



Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası'nda TOBB İl Akademik Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Şeniz Özhan tarafından online olarak "Tekirdağ İl Bazlı Temel Ekonomik Göstergeler" sunumunu gerçekleştirdi.

Gerçekleşen sunumda TOBB İl Akademik Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Şeniz Özhan tarafından Tekirdağ ili analizleriyle zenginleştirilmiş "TEPAV Temel Ekonomik Göstergeler" konusu ele alındı. Sosyal ve ekonomik yapı ile sektör bazlı analizler başlığının konuşulduğu sunumda covid 19 salgını etkisi de ele alınan konular arasındaydı. Dr. Öğretim Üyesi Şeniz Özhan sunumda bölgemize

dair birçok bilgiyi de aktarılan başlıklar arasında ele aldı.

2020 yılında Tekirdağ ilinin ihracat ve ithalattaki hacmi, iş yeri sayısı artışları, GSYH değerleri, nüfus artış hızı, yatırım ve teşvikler, tarım kapasitesi, eğitim seviyesi, hastane kapasitesi gibi birçok sosyal ve ekonomik yapı ile sektörel bazlı analizler sunumun ana başlıkları olarak konuşuldu. Çerkezköy TSO Meclis üyelerine yapılan sunum büyük ilgi görürken soru cevaplarla verimli bir şekilde gerçekleşti. TOBB İl Akademik Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Şeniz Özhan tarafından gerçekleştirilen sunum Tekirdağ ili oda ve borsaları arasında Akademik Danışmanı sunumu olarak gerçekleştirilen ilk sunum oldu. ■



ÇERKEZKÖY TİCARET VE SANAYİ ODASI GAZETESİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Yayınıdır

MART - NİSAN - MAYIS 2021 | SAYI: 8

ÜCRETSİZ



ÇERKEZKÖY TSO DİJİTAL HİZMETİNE DEVAM EDİYOR



Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası ile firmanızı dünyaya taşımak ve hedef müşterilerinizi belirlemek artık çok daha kolay. Trakya Kalkınma Ajansı ve Çerkezköy TSO iş birliğinde gerçekleştirilen "Trakya Dış Ticaret İstihbarat Merkezi" ile şirketinizi yeni ülkelere ve pazarlara açıyor aynı zamanda nokta atışı ihracat ile sizleri yeni müşterilerinizle buluşturmaya devam ediyor. >>



Yazının devamı sayfa 3'de

1995 YILINDA GELDİĞİMDE BÖYLE ŞEYLER BAŞARACAĞIMI SÖYLESELERDİ İNANAMAZDIM

Ülke ve hastanemiz olarak sağlık turizminde dünyada çok iyi bir konumdayız çok daha fazlasını da yapabileceğimiz düşüncesindeyim. Özellikle pandemi sürecinin

de düzmesiyle birlikte bu rakamlar çok daha yukarılara çıkacak ve biz çok daha büyük işler yapacağız. >>

Yazının devamı sayfa 6'da



ÇERKEZKÖY TSO'NUN ONLINE EĞİTİMİNE YOĞUN İLGI

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası tarafından her sene gerçekleştirilen ve katılımcılar tarafından yoğun ilgi gören eğitimler 2021 yılında online olarak gerçekleşti. >>

Yazının devamı sayfa 5'de

YENİ FİKİRLER YERİNE İNOVASYON

Kutunun dışında düşünmek;

İşletme körlüğü, tecrübelerimiz ve alışkanlıklarımızın sınırları dışına çıkarak olaylara farklı bakış açıları ile yaklaşmak.



ÇERKEZKÖY TSO'DAN ERZAK KOLİSİ DESTEĞİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası her yıl olduğu gibi bu yıl da ramazan erzak kolilerini ihtiyaç sahibi ailelere ulaştırdı. >>

Yazının devamı sayfa 3'de



ÇERKEZKÖY TSO MART-NİSAN ve MAYIS AYI MECLİS TOPLANTILARINI GERÇEKLEŞTİRDİ



Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Mart, Nisan ve Mayıs ayı Meclis toplantılarını, Meclis Başkanı Hacı Mehmet Erdoğan yönetiminde gerçekleştirdi. Dijital platformda gerçekleştirilen TSO Meclis toplantısında Şubat, Mart ve Nisan ayı 2021 gelir gider bütçe izleme raporu ve mizanın ibrası görüşüldü. İlgili gündem maddeleri Meclis üyeleri tarafından oylanarak, kabul edildi.

Mart ayı Meclis Toplantısında Kamu Kurum ve Kuruluşlarından oluşan ve Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığına (TÜİK) yürütülen NACE Çalışma Grubunca, Mesleklerin Gruplandırılması Reh-

berinde yer alan bazı kodlarda değişiklik yapıldığı bildirilmiştir. Bununla birlikte faaliyet kodu güncelleme konusunda Meclis konuyu değerlendirmiş olup rehber yeni eklenen dört adet nace kodunun meslek gruplarına tanımlanmasına oybirliği ile karar vermiştir. Umat Gümrük ve Turizm İşletmeleri A.Ş. sermaye artış payının ihtiyatlardan ödenmesi konulu maddeler Meclis tarafından değerlendirilip kabul edilirken aynı zamanda pide azami fiyat talebi de gündem maddesi olarak ele alındı. Değerlendirme sonucu 350 gr. sade pide fiyatı 3.75 olarak belirlendi. Meclis toplantısında son gündem maddesi ise; Çerkezköy TSO 2020 Faaliyet Raporu'nun sunulması oldu.

Meclis tarafından değerlendirilmeye alınan tüm gündem maddeleri onaylanarak kabul edildi.

Dijital platformda gerçekleşen Mayıs ayı Meclis Toplantısının gündem maddelerinde Nisan ayı gelir-gider bütçe izleme raporları ve mizanın ibrası görüşülürken aynı zamanda bir diğer gündem maddesi olan simit, poğaç ve açma azami fiyat tarifesi konusu da ele alınan gündem maddeleri arasındaydı. Meclis Üyeleri tarafından onaylanarak kabul edilen ilgili gündem maddeleri sonrasında ise gerçekleşen Mayıs ayı Meclis toplantısı dilek ve temenniler ile tamamlandı.

2020 FAALİYET RAPORU MECLİSE SUNULDU

Çerkezköy TSO Meclis toplantısında Eğitim ve Kalite Sistem Yöneticisi Asude Çelen



tarafından, 2020 yılı faaliyet raporu Meclise sunuldu. 2020 yılı Faaliyet Raporu'nun başlıca konularından biri; Çerkezköy Endüstriyel Fuarı'nın ilk kez online olarak gerçekleştirilmesi ve tüm Oda/Borsalar genelinde tek online fuar olmasıydı. Bir diğer önemli ayrıntı ise Çerkezköy TSO'nun üyelerine ve birinci derecede yakınlarına indirimli olarak faydalanmalarına adına önemli firmalarla yapmış oldukları "üye indirim protokolleri" oldu.

