik çabalar bulunduğunu anlatarak, “Ama tüm bunların henüz hayata geçip sonuç verdiğini söylemek mümkün değil” açıklamasında bulundu.

“Yeni model şart”

Bugün Türkiye’de 332 tane OSB bulunuyor. Osman Arolat, bu konuda sayısal olarak

belli bir yere varmanın sonuç vermeyeceği kanaatinde. Bu noktada önemli olan konunun OSB’lerin sanayiye katkısı oranı olduğunu kaydeden Arolat, Türkiye’de kendine yeterli ve pozitif olan OSB sayısının daha fazla artması gerektiğini belirterek, Eskişehir, Bursa, Ankara OSTİM gibi ilk kurulan OSB’ler ve bir de yeni nesil OSB’lerden bazılarının örnek teşkil edebileceğini söyledi. Arolat, OSB’lerin istenilen normlara ulaşabilmesi ve üretimdeki payını artırabilmesi için öncelikle kurumsal yapılarının geliştirilmesi gerektiğine dikkat çekerek, bu konuda eğitim ve üretim odaklı bir model oluşturulması gerektiğini vurguladı.

Arolat’tan 2020 öngörülleri

Türkiye ekonomisinin 2019 yılını değerlendiren Osman Arolat, yılın 1. çeyreğinde -2,4 daralma olduğunu, 2. çeyrekte de -1,5 küçülme olduğunu kaydetti. Yılın 3. çeyreğinde de eksi bir büyüme olmasının beklendiğini anlatan Arolat, “2018’in 3. çeyreğinden bu yana reel olarak ciddi bir küçülme söz konusu olacak. Baz etkisiyle 2,3 büyümüş gözüküyoruz eğer eksi çıkarsa 4. çeyrekte de küçülmüş olacağız. Böylece 2019 4. çeyrek sonunda beklenti tahminler yüzde 1’e yaklaşan bir büyüme olması bekleniyor” dedi.

Arolat, 2019 yılında ihracat ve turizmde önemli gelişmelerin yaşandığını, bunların piyasaları hareketlendirdiğini anımsattı. Üretim ve sanayi bazında bir toparlanma olduğunu da ekleyen Arolat, “Ama yılın ilk yarısındaki olumsuzluklar yıl sonunu etkileyecek. Enerji ve inşaat tahmin edilenden daha fazla bir problem var. Büyüme

hedefi 2020’de yüzde 5 tahmin ediliyor. Yani gelecek yıl için yeni ekonomik programa göre bu iddialı bir hedef. Bütçe gelirlerinde bu yüzde 5 büyüme hedefine fazlaca bağlı olunması, bu yılın sonunda güncel tahminlere göre 125 milyarlık bütçe açığı verilmesi ile sonuçlanacak” şeklinde konuştu.

Osman Arolat, ocak-ekim döneminde Türkiye’nin 100 milyar 700 milyonluk cari açığı olduğunu, 25 milyarlık bir eklemeye Yeni Ekonomi Programı’na (YEP) göre daha yukarı çekilecek 2020’de 138 milyarlık bir bütçe açığı öngörüldüğünü ifade etti.



**Adnan BİRİCİK****DEVLET TİYATROSU
SANATÇISI**

**Bir dilin
güçlüklerini
ancak çalışmakla,
kendi çabamızla
yenebiliriz.
Çalışma
gücümüz,
yeteneğimizi
arttırmaya yardım
eder.**

TÜRKÇEMİZ

“Türk milletinin dili, Türkçedir. Türk dili dünyada en güzel, en zengin, en kolay olabilecek bir dildir. Onun için her Türk, dilini çok sever ve onu yükseltmek için çalışır. Bizde Türk dili, Türk milleti için mukaddes bir hazinedir. Türk dili, Türk milletinin kalbidir, zihnidir.”

Mustafa Kemal Atatürk

Ülkemizin Kurucusunun ne güzel vurguladığı dilin önemi, ne yazık ki günümüzde gittikçe kısırlaşmakta, kullanılan sözcük sayısı azalmaktadır. Arapça, Acemce, Latince, Farsça gibi birçok dilin ortaklığıyla oluşan zengin Osmanlıca, Türkçe'ye dönüşürken daha da zenginleşmiş, insan ilişkilerinde ve dünya edebiyatında haklı bir üstünlüğe ulaşmıştır.

Peki bugün niye bu zenginliği koruyamıyoruz?

Televizyonlarda izlenen yabancı filmlerin seslendirilmeleri mi, internet ortamı mı, sosyal medya mı, hangisi ya da hangileri sorumlu?

“Cebini versene, cepden döneriz, selam, sıkıntı yok, bir bakıma, bir yerde, öptüm...” ve daha neler neler!

Hatta yazılımların bile katledilmesi; slm, hyr, by... gibi. Harf tasarrufu mu yapıyoruz, kelime mi belli değil.

Alfabemizde bile olmayan harfleri dükkân tabelalarında görmek içimizi acıtmıyor mu? “Selamlıq, isckembeci, chorbacı” gibi ne adlara rastlanıyor.

Kültür kirliliği mi demeli, insanların iletişimini kısıtlamak mı yoksa bir ülkenin olmazsa olmaz önemdeki dilini yozlaştırarak bir çeşit kültür savaşı mı?

Güzel ve etkili konuşma yani diksiyon daha küçük yaşta öğretilmeli, dilimize sahip çıkmalıyız.

Vücut diliyle birleştirildiğinde hangi meslekten olursak olalım, ister avukat ister doktor ister sanayici ister pazarlama elemanı, bize toplumda bir ayrıcalık kazandıracığı kesindir.

Bir dilin güçlüklerini ancak çalışmakla, kendi çabamızla yenebiliriz. Çalışma gücümüz, yeteneğimizi arttırmaya yardım eder. Başkalarının konuşmalarına, özellikle devlet televizyonu ve radyo spikerlerine, devlet tiyatro oyuncularının diksiyonlarına dikkat edilmelidir. Bol ve yüksek sesle kitap ve gazete okumanın da büyük yararı vardır.

Tabii sadece düzgün ve temiz konuşma değil, etkileyici konuşma da çok önemlidir. Sürekli yüksek sesle konuşan kişiler karşısındaki yorar ve dikkatini dağıtır.

El ve kol hareketlerinin gereksiz kullanımı, karşısındakinin gözlerine bakmadan konuşmak, gereksiz uzun cümleler kurmak ve sürekli kendinden söz etmek de iletişimimizdeki zaaflardır.

Öz güven kültürle iç içedir. Bol okumak, bol dinlemek ifadenin en önemli eğitim aracıdır. Alaycı olmak, sürekli karşısındakinin aşağılamak, hor görmek de insan ilişkilerini zedeleyen faktörlerdir. Belli bir oranda mizah, sohbetlere renk katar. Unutmamalı ki aptallar espri yapamaz, espri bir zekâ ürünüdür. Konuşma aralarına serpiştirilen mizah, dinleyenleri ferahlatır ve daha iyi birer dinleyici olmalarını sağlar.

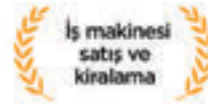
Dil ve konuşmayı insan kendi imkanları ve deneyleri yolu ile icat etmiştir. Dil yaşayan bir olgudur ve daima gelişme halindedir. İlk çağlarda insanların önce jest ve mimiklerle anlatım yoluna gereksinim duyması, daha sonra anlamsız gelebilecek sesler çıkarması ve taklitçilik, giderek hecelere ve kısa sözcüklere dönüşmüştür. Ve konuşma zamanla iletişimin başlıca kuralı olmuştur. Konuşma ve iletişimin önemi kavrandıkça, anlam ve ifadeler güçlenmiş, diksiyonun önemi artmıştır.

İyi bir diksiyonun özellikle iletişim çağımızda önemi çok büyüktür. Özellikle toplulukta söz söyleme zorunluluğunda olanlar için düzgün ve etkileyici konuşma var oluş ve öz güven kuralıdır. Bu özeni gösteren kişiler toplulukta hemen fark edilir, hele anlatımları jest ve mimiklerle kuvvetlendirilirse dinlenmemesi imkansızlaşır. Gerçek bir konuşmacı sadece sesiyle değil, gözleri, elleri hatta duruşuyla etkileyici olacaktır.

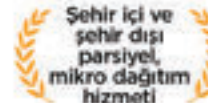
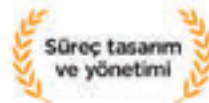
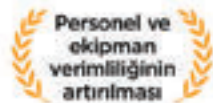


ÖDÜLLÜK YÖNETİM

Biz, yönettiğimiz her tesise kendimizden değer katıyoruz.



Müşterilerimizin bize olan güvenini ödül olarak görüyoruz.





Ali GIZER

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
DANIŞMANI

GEZEĞENİ TUTKUYLA KORUMAK

İş yaşamında neler oluyor?

Bugün sürdürülebilirlik konusunda yapılan çalışmaların ve oluşturulan platformların en önemlilerinin altında UNDP, UNEP gibi BM örgütlerinin yanı sıra, WEF, WBCSD, WB veya EBRD gibi ekonomi ile doğrudan ilgili kurumların imzalarını da görüyoruz. Bu kurumların tamamı birlikte, iş dünyasının geleceğini ve sürdürülebilirlik ana başlığı altında iş yapmanın yeni kurallarını belirliyorlar.

Esasen sürdürülebilirlik, Habitat I (Vancouver, 1976) kapanış bildirgesinden beri bahsedilen bir konu. Diğer yandan iklim değişikliği ve bu değişikliğin doğa, türler ve insanlık üzerindeki olumsuz etkileri konusunda yapılan bilimsel araştırmaları daha da geçmişte bulabiliriz.

BM tarafından 2000 yılında yayınlanan iki çerçeve metin sürdürülebilirlik konusunda ivmeli bir ilerlemeye neden olmuştu. Bunlar, özellikle kamusal kesime yönelik olarak hazırlanan Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDG, Millenium Development Goals) ile iş dünyasına yönelik olarak yayınlanan Küresel İlkeler Sözleşmesi (UNGC, UN Global Compact) idi. Ancak 2001 yılında yaşanan 11 Eylül travması dünyanın bu hedeflerden uzaklaşmasına neden olmuştu. Dünya hem savaşlar ile boğuşmaya başlarken, 2008'deki küresel kriz ile iş dünyasında da önemli gerilemeler yaşanmıştı.

Son on yılda ise iş dünyasının sürdürülebilirlik konusuna daha fazla ilgi gösterdiği görülmektedir. Bu değişimde yine BM tarafından 2015 yılında yayınlanan Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SDG, Sustainable Development Goals)'nin yayınlaması etkili olmuştur. BM bu aşamada, önemli bir yaklaşım farklılaşması ile küresel hedefleri daha öncesinde iş dünyasına yönelik olarak yayınladığı küresel ilkeler sözleşmesinin

içine de eklemeyi tercih etti. Yani artık iş dünyası küresel hedeflere ulaşılmasında doğrudan sorumlu kılınmış oldu.

BM yaklaşımı, yukarıda da belirttiğimiz gibi, tüm uluslararası ekonomik organizasyonlar tarafından da tasvip edilerek, temel ilkelerin başta finans olmak üzere ekonomi ve pazar üzerinde etkili tüm düzenleyici araçlara eklenmesine neden oldu.

İklim eylemi için uluslararası çaba

BM 1994 yılında Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin yürürlüğe girmesini sağlamıştır. Bugün BMİDÇS 197 ülkenin taraf olduğu uluslararası bir sözleşmedir. Türkiye ise 2004 yılında 189. taraf olarak sözleşmeye katılmıştır.

