

KUŞADASI güvercin

ÜCRETSİZDİR



KUTO
Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce

KUŞADASI TİCARET ODASI DERGİSİ
Sayı: 6 EYLÜL - EKİM 2010

**Kalkınma
Ajansları**

KREDİ GARANTİ FONU

Mustafa Veli
KUŞADASI'NIN SANAT EMEKÇİSİ

your new luxiest dream

LA VISTA

Boutique Hotel & SPA

in Kusadasi



Tarih ve kruvaziyer gemi seyahatlerinin en önemli şehirlerinden **Kuşadası**'nda herbiri farklı tasarlanmış, **Ege**'ye açılan **40 suite oda**...

Akdeniz mutfak kültürünün en seçkin lezzetleri...

Lükse dair yepyeni bir rüya tatil...



GOLDEN GATE HOTELS

Yılanlı Burnu Mevkii No:41 Kuşadası / Türkiye
Tel 0256 6141235 Fax 0256 6122232
info@lavistahotel.net

www.lavistahotel.net



ephesia
Hotel
KUŞADASI
"Inspired from Heaven"



Yenilendi

İlca Mevkii Kuşadası/Aydın/ Türkiye Tel: +90256 633 32 88 (pbx)
www.ephesia.com

KUŞADASI
güvercinKUŞADASI TİCARET ODASI DERGİSİ
EYLÜL EKİM 2010 SAYI 6**Sahibi**Kuşadası Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Adına
SERDAR AKDOĞAN**Genel Yayın Yönetmeni**
TOLGA ERDEM**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**
BÜLENT BAKYAZ**Yayın Kurulu**Nejad Özalp
Mustafa Oğuzkaan
Mahmut Öztas
Sefa Zengin
Namık Kemal Daylan
Haydar Erbay
Mehmet Çavuşoğlu
Murat Boranalp**Yayın Türü**

Yerel, Süreli, Aylık

Tasarım Ve UygulamaGrafikada Reklam
Kemal Arıkan Caddesi Paşa Han
Kat:2 No:208 Kuşadası
Tel: (256) 614 29 49**Reklam Rezervasyon**0 256 614 29 49
0543 592 67 90**Hukuk Danışmanı**

AV. Birgül ÖNER

Basıldığı YerIşık Ofset Etiket ve Ambalaj Sanayi
1203/5 Sok. No:1 - 38/B Büyük Çarşı
Gıda Çarşısı - Yenişehir - İzmir
0232 469 55 06**Basıldığı Tarih**

Eylül 2010

Kuşadası Güvercinde yer alan yazılar aksi belirtilmedikçe KUTO'nun resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlara aittir. Reklamlar reklam veren şirketlerin sorumluluğundadır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek kullanılabilir. Dergide yer alan bazı haberler konu ile ilgili sitelerden alıntı yapılarak kullanılmıştır.

Tüm üyelerimizin adreslerine ücretsiz olarak ulaştırılan Kuşadası GüvercinDergisi, 3000 adet basılmaktadır.



34

22 MUSTAFA VELİ

Kuşadası'nın sanat emekçisi Mustafa Veli ile hoş bir sohbet gerçekleştirdik.

REKLAM, SPONSORLUK FAALİYETLERİ ve VERGİSEL SONUÇLARI

Aydın Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Başkanı Fettah Açan konuyu değerlendirdi.

32

34 KUŞADASI'NIN SİMGESİ
Güvercinada**İSRAİL'DEN FİNİKE'YE YELKEN AÇMAK**

Kuşadası Yat Klubü Başkanı Gökhan Aydın: "Yelkenle tanıştıktan sonra o güne kadar denizi yeteri kadar hissedemediğimin, anlayamadığımın farkına vardım."

42

48 ART OTTOMAN ve ESİN YÜKSELEN

Kuşadası'nın tarihi kale içi çarşısında, turistlerin oldukça ilgisini çeken, hediyelik eşyanın yanı sıra sanatlarının da satıldığı, sahibi gibi farklı bir dükkan.

KUŞADALI BİR YURTTAŞ: İSMAİL DİRİM

Kuşadası ve turizmin 83 yılda geçirdiği değişime bizzat tanık olmuş, Türkiye'nin ilk turizmcilerinden İsmail Dirim anılarını paylaştı.

52

55 SAĞLIK: GEBELİK

Opr. Dr. Tayfun Vural, gebeliğin oluşumu ve gebelikte dikkat edilmesi gereken hususları yazdı.

Tanrı; üstümüzdeki güneşi, altımızdaki topraktan eksik etmesin...

Organik



Atatürk Cad. No:128 Davutlar / Kuşadası - AYDIN
Tel: 0.256. 681 61 30 (315) • Faks: 0.256. 681 61 34
www.yerlim.com • e-mail: info@yerlim.com

Doğal



Turgut Özal Bulvarı No:1 Değirmen Ltd.
Kumru Kafeteria & Alışveriş Kuşadası - AYDIN
Tel: 0.256. 618 28 00 • Faks: 0.256. 618 16 80

Lezzetli



Değirmen
ÇINARALTI
Restaurant

Atatürk Cad. No:128 Davutlar / Kuşadası - AYDIN
Tel: 0.256. 681 41 00 (219) • Faks: 0.256. 681 41 03
www.degirmenlid.com • info@degirmenlid.com

Yerlim Çiftlik Ürünleri, Kumru Kafeteria & Alışveriş, Değirmen Ltd. Kuruluşlarıdır.



SERDAR AKDOĞAN

**Kuşadası Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı**

23:59 ve Sezon Sonu

Çevresel gürültüye maruz kalınması sonucu kişilerin huzur ve sükûnunun, beden ve ruh sağlığının bozulmaması için gerekli tedbirlerin alınmasını sağlamak ve kademeli olarak uygulamaya konulmak üzere; Çevre ve orman Bakanlığı tarafından çıkarılan ve 04.06.2010 tarih ve 27601 sayılı resmi gazetede yayınlanan Çevresel Gürültünün Değerlendirilmesi ve yönetimi yönetmeliği çerçevesinde ; mahalli çevre kurullarının alacağı kararlar doğrultusunda uygulanacak olan genelgenin yaratacağı sorunlar çok açık olarak tespit edilmiş olup, konu ilgili yerlere odamız tarafından iletilmiştir.

Çıkarılan yönetmeliğe göre, Saat 23.59 itibari ile açık alanda çevreyi gerçekten rahatsız eden tesisler yanında, müzik yayını normal desibelin altında olan çevreye sıkıntı ve rahatsızlık vermeyen işletmelerin de müzik yayınına sona erdirmesi gerekmektedir. Aynı zamanda sadece canlı müzik yapan işletmeler değil, müzik cihazları ile yayın yapılması dahi yasak hale gelmektedir. Müzik sesi normal desibelin altında olan ve müzik cihazları ile yayın yapan işletmelerde, geçmişte olduğu gibi desibel kontrolü uygulamasının yapılması daha doğru olacaktır.

Turizm bölgelerinde doğası gereği kapalı alanda restaurant,cafe olamayacağı için restaurant cafe bar türü işletmelerin % 90'ını yaz aylarında açık alanda hizmet vermektedir. Bu işletmelerin kapalı alan yaratması ve müşterilerine kapalı alanlarda hizmet vermesi yazlık bölgelerin turizm ruhuna uygun değildir.

Sonuç olarak bu tip işletmelerin içerisinde şikayete konu olacak desibelin üzerinde yayın yapanların genel toplam

içerisindeki payı % 5'i geçmediğinden, sadece bu işletmeler üzerinde kontrol sistemi uygulanarak çevresel gürültünün önüne geçilebileceğine inanıyorum.

Aydındaki sulama birlikleri toplantısında Çevre ve Orman Bakanımız Sayın Veysel Eroğlu'na bu sorunumuzu Didim Ticaret Odası Başkanı Ufuk Döver ile birlikte ilettiğimizde kendisi de amaçlarının gürültü ile mücadele olduğunu, gürültü yapmayan yerlerle bir sorun olmadığını belirtti. Ancak yönetmelik tüm işletmeleri kapsadığı için gürültü yapan ile birlikte yapmayan işletmelerin de sıkıntı yaşayacak olması konusunu vurguladığımızda, konuyu not alarak ilgileneceğini belirtti. Umarım bir sonuç alınacaktır.

Turizm sezonu ortasına rastlayan Ramazan ayı, beklenenin aksine çokta kayıpla bitmedi.

Önümüzdeki yıllarda da aynı dönemlerin yaşanacağı düşünülerek işletmelerin özellikle yerli turist kaybı yaşamamak için bir takım önlemler alması gerekmektedir. Her platforma vurguladığımız gibi Kuşadası, yerli ve yabancı turistler açısından denizi, güneşi ve tarihsel özellikleri ile tercih edilen turizm kentlerinden biridir. İlçemize sahip çıkmalı, sorunlarımızı tespit edip, önce kendi içimizde sonra da üst düzeylerde bu sorunların çözümünü aramalıyız. Aşılamayacak sorunumuz yok, ancak birlikte hareket ederek sorunları çözebileceğimizi unutmamalıyız.

Saygılarımla.

Swot Analizi Nedir?

Değerli üyelerimiz; bildiğiniz gibi tüm dünya 2009 yılından başlayarak global ekonomik bir krizin etkisine girdi, kriz önemli ölçüde gelişmiş ekonomilerin bankacılık sistemini vurunca, tüm dünyada bankalardan beslenerek satış yapan inşaat, otomotiv gibi ana sektörler yavaşladı ve bu da domino etkisi ile tüm sektörlerde yavaşlamaya sebep oldu. Ekonomisi tamamen turizme dayalı kentimizde de geçen yıldan beri bunun etkileri her sektörde az veya çok hissedilebiliyor. İstisnai şirketler dışında Oteller, turiste yönelik satış yapan mağazalar ve benzeri işletmelerle, inşaat sektörü 2008 sezon rakamlarını yakalamaya çalışıyorlar. Bunu yaparken işletmelerinin gücünü ölçme tekniklerine gereksinim duyduklarını düşünerek modern iş dünyasında sıkça kullanılan bir yöntemi hatırlatma gereksinimini duydum. Bunu adı SWOT analizi, zaten Destek ve kredi bekleyen KOBİ'lere yönelik, KOSGEB'den önerilen öncelikle SWOT analizini yapalım şeklindeki önerilerde, SWOT analizi konusunda kamuoyunda bir bilgilendirme isteği oluştu.

SWOT Analizi ; Kurumsal yapının bir takım kriterlere tabi tutularak incelenmesi teknikleri, modern iş yönetiminin elinden düşmeyen araçlarıdır. Bu sayede kurumun o anki durumu, doğru işleyip işlemediği kolaylıkla belirlenmiş olur. Bu yöntemle firmanızın kurumsal işlerliği, rekabet gücü, sektördeki konumu, piyasadaki dış tehditlerin varlığı vs. gibi iç ve dış değerlendirmelerin yapılabilirdiği en etkili değerlendirme yöntemlerinden biridir.