TEPAV TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER SUNUMU GERÇEKLEŞTİ

Nisan ayı toplantısında ise; TOBB İl Akademik Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Şeniz

Özhan tarafından Tekirdağ ili analizleriyle zenginleştirilmiş "TEPAV Temel Ekonomik Göstergeler" sunumu meclis üyelerine sunuldu. Sosyal ve ekonomik yapı ile sektör bazlı analizler başlığının konuşulduğu sunumda covid 19 salgını etkisi de ele alınan konular arasındaydı. Dr. Öğretim Üyesi Şeniz Özhan tarafından gerçekleşen sunumda bölgemize dair birçok bilgi de Meclis Üyelerine aktarıldı.

Çerkezköy TSO Meclis üyeleri tarafından büyük ilgi gören ve soru cevaplarla ilerleyen sunum, Tekirdağ ili oda ve borsaları arasında Akademik Danışman sunumu gerçekleştiren ilk Meclis Toplantısı oldu. Dilek ve temennilerin ardından toplantı sona erdi. ■



ÇERKEZKÖY TSO DTİM HİZMETİNE DEVAM EDİYOR



DİŞ TİCARET İSTİHBARAT MERKEZİMİZ İHRACATIN DİNAMOSU!

Kozuva; Teknoloji Bakanı Sayın Mustafa Varank'ın bölgesel kalkınma için geliştirdiği projelere biz de Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası olarak destek veriyoruz. Odamızın bünyesinde yer alan dış ticaret merkezimiz de ihracatın dinamosu olarak işliyor.

Çerkezköy TSO başkanı Süleyman Kozuva DTİM için yaptığı açıklamada, Oda bünyesinde oluşturdukları Trakya Dış Ticaret İstihbarat Merkezi ile ilk defa ihracat yapacak olan veya ihracatta yeni ülke arayışında bulunan üyeler için, hedef pazar araştırması ile ürünlerinin rekabet edebileceği pazarları araştırıyor ve hedef ülkeleri belirliyor, hedef müşteri araştırması ile nokta atışı ihracat için talep edilen ülkelerde potansiyel müşterileri bulmanızı sağlıyor, danışmanlık hizmeti ile ürününüzün hem rekabet edebileceği pazarları (ülkeleri), hem de bu pazarlardaki potansiyel müşterileri buluyor, uluslararası ihale sorgulama ile ürününüze yönelik uluslararası ihaleleri sorguluyor, rekabetçi ithalat araştırması ile sürdürü-

lebilir, güvenilir, ucuz ve kaliteli ithalat için potansiyel tedarikçileri araştırıyor ve üye firmalar için oldukça verimli bir dış ticaret hizmetini üyelerimize ücretsiz olarak sunuyoruz, dedi.

lebilir, güvenilir, ucuz ve kaliteli ithalat için potansiyel tedarikçileri araştırıyor ve üye firmalar için oldukça verimli bir dış ticaret hizmetini üyelerimize ücretsiz olarak sunuyoruz, dedi.

TÜM ODA ÜYELERİ İÇİN ÜCRETSİZ!

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası aracılığı ile Dış ticaret faaliyetlerinizi başlatmak ve yeni pazarlara giriş yapmak için www.trakyadisticaret.org web sitesinden firma kaydınızı gerçekleştirebilir ve hizmet talebinde bulunabilirsiniz. ■

FİRMANIZI
DÜNYAYA
TAŞIMAK
İSTER MİSİNİZ?

ÇERKEZKÖY TSO'DAN ERZAK KOLİSİ DESTEĞİ



Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası her yıl olduğu gibi bu yıl da ramazan erzak kolilerini ihtiyaç sahibi ailelere ulaştırdı.

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası, Organ Üyeleri aracılığıyla Çerkezköy, Saray ve Kapaklı ilçelerinde yine ÇTSO Organ Üyeleri tarafından belirlenen ihtiyaç sahibi birçok aileye ramazan erzak kolilerini ulaştırdı.

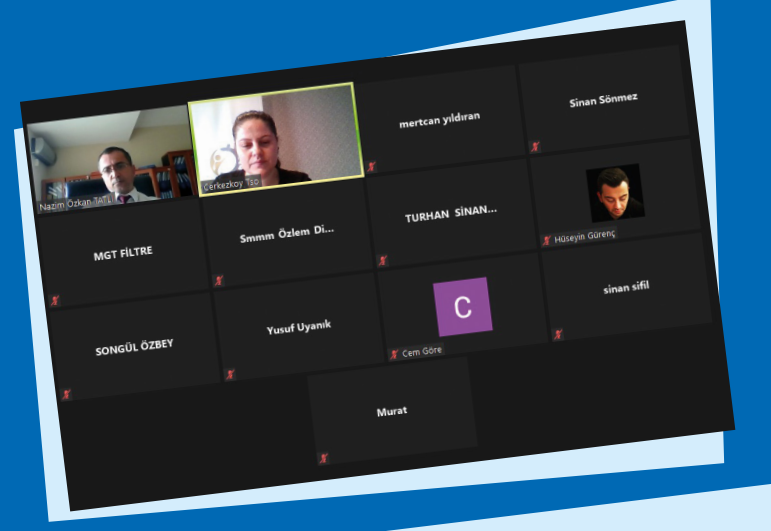
RAMAZAN AYI PAYLAŞMA AYIDIR

Çerkezköy TSO Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kozuva gıda yardımıyla ilgili yaptığı açıklamada; Bizler için birlik, beraberlik ve paylaşmayı ifade eden Ramazan ayının önemini en yoğun şekilde hissediyor ve paylaşmanın verdiği mutluluğu her sene sürdürdüğümüz bu güzel gelenekle tüm ÇTSO olarak yaşıyoruz. Bu süreçte emeği geçen herkese en içten duygularıyla

teşekkür ediyor, tüm İslam aleminin mübarek Ramazan ayını birlik, beraberlik ve en önemlisi sağlıklı geçirmesini temenni ediyorum, dedi. ■



ÇERKEZKÖY TSO'DAN KOSGEB-KOBİGEL ve ARGE ÜRGE İNOVASYON DESTEKLERİ BİLGİLENDİRME TOPLANTISI



Ç

erkezköy Ticaret ve Sanayi Odası "KOBİGEL ve KOBİ Destekleme Programı ve Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı" kapsamında üyeleri için bilgilendirme toplantısı düzenledi.

BİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı'nın başvuruları 17 Mayıs'ta son bulacağı bilgisi verilirken, ARGE- ÜRGE İnovasyon Destek Programı'nın ise 24 Mayıs'ta sonlanacağı bilgisi verildi.

PROGRAMLARIN GENEL AMACI

Webinar'da KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında hazırlanan "İmalat Sanayiinde Dijitalleşme" temalı 2021-01 ve 2021-02 Proje Teklif Çağrılarının amacı, uygun başvuru hakkına sahip kişiler, destek oranı ve üst limitler hakkında bilgiler aktarılırken çağrının genel amaçları de ele alındı.

KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında hazırlanan "İMALAT SANAYİNDE DİJİTALLEŞME" temalı 2021-01 ve 2021-02 Proje Teklif Çağrılarının genel amacı:

İmalat sanayi sektöründe milli imkanlar ağırlıklı olarak dijitalleşme için;

- Yerli ve yetkin teknoloji geliştiricisi KOBİ envanterini genişletmek,

- İmalat sanayi KOBİ'lerinin, yerli teknoloji geliştiricilerle işbirliği öncelikli olmak üzere dijitalleştirilmiş iş süreci sayısını arttırmaktır. ■

Uzman Nazım Özkan yönetiminde online olarak gerçekleşen toplantı özellikle imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmalar için oldukça verimli bir şekilde tamamlandı.

Gerçekleşen toplantıda KO-

ÇTSO MÜŞTEREK KOMİTE TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ

Y

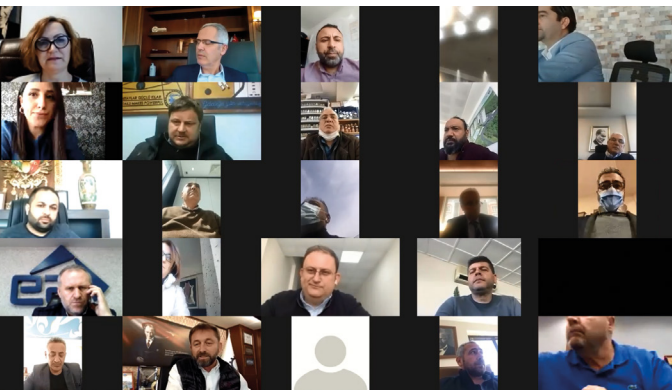
ilda iki defa yapılan Müşterek Komite toplantılarının ilki, Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odasının on iki Meslek Komitesi üyelerinin katılımıyla dijital ortamda gerçekleşti.

Çerkezköy TSO Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kozuva'nın başkanlığında gerçekleşen toplantıda Meslek Komitelerinin 2020 yılı performans değerlendirmeleri ve Covid-19 salgın sürecinin bölgemizdeki etkileri gündem maddeleri olarak ele alındı. Kozuva toplantıyı başlatırken; Biz Türk milleti olarak ne kadar yüz yüze olursak ne kadar bir arada zaman geçirirsek o kadar

mutlu olabiliyoruz. Salgın süreci için de elimizden geleni yapıp Tekirdağ genelinde vakaların azalması adına fayda sağlayacak her tedbire uymalıyız. Umuyorum ki salgın sürecini en kısa sürede atlattığımızı ve önümüzdeki süreçlerde gerçekleşecek toplantılarımızı hep bir arada geçirebiliriz, bunu gönülden istiyorum, dedi.

KOZUVA, CAN-I GÖNÜLDEN İSTİYORUM

Dilek ve temennilerle kapanan toplantıda ÇTSO Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kozuva yaptığı açıklamada; Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu yılın ilk Müşterek Komite Toplantısını icra ettik. Tüm meslek komitelerinin katıldığı bu toplantımızda, sorunlar ve çözüm önerileri ile ilgili beyin fırtınası yaptık. Covid-19 salgınının bölgemize ve ticari faaliyetlerimize etkisini de masaya yatırdığımız toplantımız, verimli ve geleceğimize yön veren bilgi paylaşımlarına imkan sağladı. Katılan herkese katkıları için teşekkür ediyor, bu süreci hep beraber tedbirlere uyarak atlatacağımıza can-ı gönülden inanıyor ve istiyorum, dedi. ■

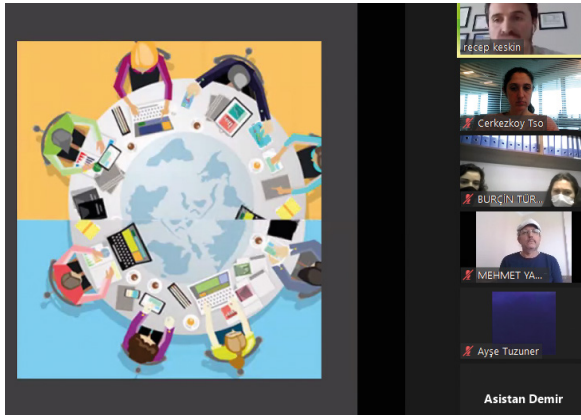


ÇERKEZKÖY TSO'NUN ONLİNE EĞİTİMİNE YOĞUN İLĞİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası tarafından her sene gerçekleştirilen ve katılımcılar tarafından yoğun ilgi gören eğitimler 2021 yılında online olarak gerçekleşti.

İŞ HAYATININ GERÇEĞİ "İŞ STRESİ" EĞİTİMİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası'nın online olarak ev sahipliği yapmış olduğu eğitim, Dr. Burcu Yiğit tarafından gerçekleştirildi.



Stresle hayatımızın her noktasında karşılaştığımızı ve bu durumun bireyler için olumlu ve olumsuz birçok yönünün olduğunu vurgulayan Dr. Burcu Yiğit, konuyu tüm detaylarıyla ele aldığı eğitimde stresli olay ve durumların fırsat olarak ele alınması gerektiğini vurguladı. Özellikle iş yaşamında karşılaşılan ve strese sebebiyet veren tüm durumlar için etkin çalışma yönteminin gerekliliği, rol belirsizliğinin azaltılması, evden çalışma imkanı sağlanması, ödüllendirme yöntemi olması ve çalışanlar arası ayrım yapılmamasını dile getiren Yiğit, iş stresiyle başa çıkabilmede etkili yolun kurum içi motivasyon aktiviteleri olduğunu ve bireylerin öncelikleri konusunda kendilerine bir sıralama belirlemeleri gerektiğinin altını çizdi.

ÖZGÜVENİ YÜKSEK KİŞİLER OLMAK EĞİTİMİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası olarak online gerçekleştirdiğimiz eğitimler Dr. Burcu Yiğit tarafından "Özgüveni Yüksek Kişiler Olmak" konulu eğitim ile devam etti. Eğitimci ve katılımcıların geri bildirimlerinin oldukça fazla olduğu aynı zamanda kişisel ve profesyonel hayatımızdaki özgüven kavramının önemini de ele aldığı verimli bir eğitim gerçekleşti.

Yüksek özgüvene sahip olabilmek için öncelikle kişinin kendisi ile barışık olması gerektiğini dile getiren DR. Burcu

Yiğit, bu eğitimde katılımcılara özgüvene dair farkındalık oluşturabilecekleri ve nasıl daha özgüvenli bireyler olabileceklerini vurgulayan pek çok bilgi sundu.

SÜREKLİ İYİLEŞMEYİ TEŞVİK EDEN TUTUM EĞİTİMİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası olarak 2021 yılı Mart ayı eğitimlerine "sürekli iyileşmeyi teşvik eden tutum" konulu başlığı ile devam ettik. Danışman Selçuk Özgüler tarafından gerçekleştirilen ve anahtar kelimenin inovasyon olduğu online eğitim katılımcıların da geribildirimleri ile çok daha verimli bir şekilde ilerledi. Eğitim Başlıkları olarak; İnovasyonun tanımı, nelerle inovasyon yapılır, fikir üretme süreci, yeni fikir yerine inovasyon, sürekli iyileştirmeyi teşvik eden tutum sergileme, fikirleri inovasyona dönüştürme konularının ele alındığı uygulamalı bir eğitim gerçekleştirildi.