Sözleşme kapsamında gelişmiş ülkeler ve Ek-I'de yer alan diğer taraflar sera gazı emisyon azaltımı yapmakla; gelişmiş ülkeler ve Ek-II'de yer alan diğer taraflar da diğer ülkelere mali destek sağlamakla yükümlüdür. Sözleşme yürürlüğe girdiği esnada Türkiye her iki ekte de yer almış olup, 2001'de alınan kararla Türkiye'nin adı BMİDÇS'nin EK-II listesinden çıkarılmış fakat özel şartları kabul edilerek EK-I listesinde kalmıştır. Aynı şekilde Türkiye 1997 yılında kabul edilen ve 2005 yılında yürürlüğe giren Kyoto Protokolü'ne 2009 yılında taraf olmuştur. Kyoto Protokolü ise sayısallaştırılmış emisyon azaltım hedeflerini belirtmektedir.

Son olarak BMİDÇS'ye dayanan Paris Anlaşması ise Kyoto Protokolü'nün sona erme tarihi olan 2020 sonrası iklim değişikliği rejimini düzenlemeyi amaçlamaktadır. Türkiye Paris anlaşmasına yönelik olarak ulusal katkı niyetini de 2015 yılında sözleşme sekreteriyasına sunmuştur. Türkiye'nin ulusal katkı niyetinde, sera gazı emisyonlarının referans senaryoya göre



2030 yılında yüzde 21 oranına kadar artıştan azaltılması öngörülmüştür. Ancak bu hedef henüz küresel ölçekte 1,5 °C ve 2.0 °C azaltım ve sıfır karbon hedefleri ile uyumlu değildir.

Bu çerçevede her yıl düzenlenen COP toplantılarının 25'incisi 7-15 Aralık tarihleri arasında Madrid'de gerçekleştirilmiştir. Toplantıdan net bir sonuç elde edilmemekle birlikte, 1,5 °C ve 2.0 °C azaltım ve sıfır karbon hedeflerinin yakalanması için sert tartışmalar gerçekleştirilmiştir. Önümüzdeki yıl yapılacak toplantıda yakın gelecekte yaşamımıza girecek olan küresel karbon piyasası konusunda da ciddi tartışmalar yapılmıştır.

Business Ambition for 1,5 °C

BM tarafından verilen bu çabaların yanı sıra iş dünyasının da sürece katılımı ve desteği için eş zamanlı olarak çalışmalar yapılmaktadır. İş dünyasının iklim eylemi sürecine aktif olarak katılımını sağlamak için hazırlanan Business Ambition for 1,5 °C belgesi iş dünyasının ortak bir söz vermesi için geçtiğimiz ay içinde imzaya sunulmuştur.

Bu altındaki imzalara, yani belgeyi hazırlayan ve iş dünyasına sunan organizasyonların hangileri olduğuna baktığımızda, belgenin önemini ve kararlılıkla uygulamaya konulacağını anlayabiliyoruz. United Nations, UN

Global Compact, UN Development Programme, UN Environment Programme, UN Department of Economic and Social Affairs, World Meteorological Organization, CDP, World Resources Institute (WRI), WWF, We Mean Business (WMB), International Chamber of Commerce (ICC), SDG Advocate, World Economic Forum (WEF), Business for Social Responsibility, Principles for Responsible Investment (PRI) ve World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) bu imzaların sadece bazıları.

Belgede iş dünyasının küresel hedeflere ulaşılması için tutku ve kararlılıkla çalışması tavsiye edilirken, tüm iş dünyasının belgeye taraf olması önerilmektedir. Bu çerçevede, iş dünyasının vizyoner liderlerinin belgede yer alan iki seçenektен birisini imzalayarak, 1,5 °C veya sıfır karbon hedeflerine yönelik olarak çalışmalar yapmayı taahhüt etmesi beklenmektedir.

Önümüzdeki dönemde başta finans kuruluşları olmak üzere çok sayıda uluslararası önemli kuruluşun belgeyi imzalaması beklenmektedir. Artık ekonominin küresel ölçekte birbirine bağlı bir zincir olduğunu bildiğimiz halde, bu belgeyi imzalayan öncü kuruluşların, imzalamayan kuruluşlar ile iş ilişkilerinin çok da uzun süre devam edemeyeceğini rahatlıkla anlayabiliriz.

Geleceğin dünyasında yer alabilmek, iş yapma kabiliyetimizi sürdürmek, bu belgenin içeriğini anlamak ve gereğini yerine getirmekten geçmektedir. Ancak bu çabayı sadece gelecekte iş yapmak niyeti ile yapmak da doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Çağımızın gereklerine uygun olarak çalışan, en yüksek 1,5 °C ısınma hedefinin nedenlerini anlamış, sıfır karbon emisyonunun değerini idrak etmiş bir şirket olmak, belki iş yapmaktan daha da önemli bir konu olarak karşımızda durmaktadır.

Türkiye'nin iş dünyası ile birlikte küresel hedeflere ulaşılmasında önemli bir aktör olduğunu algılamakta yarar var. Ülkemiz küresel ekonomideki yeri ve etkisi ile uluslararası platformlarda öncü bir konuma sahip olacaktır. Bu sorumluluğun bilinci ile iş dünyamızın gelişmeleri daha yakından takip etmesi ve bu gelişmelere ayak uyduracak şekilde hareket etmesi en uygun çalışma tarzı olacaktır.



HİKMET BARUTÇUGİL

Özel haber: SELVİN OYMAN

SUYUN RENKLERLE DANSI

Yakın tarihimizde, hak ettiği ilgiyi bulamadığı için unutulmaya yüz tutan ve geleneği olan ata yadigâr öz sanatlarımızı gelecek nesillerimize aktarmak için yaşatmak zorundayız. Geleneklerimizi güncelleştiren, ebruyu zanaattan çıkartıp sanata ulaştıran, dünya literatürüne “Barut Ebrusu” diye geçen ekolün öncüsü ve kurucusu olan Hikmet Barutçugil’i atölyesinde ziyaret ettik.

Salacak sırtlarında, İstanbul’un, belki de dünyanın en güzel manzaralarından birine sahip alt katını atölyeye dönüştürdüğü, 1830’lu yıllardan kalan evinde Barutçugil’in engin tasavvuf bilgisi eşliğinde dokunduğumuz her parçada tarihe yolculuk yaparak doyumsuz bir sohbet gerçekleştirdik.



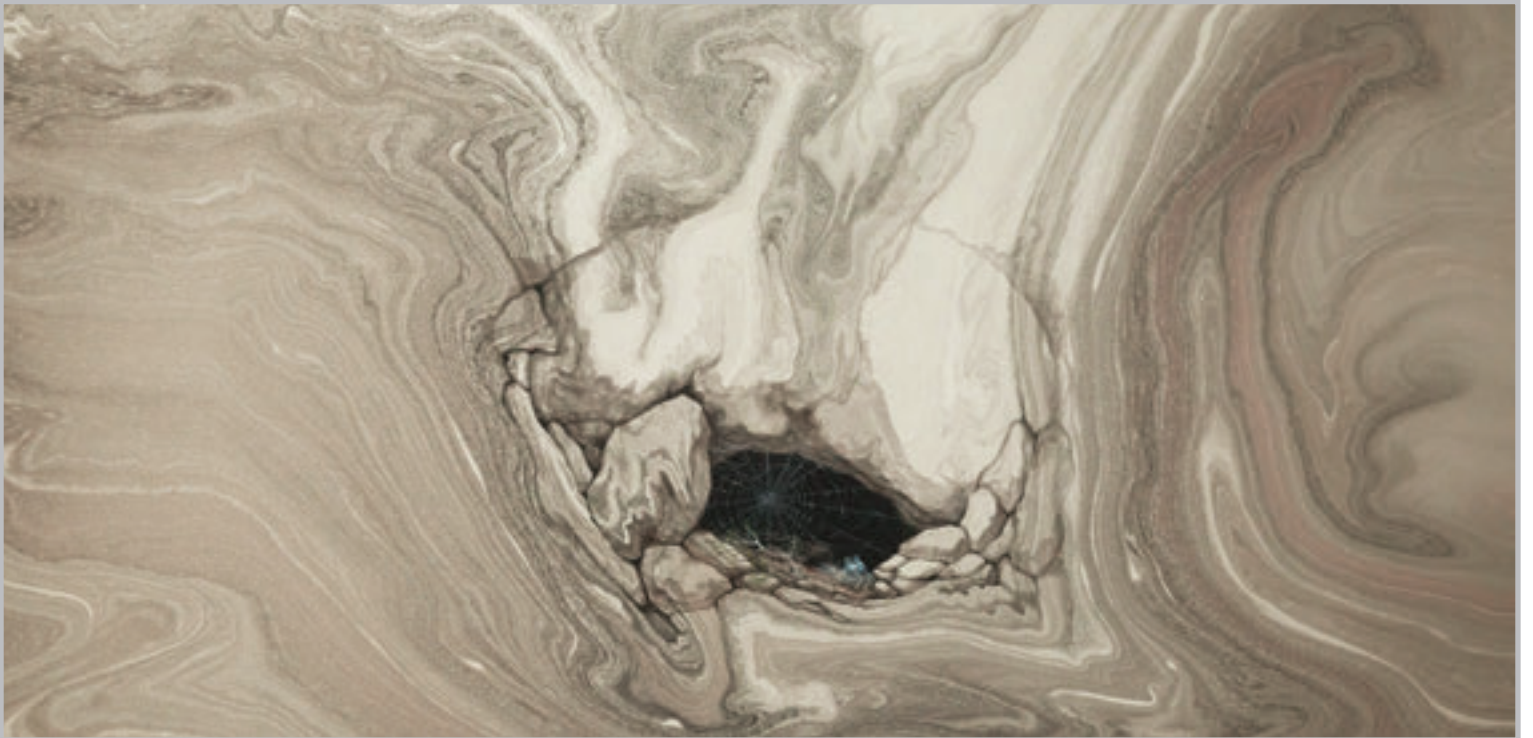
Sayın Barutçugil, ebru sanatının tanımı ve tarihçesi hakkında bilgi alarak başlamak istiyorum sohbetimize...

Günümüzde, genellikle kâğıt süsleme sanatı olarak bilinen ebru, en eski Türk sanatlarından biridir. Nerede ve ne zaman başladığı henüz kesin olarak bilinmemektedir. Sırlar âleminde bizlere gizli güzellikler sunan aşk ve sır dolu bir sanat olan ebrû, kökleri yaklaşık bin yıl kadar eskilere gittiği tahmin edilen bir Türk sanatı olarak Orta Asya'da doğdu. İlk adı Çağatayca "Ebre" olan bu sanat İpek Yolu ile İran'a geldi. Ebrî (bulutumsu gibi) ya da abru (su yüzü) adını aldı. Anadolu'da ebrû olarak anılan sanat, Osmanlılar döneminde yaygın olarak kullanıldı. 17. yüzyılın başlarında Türk Kâğıdı adı ile Avrupa'ya gitti. Geçmiş dönemde sultanlar, sadrazamlar ve paşalar sanata ve sanatçıya hep sahip çıkmış, büyük destek vermişlerdir. Ancak yakın tarihimizde, geleneği olan bu öz sanatlarımız, hak ettiği ilgiyi bulamadığı için unutulmaya yüz tutmuştur.