Kurumsal strateji ve konumlanma açısından başvuru bir yöntem olan SWOT analizi, ilk başta ifade edildiği gibi, firma, kurum, örgüt vs. gibi bir organizasyonun iç-dış durumunun etraflıca incelenip değerlendirildiği bir analiz uygulamasıdır. SWOT kelimesinin açılımı ise İngilizce olarak,

S- Strength

(Kurumun olumlu ve güçlü olan özelliklerinin belirlenmesi)

W- Weakness

(Kurumun olumsuz veya zayıf olan özelliklerinin belirlenmesi)

O- Opportunity

(Kurumun içte ve dışta sahip olduğu fırsatları belirtmektedir)

T- Threat

(Kurumun etrafındaki olası tehlike, risk ve piyasa tehditlerini belirtmektedir)

4 kapsamlı bir analiz alanını ifade etmektedir. Kısaca SWOT analizi, iç ve dış durum değerlendirmesini içeren ve yönetim açısından şu an ki konumu ve önünü görebilme açılarından büyük kolaylık sağlayan stratejik bir yönetim uygulamasıdır.



MEHMET OĞUZ KABAÇAM

**Kuşadası Ticaret Odası
Meclis Başkanı**

Kurumlar için SWOT analizinin iki önemli faydası vardır: Birinci fayda, kurumun şu anki mevcut konumunun ne olduğunu net şekilde ortaya dökmesidir. S ve W harfleri olarak ifade edilen analizin ilk kısmı, bu durumun yani kurumun güçlü ve zayıf yönlerinin, olumlu-olumsuz iş akışı ya da performansının belirlenmesi, o kuruma "kendisini bilmesi" gibi önemli bir edinim ve bilgi sağlar. O ve T harfleri ile belirtilen analizin ikinci bölümü ise daha çok dışsal etkileri, piyasadaki oluşumu, kurumun burada olası fırsat ve tehditlere karşı "ne yapabileceğinin" bir analizidir. Yani ikinci kısım, şu an değil, gelecekteki olası gelişmelere yönelik bir durum değerlendirmesini içerir, bu açıdan biraz daha tahmine ve öznel verilere dayanır. Bu anlamda SWOT Analizi, 4 kapsamlı içeren 2 yönlü (hem iç hem dış) bir analiz tekniğidir. Bu tekniği, kuruluşlar kendi güçlerini tek tek analiz etmede kullanabildikleri gibi, sivil toplum örgütleri de;

- Ege ve Kuşadasının turizmde güçlü ve zayıf yönler SWOT analizi.
- Turizmde ileri satış teknikleri SWOT analizi.
- Kuşadasında inşaat sektörünün gücü ve riskleri SWOT analizi.
- Kuşadası Belediyesi stratejik planlama gücü SWOT analizi.
- Kuşadasında turistik ticaretin stratejik planlaması SWOT analizi.

Gibi konularda bu analiz metodunu kullanabilirler. Bu yöntemi kullanarak ticari gücünüzü , kurumsal gücünüzü ölçüp , geleceği daha iyi planlayabilir, olası krizlere karşı kendinizi daha güçlü kılacak yöntemler geliştirebilirsiniz.

Değerli üyelerimize kazançlı günler dileklerle.

ODAMIZ BU YIL İFTAR YEMEĞİNİ KAZIM USTA RESTORANT'DA DÜZENLEDİ

Odamızın bu yıl İftar Yemeği Kazım Usta Restoran'ta gerçekleşti. Düzenlenen iftar yemeğine, Ticaret Odası Yönetim Kurulu, Meclis ve Meslek Komite üyeleri Kuşadası Kaymakamı Mustafa Esen, Kuşadası Garnizon Komutanı Binbaşı Murat Biçer, Kuşadası Belediye Başkanı M. Esat Altungün, Kuşadası Cumhuriyet Başsavcısı Hakan Ören, Kuşadası Türsab Bölge Yürütme Kurulu Başkanı Bülent İlbahar, Vergi Dairesi Müdür Vekili Ercan Çabuk, Halkbankası Kuşadası Şube Müdürü Halil Özbellek ve Kuşadası yerel ve ulusal basın temsilcileri katıldı.

Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Akdoğan; Yönetim, Meclis ve komite üyelerimiz ile Kuşadası protokolü ve daire amirleriyle bir arada olmak bizi onurlandırdı. Davetimize katılan tüm dostlarımıza teşekkür ediyoruz dedi.



KUŞADASI TİCARET ODASI 2010-2011 EĞİTİM PROGRAMLARI BAŞLIYOR

Geçen dönem başlattığı başarılı eğitim çalışmalarının ardından bu dönemde eğitim programlarına devam eden Kuşadası Ticaret Odası sezonun ilk eğitimini 15 Ekim 2010 günü CV Hazırlama ve Mülakat Teknikleri dalında verecek.

Amacının başarılı bir CV hazırlamak, mülakat yeteneklerini geliştirmek olan eğitimde, hedef kitle bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen kişiler ve öğrencilere fayda sağlaması olduğu belirtildi.

CV nedir CV çeşitleri nelerdir? Etkili bir CV yazmak için gerekli temel unsurlar nelerdir, Mülakat tanımı ve aşamaları nelerdir, Mülakat sırasında yapılması ve yapılmaması gerekenler nelerdir? gibi konuların işleneceği eğitim, Ticaret Odası eğitim salonunda 13.00-15.00 saatleri arasında 2 saat süreyle verilecek.

15 Ekim'de başlayacak olan eğitimlerin ilki CV Hazırlama ve Mülakat Teknikleri (özellikle öğrenciler için) olarak belirtilirken sırasıyla: 22 Ekim 2010 İnternet Reklamcılığı, 6 Kasım 2010 Performans Yönetim Sistemi Eğitimi, 6 Aralık 2010 Stres Yönetimi Programı, 25 Aralık 2010 Temel İletişim Teknikleri (sözlü-yazılı İletişim ve Beden Dili), 10 Ocak 2011 Temel Diksiyon ve Etkili Konuşma, 19 Ocak 2011 Yöneticiler İçin İnsan Kaynakları Yönetim Teknikleri, 14 Şubat 2011 Yöneticiler İçin satış-pazarlama ve Müşteri İlişkileri Eğitim Stratejileri, 25 Şubat 2011 Satış Elemanı Eğitimi Programı, 7 Mart 2011 Mağaza Yönetim Becerileri Eğitimi

Programı, 23 Mart 2011 Müşteri Memnuniyeti ve Şikayet Yönetimi Eğitim Programı şeklinde olacak. Katılımcı sayısının 25 ile sınırlı olduğu eğitime katılmak isteyen kişilerin Kuto Eğitim Birimi 6125763 numaralı telefondan Şeniz Koyuncu'ya kesin katılım teyidi verilmesi gerekmektedir. Ticaret Odası Başkanı Serdar Akdoğan; "söz verdikleri şekilde bu sezonda eğitimleri devam ettirdiklerini belirterek yeni dönemin, bir önceki dönemden tek farkının, eğitimlerin kısa zamanda tamamlanması, çok çeşitli ve herkese hitap eden eğitimler olması" dedi.





İZMİR ÜNİVERSİTESİ



Yüksek Öğretimin Modern Yüzü



AKADEMİK BÖLÜMLER

FAKÜLTELER

- **FEN-EDEBİYAT FAKÜLTESİ**
 - İngilizce Öğretmenliği
 - Matematik ve Bilgisayar Bilimleri
 - Psikoloji
- **HUKUK FAKÜLTESİ**
 - Hukuk
- **İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**
 - İşletme (İngilizce)
 - Uluslararası İlişkiler (İngilizce)
 - Uluslararası Ticaret ve Finans (İngilizce)
- **MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ**
 - Bilgisayar Mühendisliği (İngilizce)
 - Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği (İngilizce)
 - Endüstri Mühendisliği (İngilizce)
 - Yazılım Mühendisliği (İngilizce)

YÜKSEKOKULLAR

- **SAĞLIK YÜKSEK OKULU**
 - Hemşirelik (4 yıllık)
- **MESLEK YÜKSEK OKULU**
 - Bilgisayar Programcılığı
 - Elektronik ve Haberleşme Teknolojisi
 - Ağır Hızlı Hizmetleri
 - Turizm ve Seyahat Hizmetleri
- **YABANCI DİLLER YÜKSEK OKULU**
 - İngilizce Hazırlık Okulu

ENSTİTÜLER

- **FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**
 - Bilgisayar Mühendisliği (tezli/tezsiz)
 - Matematik ve Bilgisayar Bilimleri (tezli/tezsiz)
- **SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**
 - * Ekonomi Hukuku (tezli/tezsiz)
 - * İşletme (MBA) (tezli/tezsiz)

* Güz döneminde öğrenci alacak programlar.

• Fen Edebiyat Fakültesi	10.900 TL
• Hukuk Fakültesi	12.900 TL
• İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	10.900 TL
Fiyatlara KDV dahildir.	

• Mühendislik Fakültesi	11.900 TL
• Sağlık Yüksekokulu	7.000 TL
• Meslek Yüksekokulu	6.500 TL
• Yabancı Diller Yüksekokulu	10.900 TL



MÜLK SATIN ALMA

Mülk satın alırken dikkat edilmesi gereken konular ile ilgili olarak Odamız tarafından 4000 adet broşür basılmış ve ilgili yerlere ulaştırılarak, yabancıların bilgilendirilmesi sağlanmıştır. Ayrıca konu ile ilgili olarak İngilizce bastırılan afişler, tapu dairesine, bankalara, emlakçılar derneğine, belediyelere dağıtılmıştır.

MÜLK ALIRKEN UYULMASI GEREKENLER

YABANCI KİŞİ VEYA ŞİRKETLERİN ÜLKEMİZDE MÜLK EDİNMESİ

Yabancı gerçek kişiler ya da Türk Kanunlarına göre kurulmuş yabancı ortaklı şirketler, askeri ve yasak bölgeler ile köy sınırları içinde ve 2,5 hektardan daha fazla mülk edinemezler.

Bunun dışında yabancı gerçek kişiler veya Türk Yasalarına göre kurdukları yabancı sermayeli şirketler vasıtası ile mütakabiliyet esasına göre mülk edinebilirler.

Bu kişilerin taşınmaz edinebilmeleri taşınmazın konumuna veya o yerin bağlı bulunduğu valiliğin iznine tabidir.

Yukarıda yazılı şartlar dışında talebi olanların Bakanlar Kuruluna müracaat etmeleri gerekmektedir.

TAPU DAİRESİNDE MÜLK SATIN ALMAK İÇİN İSTENEN BELGELER

- 1- Satıcı ve alıcının fotoğraflı nüfus cüzdanları veya pasaportları
- 2- Vergi veya T.c kimlik numaraları
- 3- İşleme konu taşınmaza ait tapu senedi, yoksa taşınmazın ada,parsel,numaralarını gösterir bilgi
- 4- Vekalet satışlarda , vekilin noter onaylı ve resimli vekaletnamesi,nüfus cüzdan sureti ,bir adet vesikalık yeni çekilmiş fotoğrafı

5- Satıcının bir alıcının iki yeni çekilmiş vesikalık fotoğrafı

6- İşlemlerde ipotek söz konusu ise satıcının ilave bir fotoğrafı

Alım satımlar mutlaka Tapu Dairelerinde yapılmalıdır. Tapu Dairelerinde yapılmayan işlemler geçerli değildir.