ÇERKEZKÖY TSO'DAN "SİZİN KİŞİLİK RENGİNİZ HANGİSİ?" EĞİTİMİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası yüksek ilgi gören Mart ayı eğitim programlarını Sizin Kişilik Renginiz Hangisi eğitimi ile kapattı.

31 Mart Çarşamba günü 14:00-15:30 saatleri arasında online olarak gerçekleşen eğitimde katılımcılara Dr. Burcu Yiğit eşlik etti. Renkler ve karakter özellik-



lerinin ele alındığı eğitimin sonunda üyeler renklere göre farklılaşan karakter özelliklerinin belirlenmesi amacıyla eğitimci tarafından yapılan uygulamaya da dahil olarak keyifli bir eğitim programını geride bıraktı.

ÇEVİK DÜNYADA LİDERLİK EĞİTİMİ

7 Nisan Çarşamba günü 14:00-15:30 saatleri arasında online



olarak gerçekleşen eğitimde katılımcılara eğitimci Recep Keskin eşlik etti.

Çevikliği anlamak, işte çeviklik, çevik değerler, çeviklik için doğru koşullar, değişimi yönetmek, yüksek performansı yakalamak, fikirleri savunmak veya değiştirmek, çevik liderlik, çevik şirket kültürü, önemi artan beceriler, yetenek gelişimi, geri bildirimler ve Scrum tekniği; Scrum Ekipler konularının ele alındığı eğitim katılımcıların da ilgiyle tamamlandı.

ÇERKEZKÖY TSO "FARKINDALIK" EĞİTİMİNİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Nisan ayı eğitimlerinde eğitimci Recep Keskin ile "Farkındalık" konusunu ele aldı.

14 Nisan Çarşamba günü saat 14:00-15:30 arasında dijital platformda gerçekleşti. Yoğun ilgi gören eğitimde Mindfulness nedir? Etiketlerimiz, düşünce, duygu ve davranış farkındalığı, güven çalışması, fiziksel farkındalık, nefes ile farkındalık, 5 duyu farkındalığı, mekansal farkındalık, şükür ve farkındalık, şefkat ve farkındalık gibi konular ele alındı.

ODAMIZ TARAFINDAN "YARATICI DÜŞÜNME TEKNİKLERİ" EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİ

21 Nisan Çarşamba günü gerçekleşen eğitim, eğitimci Recep Keskin tarafından "Yaratıcı Düşünme Teknikleri" başlığı ile saat 14:00-15:30 arasında gerçekleşti. Geri dönüşlerin oldukça fazla

olduğu ve soru cevaplarla ilerleyen eğitimde yaratıcı düşünme için gereken ortam, bilgi, hayal gücü, cesaret, özgür ve eleştirel düşünme, aralıklı iş birliği, beyin fırtınası, walt disney tekniği, scamper, zihin haritalama, sinektik, rol yapma tekniği, zengin resimlerle geleceği öngörmek, web-technique for ideas gibi konu başlıkları ele alındı.

6 ŞAPKALI DÜŞÜNME TEKNİĞİ EĞİTİMİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Nisan ayı online eğitimlerini "Altı Şapkalı Düşünme Tekniği Eğitimi" ile tamamladı.

Altı şapkalı düşünme tekniği, insanların farklı yöntemlerle düşünme ve kavrama yeteneklerini geliştiren bir tekniktir. Bu teknik, farklı yaklaşım tarzlarının tanımlanmasını sağlar. Böylece, bu yaklaşım tarzını kullanan insanların takım çalışmasında ve toplantılarda çok daha üretken olması amaçlanmaktadır.

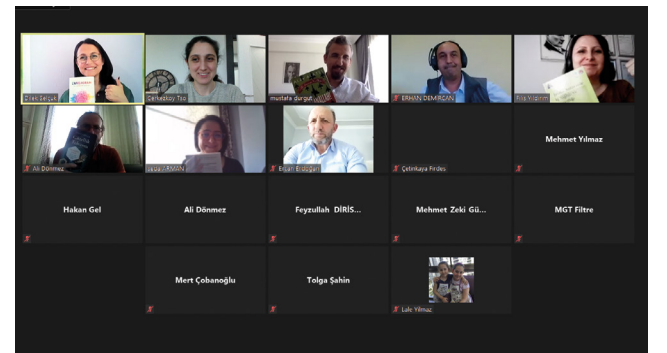
Tekniğin avantajları ise; akılcı, hızlı ve doğru karar verme, güçlü iletişim, yaratıcılık, problem çözme, düşünme işleminin sadeleştirilmesi ve daha güvenilir sonuçlara ulaşmak olarak sıralanabilir. Bu düşünme tekniği; bilginin, duygunun, tedbirin, yapıcılığın ve yaratıcılığın hepsine aynı anda odaklanmak yerine ayrı ayrı ilgilenme imkanı sağlamaktadır.

HIZLI VE VERİMLİ OKUMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ONLİNE OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası bahar dönemi online eğitim-

lerini "Hızlı ve Verimli Okuma Teknikleri" konulu eğitim ile tamamladı.

Eğitimde yavaş okumak, anlam hızını düşüren bir yöntemdir. Bilgi çağı olarak nitelendirilen günümüzde, ulaşılan bilgiyi hızlı okumak, anlamak ve verimli bir biçimde kullanmak çok önemlidir. Profesyonel iş hayatında veri toplama ve değerlendirme, raporlama, bilginin işlenmesi gibi alanlarda hız kazanmak için hızlı ve verimli okuma tekniklerini öğrenmek gerekmektedir. Çerkezköy TSO tarafından verilen eğitimde; hızlı okuma nedir, okuma en-



gelleri ve çözümleri, göz egzersizleri, hızlı okuma teknikleri gibi konu başlıkları ele alındı ve katılımcılar için yapılan uygulamalarla verimli bir eğitim süreci sona erdi. ■

ÇERKEZKÖY TİCARET VE SANAYİ GAZETESİ ADINA

İMTİYAZ SAHİBİ
Yönetim Kurulu Başkanı
Süleyman KOZUVA

MESUL MÜDÜR
Yönetim Kurulu Üyesi
Murat SEYMEN

EDİTÖR
Kurumsal İletişim Uzmanı
Nagehan BEYHAN

GRAFİK TASARIM VE BASKI
Çerkezköy Alp Ajans Haber, Gazetecilik,
Basın Yayın Matbaacılık LTD. ŞTİ.
Fevzipaşa Mahallesi, Fevzipaşa Caddesi
No: 89 Çerkezköy/TEKİRDAĞ

IDARE
Çerkezköy Ticaret Ve Sanayi Odası
Tel: 0 282 726 88 88 Fax: 0 282 726 88 89

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Gazetesi'nde yayınlanan yazıların ve makalelerin sorumluluğu yazarlara aittir. Çerkezköy TSO'nun görüşlerini içermeyen yazı ve haberler kaynak belirtilerek kullanılmamıştır. Yazı ve haberler kaynak belirtilerek kısmen veya tamamen kullanılabilir.