Hocam sanatlarımızın en güzellerinden biri olduğu kadar, en gizemlilerinden biri olan ebru, yakın tarihte, 1970'li yıllarda kaybolma tehlikesi içindeyken, ne oldu da günümüzde

bu kadar yaygınlaştı, beğeni ve ilgi görmeye başladı? Sergiler, kurslar, kitaplar, kataloglar, ulusal ve uluslararası toplantılar, kongreler, "Dünya Ebru Günü", "Uluslararası Ebru Kongresi" gibi güzel etkinliklere anılır oldu.

Çağdaş sanatların hepsi değil ama birçoğunun bazılarında göre aldatmaca olduğu ortaya çıktı. Fransız İhtilali, arkasından gelen Sanayi Devrimi ile insanların iç dünyaları ve ruh yapıları değişti. Bu materyalist değişimle ilgili olarak ortaya çıkan sanat ürünleri de şekil değiştirdi. Bu eserlerin sanat sayılması, kökleri kadim ve sağlam olanların 'zanaat' adı ile farklı ve de daha alt düzeylerde sınıflandırılmaları; düşünen, gönül sahibi insanları biraz rahatsız etmeye başladı. Aslında bu durum, insanların iç dünyalarının pek de insani olmayan bir biçimde değişmesinden kaynaklanmıştır. Bu materyalist görüşün sanata yansımaları, yani sanatçıların ruh halinin, ürettikleri eserlerde çok doğal olarak dış vurumu olarak anlaşılmalıdır. Çünkü sanat, sanatçının iç dünyasını yaptığı eserle ortaya koymasındır. Sanatın bir tanımı budur. Kültür ve sanatta 'globalist' (küresel) düşünme de biraz insanları sıkmaya, usandırmaya başladı. Yerel, kadim gelenekleri olan güzellikleri aramaya başladılar. Birkaç yüzyıldır yakın tarihimizdeki



özümüze karşı yapılan ihmaller, milli kültürümüzde şuur kaybettirme politikaları ve ebru ustalarının katı, 'ketum' (sır saklayan) tavırları, sanatçı ruhlu, özünün güzelliklerini arayan insanları daha da tahrik etti. Gizlenen 'eskiyi' ararken yenilikler bulundu. Yani; ebrudaki eski tarzlar hatırlanarak yaygınlaştırıldı, onların üstüne birçok yeniliklerin yapılabileceğinin kapıları açıldı. Ebrunun içinde barındırdığı saklı dinamizm açığa çıktı. Tarihi içinde her yüz yılda sadece birkaç kişinin ciddi anlamda uğraştığı, belirli kalıplar içinde süregelen bu su yüzü yöntemi, geçen yüzyılın son çeyreğinde önemli bir 'Rönesans' yaşamaya başlayarak güzel gelişmelere sahne oldu. Yenilenme halen devam etmektedir. Bunun sonunda 'Ebruzenlik' özgün, helal rızık kapısı olabilecek müstakil bir meslek haline geldi ki bu durum ebru tarihinde görülmemiştir.

Hocam İslam sanatlarının ilahi felsefi hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz?

Buyurunuz size vitamin hapı gibi bir cevap:

Anladım işi, Sanat Hakk'ı aramakmış,
Marifet bu, gerisi çelik çomakmış...
Necip Fazıl

"Ebru sanatı bu âleme daha rahmani bir nazarla bakılabilmesi için dâimâ bir mânevî eğitim aracı olarak telâkki edilmiştir." İslam sanatlarının temel ilkeleri merhum Prof. Dr. Ahmet Yüksel Özemer'den bizlere intikal eden "Ebru Duasında" özet olarak verilmiştir.

Ebrû teknesinin önüne oturan ebrûzenin, Âlem-i İmkân olarak idrâk ettiği bu tekne karşısında:

Bismillâhirrahmânirrahîm.

İlâhî, yâ Rabbî! Ezel'deki Hükm'üne uygun olarak bu tekne de zuhûr edecek olan nakışların, Hilkat'inin (yaradılışın) nakışlarında meknûz (saklı) olan Hikmet'ini (gizli sırlarını) idrâkden âciz olan bu fakîrin nefsinin teshîr (büyüleyip aldatma) edip de enâniyyetini (benlik, ego) azdırmasına izin verme! Nefsimi, Senin gibi bir Hâlık (yaratıcı) olma vehminden

de, bu vehmin tevlîd edeceği (doğuracağı) bir şirk-i hafiden de (gizli şirk), hubb-i riyâsetten (üstünlük sevdası) de koru, yâ Hafız! Fakîri "Lâ Fâile illâllâh" (Allah'tan başka yapan yoktur) sırrının edebiyatla teşhîz (donat) et! Bu tekne başındaki mesâiyi Senin zikirle taltîf (iltifat, yumuşatma) ve sana olan kulluğumun bir nişanesi olarak kabûl et!

Destûr yâ Hakk!

Diyerek ilk fırça darbesiyle yayılacak olan boya'nın ihtişamını, gönlü iftiharla dolan bir üstâd olarak değil de, aksine, Cenâb-ı Hakk'ın kudretinin basit ve mütevâzî bir aracı olduğunun idrâkiyle müşahede etmesi beklenir. Teslimiyet ile kadere inanarak ve Allah'tan başka yapan yoktur düşüncesiyle, "Destur Ya Hakk!" diyerek çalışmaya başlanır. Duada geçen "Sana olan kulluğumun bir nişanesi olarak kabul et" cümlesinden şunu anlamalıyız: İşin (gerçek sanat duygusunun) farkındalığına ulaşmış kimselerde, beden ile olduğu kadar şuursal olarak da teslimiyet içerisinde yapılan eserlerin ibadetler gibi, sevgiyle, zevkle, canla, başla, huşu (yüksek ve heybetli bir huzurda duyulan alçak gönüllülük, hayâ etmek) ve vecd (aşk, muhabbet. İlâhî bir aşk halî, yüksek heyecan) ile kendinden geçercesine yapılan bir tür boyut değiştirme, o boyutun yaşamını idrak ve seyretme halidir.

Batı sanatı göze, doğu sanatı gönüle hitap eder.

Yakın tarihimizde İslam sanatlarına 'batılı gözlüğü' ile batı sanat kalıpları ve anlayışıyla baktırılmaya zorlandırıldığımızdan işin gerçek yüzü hep karartılmış, yok edilmiştir. Sanatın özü, amacı ihtiva ettiği doğru manalarıyla kavranamamıştır. Çünkü batı ve doğu sanatları temel ilkeleri bakımından birbirlerinden farklı özellikler gösterirler. Yani gözlük numaraları birbirlerinden çok farklıdır. Yanlış gözlük kullanırsak doğal olarak görme bozukluğu çekeriz. Çok kısa özetle; batı sanatı göze, doğu sanatı gönüle hitap eder. Gönül kelimesinin batılı dillerde karşılığı yoktur.

Ebru, günümüzde artık boyalı kâğıttan ibaret değildir. Resim, heykel, mimari gibi bir ana sanat dalının adıdır. Özgün olarak kullanılanın yanı sıra

diğer sanatlarla da birleşerek sonsuz güzelliklere kapı açar. 1608 yılından 1999 yılına kadar hiçbir ebru ustası yapım teknikleri ile ilgili yazılı bir eser bırakmamıştır. Bugüne kadar yayınlanan 42 kitabım, yüzlerce makale, söyleşinin yanı sıra 200'den fazla ulusal ve uluslararası sergiler, dersler, kurslar, çalıştaylar ebrunun tanınmasında ve yayılmasında önemli katkılar sağlamıştır. Bununla beraber, bazı kişilerin şahsi gayretleri ve sanat tavırları da ebrunun yaygınlaşmasında ve anlaşılmasında son derece etkili olmuştur. Şükür özümüze dönüyoruz.



Maide

Türk Mutfağı

"Geleneksel Lezzetin Değişmez Adresi"



Geleneksel lezzetin değişmez adresi olan Maide Türk Mutfağı sağlıklı ve lezzetli tatlari, seçkin misafirlerine nezih bir ortamda sunuyor.



Türk Mutfağı'nın en iyi temsilcileri arasında kendine özel bir yer edinen Maide Türk Mutfağı, kendine özgü yöresel yemekleri ve özel pişirme teknikleriyle misafirlerini çok zengin bir menü ile karşılıyor.



Restoran hizmetinin yanında butik olarak toplu yemek hizmeti de veren Maide Türk Mutfağı sizleri bu ayrıcalığı keşfetmeye davet ediyor.



Maide

Türk Mutfağı

"Geleneksel Lezzetin Değişmez Adresi"

İTOSB 13. Cad. No: 1 Tepeören Tuzla / İstanbul

0 (216) 519 53 55



İLHAMİ KELEŞ

Özel Röportaj: F. TUĞÇE SAĞDIÇ

“NETWORK”Ü BOL HAVA “SAHA”SI

SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, Milli Teknoloji Hamlesi'ne tuğla koyan paydaşlarla savunma sanayisinin yarınlarını ürettiklerini dile getirdi. Keleş, “Hedefimiz savunma ve havacılık endüstrisine birçok firmayı entegre etmek” şeklinde konuştu.

Yüzde 100 yerlilik hedefiyle kurulan, üye zincirinde Türkiye'nin 21 ilinden 430 üyeyi barındıran savunma ve havacılık kümelenmesi SAHA İstanbul; bürokrasi, otomasyon ve network konusunda firmaların elini güçlendiriyor. SINAI'ye konuşan SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş; tedarikçiler, kamu kuruluşları, üniversiteler, AR-GE merkezleri gibi paydaşların Milli Teknoloji Hamlesi'ne katkı sağlayarak entegre olmaları için çalıştıklarını belirtti. SAHA'ya dahil olan firmaların birbirlerinin yeteneklerinden haberdar olduklarını ifade eden İlhami Keleş, Türk Silahlı Kuvvetlerinin yüz akı olan dev firmalarla olduğu kadar, gelişme aşamasındaki savunma KOBİ'leriyle de güzel bir sinerji yakaladıklarını dile getirdi. İHA'ları, SİHA'ları, roketleri, füzeleri ve görüş sistemleriyle parmak ısırtan ileri teknoloji ordu için paydaşların iş birliği içerisinde olmasının önemine değinen Keleş, tüm dünyadan sektör temsilcilerinin akın edeceği SAHA EXPO 2020 için de tarih verdi.



Yüzde 100 hedefi

Öncelikle bizlere SAHA İstanbul'un hangi ihtiyaçlar doğrultusunda, hangi sektörel hedefle ortaya çıktığını anlatabilir misiniz?