Ancak Tapu Dairelerinde yapılmayan satışlar noter önünde GAYRİMENKUL SATIŞ VAADİ SÖZLEŞMESİ şeklinde yapılabilir.

Bu işlem gerçek satış değildir. Tapu kütüğüne şerh konulması gerekir. Bu işlem satışın yapılacağına dair bir ön anlaşma hükmündedir.

UNUTMAYINIZ! TAPUDAKİ İŞLEM SONUNDA YAPILACAKLAR

Tapu Dairelerinde yapılan işlemden sonra tapu alındığında aşağıdaki iş ve işlemlerin yapılması önemlidir.

1- Satın alma tarihinden itibaren yıl sonuna kadar taşınmazın bağlı bulunduğu belediye emlak dairesine EMLAK VERGİSİ BİLDİRİMİ yapılması gerekiyor.

2- Her dört yılda bir bu bildirim yenilenmesi gereklidir.

3- Her yıl artan oranda, bağlı bulunulan belediyeye EMLAK VERGİSİ ödenecektir.

4- İşlem sırasında taşınmazın, varsa veraset vergisi, tapu işlem harcı,döner sermaye hissesi ödenir.

5- Taşınmaz bir kooperatif hissesi ise;

a) Aidat borcunun bulunup

bulunmadığı,

b) Aidatları daha ne kadar süreyle ödemesinin gerektiği

c) Aidat haricinde başka ödentilerin bulunup bulunmadığı,

d) Tapu alınmadı ise ne zaman alınacağı ve hangi işlemlerden sonra alınacağı

e) Ödenen aidat ile neler yapılacağı nelerin aidat dışı kaldığı araştırılmalıdır.

6- Taşınmaza yaptırılması gereken tadilatlar mutlaka uzman kişilere yaptırılmalıdır.

7- Anlaşmazlık halinde Kaymakamlık Makamında bulunan Tüketici Hakem Heyetine başvurulmalıdır.

8- Ticaret Odası da her konuda yardımda bulunacaktır.

MÜLK EDİNMEK İSTEYEN YABANCILAR İÇİN GEREKLİ BELGELER

- * Valilik Makamına dilekçe
- * İlgili Belediye ya da Özel İdareden alınmış onaylı imar durum belgesi
- * Kadastro çapı(köşe noktaları 6'lık koordinat listesi)
- * Taşınmazın bulunduğu bölgeye ait 1/25000 ölçekli harita üzerine işlenmiş durumu
- * 1/25000 ölçekli haritada grid karesinin aynı bölgenin 1/5000 ölçekli planda bu kare içerisinde yer alan pafta üzerinde söz konusu taşınmaza ait ada ve parselin harita mühendisince işaretlenmiş parsel krokisi
- * Tapu Örneği
- * Şirketin Yetki belgesi



- * Şirketin vergi dairesi ve numarası
- * Şirketin anasözleşmesinde belirtilen faaliyet konusu
- * Ticaret Sicilden onaylı şirket ortaklarını gösterir bir liste
- * Yabancı gerçek kişi ortakların kimlik belgelerinin noter onaylı sureti
- * Şirket yöneticilerinin isimleri, kimlik belgeleri ve adresleri
- * Varsa son üç yıla ait şirket bilançosu

EMLAK ALMADAN ÖNCE YAPILMASI GEREKENLER

- 1-Fiyat araştırması yapınız
- 2-Ceza ödememek için aldığınız veya sattığınız fiyat üzerinden tapuda işlem yapınız,
- 3-Bina hakkında ayrıntılı bilgi alınız
- 4-Oda ya da Derneğe bağlı Emlak Müşavirleri ile çalışınız
- 5-Alım satım komisyonu alıcıdan ve satıcıdan %3 olarak uygulanır.

**Kuşadası Kaymakamlığı
Tüketici Hakem Heyeti**
614 6992

Kuşadası Ticaret Odası
6125763

Kuşadası Emniyet Müdürlüğü
6141382-6141022

Kuşadası Tapu Dairesi
6141352

Kuşadası Vergi Dairesi
6141751

Kuşadası Belediyesi Zabıta Amirliği
6141193

TOBB GIDA YARDIMLARI DAĞITIMI TAMAMLANDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'dan gelen 20.000 TL'lik gıda yardımı 500 aileye , kişi başı 40 TL'lik yardım fişi düzenlenerek odamız aracılığı ile Ramazan ayı içerisinde dağıtılmıştır.



TOBB EĞİTİM YARDIMLARI DAĞITIMINA BAŞLANDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'dan gelen 20.000 TL'lik eğitim yardımı, kişi başı 25 TL'lik yardım fişi düzenlenerek ilçemizde bulunan 30 ilk ve orta öğretim müdürlüklerine verilerek 800 ihtiyaç sahibi öğrenciye dağıtılmaya başlanmıştır.

PLASTİK KAPAK TOPLAMA KAMPANYASI

Tane tane kapakları toplayalım, teker teker engelleri aşalım!

Ege Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nin başlatmış olduğu kampanyanın ayrıntılı bilgilerine <http://dent.ege.edu.tr> adresinden ulaşabilirsiniz.

Kampanyaya katılarak Engelli vatandaşlarımıza destek olabiliriz. Toplanan kapaklar geridönüşüm fabrikaları tarafından alınarak 1 ton kapak karşılığında 6 tane engelli arabası alınmaktadır. Kampanya 31.12.2010 tarihinde sona erecek olup, Her türlü plastik kapak Şampuan + su şişesi + damacana kapağı + meyve suyu kapağı toplanabilir. Toplanan Kapakların Odamıza ulaşması halinde kapaklar Ege Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesine gönderilecektir.

Doğada 400 yıl gibi uzun bir sürede yok olan plastik kapakları geri dönüşüme kazandırmakla çevresel bir proje, kapaklardan sağlanan gelirle engelli vatandaşlarımıza umut olmak adına sosyal bir proje özelliği taşımasından ve Kapaklardan elde edilen gelirle alınan tekerlekli sandalyeler Türkiye Sakatlar Derneği İzmir Şubesinin ihtiyaç listesi doğrultusunda ihtiyaç sahibi engelli vatandaşlara teslim edileceğinden Ulaştıracağımız her plastik kapak engelli vatandaşlarımıza tekerlekli sandalye alınması için bir umut olacaktır.

Kampanyaya desteklerinizi bekliyoruz.

23:59 ÇEVRESEL GÜRÜLTÜ YÖNETMELİĞİ İLE İLGİLİ SIKINTILAR YÖNETİM KURULU BAŞKANIMIZ SAYIN SERDAR AKDOĞAN TARAFINDAN ÇEVRE ve ORMAN BAKANI SAYIN VEYSEL EROĞLU'NA İLETİLDİ

Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Akdoğan, 02.09.2010 tarihinde Aydın Kültür Merkezinde Çevre ve Orman Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu, Aydın Milletvekilleri Mehmer Erdem, Ahmet Ertürk, Aydın Ticaret Odası Başkanı ve Didim ticaret Odası Başkanlarının da katıldığı Son değerlendirme ve gözden geçirme toplantısına katıldı. Toplantıda Didim ve Kuşadası Ticaret Odası olarak Bakan Veysel Eroğlu'na Gürültü yönetmeliği ile ilgili sorunları sözlü olarak iletildi. Çıkarılan yönetmeliğe göre, Saat 23.59 itibari ile açık alanda çevreyi gerçekten rahatsız eden tesisler yanında, müzik yayını normal desibelin altında olan çevreye sıkıntı ve rahatsızlık vermeyen işletmelerin de müzik yayınına sona erdirmesi gerektiği, aynı zamanda sadece canlı müzik yapan işletmeler değil, müzik cihazları ile yayın yapılması dahi yasak hale geldiğinden, müzik sesi normal desibelin altında olan ve müzik cihazları ile yayın yapan işletmelerde, geçmişte olduğu gibi desibel kontrolü uygulamasının yapılması daha doğru olacağı, doğası gereği yazlık bölgeler olan ilçelerimizde kapalı alanda restaurant,cafe olamayacağı bu nedenle gürültü yapan işletmelerle desibel kontrolü yoluyla mücadele edilmesinin daha uygun olacağı belirtti.

Sayın Bakan da bu yönetmeliğin ses kontrolü olan, normal gürültü yapan işletmelere yönelik bir uygulama olmadığını çevreyi rahatsız edecek derecede gürültü yapan yerlere yönelik olduğunu söyledi.

Ayrıca konu bölge milletvekillerine de anlatılarak konunun takip edilmesi talebinde bulunuldu.



ANA KUÇAĞINDAN SOSYAL HAYATA İLK ADIM! OKUL ÖNCESİ EĞİTİMDE İDDİALİYIZ !

- ✓Güvenli ve sıcak ortam
- ✓Psikolog destekli eğitim
- ✓Tecrübeli kadro
- ✓Güvenli servis imkanı

- ✓Diyetisyen kontrolünde hazırlanan yemek listeleri
- ✓Çocukların gelişim ve yetenek değerlendirmesi

ETÜD

6 YAŞ
GRUBU İÇİN
İLKÖĞRETİME
HAZIRLIK
EĞİTİMİ

YAŞAYAN
DEĞERLER VE
KARAKTER
EĞİTİMİ

PIYANO
EĞİTİMİ
(5-11 YAŞ)

SINIFLARDA
1 ÖĞRETMEN,
1 YARDIMCI
ÖĞRETMEN
BULUNMAKTADIR.

CUMARTESİ
GÜNLERİ DE
HİZMET
VERMEKTEYİZ.

- ✓Yoga
- ✓Mutfak atölyesi
- ✓Ana dil etkinlikleri

- ✓Planlama çalışma hatırlama zamanı
- ✓Dikkat ve okuma yazmaya hazırlık çalışmaları
- ✓Fen ve doğa çalışmaları
- ✓İngilizce eğitimi
- ✓İnteraktif eğitim

- ✓Müzik
- Drama
- Dans
- El Sanatları

ÇOKLU ZEKA KURAMI

PROJE TABANLI ÖĞRENME
YAKLAŞIMI

MONTESORİ YAKLAŞIMI
TEMEL ALINARAK
OLUŞTURULAN EĞİTİM
PROGRAMI

ANA KUÇAĞI KREŞ ve GÜNDÜZ BAKIM EVİ

Türkmen Mah. M. Sözer Cad. No:11 (Alman Hastanesi Karşısı-Aran Market Yanı) Kuşadası

Tel: 0256 612 16 80 Web: <http://ozelanakucagi.com/>



Ekim 2010 Dönemi 2. Taksit Ödemeleri İçin Üyelerimize Duyuru

5174 Sayılı Kanunun 24. ve 25. maddeleri gereğince üyelerimizin yıllık ve munzam aidat 2. taksitlerini EKİM ayı sonuna göre kadar ödemeleri gerekmektedir. Üyelerimizin yıllık ve munzam aidat 2. taksitlerini Ekim ayı sonuna kadar odamız veznesine veya aşağıdaki odamız banka hesap numaralarına ödeme yapmaları mümkündür.