Çerkezköy'ün Sağlık Turizmindeki Başarısı

S İZİ TANIYABİLİR MİYİZ?

Giresunlu esnaf bir ailenin çocuğuyum. İlkokul ve ortaokulu Tirebolu'da okudum. Daha sonra Fransız yatılı okul sınavına girdim ve kazanarak İstanbul'a geldim. Burada Kabataş Erkek Lisesi'ni bitirdim. Başarılı bir öğrenciydim ve hep doktor olmak isterdim. 6 yıl da tıp okuduktan sonra Erzurum'a mecburi hizmetimi yapmaya gittim. 2 yıl kalmam gereken hizmetimde ihtisası kazandım ve küçük eczanenin bile olmadığı, suların akmadığı bir köyde 10 ay kaldıktan sonra İstanbul Ok Meydanı Eğitim ve Araştırma Hastanesine geldim.

İhtisası almam yaklaşık 5 yıl sürdü. Çünkü 1 yıl yurtdışında tüp bebek eğitimi aldığım bir sürecim oldu. Daha sonra mecburi hizmet için kura ile Bingöl Doğum Evine

(1993-95 arasında) Kadın Doğum Uzmanı olarak atandım.

NEDEN ÇERKEZKÖY'DE BİR HASTANE?

Çerkezköy'e gelişim çok ilginç bir tesadüf oldu. Liseden arkadaşım beni buldu ve Çerkezköy'e bir hastane açıldığını burada iyi uzman doktorlara ihtiyaç olduğunu ve Çerkezköy'ün geleceği olan bir yer olduğunu söyledi.

Benim hesapta hiç böyle bir planım yoktu. İstanbul'a gitmeyi, bir eğitim hastanesinde şef, doçent olmayı planlıyordum fakat gelip Çerkezköy'ü görmek istedim. Aslında başta çok içime sinmedi. Beklentilerimi karşılamayan bir yer olduğunu düşünmüştüm fakat bir tercih yapmam gerekiyordu ben de öncelikli olarak Çerkezköy'e gelip daha sonra İstanbul fikrini değerlendiririm diye düşündüm ve 1995 yazında Çerkezköy'e geldim.

O zamanki adıyla Çerkezköy SSK Hastanesinde Kadın Doğum Uzmanı olarak görev yapmaya başladım. Yaklaşık 3 buçuk yıl burada çalıştıktan sonra yine benim hayalim olan doçent olma düşüncesiyle İstanbul'a gittim. Fakat eğitim hastanesinde istediğimi bulamadım. Bunun üzerine 1 yıl İstanbul'da kaldıktan sonra 2000 yılında tekrar Çerkezköy'e dönüş yaptım.

O zamanlar hayalimde hep yeni şeyler yapmak vardı ve şu anki ortağım İrfan Beyle tanıştım. Ne yapalım diye düşünürken, Trakya'ya bir tüp bebek merkezi açalım dedik ve ben 2002 yılında Çerkezköy SSK Hastanesi'nden ücretsiz izin alarak 6 ay Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'ne gittim ve orada almış olduğum eğitimle 6 ay sonunda tüp bebek sertifikasına sahip oldum.

Hedefimiz, dediğim gibi Trakya'da tüp bebek merkezi açmaktı. Ancak o sırada devletin sağlık politikalarında bir değişiklik ola-

cağı bilgisini aldık. Artık memurlar, emekliler, işçiler özel hastaneye gidebilecekti. Biz de bunun üzerine o zaman Çerkezköy'ün tek özel hastanesi olan Remzi Garip Hastanesini satın almaya karar verdik ve 2003 yılında satın aldık. Remzi Garip Hastanesini aldığımızda hastanenin 16 tane çalışanı vardı ve bir pratisyen doktor her şeyi bakıyordu. Biz gelir gelmez diğer branşlardaki doktorları da alarak kadroyu genişlettik ve zamanla hepsini tamamladık. Daha sonra o hastane çok büyük işler başarmamızı sağladı. Remzi Garip Hastanesi'ndeki çalışmalarımızla Trakya'nın en çok doğum yaptıran hastanesi olmayı başardık ve hala da biz bu konudaki liderliğimizi kimseye bırakmıyoruz. Tabii bunda benim ve ortağımın kadın doğum uzmanı olmasının da büyük bir payı var.

Sonrasında o hastane bize yetmemeye başladı. Tabii bu süreçte de batacağımızı düşünen birçok kişi vardı ve biz elimizdeki tüm

parayı buraya harcamıştık. Tüm olumsuz düşüncelere rağmen alınımızın aklıyla da o süreci başarılı bir şekilde tamamladık.

Baktık ki; Çerkezköy sürekli büyüyor ve sağlık ihtiyacı artıyor biz de burası bize yetmeyecek düşüncesiyle daha büyük bir yer yapma planımızı hayata geçirmeye karar verdik.

Bu düşünceyle de şu anki yerimiz olan arsayı 2009 yılında satın aldık ve projeyi çizdirip, binayı yapıp tamamen taşınma aşamasıyla birlikte, 2014 yılında yani 11 sene sonra İrmet'i kurup yeni binamıza geçiş yaptık. Yaklaşık 1 buçuk yıl önce ise binamızı genişleterek kadromuzu büyüttük. Şu an 18 bin 500m² kapalı alanıyla Trakya'nın en büyük özel hastanesiyiz. Resmi olarak 149 yatağımız var ama biz burayı 200 yatakla kullanabilecek şekilde planladık.

Sağlık turizmi konusuna gelecek olursak da; biz İrmet'i kurduktan





yaklaşık 6 yıl sonra sağlık turizmi yapmaya başladık. Şu an da 87 farklı ülkeden hastalarımız geliyor ve yılda yaklaşık 3000 civarı hasta ağırlıyoruz. Çin'den Avustralya'ya, Nijerya'dan Güney Afrika'ya kadar birçok ülkeden hasta geliyor.

Sağlık turizmi işine nasıl girdiğimizi anlatacak olursam; birincisi bu konuda dünyada bir hareketlilik vardı ve özel hastane fiyatları yurtdışında çok fazla olduğundan hastalar farklı arayış içindeydi. Bazı hastalar Avrupa'dan bu sebeple geliyor, bazı hastalarsa Afrika'dakiler gibi kendi ülkelerinde hiçbir sağlık güvencesi olmadığından ve sağlık konusunun Türkiye'de hem uygun fiyatlı hem de çok daha donanımlı olmasından kaynaklı bir talep söz konusuydu. Biz ilk başladığımız dönemde hafta da 2 ameliyat yaptığımızda bunu çok fazla olarak değerlendiriyorduk fakat şimdi bu sayı 15-20 hastaya ulaşmış durumda.

COVID-19 SÜRECİ SAĞLIK TURİZMİNİ NE YÖNDE ETKİLEDİ?

Tabii ki Pandemi bu sürecimizi etkiledi. Özellikle de uçuş engeli sebebiyle İngiltere'den birçok hastamız gelemedi. Şu anda İngiltere'den gelip bizde ameliyat olmayı bekleyen 600'ün üzerinde hastamız mevcut. Bir kısmı bir hafta izolasyon sürecine tam anlamıyla girmiş ve fazladan oluşacak masrafları gözden çıkarmış oluyor.