Kritik teknolojilerde özellikle savunma sanayinde dışa bağımlılığın ortadan kaldırılması amacıyla Türk sanayi üretiminin yüzde 50'sini üreten Kuzey Marmara Bölgesi'nin daha etkin görevler üstlenmesini sağlamak amacıyla 2014 yılında 27 firma ile SAHA İstanbul'u kurduk. Bölgedeki mevcut potansiyeli kullanarak yüksek teknolojik ürün geliştirmek ve üretmek için bölge firmaları arasında iş birliği oluşturarak sinerji oluşturmayı hedefleyerek yola çıktık. Milli savunma sanayi projelerinde ve havacılıkta, yerli katkı oranını artırmak, bazı kritik projelerde yüzde 100 yerlilik düzeyine ulaşmak da SAHA İstanbul olarak öncelikli hedeflerimiz hatta ülkemizin bağımsızlığını düşündüğümüzde mecburiyetlerimiz arasında yer alıyordu. SAHA İstanbul kurulduğunda, ana odağımıza aldığımız Kuzey Marmara Bölgesi'ndeki sanayiciler teknolojik ve altyapı birikimlerini savunma ve havacılık sektörlerinde değerlendirmek konusunda çok istekli değildi. Firmalar; ana yüklenici firmaların ve bürokrasinin olduğu Ankara'ya, Ankara da yerli firmalara mesafeli duruyordu. Biz firmaları bilgilendirmek, motive etmek ve bürokratik güçlükleri yenmelerine katkı sağlamak suretiyle firmalarımızı savunma hava-

cılık ve uzayın ihtiyaç duyduğu yüksek teknoloji gerektiren ürünleri ve sistemleri üretebilecek hale getirmek amacıyla faaliyetlerimize başladık. Hedeflerimizin büyük bölümünü hayata geçirdik. Stratejik öneme sahip onlarca projeyi hayata geçirdik ve yenilerini üretmeye devam ediyoruz. SAHA İstanbul olarak faaliyet alanımızı da zamanla tüm Türkiye olarak genişlettik. Bugün 21 ilden 23 sektörde 430 üyemiz bulunuyor. Teknopark İstanbul'daki merkezimizin ardından Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi Teknopark ve Hadımköy DESB irtibat ofislerimizi kurduk. Anadolu'ya ulaşmak ve üyelerimize hizmet vermek için savunma sanayinin kalbi olan Ankara'da da SAHA İstanbul'un 3. irtibat ofisini açtık.

Yetenekli KOBİ'ler SAHA'da

SAHA İstanbul üyesi firmaların savunma sanayi sektöründeki profili nedir? Kaç üyeniz bulunuyor?

SAHA İstanbul bugün 21 ilden 23 sektörde 430 üyesi ile Türkiye'nin en büyük, EACP - Avrupa Havacılık ve Uzay Kümeleri Birliğine üye 2. büyük kümelenmesi. Üyelerimizin yaklaşık yüzde 13'ünü büyük ölçekli, yaklaşık yüzde 87'sini KOBİ ölçeğinde firmalar oluşturuyor. Üyelerimiz arasında ilk insansız hava aracını (İHA) üreten BAYKAR, uluslararası havayolu şirketlerine ait yüzlerce uçağın bakımını yapan THY Teknik ile birlikte ASELSAN,

TAI, ROKETSAN, HAVELSAN, MKEK, STM, TAİS, ASFAT gibi Türkiye'nin ana yüklenici firmaları ve kurumları ile birlikte farklı büyüklük ve yeteneklerde yüzlerce KOBİ yer alıyor. 11 üniversite üyemiz var. Sektörün gelişimden öncelikli ihtiyacımız olan insan kaynağının gelişimde en önemli yerler olan üniversitelerle ortak projeler geliştiriyoruz ve hayata geçiriyoruz.

Ortak proje, güçlü network

Türkiye'nin savunma sanayi atağından hareketle, sektörü güçlendirme ve koordinasyonu yükseltme anlamında SAHA İstanbul'un katkıları neler olmaktadır, açıklayabilir misiniz?

SAHA İstanbul olarak ana platforma üreticileri tedarikçiler, savunma sanayindeki kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, AR-GE merkezleri kısaca bu alanda dâhil olması gerek tüm paydaşlar arasında adeta katalizör görevi görerek tüm paydaşların Milli Teknoloji Hamlesi'ne katkı sağlayacak şekilde bir araya geleceği organizasyonlar gerçekleştiriyoruz. SAHA İstanbul'un üyeleri yüksek teknoloji üretebilen özel yeteneklere sahip firmalar. Hatta aralarından pek çoğunun üretimini gerçekleştirdiği ürünler dünyada sadece bir kaç ülkede üretilebilen stratejik öneme sahip ürün ve maddeler. Bu firmaların sisteme entegre edilmesinin yanı sıra yerleşme sürecinde ihtiyaç





duyduğumuz bazı ürünleri geliştirme yeteneği olan firmalara da yüksek teknoloji üretme kabiliyeti kazandırıyoruz. SAHA İstanbul'un tüm paydaşların ortak projeler geliştirilmesini ve başarıyla sonuçlanması sağlayacak, zaman zaman sorunların çözümünde süreci kısaltacak güçlü bir network ağı var. SAHA İstanbul'un yönlendirici gücü ve vizyoner bakış açısıyla bugüne kadar pek çok proje hayata geçirildi, başarı hikâyeleri yazıldı, yüzlerce ürün yerleştirildi, ana yüklenici firmalara yerli tedarikçiler kazandırıldı. SAHA İstanbul koordinatörlüğünde kurduğumuz konsorsiyumlar ile savunma sanayine katkı sağlayacak önemli projeler hayata geçirildi. Firmalar SAHA İstanbul'dan önceki dönemden farklı olarak birbirlerinin üretim yeteneklerinden, ihtiyaçlarından haberdar olmaya başladı. SAHA İstanbul firmaların birlikte iş yapma kültürünün gelişmesine de önemli katkı sağlıyor. Çok paydaşlı üretim gerektiren savunma sanayinde farklı yetenekler sahip firmaların birlikte aynı hedef için sorunsuz çalışabiliyor olması hayati önem taşıyor. SAHA İstanbul kurulduğu ilk günden beri bu konuda da etkin rol oynuyor. Savunma, havacılık ve uzay endüstrisine yönelik üretim yapmak isteyen ancak nereden başlayacağını bilmeyen firmalara da nasıl bir yol izlemeleri gerektiğini anlatıyor ve yol gösteriyoruz. SAHA İstanbul olarak 2 yılda bir sektöre önemli katkılar sağlayan SAHA EXPO Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı'nı düzenliyoruz. Yerli ve milli savunma

ve havacılık sanayi için önemli bir iş birliği platformu olan SAHA EXPO 2020, 25-28 Mart 2020 tarihleri arasında 2. kez gerçekleştirilecek. Hazırlıklarına devam ettiğimiz SAHA EXPO 2020, Türkiye'nin yüksek teknoloji üretim potansiyelinin sergileneceği, ulusal ve uluslararası işbirliklerinin yapılacağı stratejik öneme sahip yeni ürünlerin, sistemlerin ve geleceğin tasarımlarının dünyanın pek çok ülkesinden gelecek profesyonellerle buluşacağı bir ihtisas fuarı. ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAS), THY Teknik, Baykar, STM, MKEK, Kale Grubu, BMC ve Tümosan gibi Türkiye'nin dünyaca tanınan ana yüklenici firmaları ve yüzlerce tedarikçi mart ayında SAHA EXPO 2020'de bir araya gelecek. Fuarın yurtdışından da önemli ziyaretçileri olacak. Dünyanın savunma sanayinden dev firmaları SAHA EXPO 2020'de iş birliği görüşmeleri yapacak. Ukrayna'dan Malezya'dan, ABD'den, Endonezya'dan önemli firmaların temsilcilerinin fuarı katılmasını bekliyoruz.

Stratejik ihracat eli güçlendiriyor

Yerli üretimin önemini savunma sanayii penceresinden değerlendirebilir misiniz?

Yerlilik, savunma sanayinin olmazsa olmazı diyebiliriz. Savunma sanayindeki ihtiyaçlarınız ne kadar yerli ve milli imkanlarla karşılanıyorsa o ka-

dar güçlü ve özgürsünüz. Ülke olarak ordunuzun emniyet güçlerinizin ihtiyaçlarını kendi sanayinizle karşılamamanın bir adım ötesinde bu alanlarda stratejik ürünleri ihraç etmeyi başladığınızda da uluslararası rekabette de, siyasette de daha güçlü hale geliyorsunuz. Çok yakın zamanda gerçekleştirilen Barış Pınarı Harekâtı'na ve elde edilen sonuçlara baktığımızda bu anlattığımız durumu somut olarak yaşadığımızı görebilirsiniz. Barış Pınarı Harekâtı'nda büyük oranda yerli silahlar ve platformlar kullanıldı. Sahada kazanılan başarı Türkiye'ye masa da başarıyı getirdi. İthal güçlerle bu kadar bağımsız bir şekilde hareket edemez ve isteklerimiz konusunda bu kadar kararlı davranamazdık. Savunma sanayinde yerlilik oranının artmasının ülkeye kazandırdığı pek çok artı değer var. Pek çok farklı alanda değerlendirme yapmak mümkün. Savunma sanayi yüksek teknolojinin hakim olduğu özellikle bir alan. Hem ana platform üreticilerinin hem de tedarikçilerin sürekli gelişen teknolojiye hakim olmaları, hatta yeni teknolojiler





geliştirmeleri gereken bir sektör. Örneğin Türkiye kendi imkanlarıyla İHA üretebilen Dünya'daki 3-4 ülkeden biri. BAYKAR tarafından üretilen yerli İHA'lar bir taraftan TSK'yi güçlendirirken bir taraftan da Türkiye'nin dünyada yüksek teknoloji üretebilen ülkeler arasında yer almasını sağlıyor. Savunma sanayindeki teknolojik ilerleme ülkenin teknolojik gelişimine de katkı sağlıyor. Savunma sanayinde ulaşılan teknolojik gelişmişliği diğer sektörlerle aktarmayı başarabildiğimizde savunma sanayinden bağımsız sektörlerin teknolojik gelişimine de önemli katkılar sağlayabiliriz.

“Yerli kabiliyetin artması şart”

Ambargo ve ticaret savaşlarının hâkim olduğu günümüzde savunma sanayi alanında yerli üretimde bulunmanın ekonomiye nasıl katkıları olmaktadır, rakamlarla anlatabilir misiniz?

Tüm ülkeler gibi Türkiye için de savunma sanayi stratejik öneme sahip katma değeri en yüksek sektörlerden biri. Ambargo ve ticaret savaşlarının yaşanması da bu alanın ne kadar stratejik olduğunun ve bu alanda yerli üretimin ne kadar hayati olduğunun göstergesidir aslında. Yaklaşık 15 yıl önce güçlü bir irade ile başlatılan Milli Teknoloji Hamlesi ile birlikte savunma sanayinde çok önemli adımlar atıldı. Özellikle son yıllara baktığımızda tarihe geçecek pek çok başarı hikayesi yazıldı. Bu alanda teknoloji geliştiriyor olmak

uluslararası rekabette de elimizi güçlendiren en geçerli kozlarımızdan biri. Türkiye artık kendi piyade tüfeğini, yerli İHA'larını, yerli helikopterini, zırhlı kara araçlarını savunma sanayinde kullanılan pek çok stratejik öneme sahip sistemleri, yazılımları vs. geliştiren bir ülke haline geldi. Ambargolar ve ticari savaşlar hep vardı. Ama bizim yerli üretim kabiliyetimizin gittikçe artması ambargoların ülkemizdeki etkisini azaltıyor hatta olumlu sonuçları da oluyor. Sanayicilerimiz ambargolar karşısında yurtdışından satın alınan pek çok parça ve sistemi kendileri üretmeyi başardı. Kendi potansiyellerini keşfettiler. Türkiye'nin savunma sanayindeki yerlilik oranı arttıkça ülke bütçesinden savunma sanayine ayrılan pay da azalıyor. İşin bir de ihracat yönü var. Yerli üretim devamında ihracatı da getiriyor. 2018 yılında ihracatta ilk defa 2 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleşti. 2019'un ilk 9 ayında ihracatta rekor kırıldı. Yılın ilk 9 aylık döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre sektörün ihracat rakamı yüzde 37,7 artış ile 1 milyar 855 milyon dolara yükseldi. Bu rakamlar ülke ekonomisine de önemli girdiler sağlıyor.