Aidatlarını bankaya yatırmak isteyen üyelerimizin öncelikle odamızı arayarak muhasebe servisinden tam rakamı almaları gerekmektedir. Eksik ya da fazla yatırılması halinde aidat hesabından 5174 sayılı kanun gereği düşülemediğinden alacaklı hesapta bekletilmektedir. Bu nedenle gecikme zammına maruz kalmamanız için odamızdan bilgi almanızı önemle rica ederiz.

Halkbankası Kuşadası Şubesi Hesap No: 16000012,
IBAN No: TR840001200954200016000012

Denizbank Çarşı Şubesi Hesap No: 2870-1156115-351
IBAN No: TR280013400000115611500001

Yapıkredi Kuşadası Şubesi Hesap No: 80513907
IBAN No: TR740006701000000080513907

Garanti Bankası Kuşadası Şubesi Hesap No: 307-6298511
IBAN No: TR620006200030700006298511

Not : Bankadan yapılacak EFT veya HAVALE sırasında açıklama bölümüne firma ünvanının açıkça yazılması ve ödemenin hangi yıla ait olduğunun belirtilmesi gerekmektedir.

TOBB Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi kurulma, tasfiyeye giren ve kapanma istatistikleri açıklandı

Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi verilerine göre, kurulan şirket sayısında bir önceki aya göre % 6,74, gerçek kişi ticari işletme sayısında % 13,43 ve kooperatif sayısında ise % 41,88’lik bir azalış oldu.

TOBB ETÜ, Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması’nda birinci oldu

Mars Logistics ana sponsorluğunda, Lojistik Derneği (LODER) tarafından düzenlenen “7. Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması”nda birinciliği, Endüstri Mühendisliği Bölümü öğrencileri Burcu Kılıç, Ceren Demirel ve Fatma Şirvan’dan oluşan ekiple TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi kazandı. Yarışmaya Türkiye genelinde bine yakın üniversite öğrencisi 184 takım halinde katıldı.

Sayısal takograf karayolu taşımacılığına AB standardı getiriyor”

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, karayolu taşımacılığı sektörüne AB standardı getiren sayısal takograf uygulamasında temsili ilk kartı, Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım’a sundu. Sayısal takograf kartlarına ilişkin başvuruların alınması, değerlendirilmesi, kartların sertifikalandırılması, kişiselleştirilmesi ve dağıtılması sürecindeki iş ve işlemler TOBB tarafından yapılacak. Sayısal takograf sisteminin tanıtım toplantısında konuşan TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu, karayolu taşımacılığını bir anlamda kayıt altına alan sistemin piyasada adil rekabeti de sağlayacağına işaret etti.

Sağlık Kurumları Meclisi, sağlık politikalarını görüştü

TOBB Türkiye Sağlık Kurumları Meclisi toplantısında konuşan, Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ş. Serdar Mercan, Tam Gün Yasası ile ilgili olarak, Anayasa Mahkemesi’nin gerekçeli kararından sonra sürecin izlenmesi gerektiğini ve bu süreçte yeni bir kanuna ihtiyaç duyulabileceğini ifade etti. SGK Genel Sağlık Sigortaları Genel Müdürü Dr. Hasan Çağıl ise sektörde amaçlananın sağlık harcamalarının azaltılması değil, harcamaların doğru yere, iyi planlama ile yapılması olduğunu belirtti.



TOBB’dan Pakistan’a yardım eli

TOBB, yaşadığı sel felaketinin yaralarını sarmaya çalışan Pakistan’a yardım elini uzattı. TOBB Yönetim Kurulu olarak Pakistan’a, yaşanan felaketten ötürü 1 milyon dolar tutarında nakdi yardım yapma kararı aldıklarını açıklayan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, yardım kampanyası başlattı. İş dünyası başta olmak üzere herkese bu zor günlerinde Pakistan halkına destek olma çağrısında bulunan Hisarcıklioğlu, “81 il ve 160 ilçedeki Oda ve Borsalarımız kanalıyla, bu yardım faaliyetlerinin duyurulmasını ve yaygınlaşmasını amaçlıyoruz” dedi.



GÜLLÜBAHÇE BEZ BEBEKLERİ

Pamuk Toplayan Eller Şimdi Bebek Yapıyor

Güllübahçe’de bir zamanlar çapaya giden, pamuk toplayan eller şimdi bebek yapıyor. Ankaralı kız kardeşler Necla Artar ve Selman Köprülü’nün girişimleriyle oluşturulan kurslar sonucu hayata geçen Güllübahçe bebekleri yurtiçi ve yurtdışından büyük ilgi görüyor.



Güllübahçe; Söke’ye 15 km. uzaklıkta, oniki İyon kentinden birisi olan Priene antik kentinin de içinde bulunduğu tertemiz, sakin, çok şirin, adına yakışır bir şekilde gül bahçelerinin olduğu bir belde. Tarihi, doğal ve kültürel değerleri ile görenleri büyüleyen Güllübahçe, artık bebekleri ile de adından söz ettirmeye başladı.

Güllübahçe’ye sekiz yıl önce yerleşen emekli Mikrobiyoloji Uzmanı Necla Artar tarafından 2005 yılında kurulan Kültür, Turizm ve Kalkınma Derneği (GülDer) tarafından çok büyük emekler sonucunda oluşturulan el sanatları atölyesinde doğmuş Güllübahçe bebekleri.

El sanatları atölyesinde hanımların yaralanabileceği kurslar vermeyi amaçlayan GÜLDER, çok eskiden hamam olan daha sonra kütüphaneye dönüştürülen ve işlevsiz kaldığı için son olarak depo olarak kullanılan binalarında bugün hem atölye, hem de dernek binası olarak hizmet veriyor.

Güllübahçe’nin sahip olduğu değerleri tanıtmak ve beldenin kalkınmasına katkıda bulunmak amaçlı kurulan dernek bünyesinde, beldeye özgü bir bebek oluşturulması düşünülmüş ve bu doğrultuda GÜLDER üyesi Selman Köprülü tarafında bir bez bebek tasarlanmıştır.

Bebekleri tasarlayarak kurs veren Selman Köprülü, bebeklerin şimdiden Güllübahçe’nin simgesi olduğunu belirtiyor.





Güllübahçe bebeği adını taşıyan bu bebeğin yapımı 3 aylık bir kurs sonucu katılımcı hanımlara öğretilmiş.

Ankara'dan Güllübahçe'ye yerleşen TRT den emekli Selman Köprülü'nün, Güllübahçeli hanımların geleneksel günlük giyim tarzını en ince ayrıntısına kadar yansıtan bebeklerinin yaklaşık bir yıllık geçmişi var. Henüz oldukça genç olan bebekler, buna rağmen açılan sergiler, çeşitli etkinlikler ve Necla Artar-Selman Köprülü kardeşlerin girişimleriyle yazılı ve görsel basında defalarca yer alarak beldenin tanıtımına katkıda bulunmaya başlamışlar bile.

Bebekleri tasarlayarak kurs veren Selman Köprülü, bebeklerin şimdiden Güllübahçe'nin simgesi olduğunu belirtiyor ve; Bez bebeklerimizi görenler, her birinin çeşitli takıları, rengarenk oyali yemenileri ve yüzlerinin güzelliği karşısında onları seçmekte çok zorlanıyor. Günümüz şartlarında ev kadınlarının geliri olmadığını bildiğim için ücretsiz verdiğimiz kursta, evdeki artan parçalardan yararlanarak tamamen el emeği olan bu bebekleri oluşturduk. Onlara para harcamadan para kazanmanın yolunu öğretmiş olduk. Başta kursa ilgi çok fazla değildi ama bebeklerimiz ortaya çıkınca şimdi tekrar kurs açılması yönünde istek çok fazla. Bölgemizde kadınlar eskiden çapaya gidiyor, pamuk topluyordu ama şimdi tarımın azalması ve insanın yerini makinaların almasıyla onlar da artık aile bütçelerine bebek yaparak katkıda bulunuyorlar. Aslında bölgemizde her ilçenin, her beldenin kendine özgü bir tarzı var. Bu nedenle her ilçenin kendine has bebeği yapılabilir. Bebeklerimize yurt dışından da talep oldukça fazla diyor.

Güllübahçeli kadınlar, tamamen el emeği göz nuru bu bebekleri yapıp satarak hem aile bütçelerine önemli bir katkı sağlamakta, hem de Güllübahçe'nin tanıtımına yardımcı olmaktadır.

Güllübahçe'ye gittiğinizde Priene girişine yakın cınar ağaçları altında açılan standlarda bu seçmekte zorlanacağınız birbirinden güzel bezbebekleri bulabilirsiniz.

Güllübahçeli kadınlar,
tamamen el emeği
göz nuru bu bebekleri
yapıp satarak hem aile
bütçelerine önemli
bir katkı sağlamakta,
hem de Güllübahçe'nin
tanıtımına yardımcı
olmaktalar.



Kredi Garanti Fonu

AMAÇ

KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir.

Gerçekten de özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır.

KİMLER YARARLANABİLİR?

Başarı vadeden genç ve yaratıcı girişimcilerle, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüme ve gelişmelerine destek veren KGF, iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini ortadan kaldırmaktadır.

Banka kredisi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin bu teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ'lerin de banka kredileri kullanma imkanı doğmaktadır. Çalışan sayısı 250'den az olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmekte olup, imalat sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin de talepleri karşılanmaktadır.

Türkiye'nin bütün yörelerindeki KOBİ'ler, esnaf ve sanatkarlar, tarımsal işletmeler ve çiftçiler, kadın ve genç girişimciler KGF kefaleti için başvurabilirler.

KEFALETİN MALİYETİ NEDİR?

Kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için, maktu bir inceleme ücreti alınır.

Talebin uygun bulunması ve kredinin KGF'nin kefaleti ile kullanılması durumunda da, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, kefalet bakiyesi üzerinden, kefaletin nakdi, gayri-nakdi veya diğer özelliğine göre, yıllık %1 ile %2 arasında değişen oranlarda komisyon alınır.

KEFALET LİMİTİ NE KADARDIR?

Bir KOBİ için kefalet üst limiti 1.000.000.- TL, bu KOBİ'nin doğrudan ya da dolaylı olarak risk grubu oluşturduğu işletmeler için ise kefalet üst limiti 1.500.000.-TL'dir.

NASIL BAŞVURULUR?

KGF teminatından yararlanabilmek için; bankanıza, KGF kefaletinden yararlanmak istediğinizi bildirirseniz ve dosyanızın KGF'na gönderilmesine muvafakat etmeniz yeterli. Banka tarafından kredi başvurunuz uygun bulunduğu takdirde bize iletilen kefalet talebiniz yaklaşık 2 hafta içerisinde sonuçlandırılmaktadır.

DEĞERLENDİRME KISTASLARI NELERDİR?