Yurt dışında çok iyi isim yaptık. Bizim hedefimiz öncelikli olarak hasta memnuniyeti, hastanın tedavisindeki kalite... Biz hep şuna inandık, istediğiniz kadar reklam yapın en önemlisi ve en büyük reklam gelen hastanın memnuniyetidir. (web sitesindeki paylaşımlarda tercih edilen hastaneler arasında isimleri olduğundan ve hastalarının da bunlara denk gelip kendilerine yazdığını dile getiriyor)

Biz hangi hastaları getirip tedavi ediyoruz? Başta böyle düşünerek bu işe koyulduk ve Avrupa pazarına girebiliyoruz düşüncesiyle yola çıktık. Avrupa'da genellikle sağlık sistemi iyi ama bekleme süreci var. Özellikle estetik olan ameliyatlarda durum böyle. Özel hastanelere gittiklerinde ise çok yüksek rakamlar duyuyorlar.

Obezite cerrahisi, plastik cerrahi, saç ekimi ve diş bizim başlangıçtaki hasta hedefimiz oldu. Mesela İrlanda kilolular güzellik kraliçesini ameliyat ettik. Önce zayıflama sonrasında gerdirme ameliyatı oldu ve yaptığı paylaşımlar ve tavsiyeleriyle bize en çok hasta getiren kişi kendisi oldu. Yani işin özü hasta iyi ve memnunsanız sizi tavsiye eder. Bu gibi hastalar da bizim için güzel dönüşler sağladı.

ren kişi kendisi oldu. Yani işin özü hasta iyi ve memnunsanız sizi tavsiye eder. Bu gibi hastalar da bizim için güzel dönüşler sağladı.

Hastalar için tek önemli şey ameliyat da değil, geldiklerinde birçok işini bir arada halletmek istiyorlar. Bu sağlık turizmi olayı bir zincir ve sadece ameliyatla iş bitmiyor biz hastalara bir paket satıyoruz yani karşılamasından, kalacakları yere, yapacakları alışverişe kadar birçok aşamasıyla ilgileniyoruz. Sadece bu alanda pazarlama uzmanı 7 koordinatörümüz çalışıyor. Pazarlama ekibimiz hastalarla iletişime geçip doktorlara gerekli bilgiyi aktarıyorlar. 5 tercüman, 4 şoför, 3 vip araç... Bunların hepsi bakınca bir iş imkanı sağlıyor. Hastaların burada alışveriş yapıyor olmaları esnafımız için de güzel bir imkan yaratıyor. Bu konuda teşekkür amaçlı çiçekler bile alıyoruz. İrmet sayesinde yabancı müşterilerimiz oluyor şeklinde teşekkür mesajları geliyor. Bu süreçlerin hepsi Çerkezköy adına birer katkı olarak bizleri mutlu ediyor. İrmet olarak tüm bu dönüşler için çok mutluyuz. Sağlık turizmi ile Çerkezköy'e turist gelmiş oluyor ve birçok kişi bundan fayda sağlıyor. Aynı zamanda bir iş sahası da oluşuyor.

HER AY KAÇ HASTA AĞIRLIYORSUNUZ, BU KONUDAKİ İŞLEYİŞLE İLGİLİ BİZİ BİR AZ BİLGİLENDİRİR MİSİNİZ?

Türkiye çapında büyük başarılar sağladık. Konuşmacı olarak sağlık turizmi forumlarına katılım sağlıyoruz. Bunlar çok güzel duygular ve bizi çok mutlu ediyor. Burada çalışan bir sistem var ve çalışanların becerisi var. Biz sistemi ne kadar kontrol etmek de kişilerin becerisi ve deneyimi işin en önemli kısmını ifade ediyor. Böyle olduğu için de çok iyi bir sistem kurduğumuzu düşünüyorum. Tüm bu detaylar saye-

sinde bizim hasta sayımız da her geçen sene büyük artış göstermiş oluyor. Örneğin; 2019 Kasım ayında 80-90 obezite ameliyatı yaparken 2020 Kasım ayında 250 gibi bir sayıyla yükseliş gösterip kapasitemizi 3 katına çıkarmış olduk. Pandemi sürecindeki kısıtlamalar olmasa biz bu sayıyı çok daha yükseğe çıkarabilirdik.

SAĞLIK TURİZMİ DÜNYADA YÜKSELEN TREND, SİZ HASTANENİZ VE KENDİNİZ ADINA BU KONUYU NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Türkiye dünya çapında şu an 4. sırada yer alıyor. Eğer pandemi olmasa biz dünyada en çok obezite ameliyatı yapan hastaneyiz. Burada önemli olan şey ise şu; yapılan ameliyatlarda riskli ve tecrübeli ekip şart. Ameliyat sonrasında da hastayı takip etmek şart.

Sağlık turizmi yapıyorsanız kendinize hedef seçmeniz lazım. Biz başlangıç olarak Avrupa pazarını tercih ettik orada böyle bir ihtiyaç vardı. Hastalar beklemek istemiyor ya da özel hastanede yüklü miktarda ödeme yapmak istemiyorlardı. Biz de bunlardan yola çıkarak belli bir alan belirledik kendimize.

Hem ülkemizi yurtdışında tanıtmış oluyoruz hem de ekonomimize katkı sağlamış oluyoruz, tüm bunlar adına çok mutluyuz. Birçok hastamız İrmet bizim Türkiye'de ki ailemiz diyor pek çoğuyla arkadaş gibi oluyor ve çoğunlukla olumlu dönüşler alıyor. Yaptığımız işin her aşaması denetimimiz altında ve bu sayede olabilecek tüm aksaklıkları öncesinde fark edip müdahale etmiş oluyoruz.

Bulgaristan, Makedonya, Malta, İngiltere, İrlanda, İzlanda gibi pek çok ülkede ekibimiz mevcut. Talep çok fazla çünkü kaliteli

hizmet sağlıyoruz. Sağlık Bakanlığımıza müracaat ettik sadece yabancı hastalarımız için ayrı bir bina yapmak amaçlı şuan için kabul edilmedi fakat tekrar başvuru yapmayı düşünüyoruz bu olumsuz dönüşü pandeminin etken olduğu düşüncesindeyiz. Eğer onay alırsak yeni yapacağımız bina ile çok daha fazla istihdam sağlayabileceğimiz düşüncesindeyim.

1995 YILINDA GELDİĞİMDE BÖYLE ŞEYLER BAŞARACAĞIMI SÖYLESELERDİ İNANAMAZDIM

Hastane açma düşüncem var mıydı diye soruyorlar bu biraz şartların getirdiği bir şey ama o şartları da iyi kullanmak gerektiğini düşünüyorum. Ben 2003'te istifa ettiğimde batacağımı söylen çok kişi oldu ama imkanları değerlendirip bunu fırsata çevirdim... Sıfırdan hastane yapabilmek zor, çünkü talebi görmek istiyorsunuz. Hiç bilmediğiniz yerde bunu başarmak çok zor. Fakat benim Çerkezköy'de devlet hastanesinde çalışmış olmam, sonrasında muayenehane açmam, tanınmam ve talep görmem bu işe başlamama vesile oldu. İstanbul'a gittiğim süreçte hastaların çoğu Çerkezköy'den gelen kişilerdi. Potansiyelim olduğu için bu kararı alıp hastane açabildim. Sıfırdan gelme durumunda bu işler oldukça zor.