Her KOBİ bir cevher

Özellikle ticaretle söylenen “büyük balık küçük balığı yer” sözü savunma sanayi için de geçerli midir? Bu ekseninde küçük firmalar devlerle yollarını nasıl kesiştirebilir, iş birliği ortamı nasıl yakalanabilir?

Bu söz savunma sanayi için kullanılabilecek bir söz değil. Savunma sanayinde bunun tam aksi bir durumdan söz edebiliriz. Savunma sanayinde büyük platformların üretimi çok paydaşlı bir üretimdir ve burada büyük firmalar kadar örneğin tek bir vidayı üreten ya da sadece savunma sanayinde kullanılan bir kabloyu üreten firmalara da ihtiyaç vardır. Büyük platformların tamamlayıcısı durumdaki alt sistemler küçük firmaların bir araya gelerek gerçekleştirdikleri üretimler. Buradaki artı değer firmanın büyüklüğü ya da küçüklüğü değil yüksek teknoloji üretim yeteneğidir ve Türkiye'de yüksek teknoloji üretebilen yüzlerce KOBİ bulunuyor. Bizim SAHA İstanbul olarak hedefimiz savunma ve havacılık endüstrine olabildiğinde çok firmayı entegre etmek. Entegre edilen firmaların büyüklükleri de farklılık gösterebiliyor. Ama asıl sinerji büyük ve küçük firmalar bir araya geldiğinde sağlanıyor. Milli Teknoloji Hamlesi bu sinerji ile yükselen bir grafik izliyor.



ULUS

çevre

ULUS MÜHENDİSLİK
ÇEVRE DANIŞMANLIK
EĞİTİM İŞ SAĞLIĞI VE
GÜVENLİĞİ LTD. ŞTİ.



Firmamız tarafından verilen hizmetler kapsamında, proje için uygun tesis yerinin belirlenmesi aşamasında başlayarak, tesisin kurulması, faaliyete hazır hale gelmesi ve işletmeye alınmasına süreçlerinde ilgili mevzuatlar çerçevesinde gereken tüm izin ve belgelerin alınması sürecinde proje/işletme sahiplerine bilgi ve tecrübemizle çözüm ortağı sunmaktayız..

ULUS

çevre

Kocaeli Sanayi Odasının düzenlediği
2019 Sektörel Performans Değerlendirme
ödül töreninde
plastik ve kauçuk sektöründe
sektörün lideri olduk.

*Bu Gurur
Tüm OSB'mizin*





DÖVİZE İLLALLAH, TL'YE KUCAK

Döviz borcunun reel sektörün omzunda oluşturduğu yük, iş dünyasının gündeminde. Borçlarını Türk Lirasına döndürme taraftarı olan ve TL'ye dönmek isteyen sanayici, bu alanda geliştirilip teşvik edilecek yeni bir model bekliyor.

Gitgide kırılganlaşan ekonomide ayakta kalmaya çalışan sanayiciler ve iş dünyası döviz borçlarının TL'ye çevrilmesini istiyor. Ekonomi yönetiminin bu alanda adım atmasını ve reel sektörü büyük bir yükten kurtarmasını bekleyen endüstri çevreleri, bilanço riskinin de kritik önemde olduğunu belirtiyor. Keyfi uygulamalardan değil, uygun maliyetli kredi bulamamaktan şikâyetçi olan ve borçlandıkça borçlanan sanayiciler, "Uygun kredi olmadığından döviz ile borçlandık. Bugün kur riskini üzerimizde taşıyoruz. Yüksek döviz borçlarının TL'ye döndürülmesi konusunda teşvik edici bir model sunulmalı" şeklinde çağrıda bulundu. Desteklerde daha fazla ileri teknoloji ve inovasyon odaklı olunmasının fayda getireceğini savunan sanayiciler, "Üretime öncelik veren sağlıklı ve verimli bir kredi tahsis mekanizmasının uygulanması, Merkez Bankası politikalarıyla ödüllendirilmeli. Reel sektör yatırımlarına yönelik kredilerde de büyüme hızının hesaba katılarak zorunlu karşılık oranlarının belirlenmesini öneriyoruz" şeklinde atılmasını bekledikleri adımlarla ilgili kamuoyuna bilgilendirmede bulundu.

OSB'ler de istiyor

Türkiye'nin krize davetiye çıkaran dopingli büyüme arayışlarına artık son vermesi gerektiğini söyleyen iş dünyası temsilcileri, "Biz Türkiye'nin yüksek, sağlıklı, hormonlu bir büyümeden ziyade sağlıklı, nitelikli ve sürdürülebilir büyümesinden yanayız" diye konuştu. TL'ye dönüş fikrini, planlı yatırım bölgeleri olan OSB'lerin temsilcileri de güçlü bir şekilde destekliyor.



SANAYİYE ASLAN PAYI

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının merakla beklenen bütçesi açıklandı. 2020 yılı toplam bütçesi 14 milyar 257 milyon 291 bin olan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, bu bütçeyle ileri teknolojiye, nitelikli üretime ve dijital dönüşüme harcayacak.

TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda sunum yapan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, bakanlığın 2020 bütçesinin 14 milyar 257 milyon 291 bin lira olacağını açıkladı. Varank, "Milletimizin emaneti olan bu bütçenin her bir kuruşunu, Milli Teknoloji Güçlü Sanayi vizyonumuzla milletimizin refahını artırmak için hassasiyetle kullanacağız. Türkiye'nin yazacağı yeni büyüme hikâyesinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının tüm imkânlarını; sanayicilerimiz, emekçilerimiz, kadın ve gençler başta olmak üzere girişimcilerimiz ve bilim insanlarımız için seferber etmeye devam edeceğiz" dedi. Bakanlığın bütçe sunumunda birçok konu başlığına değinen Varank, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı, Türkiye'nin Otomobili Projesi, dijital dönüşüm gibi bakanlığın alanına giren konular hakkında bilgi verdi. Bakan Varank, Yerli Otomobil Projesini çok önemsediklerini söyleyerek, "Özel sektör firmalarımızın ve araştırma altyapılarımızın, bu projeye en üst düzeyde katkı vermesini önemsiyoruz" mesajını verdi.

Bütçe arttı

Sanayinin dönüşümünü hızlandırmak adına 2020 yılı için ayrılan bütçenin, geçen yıla nazaran artış kaydettiği görüldü. TÜRKPATENT, TSE, KOSGEB, TÜBİTAK gibi destek kuruluşlarını bünyesinde barındıran Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının tüm kurumlarının da dâhil olduğu geçtiğimiz yılki bütçesi 14 milyar 47 milyon 494 bini. Bu yıl ise yapılan 210 milyon TL'lik artış ile 14 milyar 257 milyon 291 bin TL olarak belirlendi.

OSB'ler ve EB'ler

17 yılda 120 OSB'yi tamamlayarak sanayicilerin hizmetine sunduklarını söyleyen Varank, "Türkiye genelindeki OSB'lerde 2 milyon vatandaşımız istihdam ediliyor. Bu yıl sonu itibarıyla, 15 bin kişiye iş imkânı sağlayacak 7 OSB ve 4 sanayi sitesini tamamlıyoruz. 2020 yılında ise; 7 OSB ve 5 sanayi sitesini daha bitirerek 25 bin kişiye istihdam imkânı oluşturacağız" diye konuştu. Bakan Varank, yatırım ihtiyacı yüksek, büyük ölçekli projeler için endüstri bölgeleri kurduklarını söyledi. Bugüne kadar ilan edilen EB sayısının 19'a ulaştığını belirten Varank, "Firmaların bu bölgelerde, 5 yıl içinde, yaklaşık 30 milyar dolarlık yatırım yapma taahhüdü bulunuyor. Ayrıca başvurusu yapılan 18 yeni endüstri bölgesinin değerlendirme sürecini önümüzdeki yıl tamamlayacağız" dedi.

Yüksek hızlı kalkınma

Milli Yüksek Hızlı Tren projesi kapsamında, ilk prototipi 2023 yılında raylarla buluşturacakları projeye de öncelik vermek istediklerini söyleyen Mustafa Varank, "11. Kalkınma Planındaki sektörel öncelikler çerçevesinde Raylı Sistemleri odağımıza aldık. Yerli firmalarımız artık Avrupa Birliği ve Uzak Doğu ülkelerine raylı sistem araçları ihraç ediyor. Bu araçların tüm kritik bileşenlerini daha yüksek yerlilik oranlarıyla üretmeyi hedefliyoruz. Bu amaçla; TÜBİTAK ve TCDD ortaklığında Raylı Ulaşım Teknolojileri Enstitüsü'nü kurduk. Enstitü, ülkemizin ihtiyaç duyduğu demiryolu teknolojilerini yerli ve milli imkânlarla tasarlayarak geliştirecek. Milli Yüksek Hızlı Tren projesi kapsamında, ilk prototipi 2023 yılında raylarla buluşturacağız" ifadeleriyle bilgi verdi.



YATIRIMLAR KÜL OLMASIN

Uluslararası Yangın ve Güvenlik Sempozyumu'nda, OSB'ler ve sınai faaliyetlerin gerçekleştiği yatırım bölgeleri risklere karşı uyarıldı ve ivedilikle önlem almaları yönünde teşvik edildi. Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, "Yılda 400 fabrika yangını yaşanıyor. Sanayiciler önlemi elden bırakmamalı" dedi.

TÜYAK 2019 Uluslararası Yangın ve Güvenlik Sempozyumu'nda, can güvenliğinden yangın riski yönetimine, sigortadan yangın uyarı ve otomatik söndürme sistemlerine kadar endüstriyel tesislerde yangın güvenliğine ilişkin birçok konu ele alındı. Türkiye Yangından Korunma Vakfı ile Yangından Korunma Derneği Onursal Başkanı, TÜYAK 2019 Yangın ve Güvenlik Sempozyum ve Sergisi Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, Türkiye'de yılda, kayıtlara geçen yaklaşık 400 büyük fabrika yangınının yaşandığını söyleyerek, "Bu yangınların 160 tanesi İstanbul'da gerçekleşiyor. Büyük mal kaybının yanı sıra, can kaybına da neden olan bu yangınlarda yılda ortalama 25 kişi hayatını kaybediyor" şeklinde konuştu.

Sadece yüzde 40'ı sigortalı

Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, fabrika yangınlarının özellikle tekstil, plastik, gıda, metal, boya ve petrokimya tesislerinde, genellikle elektrik tesisatındaki sorunlar, gaz sızması, malzeme ya da ekipmanın aşırı ısınması, uygun şekilde depolanmayan yanıcı gaz ve sıvılar, tamirat sırasında kurallara uyulmaması ve periyodik bakımların ihmal edilmesi nedeniyle gerçekleştiğini bildirdi. Kılıç yaptığı açıklamada, "İstanbul'da yanan fabrikaların sadece yüzde 40'ı sigortalı. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de fabrikalara zorunlu sigorta sisteminin getirilmeli.

Bir fabrika yandığı zaman zararı sadece fabrika sahibine olmuyor. Yanan milli servet oluyor. Çalışanlar işsiz kalıyor, müşteriler yitiriliyor. Yanan işletmeden yedek parça ya da malzeme alan vatandaş başka yerden almak zorunda kalıyor ve zaman kaybediyor. Zorunlu sigorta yangın önlemlerinin alınması demek; önlemlerin alınması, sadece mal sahibini korumak değil aynı zamanda ekonomiyi korumak, çalışan işçileri korumak, yan sanayii korumak, ürünlerin alıcılarını korumak demek" dedi.

Depremlere dikkat!