- KGF kefaletinden yararlanabilmenin ilk koşulu; başvuran tarafın KOBİ, esnaf ve sanatkar, tarımsal işletme, çiftçi; kadın ve genç girişimci olmasıdır.
- KGF kefaletinin kullanılacağı proje, "karlı", "gerçekleştirilebilir" ve "yapılabilir" olmalıdır.
- Projeyi yürütecek yönetim kadrosu proje becerisi ve mesleki deneyime sahip olmalıdır.
- Proje istihdam artışı sağlamalı ve istihdamı korumalıdır.
- Proje "kabul edilebilir" risklere sahip olmalıdır.
- Proje, çevreye karşı duyarlı ve saygılı olmalıdır.

KGF RİSKİN NE KADARINI ÜSTLENİR?

Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan Kredi Garanti Fonu, kredinin en çok % 80'ine kadar kefalet vermektedir.

ERİŞİM

Merkez

Adres: TOBB İKİZ KULELERİ C BLOK,
KAT 5 - 6 - 7 DUMLUPINAR BULVARI
NO:252 (ESKİŞEHİR YOLU 9. KM)
06530-ANKARA TURKEY

Telefon: 0312-219 44 44

Faks: 0312 219 58 72-74

Elektronik Posta: info@kgf.com.tr

İstanbul Avrupa Yakası Şubesi Şube Müdürü Tekin Kural

Telefon: 0212 671 5146

Elektronik Posta:
kgfistavrupa@kgf.com.tr

İstanbul Anadolu Yakası Şubesi Şube Müdür Bülent Atmaca

Telefon: 0216 550 4932

Elektronik Posta:
kgfistanadolu@kgf.com.tr

İzmir Şubesi Şube Müdürü İbrahim Anar

Telefon: 0232 441 3770

Elektronik Posta: kgfizmir@kgf.com.tr

Diyarbakır Şubesi Şube Müdürü Mustafa Güven

Telefon: 0412 255 0495

Elektronik Posta:
kgfdiyarbakir@kgf.com.tr

Adana Şubesi Şube Müdürü Sebahiddin Şenbayrak

Telefon: 0322 431 3217

Elektronik Posta:
kgfadana@kgf.com.tr

Kayseri Şubesi Şube Müdürü İshak Refik Aba

Telefon: 0352 231 0117 / 231 0152

Elektronik Posta:
kgfkayseri@kgf.com.tr

Trabzon Şubesi Şube Müdürü Birol Berberoğlu

Telefon: 0462 321 6275 / 321 6225

Elektronik Posta:
kgftrabzon@kgf.com.tr

Denizli Şubesi Şube Müdürü Özdemir Babacan

Telefon: 0258 241 4638 / 241 4838

Elektronik Posta:
kgfdenizli@kgf.com.tr

Samsun Şubesi Şube Müdürü Hasan Sariahmet

Telefon: 0362 431 2121

Elektronik Posta:
kgfsamsun@kgf.com.tr

Bursa Şubesi Şube Müdürü Namık Tamer

Telefon: 0224 275 17 82

Elektronik Posta:
kgfbursa@kgf.com.tr

Konya Şubesi Şube Müdürü Şahabeddin İmamoğlu

Telefon: 0332 251 06 07
0 332 251 06 13

Elektronik Posta:
kgfkonya@kgf.com.tr

Van Şubesi Şube Müdürü Nejat İmrel

Telefon: 0432 215 73 79

Elektronik Posta: kgfvan@kgf.com.tr

Erzurum Şubesi Şube Müdürü Mehmet Erol Şahiner

Telefon: 0442 233 40 55

Elektronik Posta: kgferzurum@kgf.com.tr

Gaziantep Şubesi Şube Müdürü Mustafa Salıcı

Telefon: 0342 230 07 13
0 342 230 07 14

Elektronik Posta:
kgfgaziantep@kgf.com.tr

Sivas Şubesi Şube Müdürü Osman Sarıyıldız

Telefon: 0346 223 77 74

Elektronik Posta: kgfsivas@kgf.com.tr

Sakarya Şubesi Şube Müdür V. Göksel Gülen

Telefon: 0264 291 27 88

Elektronik Posta:
kgfsakarya@kgf.com.tr

Çorum Şubesi Şube Müdürü V. Osman Murat Özkaya

Telefon: 0364 224 44 50

Elektronik Posta:
kgfcorum@kgf.com.tr

Eskişehir Şubesi Şube Müdür V. Yeliz Göze Acar

Telefon: 0222 230 72 30 - 254

Elektronik Posta:
kgfeskisehir@kgf.com.tr

Manisa Şubesi Şube Müdürü Fahri Gülbudak

Telefon: 0236 237 95 15

Elektronik Posta:
kgfmanisa@kgf.com.tr

Kocaeli (Gebze) Şubesi Şube Müdürü Mustafa Durgun

Telefon: 0262 644 63 58
0262 644 72 19

Elektronik Posta: kgfkocaeli@kgf.com.tr



TEYFİK BİYİKLİ

Toplam Kalite Yönetimi
Bilim Uzmanı

TSE'nin Kuruluşu

Türk Standardları Enstitüsü; her türlü madde ve mamüller ile usul ve hizmet standartlarını yapmak amacıyla 18.11.1960 tarih ve 132 sayılı kanunla kurulmuştur.

Enstitünün ilgili olduğu bakanlık Sanayi ve Ticaret Bakanlığıdır. Enstitü, tüzel kişiliği haiz, özel hukuk hükümlerine göre yönetilen bir kamu kurumu olup, kısa adı ve markası TSE'dir. Bu marka çeşitli şekillerde gösterilir. Türk Standardları Enstitüsü'nün izni olmadan bu marka hiçbir şekil ve şart altında kullanılamaz. Yalnız Türk Standardları Enstitüsü tarafından kabul edilen standartlar Türk Standardı adını alır. Bu standartlar ihtiyari olup, standardın ilgili olduğu bakanlığın onayı ile mecburi kılınabilir. Bir standardın mecburi kılınabilmesi için Türk Standardı olması şarttır. Mecburi kılınan standartlar Resmi Gazete'de yayımlanır.

TSE'NİN GÖREVLERİ

Türk Standardları Enstitüsü'nün görevleri şunlardır:

- Her türlü standardı hazırlamak ve hazırlatmak.

- Enstitü bünyesinde veya hariçte hazırlanan standartları tetkik etmek ve uygun bulduğu takdirde Türk Standardları olarak kabul etmek.
- Kabul edilen standartları yayımlamak ve ihtiyari olarak uygulamalarını teşvik etmek, mecburi olarak yürürlüğe konmalarında fayda görülenleri ilgili bakanlığın onayına sunmak.
- Kamu sektörü ve özel sektörün talebi üzerine standartları veya projelerini hazırlamak ve görüş bildirmek.
- Standartlar konusunda her türlü bilimsel teknik incelemelerle araştırmalarda bulunmak, yabancı ülkelerdeki benzer çalışmaları takip etmek, uluslararası ve yabancı standard kurumları ile ilişkiler kurmak ve bunlarla işbirliği yapmak.
- Üniversiteler ve diğer bilimsel ve teknik kurum ve kuruluşlarla işbirliği sağlamak, standardizasyon konularında yayım yapmak, ulusal ve uluslararası standartlardan arşivler oluşturmak ve ilgililerin faydalanmalarına sunmak.
- Standartlarla ilgili araştırma yapmak ve ihtiyari standartların uygulanmasını kontrol etmek için laboratuvarlar kurmak, kamu sektörü veya özel sektörün isteyeceği teknik çalışmaları yapmak ve rapor vermek.
- Yurtta standard işlerini yerleştirmek ve geliştirmek için elemanlar yetiştirmek ve bu amaçla kurslar açmak ve seminerler düzenlemek.
- Standartlara uygun ve kaliteli üretimi teşvik edecek çalışmalar yapmak ve bunlarla ilgili belgeleri düzenlemek.
- Metroloji ve kalibrasyon ile ilgili

araştırma ve geliştirme çalışmaları yapmak ve gerekli laboratuvarları kurmak.

Türk Standardları Enstitüsü'nün bu görevlerinin öncelik esasına göre tanzimi Genel Kurul'ca kararlaştırılır ve ilgililere duyurulur.

TSE'nin Hizmetlerimizden bazılarını açacak olursak

ÜRÜN BELGELENDİRME

20. Yüzyıl başlarından itibaren ekonomik ve sosyal hayatta standard ve standardizasyonun önem kazanması, ülkeleri, hazırlanan standartların uygulanması için çeşitli tedbirler almaya yöneltmiştir. Gerek üretici ile doğrudan temas sağlanması, gerekse tüketici için teminat oluşturması açısından ürün belgelendirme sistemlerinin kurulması, kısa vadede sonucu alınabilecek en etkili araç olarak görülmüştür. Bugün dünyanın pek çok ülkesinde milli standard teşkilatlarının sorumluluğunda ve bünyesinde ürün belgelendirmesi yapılmaktadır.

Türk Standardları Enstitüsü de 1964 yılında uygulamaya koyduğu "Standartlara Uygunluk Belgelendirmesi (TSE Markasını Kullanma Hakkının verilmesi)" ile ürün belgelendirmesini başlatmıştır. Bu uygulama ile başlangıçta üreticilerde standartlara uygun ve kalite seviyesi yüksek mal üretme şuurunun yerleştirilmesi, yaygınlaştırılması amaçlanmış, tüketicilerin can ve mal güvenliklerinin korunması sağlanmıştır. Belgelendirme günümüzde giderek daha da önem kazanmış, uluslararası

Türk Standardları Enstitüsü de 1964 yılında uygulamaya koyduğu "Standartlara Uygunluk Belgelendirmesi (TSE Markasını Kullanma Hakkının verilmesi)" ile ürün belgelendirmesini başlatmıştır.



ticarette, pazarlamanın birinci öncelikli konusu olarak gündemdeki yerini almıştır. Özellikle iki ve çok taraflı anlaşmalar çerçevesinde ürün ve hizmetin pazarlanması için düzenlenen belgeler önemli rol oynamaktadır. Bu çerçevede, uluslararası platformlarda belgelerin karşılıklı olarak tanınması ticareti kolaylaştırmış, özellikle gümrük kapılarında ürünlerin uzun süre bekletilmesi problemini ortadan kaldırmıştır.

Dünyadaki global yaklaşım çerçevesinde, özellikle Avrupa Birliği başta olmak üzere ürün ve hizmetlerin belgelendirmesinde Enstitümüzce uyum çalışmalarına ağırlık verilmiş olup, Belgelendirme Merkezimiz Elektroteknik sektöründe uygunluk belge ve sertifikalarının uluslararası alanda karşılıklı tanınması sistemi olan IECEE-CB sistemine ve Avrupa ülkeleri bünyesinde belgelerin karşılıklı tanınması anlaşması çerçevesinde CCA'ya (Cenelec Certification Agreement - Cenelec Belgelendirme Anlaşması) kabloların belgelendirilmesi anlaşması HAR'a ve Avrupa Anahtar Markası olarak adlandırılan "KEY MARK" anlaşmasına üye olmuştur.