ŞU AN KI BAŞARINIZI NEYE BORÇLU OLDUĞUNUZU DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Yapmış olduğumuz sağlık turizminde pazarlama başarısı ve hizmet başarısı söz konusu. Özellikle pazarlama kısmında eşim (Ebru Başak Türker) başrolde ve bu konuyu ilk olarak yapmamız gerektiğini söyleyen de efor harcayan da kendisi. Ebru'nun pazarlama yeteneği başarımızı

daha da arttırdı. Tabii ki biz de bu sürecin altyapısını sağladık. Yardımcı, personel ve tüm ekip olarak iyi bir kadro oluşturduk. Karşılığında güzel takdirler görüyoruz. Bu işin artarak sürecine inanıyorum. Ekip bir bütün ve tüm zincirin sağlam olması gerekli ki işlem başından sonuna kadar doğru ilerlesin.

OLMAZSA OLMAZ DEDİĞİNİZ KURALLARINIZ VAR MI?

Bizim için her şeyden önemlisi iş disiplini. İşinizi düzgün, zamanında ve eksiksiz yapacaksınız. Şakası, bahanesi olmayan bir iş yapıyoruz. O sebeple bu konuda çok hassasız ve çok sıkı denetim yapıyoruz. Bu sayede erken önlem almış oluyoruz. Kalifiye insan da işimizdeki önceliklerden biri. Tabii bunların hepsini deneyerek öğrendik. İletişime çok önem veriyoruz gelen kişilerle çok iyi iletişim kurmalısınız ki işleyiş güzel ilerlesin ve kişi memnun ayrılınsın.

SAĞLIK TURİZMİ KONUSUNDA HEDEFLERİNİZ NELER? BİZE BİR AZ BAHSİDELER MİSİNİZ?

Ülke ve hastanemiz olarak sağlık turizminde dünyada çok iyi bir konumdayız çok daha fazlasını da yapabileceğimiz düşüncesindeyim. Özellikle pandemi sürecinin de düzelmesiyle birlikte bu rakamlar çok daha yukarıya çıkacak ve biz çok daha büyük işler yapacağız. Daha birçok pazara girmedik. Keşfedilmemiş pek çok pazar var. Eğer ki özel hastanelerin önü açılsa biz dahil birçok kişi bundan çok güzel faydalar sağlar ve hem esnaf hem Çerkezköy adına büyük başarılar elde ederiz.

İyi bir isim yaptık işimizi biraz daha genişletirsek ülkemiz de biz de çok büyük faydalar sağlanmış oluruz. ■

KOZUVA'DAN ADANA VE MERSİN ZİYARETLERİ



Çerkeköy Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kozuva; Adana Valisi Sayın Süleyman Elban ve Mersin Valisi Sayın Ali İhsan Su'yu makamlarında ziyaret etti.

Gerçekleşen görüşmelerde bölgemiz adına bilgiler aktarıldı.

Adana ve Mersin'e dair yapılan çalışmalarla ilgili de bilgiler alınırken, Meslek Örgütleri ve STK'lar hakkında fikir alışverişinde bulunuldu.

Çerkeköy TSO Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Süleyman Kozuva, Adana ve Mersin seyahatlerinde Adana Ticaret Odası Başkanı Sayın Atila Menevşe'yi, Adana Sanayi Odası Başkanı Sayın Zeki Kıvanç'ı,

Adana Ticaret Borsası Başkanı Sayın Şahin Bilgiç'i, Mersin Deniz Ticaret Odası Başkanı Sayın Cihat Lokmanoğlu'nu, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Ayhan Kızıltan'ı ve AK Parti Milletvekili Sayın Hacı Özkan'ı ziyarette bulundu. Yapılan görüşmelerde başta ekonomi olmak üzere Oda ve Borsalar kapsamındaki güncel konular ele alınırken gerçekleştirilecek iş birlikleri de konuşuldu. ■



ÇERKEZKÖY TSO İÇ TETKİKLERİNİ GERÇEKLEŞTİRDİ

2

021 yılı denetimleri tüm birimlerde Mart ayı içerisinde tamamlandı.

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası ISO 9001 gereği yapılması gereken İç Tetkiklerini İç Denetçi belgesine sahip personelleri tarafından gerçekleştirdi.

Oda bünyesindeki bulunan; genel sekreterlik, mali ve idari

işler, başkanlık asistanlığı, oda işleri, ticaret sicil, kurumsal iletişim, eğitim ve kalite yönetim, uluslararası ilişkiler ve proje bölümü dahil olmak üzere 9 birimin tetkikleri ISO denetimi öncesinde gerçekleşti.

Tetkikler sonrasında Oda'nın Kalite Yönetim Sistemi'ne dair raporlar sunuldu ve sistemi geliştirecek öneriler kaydedildi. ■



YÜKSELEN AFRİKA "RUANDA" ÜLKE RAPORU

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası, büyük bir ekonomik yükseliş gösteren Afrika'nın gözdesi Ruanda konulu Ülke Raporu'nu yayımladı.

Ülke ekonomisinin en büyük parçasını tarımsal faaliyetlerin oluşturduğu Ruanda'da kahve ve çay başta olmak üzere tatlı patates, soya, muz, mısır ve bezelye ekilen en önemli tarım ürünleri arasında yer almaktadır. Hayvancılığın da yaygın

olarak yapıldığı Ruand'da Sanayi üretiminde ise; çimento, küçük ölçekli içecekler, sabun, mobilya, plastik eşya gibi ürünler üretilmektedir.

Çerkezköy TSO tarafından hazırlanan ülke raporuna ulaşmak için www.cerkezkoytso.org.tr web sitesini ziyaret ederek gerekli bilgilere ulaşmak mümkün. ■



Kozuva'dan Dünya Kadınlar Günü Kutlaması

8

Mart Dünya Kadınlar Günü için açıklama yapan Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kozuva: "Aile ve toplum kavramının temelini oluşturan kadınların, hayatın her alanında aktif bir şekilde yer alıyor olmalarını gönülden destekliyoruz."

Kadınların ülke ekonomisine sağlamış olduğu katkılar, aile yaşamına verdikleri değer bizler için büyük bir gurur. Dünyamızı, hayatımızı ve işimizi varlıklarıyla güzelleştiren, geleceğimize attığımız her adımda en iyi yol göstericimiz olan tüm kadınların, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerle kutluyorum.

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası olarak başarılarımızda büyük katkıları olan kadın çalışan arkadaşlarımıza da ayrıca teşekkür ediyorum" dedi. ■



KARBON AYAK İZİ NEDİR ve NASIL ÖLÇÜLÜR?