Deprem sonrası yangınlardan da bahseden Kılıç, deprem sonrasında endüstriyel tesislerde meydana gelen yangınların daha çok sanayi tesislerinde, rafinerilerde, ticari binalarda ve ahşap yapılarda meydana geldiğini belirtti. Türkiye sanayisinin yüzde 60'ının deprem kuşağında yer alan Marmara bölgesinde bulunduğunu dile getiren Kılıç, deprem sonrası yaşanacak endüstriyel yangınların etkisinin yıkıcı olabileceğini söyledi. Kılıç, "Beklenen İstanbul depremi kış aylarında akşam saatlerinde olduğu takdirde 2 bin 736 yangın olacak, bunlar da yaklaşık 1.900 adedinin kolay söndürülemeyen büyük yangına dönüşecektir. Bu yangınların yüzde 20'sinin ise atölye, fabrika ve endüstriyel tesislerde yaşanacağı tahmin ediliyor" diye konuştu.



OSB'LER DEMİR AĞLARLA ÖRÜLECEK

Ülke genelinde gitgide artan planlı üretim üsleri olan OSB'lerden uygun altyapıya sahip olanlar demiryolu ağı ile buluşacak. Böylece OSB'lerde üretilen ürünlerin daha uygun maliyetle ve daha hızlı nakliyesi mümkün olabilecek. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) ve Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) paydaşlığında kurgulanan proje, üretim için gereken ham madde tedarikini de hızlandıracak. OSB'lerin sayısını hızla artırmayı hedefleyen Türkiye, YOİKK'de benimsenen eylem planına göre uygun OSB'lere demiryolu bağlantısı sağlayacak. OSB'lerin bu yatırım için uygunluğundan kasıt, demir yoluna yakın olmaları şeklinde ifade ediliyor. Bu eksenle öncelikle hangi OSB'lerin bu altyapıya müsait olduğu saptanacak, akabinde ise fizibilite çalışmaları yapılacak.

Planda da var

2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'nın lojistik konulu başlıklarında da bu atılımın sinyalleri verilmişti. Planın Politika ve Tedbirler başlığı altında, "Modlar arası taşımacılığın yaygınlaştırılması ve sanayinin rekabet gücünün artırılmasını teminen petro-kimya tesisleri, otomotiv sanayiine yönelik imalat tesisleri ile liman, OSB ve maden sahaları başta olmak üzere önemli yük merkezlerine hizmet edecek iltisak hatları ve lojistik merkezler tamamlanacak, yük taşımacılığında demiryolunun payı artırılabilecektir. Karasal yük taşımacılığında demiryolunun payı yüzde 5,15'ten yüzde 10'a çıkarılacaktır" ifadeleri yer alıyor.

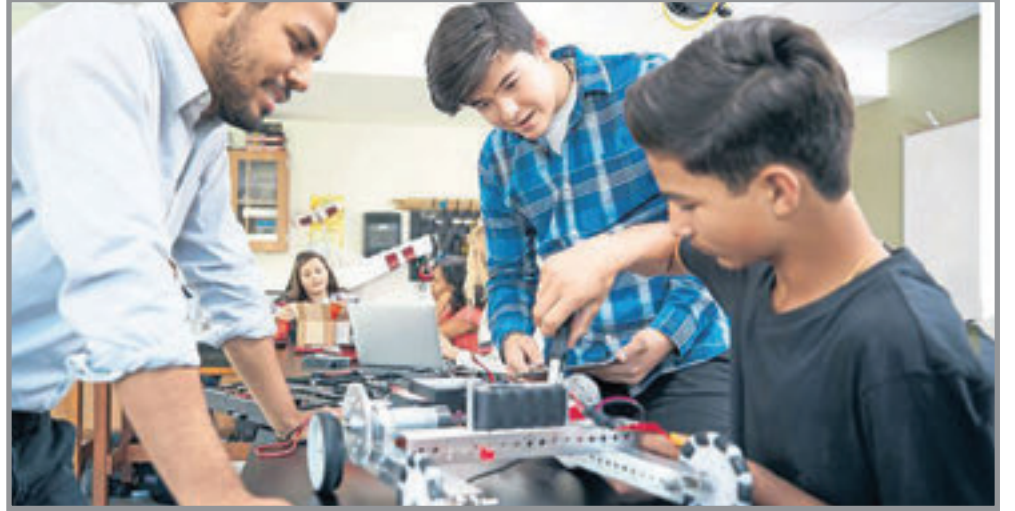


ŞİRKETLERE COSME FIRSATI

KOBİ'lerin finans kaynaklarına erişimlerine, dış pazarlara erişimlerine, rekabet edebilirlik için elverişli ortamın yaratılmasına destek olan AB destekli "COSME Programı'nın Koordinasyonunun Güçlendirilmesi, Tanıtımı ve Yararlanıcıların Kapasitesinin Artırılması" Teknik Destek Projesi (COSME) başladı. Projenin açılış programında konuşan KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir Uz-kurt, "COSME Programı'ndan aldığımız kaynak itibarıyla 39 COSME katılımcı ülkesi arasında en başarılı 8'nci ülkeyiz" dedi. Uz-kurt, "KOBİ'lerimizin, girişimcilerimizin, dolayısıyla ülkemizin fayda sağlayacağı her türlü faaliyeti azim ve şevkle sürdürmeye niyetliyiz" diye konuştu.

50 ortak, 11 konsorsiyum

Uz-kurt, COSME Programı'nın 2,3 milyar Euro bütçesi ile AB'nin en büyük çerçeve programlarından biri olduğunu söyledi. KOBİ'ler için geliştirilen bu programa Türkiye'nin, Avrupa Komisyonu ile 2014 yılında Brüksel'de imzalanan bir anlaşma ile katıldığını anımsatan Uz-kurt, "Bu anlaşma ile KOSGEB, COSME Programı için ulusal koordinatör kuruluş olarak yetkilendirildi ve ülke katkı payını ödemekle görevlendirildi. KOSGEB, Çok Yıllı Program, Girişimcilik ve Yenilik Programı dönemlerinde, gerek ulusal koordinatör gerekse proje yürütücüsü olarak birçok alanda ülkemiz adına çalışmalar yürüttü" dedi. Cevahir Uz-kurt, dünyada yalnızca KOBİ'ler için çalışan en geniş ağı olan Avrupa İşletmeler Ağı içerisinde Türkiye'nin varlığının 20 yıla yaklaştığını söyledi. Türkiye'nin bu yolculuğunda KOSGEB'in daima sürükleyici bir rol üstlendiğini dile getiren Uz-kurt, "Halihazırdaki COSME döneminde Türkiye'de toplam 50 ortağın yer aldığı 11 konsorsiyum; teknoparklardan odalara, kamudan üniversitelere kadar geniş bir yelpazeyi içine alıyor ve ağın sunduğu araçları etkin bir şekilde KOBİ'lerimizle buluşturuyor" açıklamalarına yer verdi.



OSB'LI ÖĞRENCİLERE EĞİTİM DESTEĞİ

"2019-2020 Eğitim-Öğretim Yılında Organize Sanayi Bölgeleri İçinde ve Dışında Açılan/Açılacak Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde Öğrenim Gören/Görecekt Öğrenciler İçin Eğitim ve Öğretim Desteği Verilmesine İlişkin Tebliğ" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Milli Eğitim Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığınca hazırlanan ve Resmi Gazete'de yayımlanan "2019-2020 Eğitim-Öğretim Yılında Organize Sanayi Bölgeleri İçinde ve Dışında Açılan veya Açılacak Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde Öğrenim Gören veya Görecekt Öğrenciler İçin Eğitim ve Öğretim Desteği Verilmesine İlişkin Tebliğ"e göre, OSB içerisinde gerçekleştirilen faaliyetleri ve öğrenciler destek kapsamına alındı. Buna göre, okulun OSB içerisinde veya ilgili Bakanlar Kurulu kararıyla yürürlüğe konulan "Organize Sanayi Bölgeleri Dışında Açılan Özel Mesleki ve Teknik Eğitim Okullarında Öğrenim Gören Öğrencilere Eğitim Öğretim Desteği Verilmesine İlişkin Karar" kapsamında 2016-2017 öğretim yılından itibaren uygulanmak üzere OSB dışında açılmış olması şartı aranacak.

Nüfus şartı var

Eğitim öğretim desteği yapılabilmesi için her bir öğrenci için verilecek eğitim ve öğretim desteği süresinin, okulun öğretim süresini aşmaması, nakil yoluyla gelen öğrenciler için ise okulun kalan öğretim süresinden fazla olmaması gerekecek. Öğrencinin, o eğitim ve öğretim yılının başlamasından en geç 30 gün içerisinde okula kaydının veya eğitim ve öğretim desteği yapılan okullar dışındaki okullardan naklinin yapılmış olması, öğrencinin okula devam ediyor olması, OSB dışında açılacak özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinde okulun açıldığı il veya ilçe nüfusunun 20 bin ve üzerinde olması şartlarıyla eğitim-öğretim desteği verilecek. Ayrıca, OSB dışında açılan özel mesleki ve

teknik Anadolu liselerinde, takviye kursları, yemek, servis, pansiyon hizmetleri hariç olmak üzere, eğitim ve öğretim desteği kapsamındaki öğrencilerden tebliğde desteklenecek alan veya dallarda belirlenen eğitim öğretim desteği tutarı kadar eğitim öğretim ücreti alınabilecek olması şartıyla eğitim ve öğretim desteği yapılabilir.

Alanlara göre değişiyor

OSB'lerde açılan özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinde öğrenim gören öğrenciler için destek tutarları; bilişim teknolojileri için 4 bin 630 lira, biyomedikal cihaz teknolojileri için 5 bin 920 lira, elektrik-elektronik teknolojisi, makine teknolojisi, motorlu araçlar teknolojisi, yenilenebilir enerji teknolojileri için 7 bin 420 lira, endüstriyel otomasyon teknolojileri için 6 bin 890 lira, gıda teknolojisi ile tekstil teknolojisi için 6 bin 460 lira, kimya teknolojisi, metal teknolojisi ve plastik teknolojisi için 6 bin 780 lira, matbaa teknolojisi için 6 bin 990 lira, mobilya ve iç mekan tasarımı için 6 bin 130 lira, tasarım teknolojileri için 5 bin 380 lira, tesisat teknolojisi ve iklimlendirme için 6 bin 30 lira, moda tasarımı teknolojileri için ise 5 bin 120 lira olarak belirlendi.





grup

Kuruluş: 1998

Ortak Sağlık
ve Güvenlik Birimi

Tehlikeli Madde
Güvenlik Danışmanlığı

Gezici Sağlık
Hizmetleri ve
İşe Giriş Raporu

İş Elbiseleri ve
İş Güvenliği Ekipmanları

İlkyardım
Eğitim Merkezi

Yangın Eğitimi ve
Söndürme Ekipmanları

444 1998

www.cagdasgrup.tc

Şeyhli Mah. Ankara Cad. No:213 Pendik/İSTANBUL

SANAYİLEŞMENİN KISA TARİHİ

BUHARDAN YAPAY ZEKÂYA...

Ekonomik ve toplumsal yaşama büyük etkileri olan sanayi devrimleri, buhar gücünün üretimde kullanılmasından siber teknolojilere kadar çok aşamalı bir gelişim gösterdi.