Belgelendirme hizmetlerine ürün belgelendirme çalışmaları ile başlayan Enstitümüz, günün şartlarının gerektirdiği uyumu sağlayarak bugün ürün ve hizmet yeri belgelendirme faaliyetlerini halen beş ana grupta yürütmektedir.

- Üretim Yerlerinin Belgelendirilmesi
- Ürünlerin Belgelendirilmesi,
- Hizmet Yerlerinin Belgelendirilmesi,
- Laboratuvarların Belgelendirilmesi,
- Karayolu ile Tehlikeli Atık Taşıyan Araçların Belgelendirilmesi,

Belgelendirme faaliyetlerimiz çeşitli anlaşmalar ile yakın işbirliği içinde bulunduğumuz ülkelere kolaylıkla ürün satmak isteyen yabancı firmaların da ilgisini çekmektedir. Bugüne kadar, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Cezayir, Çin, Danimarka, Fransa, Finlandiya, Güney Kore, Hindistan,

Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Japonya, Macaristan, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Singapur, Sri Lanka, Suudi Arabistan, Taiwan, Tayland, Endonazy, Malezya, Slovenya, Brezilya, Bosna Hersek, Yunanistan ve daha birçok ülkede faaliyet gösteren firmalarla sözleşme imzalanmıştır.

MARKA VE BELGELENDİRME ÇALIŞMALARI ÜRÜN BELGELENDİRME ÇALIŞMALARI

Türk Standardlarının sanayide yaygın olarak kullanılmasında ve Türk tüketicisinin bilinçlendirilmesinde çok önemli bir rolü olan TSE Marka Sistemi, ilk uygulamaya konulduğu 1964 yılından itibaren giderek artan bir gelişme hızı göstererek, tüketicinin benimsediği ve bugün için yıllık satış tutarı yaklaşık 150 trilyon TL'nin üzerinde madde ve mamulü kapsayan bir güvenlik şemsiyesi niteliği kazanmış bulunmaktadır.

PERSONEL VE SİSTEM BELGELENDİRME

Toplumlar için ilerlemenin tek şartı bilgi ve bilginin etkin kullanılmasıdır. Bilgiyi üreten çalışanlar bu süreçte kendini geliştirmek, yenilikleri takip etmek ve her an yeni bir fikir üretmek zorundadır.

Çalışana yapılan yatırım bu açıdan geleceğe yapılan yatırımdır. Sağlam temellerle ilerlemek isteyen her ülke, öncelikle "insan" yatırımına önem vermektedir.

Tüm bu süreçte, iş yaşamında bilgi üreten insanın çeşitli niteliklere göre vasıflandırılması ve bu vasıflandırmalara uygun belgelendirmek günümüz toplumları için önemli bir gerekliliktir. Enstitümüz bu gereklilikten yola çıkarak-diğer tüm alanlarda olduğu gibi- gelişen dünyanın değerleri ile aynı anda hareket ederek "Personel Belgelendirmesi" ile ilgili çalışmaları da yakından takip etmiştir.

Bu noktada, Personel Belgelendirme çalışmalarımız; Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ - European Organisation for Quality) Personel Belgelendirme Sistemine göre Uzman, Yönetici ve Tetkik Görevlisi Belgelendirmesi, Tahribatsız Muayene Uzmanı Belgelendirmesi, Kaynakçı Belgelendirmesi, İnceleme Uzmanı Belgelendirmesi, Mesleki Uzmanlıklar Belgelendirmesi olmak üzere beş ana başlıkta Şubat 2001 tarihi itibarıyla başlamıştır.

Bu tarihten itibaren, Avrupa Kalite Teşkilatı'na Personel Belgelendirme alanında Ulusal Üye Organizasyon olarak akredite edilmek amacı ile başvuruda bulunulmuş, TS EN 45013 " Personel Belgelendirmesi Yapan Belgelendirme Kuruluşları İçin Genel Kriterler" --- TS EN ISO/IEC 17024 Uygunluk Değerlendirmesi - Personel Belgelendirmesi Yapan Kuruluşlar İçin Genel Şartlar standardı ve Avrupa Kalite Teşkilatı Personel Belgelendirme Şeması'ndaki tüm gerekleri karşılayan bir sistem oluşturulmuş; belgelendirme ve eğitim çalışmaları devam etmiş ve 15 Temmuz 2001 tarihi itibarı ile de Avrupa Kalite Teşkilatı Enstitümüzü Personel Belgelendirme konusunda akredite etmiştir.

EOQ AKREDİTASYON BELGESİ

TÜRKAK AKREDİTASYON BELGESİ

Böylece Enstitümüz Avrupa Kalite Teşkilatı'nda ülkemizi temsil eden tek "Milli Kuruluş" olmuştur. Avrupa Birliği'ne girme sürecinde olan ülkemiz için, bu teşkilat tarafından akredite edilmiş olmak, uluslararası platformda prestijimizi artırmıştır. Bu sayede belgelendirdiğimiz personel 34 ülkede tanınmaktadır.

Milli Akreditasyon kuruluşumuz olan Türk Akreditasyon Kurumu'nun

(TÜRKAK) 2001 yılında faaliyete başlamasından sonra akredite olma çalışmaları başlamış ve 2002 yılında akreditasyon gerçekleşmiştir. Faaliyet gösterdiğimiz belgelendirme kategorileri aşağıda verildiği şekilde sınıflandırılmaktadır:

EOQ akreditasyonu kapsamında belgelendirme kategorileri

- KALİTE UZMANI
- KALİTE SİSTEMLERİ YÖNETİCİSİ
- KALİTE TETKİK GÖREVLİSİ
- ÇEVRE SİSTEMLERİ YÖNETİCİSİ
- ÇEVRE TETKİK GÖREVLİSİ
- İŞÇİ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ YÖNETİCİSİ
- İŞÇİ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ TETKİK GÖREVLİSİ
- GIDA GÜVENLİĞİ TETKİK GÖREVLİSİ
- GIDA GÜVENLİĞİ YÖNETİCİSİ

TÜRKAK akreditasyonu kapsamında belgelendirme kategorileri

- KALİTE UZMANI
- KALİTE SİSTEMLERİ YÖNETİCİSİ
- KALİTE TETKİK GÖREVLİSİ
- ÇEVRE SİSTEMLERİ YÖNETİCİSİ
- ÇEVRE TETKİK GÖREVLİSİ
- İŞÇİ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ YÖNETİCİSİ
- İŞÇİ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ TETKİK GÖREVLİSİ
- TAHRİBATSIZ MUAYENE PERSONELİ
- PENETRANT MUAYENESİ (PT)
- MANYETİK PARÇACIK MUAYENESİ (MT)
- RADYOĞRAFİK MUAYENE (RT)
- ULTRASONİK MUAYENE (UT)
- KAYNAKÇI
- SEKRETER-YÖNETİM HİZMETLERİ BELGELENDİRİLMESİ

Diğer Belgelendirme Kategorileri

- İYİ TARIM UYGULAMALARI KONTROLÖRÜ
- ORGANİK TARIM KONTROLÖRÜ

Yukarda belirtilen kategorilerde belgelendirilen kişilerin bu belgelendirme sayesinde rekabet

gücü artmakta, iş olanakları genişlemektedir.. Diğer taraftan belge sahibi personel, belgesinin devam edebilmesi için kişisel ve mesleki yeterliliğini sürekli geliştirmek zorundadır. Bu zorunluluk kişinin ve iş yaşamındaki kalitenin gelişmesine yardımcı olmaktadır. İş yaşamındaki kalitenin artması ekonominin de istikrara kavuşması anlamına gelecektir. Bu açıdan Personel Belgelendirme Sistemi ile Enstitümüz, ekonominin gelişmesine ve toplumun kabuk değişmesine yardımcı olan bir mekanizmayı daha hayata geçirmiştir.

Belgelenen personel sayısının artması insana ve bilgiye verilen önceliğin artmasıdır. Bu yüzden belgelenen her bir personel geleceğe yapılan akıllı bir yatırımdır.

KALİTE YÖNETİM PRENSİPLERİ

TS-EN-ISO 9001 standardı Uluslararası Standard Organizasyonu (ISO) tarafından uluslararası Standard olarak yayınlanan ve halen Avrupa Topluluğu ülkeleri ile birlikte birçok ülkede Belgelendirme modeli olarak uygulanmakta olan bir uluslararası Kalite Yönetim Standardıdır ve 8 Kalite Prensibine dayanmaktadır.

***Müşteri Odaklılık:** Kuruluşlar müşterilerine bağlıdırlar, bu nedenle müşterinin şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlarını anlamalı, müşteri şartlarını yerine getirmeli ve müşteri beklentilerini de aşmaya istekli olmalıdırlar.

***Liderlik:** Liderler, kuruluşun amaç ve idare birliğini sağlar. Liderler, kişilerin, kuruluşun hedeflerinin başarılmasına tam olarak katılımı olduğu iç ortamı oluşturmali ve sürdürmelidir.

***Kişilerin Katılımı:** Her seviyedeki kişiler bir kuruluşun özüdür ve bunların tam katılımı yeteneklerinin kuruluşun yararına kullanılmasını sağlar.

***Proses Yaklaşımı:** Arzulanan sonuç, faaliyetler ve ilgili kaynaklar bir proses olarak yönetildiği zaman daha verimli olarak elde edilir.

*Yönetimde Sistem Yaklaşımı:

Birbirleri ile ilgili proseslerin bir sistem olarak tanımlanması, anlaşılması ve yönetilmesi, hedeflerin başarılmasında kuruluşun etkinliğine ve verimliliğine katkı yapar.

***Sürekli İyileştirme:** Kuruluşun toplam performansının sürekli iyileştirilmesi, kuruluşun kalıcı hedefi olmalıdır.

*Karar Vermede Gerçekçi

Yaklaşım: Etkin kararlar, verilerin analizine ve bilgiye dayanır.

*Karşılıklı Yarara Dayalı

Tedarikçi İlişkileri: Bir kuruluş ve tedarikçileri birbirlerinden bağımsızdır ve karşılıklı yarar ilişkisi, her ikisinin artı değer yaratması yeteneğini takviye eder.

NEDEN TS-EN-ISO 9001

Kuruluşta kalite anlayışının gelişimini, Karın, verimliliğin ve Pazar payının artmasını, Etkin bir yönetimi, Maliyetin azalmasını, Çalışanların tatminini, Kuruluş içi iletişimde iyileşmeyi, Tüm faaliyetlerde geniş izleme ve kontrolü, İadelerin azalmasını, Müşteri şikayetinin azalması, memnuniyetin artmasını sağlayan, Ulusal ve uluslararası düzeyde uygulanabilen bir yönetim sistemi modeli olduğu için kalite yönetim sistemi dünyada bu kadar çok taraftar bulmuştur.

Kaliteli bir dünyada kaliteli bir yaşam sürmekse isteğimiz Hayatın kalitesini arttırmak için ne yaptığınızı kendinize bir sorun.