Türkiye Odalar Borsalar Birliği Türkiye İklimlendirme Meclisi tarafından 20 Mayıs 2021 Perşembe günü saat 11:30'da gerçekleştirilen semine-re Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Proje Uzmanı Songül Özbey katılım sağladı.

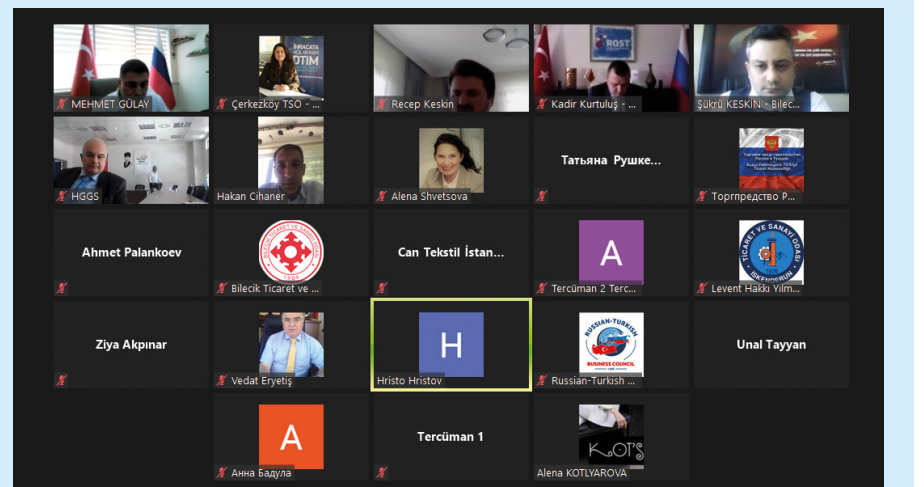
Gerçekleşen seminerde konuşmacı olarak Türkiye İklimlendirme Meclisi Başkanı Zeki Poyraz ve Horizon Danışmanlık Yönetici Ortağı Eser Erginoğlu katılım sağlarken; sınırda karbon düzenlemesi, emisyon ticareti, SKD'nin sektör üzerine olası etkileri, karbon nötr şirket-karbon nötr ürün, Türk ihracatçısı için tehdit ve fırsatlar, yeşil finans ve hibe fonları gibi konu başlıkları ele alınırken seminer sonunda katılımcıların konular hakkındaki soruları da cevaplandırıldı. ■



ÇERKEZKÖY TSO'DAN "TÜRK İŞ İNSANLARI'NIN RUSYA'DA İŞ YAPMALARI KONULU ONLINE PROGRAM

Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası üyeleri için; Rusya-Türkiye İş Konseyi işbirliği ile gıda hammaddeleri, gıda sanayisi, ambalaj üretimi, ortak tüketim malları, perakende, tekstil, giyim eşyası imalatı sektörleri ile ilgili olarak "Türk iş adamları için pandemi döneminde Rusya'da iş yapmanın özellikleri" konu başlıklı programını 20 Mayıs 2021 Perşembe günü saat 11:00-12:50 arasında gerçekleştirdi. Online olarak gerçekleşen programa konuşmacı olarak Green Group KOT'S Fashion Genel Müdürü Alena Kotlyarova konuşmacı olarak katılım sağlarken içerik olarak ise; pandemiden sonra Rusya piyasası nasıl değişti, lojistik, Rusya'da toptan müşterileri arama yolları, anahtar teslimi üzerinde temsilcilik ofisinin açılması gibi konu başlıklarını ele aldı.

Rusya Federasyonu Skylex Grubu'nun Yönetici Ortağı, Alena Şvetsova ise; Rusya piyasasına girmenin yolları ana başlığı altında katılımcıların bilgilendirdi. Son olarak Yanabi Bitki İşlemcileri "Ulusal Eko-Kaynak" Birliği Başkanı, Yuriy Rudakov, Rusya piyasasına Agropark "Organic Vill" üzerinden giriş yapmak başlıklı konuyu katılımcılara aktardı ve program verimli bir şekilde soru cevaplarla birlikte son buldu. ■





SGK Teşviklerinde

% 15

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

ÇERKEZKÖY TSO, 2020'DE BAŞLATTIĞI ÜYE İNDİRİM PROTOKOLLERİNE İKİ FİRMA DAHA EKLEDİ

Üyeleri ve birinci derecede yakınları için indirim protokollerini sürdüren Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası, birçok farklı sektörden firmalarla indirim protokolleri imzalamaya devam ediyor. İndirim avantajlarından yararlanmak isteyen üyelerin oda kartlarıyla firmalarla yapılan anlaşmalardan yararlanmaları mümkün.

Babil Danışmanlık

SGK-Yatırım Teşviklerinde

% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI


% 35

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

ES EN optik

% 30

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

Yalı

% 15

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

British Line®
LANGUAGE SCHOOLS**% 15**

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

KÜLTÜR
EĞİTİM KURUMLARI**% 20**

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI



Estetik ve Güzellik Faaliyetlerinde

% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI


% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI



Psiko Teknik Faaliyetlerinde

% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

U LA Ş
Mobil Sağlık, Eğitim & Danışmanlık Hizmetleri

İSG Faaliyetlerinde

% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

MEDİSİMA
estetik**% 20**

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI



Özel Atamer Göz Merkezi

% 25

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

4&17®

% 20

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

koçak® Optik

Numaralı Gözlüklerde

% 35

Güneş Gözlüklerinde

% 40

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI


% 17

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI


% 15

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI



Fizik Tedavi ve Özel Uygulama

% 15

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI


% 15

ÜYE İNDİRİM ANLAŞMASI

DIKKAT

YENİ KORONAVİRÜS RİSKİNE KARŞI



#14 KURAL



Ellerinizi sık sık su ve sabun ile en az 20 saniye boyunca oarak yıkayın.



Öksürme veya hapşırma sırasında ağız ve burunu tek kullanımlık mendille kapatın, mendil yoksa dirseğin iç kısmını kullanın



Soğuk algınlığı belirtileri gösteren kişilerle aranıza en az 3-4 adım mesafe koyun



Yurt dışı seyahatlerinizi iptal edin ya da erteleyin



Bulduğunuz ortamları sık sık havalandırın



Kapı kolları, armatürler, lavabolar gibi sık kullandığınız yüzeyleri su ve deterjanla her gün temizleyin



Kıyafetlerinizi 60-90 C'de normal deterjanla yıkayın



Tokalaşma, sarılma gibi yakın temaslardan kaçın



Ateş, öksürük, nefes darlığı gibi şikayetleriniz varsa, maske takarak bir sağlık kuruluşuna başvurun



Soğuk algınlığı belirtileriniz varsa yaşlılar ve kronik hastalarla temas etmeyin, maske takmadan dışarı çıkmayın



Ellerinizi gözlerinize, ağızınıza ve burnunuza dokunmayın



Hiçbir kişisel eşyanızı (havlu gibi gündelik eşyaları) ortak kullanmayın.



Yurt dışından dönüşte ilk 14 günü evinizde geçirin



Bol sıvı tüketin, dengeli beslenin, uyku düzeninize dikkat edin