Bugün dijitalleşmeden, karanlık fabrikalar döneminden, uzay yolculuklarından bahsedebiliyorsak, bunu 18. yüzyıldan itibaren süren ve son yıllarda baş döndürücü hıza ulaşan teknolojik gelişmelere borçluyuz. Belirli icat ve buluşlarla bilimde-teknolojide yaşanan sıçramalar, “sanayi devrimleri” olarak isimlendirildi. Daha önce mümkün olmayan yeniliklere imkân tanıyan sanayi devrimleri, sosyoekonomik ve kültürel pek çok değişime ön ayak oldu. Üretim yöntemleri kolaylaştı, ürün miktarı arttı, zamandan tasarruf sağlandı, maliyetler düştü, üretimde insan müdahalesi azaldı.

Gelinen son aşama olan Sanayi 4.0’ı daha iyi anlamak için, sanayi devrimlerinin geçmişten günümüze geçirdiği evrimleri birlikte inceleyelim:

Sanayi 1.0

1712 yılında İngiltere Buhar Makinesi’nin icadıyla birlikte, buharın ve suyun gücü, buhar makinesiyle üretime aktarıldı. O zamana kadar tezgahlarda el emeğiyle yapılan üretim yerine mekanik üretim ortaya çıktı. Makinelerin üretime katılmasıyla demir-çelik ve tekstil üretimi arttı ve ülkelerde sermaye birikimi gerçekleşti.

**Sanayi 2.0**

1870-1914 dönemindeki ekonomik ve sosyal değişimleri ifade eden İkinci Sanayi Devrimi’nde, çelik üretiminin oluşturduğu teknolojik dönüşüme bağlı olarak demiryollarının gelişmesi ile ulaşımın, haberleşmenin ve dağıtımın kolaylaşması, ticaretin ivme kazanması; petrol ve türevlerinin ekonomide kazandığı önem, elektrik, petrol tabanlı içten yanmalı motorlar ve otomotiv sektörünün gelişimi etkili oldu. Fabrika ve kentlerin elektrik kullanması, 1882’de Edison ile başladı. Elektriğin makinelerle aktarılmasıyla seri üretime geçildi.

**Sanayi 3.0**

İkinci Dünya Savaşı sonrası başlayan ve 1970’li yıllardan sonra ivmesi artan, üretimin sayısallaştığı, bilişim teknolojisi dönemi

olarak da adlandırılan bu dönemde, sentetik mallar, bilgisayar teknolojisi, mikroelektronik teknoloji, fiber optikler, telekomünikasyon, biyogenetikler, biyotarım, lazer teknolojisi öne çıktı. Otomasyonun artmasıyla yeni ve akıllı robotlar üretildi. Üretilen bu yeni nesil robotlar üretimde verimliliği arttırdı.

**Sanayi 4.0**

İlk olarak 2011 yılında Almanya’da Hannover Fuarı’nda kullanılan terminoloji, günümüzde 4. Sanayi Devrimi olarak kabul ediliyor. Sanayi 4.0 genel hatlarıyla; robotların üretimi tamamen devralması, yapay zekânın gelişimi, üç boyutlu yazıcılarla üretimin fabrikalardan evlere inmesi, devasa miktardaki bilgi yığınının veri analizleriyle ayıklanıp değerlendirilmesi ve daha birçok yeniliklerle incelenebilir.



KLİNİĞİMİZDE ŞEHİR DIŞINDAN GELEN HASTALARIMIZA DIŞ TEDAVİLERİ BOYUNCA ÜCRETSİZ KONAKLAMA!

Hatasız ve uzun ömürlü implantlar için 3
boyutlu görüntüleme sistemi.

Implantlarımız bünyemizde bulunan 6 çene
cerrahi tarafından yapılmaktadır.

CAD-CAM ile 3 günde muhteşem gülüşler...

Tüm muayene ve görüntülemeler
ücretsizdir.



Batı Mah. Ortanca Cad. No:6
Pendik / İstanbul



+90 541 698 70 50
+90 552 491 34 00



info@fatihdis.com
www.fatihdis.com

berrdinamik

BÜTÜN DÜNYA MARKALARI BİR ARADA
TÜM ÜRÜNLERDE %35 İNDİRİM!

Güneş gözlüğü, optik cam, çerçeve ve lens...
İndirim tüm ürünlerde geçerlidir.

Türkiye'nin en büyük optik mağazasında,
5 optisyenin bulunduğu profesyonel hizmet.

Pazar Günleri açıktır.



Doğu Mah. Flurya Sk. No:15/1
Pendik / İstanbul



+90 541 661 34 74
+90 543 661 34 74



bilgi@berroptik.com.tr
www.berroptik.com.tr



İYONYA KUYTULARINDAKİ ENGİN MAVİ

Komşunun bağrında sakladığı huzur; Parga... İyonya Denizi'nin kuytularından Türkiye'ye uzattığı eliyle nefes kesen, yemyeşil doğasıyla kartpostalı andıran manzarasına hayran bırakan bu sevimli tatil kasabası, denizinde mavinin en keskin tonunu barındırıyor...



Kalimera!

Korfu Adası'nın güneyinden yükselen eşsiz taverna müziğinin kaynağı uzakta değil. Şirin bir tatil merkezi olmasının da ötesinde tertemiz bir doğaya sahip olan Parga, aynı zamanda ruhu da besleyen bir kasaba. Yunancada Hypargos diye bilinen Parga Adası'nda, İtalyan esintisi her daim hissediliyor. Daracık sokakları, güçlü binaları ve Yunan kültürünün küçük bir kesiti olan mahallelerinde turistlere "kalimera!" diyen Parga, geçim kaynağı ağırlıkla balıkçılık olan bir tatil kasabası...

Butik bir kasaba

1523-1536 yılları arasında sadrazamlık yapan Sultan Süleyman'ın can yoldaşı İbrahim Paşa'nın da dünyaya geldiği kasaba olarak son yıllarda nam salan Parga, ayak basılan ilk andan itibaren ziyaretçilerini kendisine bağlıyor. Zeytin ağaçlarının kendine has kokusuyla dolaşan sokaklarında her bir taşın altında tarih gizli olan Parga, gezginini çok yormayan butik bir tatil yöreni.

Halkı da mutlu

Kalesinde eşsiz manzara, damağında farklı lezzetler, dilinde Yunan ezgileriyle kasaba sakinlerinin yüzündeki mutluluğu fark etmemek imkânsız... Boğazına düşkün gezginlere ekonomik, bir o kadar da damak çatlatan lezzetler sunan Parga'da doymak isteyenlere kebab, sevenlerine sürpriz yapmak isteyenlere ise birçok biblo ve süs eşyası seçeneği mevcut.

İtalyan esintileri

Hem feribotla, hem uçakla hem de arabayla gidilebilen Parga, masmavi sularında huzuru kucaklıyor. Burada huzuru adeta bulaşıcı. Daracık sokaklarında yürürken bile sıkıntı çekilmeyen yegâne yerlerden biri olan bu adada evler de rengârenk... Zamanında Venediklilerin inşa ettiği yapıların arasından geçerken solunan tarihi atmosfer insanı bu şirin yere aşık etmeye yeter de artar bile... Turistler Parga'da, İtalyan lezzetini aratmayan pizzaları tatmak için de mükemmel bir fırsata sahip oluyor.

Her kıtadan aşığı var

İrili ufaklı temiz plajları, kalesi ve doğal güzellikleriyle gezginleri adeta içine hapseden Parga, İstanbul'dan Korfu'ya 4,5 saatlik bir uçuş, Atina üzerinden ise bölgeye 10 saatlik bir otobüs yolculuğu mesafesinde. Avrupa'dan Amerika'dan, Arabistan'dan; dünyanın dört bir yanından ziyaretçiye sahip bu yerin 40 kilometre uzağında ise bize hiç yabancı olmayan bir isim var; Preveze...





İNSANLIK TARİHİNE YÖN VEREN ÇİVİ...

YÜZLERCE ÜRÜNÜN İSKELETİ

Uygarlık tarihinin en önemli icatlarından birinin bir parmak boyundan küçük bir çivi olduğunu kim tahmin edebilir? Metale verilen ince uzun şekil, tarihe de yön veren büyük bir dalgayı başlattı.



Tarih yazı ile başlar. İlk yazı türü ise çivi yazısıdır. Sümerlerin tarih sahnesine çıkardığı ve Mezopotamyalı kavimlerin kullandığı yazıya ilham veren çivi, en önemli

buluşlardan biri olarak icatlar literatürünün baş köşesinde oturmaktadır. Ahşap ya da plastik malzemeleri birleştirmek için kullanılan, genellikle metalden yapılan çivi, keskin ve sivri bir uca sahiptir. Çivinin baş kısmında ise çekik ile vurulmaya müsait genişçe bir yuvarlaklık bulunur. İşte bu minicik metal parçasının serüveni...

Boğa heykelciğinde görüldü

Metale şekil veren insanların ürettiği çiviye insanlık ne kadar müteşekkir olsa az. 5000 yıl öncesine ait küçük bir boğa heykelciğinde bakır ile ahşabı birleştirmek için kullanılan çivi, Orta Çağ'da özel bir uzmanlık alanı haline gelmeye başladı. Demir çubuklardan farklı boyut ve kalınlıklarda yapılan çivi, maliyetleri hayli yüksek ve pahalı olduğundan o dönemde inşaatlarda kalaslar, genellikle usta marangozlar tarafından tahta çivilerle birbirine bağlanıyordu. Oldukça köklü bir geçmişe sahip olan çivinin daha fonksiyonel bir tasarımı olan vidanın ise Milattan Önce (M. Ö.) 3'üncü yüzyılda Archimedes tarafından bulunduğu belirtiliyor.



Sanatta çığır açtı

Fabrikasyon olarak çivi üretebilen ilk aygıtların patenti, ABD'de 1786 yılında Ezekial Reed, İngiltere'de de 1790 yılında Thomas Clifford tarafından alındı.

Marangozluk ve mimaride yeni bir dönemin fitilini ateşleyen çivi, günümüzde çok çeşitli nesnelerin içerisinde küçük, büyük, uzun, kısa, ince, kalın gibi birçok farklı formatta kendisine yer buluyor. Çivi; televizyondan telefona, sehpadan buzdolabına kadar, yüzlerce ürünün iskeleti görevini görüyor.



tapınak ve depolardaki malları kayıt altına almak amacıyla kullanılmıştır. Depolardaki malların isimlerinin belirlenerek birbirleriyle karışmasını önlemek amacıyla kullanan bu yazı, başka milletlere de ilham olmuştur. Akadlar, Elamlar, Hititler, Urartular ve Fenikeler de çivi yazısı ile tarihlerine yön vermiştir. Birçok kavim tarafından kullanılan ve çözülmesi zor olan çivi yazısı, 1844'te bir İngiliz subay olan Henry Ravlinson tarafından çözülmüştür. Böylece ilk uygarlıklara dair bilgiler de gün yüzüne çıkarılmaya başlanmıştır. Bu yazı tipi papirüsün icat edilmesiyle son bulmuştur.