SEVGİLERİMİLE

Teyfik BIYIKLI
Toplam Kalite Yönetimi Bilim Uzmanı
TSE İzmir Personel ve Sistem Belgelendirme Müdürlüğü
Tariş Pamuk Depoları Arkası Çiğli/İZMİR

Tel: 0232 376 24 25
Fax:0232 386 45 91

TES-KA

ISITMA-SOĞUTMA SİS. LTD. ŞTİ.



*bizim evde
havalarda
süperer...*



DAIKIN

AIRFEL
İLERİ İKLİM TEKNOLOJİLERİ

HITACHI
Inspire the Next

Amana
Heating & Air Conditioning

Buderus

Noirot

www.tes-ka.com

kıpa

mağazamız
hizmetinizde.

İnönü Bulvarı No:83/C
Kuşadası / AYDIN
Tel:0 256 613 05 57 Gsm:0 532 521 15 40

KUŞADASI'NIN SANAT EMEKÇİSİ

Mustafa Veli

İlçemizi şiirle boyayan Kuşadalı sanatçı Mustafa Veli ile, Rigolo Marina'nın güzel atmosferinde gün batımını seyrederken yeni kitabı, projeleri ve kendisi ile ilgili sohbet ettik. Kuşadası Güvercin için bir de şiir yazan Mustafa Veli'ye teşekkür ediyoruz ve hem şiirini hem de bize anlattıklarını kendi ağzından sizlerle paylaşıyoruz.

"10 Yaşında Nalanlar Matbaasında çırak olarak işe başladım. İşim kale kapısından su getirmek ve haftada iki gün gazete dağıtmaktı. O zamanlar çok değerli yazarlar vardı bu camiada. Mesela Ada'nın Sesi gazetesinden Öner İnce bana hep şiir yaz derdi. Bende çok emeği vardır. Çok okuyan bir çocuktum ben, çocukluğum kütüphanede geçti diyebilirim. Roman okumayı çok severdim. 15 Yaşında Rus klasiklerinin tamamını okumuştum. Çalıştığım matbaaların, mürekkep kokusunun ve ortamının etkisi çok oldu üzerimde.

Edebiyat hayatım çekirdekten başladı. 1975 Yılında İsmail Ulusoy'un sahibi olduğu Kuşadası

Gazetesi vardı. Lütfü Suyolcu yazı işleri müdürüydü. Ben de Ada Pastanesinde çalışırken tanıştık kendileriyle. İlk öyküm "Parka" orada yayınlandı. Daha sonra Ada Sesinde öyküm "Salyangoz" ve şiirim "Köyün Delisi" yayınlandı.

EĞİTİM VE TİCARET

1976'da üniversite hayatım için İstanbul'a gittim. İstanbul Üniversitesi Fen fakültesi Biyoloji bölümünde 1 yıl okuduktan sonra İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Tekstil bölümü sınavlarına girdim, kazandım ve yüksek lisansla beraber bitirdim. Bu dönemde Ali Poyrazoğlu Tiyatrosunda kurslara katıldım ve çok tanınmış sanatçılardan dersler aldım. Akademinin de tiyatro topluluğunda idim ama '80 ihtilali ile akademide tiyatro bitti.

Askerlikten sonra 1985'de Kuşadası'na geri döndüm. O zamanlar Akıncılar Caddesi, şimdi ise İnönü Bulvarı olan cadde de ilk butiği ben açtım. Butiğimde hem dışarıdan kıyafetler hem de kendi tasarımı olan tshirtler sattım. Daha sonra çevre yolunda ilk oteli de biz açtık. Otel Gürbilek Mirdalla. Orada da 12 yıl çalıştım.

TİYATRO

Kuşadası'na döndükten sonra sadece ticaret bana yetmedi tabii ki, sanatla iç içe olmalıydım. O dönemde ilk teklif Kaya Aldoğan'dan geldi."Makine" adlı oyunu sergiledik orada. Çok tatlı, yanakları kırmızı kırmızı bir öğrencim vardı. Adı İdil Fırat idi. Şimdi çok meşhur oldu. Tiyatro geçmişimden çok sevdiğim iki oyun var. Bunlardan birincisi Sebahattin Engin'in pembe dizi tadında yaptığım "Suçlu" su, ikincisi ise Müjdat Gezen'in "Salakoğlan"ı.

Salakoğlan'ı ortaoyunundan tiyatroya çevirdim, günümüze getirdim. Oyunda sesli çalgılar, darbuka falan kullandım. Çok beğenildi. Ben öğrencilerime hep şunu söyledim "sakın alkışlara kanmayın, hep kendinizi yenileyin. Her zaman bir şeyler yapmanız lazım ki kendinizi gösterebilesiniz". Şöhret bir gün bitebilir ama yaptığınız eserler baki kalır. Tiyatroda çok şımarık insan var. Benim felsefem Mevlana'nın "dün dün de kaldı cancağzım, bugün yeni şeyler söylemek lazım" sözü ile bütünleşmiştir. Dün dün de kalmıştır, benim için bugün ve yarın vardır. Çok sevdiğim tiyatroya şımarık insanlar yüzünden devam etmedim.

KUŞADASI ÇÜNKÜ....

Hayatım da keşke dediğim bir olay İstanbul'dan Kuşadası'na dönmem. Orada kalsaydım daha farklı yerlere gelebilirdim. Ama ben Kuşadası doğumluyum. Burayı



çok seviyorum, Kuşadası bana çok güzel şeyler verdi. 50. Yaşım ve 33. sanat yılım bir arada büyük bir sürprizle Kütüphane Salonunda kutlandı. Bu kutlamayı hiç unutamam. Bana Kuşadası'nın Sanat Güneşi diyorlar, bu benim için büyük onur ama ben kendime Sanat Emekçisi diyorum.

SANAT ÇALIŞMALARI ve YENİ KİTABIM

1987 Yılında Kuşadası Kültür ve Sanat Derneği'ni kurduğumuzda, 1. Kuşadalı Ressamlar Resim Sergisini 115 tablo toplayarak



Kuşadalı olmak bana her zaman gurur verdi ve Kuşadalı'ların sevgisi ile daha güzel kitaplara ve etkinliklere yaşadığım sürece imza atacağıma inanıyorum.

gerçekleştirdim. İkincisini yapacak başka bir sanat emekçisi çıkmadığı için bir daha gerçekleşmedi. 1993 Yılında Kütüphane Derneğinde çocuklara ve yetişkinlere resim kursları verdim. Şimdiki kurslar o çabalarım sonucu devam ediyor. Yani kısacası her şey emek istiyor. Bir Kuşadalı ressam olarak şehir dışında da sergiler açtım. 2003 Yılında İstanbul Beylerbeyi Akbank Sanat Galerisinde ve 2004 yılında Ankara Cinnah caddesi Akbank Sanat Galerisinde resimlerim sergilendi.

1989 Aralığında Kuşadası Son Haber Gazetesinde "Mavi İnsan" köşe yazılarım yayınlanmaya başladı. Neden mavi dersiniz; mavi doğadaki bütün renklerle ortak kombinasyonu olan tek renktir. Mavi insan da ütöpik bir insan. Etrafındaki farklı düşüncelerdeki insanlarla ortak yaptırım ve yaşantılara girebilir. Mavi insan çok tutulan bir köşe oldu. Tam 20 yıldır ayakta. Bir marka olan bu kadar uzun soluklu bir köşe yazısı daha yok Kuşadası'nda.

DEMLİDİR GECENİN ŞİİRLERİ

Cumhuriyet döneminde bir "Kuşadalı" olarak kitabı yayınlanan ilk yazarım. 2000 Yılında yayınlanan ilk şiir kitabım "Aramızda Ege Bile Yok"dan sonra ikinci şiir kitabım "Demlidir Gecenin Şiirleri" bu yıl yayınlandı. Aslında bu dört şiir dosyamın 1. kitabı. Bundan sonra hepsi hazır olan, "Mektup Sende Benim Gibi Yalnızsın", "Zaman Apartmanı" ve "Hiç Üstünde Güzel Durmadı Kelimeler" adlı şiir dosyalarım yayınlanacak.

Demlidir Gecenin Şiirleri'nin sonunda "biz geceyi güne kavuşturuyorduk" cümlesi yeni kitabımın müjdecisi. Bu kitabımı, ana rahmindeki şiirler, 2. kitabım "doğum", 3. sū "yaşam" ve 4.sū ise "ölüm ve mezar taşları" olarak kurguladım.

Demlidir Gecenin Şiirleri, yazdığım en ağır kitap oldu. Bu kitabım ile ilgili aldığım tepkilerden en unutamadığım, bir arkadaşımın kitabımı okuduktan birkaç gün sonra görüştüğümüzde "dört şiirini okudum, nefes almak için kendimi balkona attım" demesi oldu. Halbuki ben o kitabı yazarken kendimi yüzlerce kez uçurumlara attım ve parçalanan yüreğimle tekrar tekrar o sarp kayaları aşarak şiirlerime döndüm.

Sanatçı hayattan, insandan, toplumdan beslenir. Ben her zaman şunu söylemişimdir; Sanatçıyı sokak besler, o nedenle bir sanatçının sokak köpeği olması lazım. Hiçbir zaman şiir yazmak için masaya oturmam, beni masaya şiir çağırdı onu yazmam için.

Sanat, acıdan doğar. Çok hayal kırıklıkları ve acılar yaşadım, sevdim ama sevgisizlik gördüm. Bir taraftan da toplumda yaptıklarımla çok sevildim. Mavi İnsan köşemi televizyona da taşıdım, Ada Tv de aynı isimle program hazırladım. Ayrıca yine Ada Tv de yaptığım ve bir fenomen olan programım "Bir Yer Sevdim, Adı Kuşadası" 'nın program kasetleri şu an çözülüyor. 45 Programlık bu dizi daha sonra kitap haline gelecek.

Halen bir çok yerel gazete ve dergi de Mavi İnsan köşe yazılarımı yazmaya devam ediyorum. Ve 3 yaşında olan ikinci bir çocuğum daha var. Kuşadası Yerel Tarih dergisindeki "Ben Buradayım Ey Tarih" başlıklı yazılarımla ve yorumlarımla kırk yıl öncesini geleceğe aktarmak bana inanılmaz bir zevk veriyor.

Hayatımda sadece yazarlık devam ediyor.

YENİ PROJELER

Mavi insanın bunca yıl yaşamasını yaptığım işe inanmama ve kişiliğimi bozmamama borçlu olduğumu düşünüyorum. Bugünü unutmak yarına bakmak, gözlemlemek, üretmek ve yazmak. Mavi İnsan bunun için bir marka.

Ayrıca bir başka fenomen program olan "Mustafa

Veli ile Şiir Dostları"'nı da devam ettiriyorum. İbrahim Sanat Galerisinde başladığımız program çok keyifli geçiyor. Her ayın üçüncü Salı gecesi tüm şiir dostlarını programıma bekliyorum.

Ben şehrimizi şiire boyamaktan mutluyum. Televizyonda yüzlerce program yaptım. Kuşadası'nın kültür ve sanat hayatına bir çok şey kattım ve insan kazandırdım. Bir sanatçının, bir aydının her zaman toplumun önünde ve örnek olması gerektiğine inanıyorum. Kuşadalı olmak bana her zaman gurur verdi ve Kuşadalı'ların sevgisi ile daha güzel kitaplara ve etkinliklere yaşadığım sürece imza atacağıma inanıyorum. Gençlerimizin de sanatla ilgilenmesini istiyorum. Çünkü sanatı olmayan bir şehrin geleceği olacağına inanmıyorum."