Uygarlıkların ilhamı: Çivi yazısı

M.Ö. 3300 yıllarında Sümerlerin Uruk şehrinde bulunan ilk yazı örnekleri, sivri bir uca yazıldıkları için çivi yazısı adını almıştır. Literatürde Sümer yazısı, ya da çivi yazısı adı ile geçen bu yazı, Sümer rahipleri tarafından





YURT İÇİ FUARLAR 2020

19-23 Şubat 2020
İstanbul Kırtasiye ve Ofis Fuarı
İstanbul

04-07 Mart 2020
Avrasya Kapı Pencere Fuarı
İstanbul

12-15 Mart 2020
WIN Eurasia Endüstri Sanayi Fuarı
İstanbul

19-21 Mart 2020
EXPOMED Eurasia Tıp ve Medikal Sektörü Endüstri Fuarı
İstanbul

25-28 Mart 2020
SAHA EXPO 2020 Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı
İstanbul

26-29 Mart 2020
IBATECH Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri
Ankara

01-04 Nisan 2020
Aymod Ayakkabı Moda Fuarı
İstanbul

02-05 Nisan 2020
Automechanika İstanbul Otomotiv Yan Sanayi Fuarı
İstanbul

16-18 Nisan 2020
INELEX Asansör ve Asansör Teknolojileri Fuarı
İzmir

21-25 Nisan 2020
EVTEKS Ev Tekstili Fuarı
İstanbul

30 Nisan - 03 Mayıs 2020
IDEF 2020 Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı
İstanbul

02-06 Haziran 2020
ITM Tekstil Makineleri Fuarı Tekstil Makinaleri Fuarı
İstanbul

02-05 Eylül 2020
CNR Ambalaj Ambalaj ve Paketleme Fuarı
İstanbul

09-12 Eylül 2020
World Mill Tech Dünya Değirmen Makineleri Teknolojileri ve Yan Sanayi Fuarı
İstanbul

08-10 Ekim 2020
Beauty İstanbul Güzellik, Kuaför, Private Lable, Ambalaj Hammaddeleri Fuarı
İstanbul

28 Eylül - 03 Ekim 2020
MAKTEK Avrasya Takım Tezgahları, Metal ve Saç İşleme Makineleri Endüstri Fuarı
İstanbul

30 Eylül - 03 Ekim 2020
Aymod Ayakkabı Moda Fuarı
İstanbul

11-13 Kasım 2020
Logitrans Lojistik Fuarı
İstanbul

YURT DIŞI FUARLAR 2020

07-10 Ocak 2020
Heimtextil Ev Tekstili Fuarı
Frankfurt

10-13 Ocak 2020
DOMOTEX Halı ve Yer Döşemeleri Fuarı
Hannover

10-12 Ocak 2020
Optik Gözlük ve Optik Teknolojileri Fuarı
Münih

18-26 Ocak 2020
Boot Düsseldorf Boot ve Yatçılık Fuarı
Düsseldorf

05-07 Şubat 2020
Semicon Korea Yarı İletken Araçlar ve Gereçler Fuarı
Seul

06-08 Şubat 2020
SAMUEXPO Metal İşleme Teknolojisi, Samuplast, Plastik, Teknoloji ve Makine Fuarı
Pordenone

14-17 Şubat 2020
INHORGENTA Saat ve Kuyumculuk Fuarı
Münih

24-26 Şubat 2020
Led + Neon + Sign Aydınlatma, Dijital Baskı Teknikleri ve Reklamcılık Fuarı
Shenzhen

26-29 Ocak 2020
ISPO Spor, Spor Malzemeleri ve Spor Modası Fuarı
Münih

29 Ocak- 02 Şubat 2020
Spielwarenmesse Nürnberg Oyuncak Fuarı
Nürnberg

07-11 Şubat 2020
Ambiente Müceverat ve Hediye Eşya Fuarı
Frankfurt

14-17 Şubat 2020
INHORGENTA Saat ve Kuyumculuk Fuarı
Münih

26-28 Şubat 2020
AsiaMold 2020 Endüstriyel Kalıp Fuarı
Guangzhou

26-28 Şubat 2020
SIAF - SPS Endüstriyel Otomasyon, Sensörler ve Kontrol Sistemleri Fuarı
Kanton

08-13 Mart 2020
Light+Building Bina Aydınlatma Teknolojileri Fuarı
Frankfurt

10-13 Mart 2020
Metav Uluslararası Metal Endüstrisi, Otomasyon ve Üretim Teknolojisi Fuarı
Düsseldorf

11-13 Mart 2020
Intertextile Shanghai Apparel Fabrics Spring Hazır Giyim Tekstil Kumas ve Aksesuar Fuarı
Shanghai

11-13 Mart 2020
Yarn Expo Spring İplik İmalatı ve Teknolojileri Fuarı
Shanghai

11-14 Mart 2020
Machine Tools, Manufacturing&Technology Makine Ekipmanları Üretim ve Teknolojileri
Mumbai

11-15 Mart 2020
I.H.M. Metal İşleme ve Makina Sanayii Fuarı
Münih

16-19 Mart 2020
Xiamen Stone Çin - Xiamen Uluslararası Mermer ve Taş Fuarı
Xiamen

18-21 Mart 2020
Fensterbau Frontale + Holz - Handwerk Pencere, Kapı Teknolojileri ve Makineleri Fuarı
Nürnberg

18-20 Mart 2020
Electronica China Elektronik Komponentler ve Bileşenleri Fuarı
Shanghai

26-28 Mart 2020
CIPPE & CISGE Petrokimya ve Gaz Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı
Pekin

28-31 Mart 2020
Interzum Guangzhou Uluslararası Mobilya Üretim ve Teknoloji Fuarı
Guangzhou

30 Mart-03 Nisan 2020
TUBE Zengin Alaşımli Çelik Borular, Boru İşem Makineleri, Boru İşlenmesi, Fuarı
Düsseldorf



30 Mart-03 Nisan 2020
WIRE & TUBE Dusseldorf
Uluslararası Kablo ve Tel Fuarı
Düsseldorf

31 Mart-03 Nisan 2020
Midest Uluslararası
Endüstriyel Yan Sanayi
Fuarı
Paris

31 Mart- 04 Nisan 2020
Analytica Laboratuvar ve
Analiz Teknolojileri Fuarı
Münih

20-24 Nisan 2020
Hannover Messe Endüstri
Sanayi Fuarı
Hannover

21-26 Nisan 2020
I Saloni Milano Uluslararası
Mobilya Fuarı
Milano

04-08 Mayıs 2020
IFAT Su, Atık Su Arıtma,
Geri Dönüşüm, Hammadde
Yönetimi ve Çevre Fuarı
Münih

07-13 Mayıs 2020
Interpack Endüstriyel
Paketleme ve Ambalaj
Teknolojileri Fuarı
Düsseldorf

10-12 Mayıs 2020
FLOWEXPO Uluslararası
Vanalar, Boru hatları, Proses
Endüstrileri Ticaret Fuarı
Guangzhou

11-13 Mayıs 2020
ISH China Isıtma Soğutma ve
İklimlendirme Fuarı
Beijing

12-14 Mayıs 2020
FabTech Mexico Meksika Metal
İşleme Endüstrisi Fuarı
Mexico City

12-14 Mayıs 2020
Techtextil North America
Dokusu Yüzey ve Teknik Tekstil
Teknolojileri Fuarı
Atlanta

12-15 Mayıs 2020
OTWorld Protez ve Ortopedi
Fuarı
Leipzig

25-29 Mayıs 2020
Metallo Obrabotka 21. Metal
İşleme Endüstrisi Fuarı
Moskova

10-13 Haziran 2020
Metaltech Malaysia Metal
İşleme, Kaynak Teknolojisi
Fuarı
Kuala Lumpur

16-19 Haziran 2020
Automatica Robot
Teknolojileri ve Otomasyon
Fuarı
Münih

17-19 Haziran 2020
Intersolar Europe Avrupa
Güneş Enerjisi Fuarı
Münih

02-04 Temmuz 2020
ISPO Shanghai Shanghai Spor
Ekipmanları ve Giyimi Fuarı
Shanghai

21-23 Temmuz 2020
Texworld USA ABD Tekstil
Fuarı
New York

02-04 Eylül 2020
Cinte Techtextil China Çin
Teknik Tekstiller Fuarı
Shanghai

08-11 Eylül 2020
SMM Gemicilik ve Deniz
Ticareti Fuarı
Hamburg

08-12 Eylül 2020
Automecchanika Otomotiv
Yan sanayi ve Tedarik Fuarı
Frankfurt

16-18 Eylül 2020
IE expo Guangzhou Su, Atık
Su Arıtma, Geri Dönüşüm,
Hammadde Yönetimi ve
Çevre Fuarı
Kanton

23-26 Eylül 2020
Wire Tube China Çin, Tel ve
Kablo Teknolojileri Fuarı
Shanghai

24-26 Eylül 2020
BİOFACH Amerika Organik
Ürünler Fuarı
Philadelphia

05-07 Ekim 2020
EXPO REAL Emlak ve Yatırım
Fuarı
Münih

18-22 Ekim 2020
SIAL Gıda Katkı Maddeleri
Teknolojileri Fuarı
Paris

27-29 Ekim 2020
EuroBLECH Metal İşleme
Teknolojileri Fuarı
Hannover

29 Ekim - 01 Kasım 2020
BAU China Yapı ve Yapı
teknolojileri Fuarı
Beijing

10-13 Kasım 2020
Electronica Elektronik
Komponentler ve Bileşenleri
Fuarı
Münih

24-27 Kasım 2020
Bauma China İnşaat
Makineleri ve Teknolojileri
Fuarı
Shanghai

sinbo.

Evin Küçük Devleri

Sinbo, fikirden tasarıma, AR-GE den üretime ve satışa, tek çatı altında kendi teknolojisini, inovasyonunu, otomasyonunu ve markasını yaratan; plastik, alüminyum, çelik, bakalit, sac, kauçuk, ahşap, emaye gibi farklı materyalleri işleyerek, ölçek ekonomisiyle üretim yapabilen Dünya'daki sayılı tesislerden biridir.



100%
★ MADE IN ★
TURKEY

[f sinboturkiye](#) [sinboturkey](#) [sinbo_turkiye](#)

sinbo.com

KOLAY MI?

Hayalleri gerçeğe dönüştürecek projeler inşa ederken karşılaştığı her zorluğa göğüs gerip, çıkar gözetmeden ülkesi için çalışmak... Sadece üretmek değil, ürettikleriyle daha iyi bir dünya için üreten iş dünyasına destek verip, altyapı sağlarken hiçbir fedakarlıktan kaçınmamak... Dekorasyonda çığır açacak konseptler için bilindik klişelere dur deyip değişim ve gelişim konusunda kararlı olmak... Ticarete doğruya doğru, yanlışa yanlış deme karakteri gösterip rekabetin gerekliliklerini ne az, ne çok tam kararında gerçekleştirip sektörel kalite bilincinin oluşmasında öncülük yapmak... Ve tüm bu yaptıklarının ışığında iş dünyası çalışanlarının kariyer hedefi olmak... Üstelik bunları tam 30 yıldır bıkmadan, usanmadan, ilk günkü titizlik ve heyecanla yapmak...

Eğer ki, gücünü ülkenden, ilhamını memnuniyetten alıyorsan ve de adın ALP YAPI'ysa

KOLAY!



ALP YAPI tarafından inşa edilmiş bir proje olan 11.369 m²'lik İTOB Et Entegre Tesisi'nin inşaatı 6 ayda tamamlanmıştır.

 **ALP YAPI**

www.alpyapi.com
0 216 474 72 72


ATELYE



ALPES



BİR DEĞİL BİRÇOK HİZMET SUNUYORUSS

İnsan Kaynakları • İş Gücü Desteği • Temizlik ve Hijyen
Danışmanlık • Sosyal Hizmetler • Teknik Hizmetler

38 ilde 250'yi aşkın kuruma 4000'in üzerinde
personel ile hizmet veriyoruz.

Sunduğumuz her hizmeti
kaliteden ödün vermeden yapıyoruz.

USS bir  YK HOLDING kuruluşudur.

ussturkiye / 
0 216 545 95 95 ussturkiye.com

USS

Unified
Solution
Services