Mustafa Veli'ye Kuşadası Güvercin olarak, Kuşadası'nda sanata yaptığı katkılarından ötürü çok teşekkür ediyoruz ve sohbetin sonunda teknolojiye yenik düşerek bunca yıl direnmesine rağmen artık bir laptop aldığını ve bunun da herkese sürpriz olacağını sizlerle paylaşmak istiyoruz.



Türkiye-Sırbistan Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) I. Dönem Toplantısı vesilesi ile Türk-Sırp İş Konseyi Toplantısı (23-25 Eylül 2010, Belgrad)

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından iletildiği üzere, Türkiye-Sırbistan Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) I. Dönem Toplantısı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı ve Türkiye-Sırbistan KEK Eşbaşkanı Sayın Ömer Dinçer'in eşbaşkanlığında 22-25 Eylül 2010 tarihleri arasında Belgrad'da gerçekleştirilecektir. Söz konusu KEK I. Dönem Toplantısı vesilesi ile DEİK/ Türk-Sırp İş Konseyi tarafından, karşı kanat kuruluşu Sırbistan Ticaret Odası işbirliği ile, iki ülke işadamlarının bir araya geleceği "Türk-Sırp İş Konseyi Toplantısı"'nın düzenlenmesi planlanmaktadır. Türk-Sırp İş Konseyi Toplantısı'na Türkiye-Sırbistan KEK Eşbaşkanları Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sayın Ömer Dinçer ve Sırbistan Devlet Bakanı Sayın Sulejman Ugljanin'in de katılımları öngörülmektedir. Türk-Sırp İş Konseyi Toplantısı çerçevesinde iki ülke işadamlarının bir araya geleceği ikili görüşmelerin düzenlenmesi planlanmaktadır. İkili görüşmeler için gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi için Sırbistan Ticaret Odası 6 Eylül 2010 tarihine kadar yapılan başvuruların verimli olacağını vurgulamaktadır. Nihai program ve diğer detaylar katılımcılara bilahare iletilecektir.

- Yakın dönemde FİAT'ın yatırım yaptığı ülkede otomotiv/otomotiv yan sanayi konularında hem greenfield hem özelleştirme sürecinde firmalar bulunmaktadır, ayrıca ticaret içinde önemli bir paya sahiptir.
- Sırbistan'ın genel ithalatı incelendiğinde Türkiye'nin pazar payını artırabileceği sektörlerin tekstil, inşaat malzemeleri, kimyasallar öne çıkmaktadır.
- Ayrıca yakın geçmişte Sırbistan ile Türkiye alt yapı müteahhitlik projelerine yönelik işbirliği anlaşması imzalamıştır ve ülkede inşaat sektöründe önemli bir potansiyel bulunmaktadır.
- Özelleştirme sürecinde inşaat malzemesi, gübre üretimi ve turistik merkezler (Belgrad merkezinden 4 yıldızlı kongre imkanı da olan otel eksikliği tespit edilmektedir ve özelleştirme sürecinde bu kapsamda oteller bulunmaktadır) yer almaktadır.

13. Arap İş Dünyası Forumu

Ürdün İşadamları Derneği'nden kurulumuza iletilen bir yazıda; Lübnan Başbakanı Sayın Saad Hariri'nin himayelerinde ve Arap İşadamları Federasyonu (FAB) ile Lübnan Ekonomi Forumu'nun katkılarıyla, 14-15 Ekim 2010 tarihlerinde Beyrut Habtoor Hotel'de 13. Arap İş Dünyası Forumu'nun (The 13th Arab Business Community Forum) düzenlenmesinin öngörüldüğü bildirilmiştir. Söz konusu etkinliğe, işadamlarının yanı sıra 15 Arap ülkesinden Arap İş Adamları Federasyonu üyeleri ile ekonomiyle ilgili uzmanların ve bürokratların katılımları beklenmektedir.

DEİK/Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK) ve American Turkish Council (ATC) tarafından düzenlenen 29. Ortak Yıllık Konferansı

DDEİK/Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK) ve American Turkish Council (ATC)'in 29. Ortak Yıllık Konferansını 17 – 20 Ekim 2010 tarihlerinde Washington D.C'de düzenlenecektir.

Not: 31 Mayıs - 3 Haziran 2009 tarihlerinde, "Washington D.C. National Harbor Hotel" de "ABD-Türkiye: Küresel değişim döneminde ortak çözüm arayışı" (US-Turkey: "Overcoming challenges in an era of change") teması çerçevesinde üst düzey devlet ve özel sektörler temsilcilerinden oluşan yaklaşık 700 kişinin katılımları ile düzenlenen Konferansımıza ait sunum ve videolara <http://www.turkey-now.org/Default.aspx?pgID=1152&langid=1> linkinden ulaşılabilir.

The Ritz Carlton, Washington D.C. İrtibat Bilgileri
1150 22nd Street, N.W., Washington, D.C. 20037, United States
Phone: (202) 835-0500 Fax: (202) 835-1588

Türkmenistan Uluslararası Yatırım Forumu

Bilindiği üzere I.Türkmenistan Uluslararası Yatırım Forumu, Türkmenistan Devlet Başkanı tarafından, Türkmenistan Bakanlar Kurulu, Türkmenistan Ticaret ve Sanayi Odası ve IC Enerji Ltd. şirketinin desteği ile 15 – 17 Ekim 2009 tarihlerinde ilk kez düzenlenmiş, Kurulumuz'un geniş çaplı duyurduğu ve katılım gerçekleştirdiği üç gün süren bu Forum'a Türkiye'den de 14 şirket iştirak ederek Türkmenistan'ın devlet ve özel sektör üst düzey yetkilileriyle tanışma fırsatı bulmuşlardır.

Türkmenistan'ın başta yatırım olanakları olmak üzere, ekonomik ve ticari potansiyelini tanıtmak amacıyla Türkmenistan Bakanlar Kurulu, TTSO, IC Enerji ve DEİK tarafından desteklenen Türkmenistan'ın uluslararası alanda en prestijli etkinliği olan " Türkmenistan Uluslararası Yatırım Forumu"nun ikincisi 17 - 19 Ekim 2010 tarihlerinde Türkmenistan'ın başkenti Aşgabat'da gerçekleştirilecektir. II.Türkmenistan Uluslararası Yatırım Forumu için Türkmenistan Bakanlar Kurulu ile birlikte resmi destekleyici Kuruluş olan DEİK üyelerine özel bir sponsorluk paketi hazırlanmıştır. Söz konusu Forum çerçevesinde, Türkmenistan Devlet Başkanı Sn. Gurbanguly Berdimuhammedov ve Türkmenistan Bakanlar Kurulu üyelerinin teşrif edecekleri ve dünyanın en büyük petrol, doğalgaz, enerji, inşaat, telekomünikasyon, finans, turizm, tekstil, sağlık ve emlak şirketlerinin katılımlarıyla gerçekleştirilecek olan Forumda ayrıca yatırım bekleyen devlet projeleri ve "2011 – 2030 Türkmenistan Sosyo – Ekonomik Kalkınma Planı" katılımcılara duyurulacaktır.

Türkmenistan, proje bedeli bakımından Türk müteahhitlerinin en fazla iş üstlendikleri ülke olmuştur. Bu dönem boyunca Türkmenistan'da Türk müteahhitlik firmalarınca üstlenilen proje sayısı 700'ü geçmiş olup, toplam proje tutarı 20 milyar dolar düzeyindedir. Türkmenistan BDT ülkeleri içinde Rusya'dan sonra 2.7 trilyon m3 mevcut ispatlanmış rezervi ile en önemli doğalgaz üreticisi konumundadır. Etkinliğe katılım koşulları, program ve Türkmenistan hakkında ayrıntılı bilgi için firmalarımızın (vize, ulaşım, makro ekonomik durum vs) DEİK'e (Adem Kula, Tel: 0212 339 50 83, E-mail: akula@deik.org.tr). Söz konusu Forumaya kayıt, sponsorluk ile ilgili bilgilere ise organizasyonu üstlenen Türkmenistan Organizasyon Komitesine (Dilşad Yusupov (Tel: +44 203 286 2258, Faks: +44 207 739 1277, E-posta: dilshod.yusupov@icenergy.co.uk, info@icenergy.co.uk, www.icenergy.co.uk/event9.html) başvurmaları gerekmektedir.

Önemli Not: Türkmenistan Türkiye vatandaşlarına vize uygulamaktadır. Vize için gerekli davetiyeyi organizasyon komitesi sağlayacaktır. Katılım ücreti £1470 İngiliz Pound olup, programı Türk – Avrasya İş Konseyleri Koord. Yrd. Adem Kula'dan temin edebilirsiniz.

KUŞADASI TİCARET ODASI 2010-2011 ÜCRETLİ EĞİTİM PROGRAMLARI

PROGRAMIN ADI	AMAÇ	HEDEF KİTLE	DERS ve KONULAR	SÜRE/TARİH ÜCRET
PERFORMANS YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİM	Kurumdaki insan kaynağı performansının sürekli olarak geliştirilmesini sağlamak, amaç ve önceliklerin neler olduğunu tespit etmek, sistem sonucunda elde edilen değerlendirmelerin personelin ücret, terfi vb. artışlarında değerlendirilmek. ücret, terfi vb. artışlarında değerlendirmek.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, insan kaynakları yöneticileri, şirket sahipleri.kaynakları yöneticileri, şirket sahipleri.	-Performans yönetiminin tanımı, unsurları ve önemi nedir? -Performans yönetimi aşamaları nelerdir? -Organizasyon şemasının, performanstaki önemi nedir? -İş süreçlerinin ve iş analizinin (iş tanımı), performanstaki önemi nedir? -Performans hedefleri nasıl belirlenir? -Performans değerlendirmesi nasıl yapılır?	1 GÜN 6 Kasım 2010 35 TL
TEMEL İLETİŞİM TEKNİKLERİ (SÖZLÜ-YAZILI İLETİŞİM ve BEDEN DİLİ)	Katılımcılara etkin iletişim için gerekli olan kendini ifade etme, dinleme ve empati kurma gibi becerilerinin kazandırılmasını sağlamak	Tüm işletme sahipleri, yöneticileri, yönetici adayları, çalışanlar	-İletişim nedir, temel özellik ve unsurları nelerdir? -Etkili bir iletişimle neler kazanabiliriz? -İletişimi zorlaştıran ve kolaylaştıran faktörler nelerdir? -İletişim nasıl gerçekleşir (kaynak, mesaj, kanal, alıcı)? -İletişim yöntemleri nelerdir (sözlü, sözsüz, beden dili)?	1 GÜN 25 Aralık 2010 35 TL
YÖNETİCİLER İÇİN İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİM TEKNİKLERİ	Katılımcıların stratejik açıdan insan kaynaklarını değerlendirip yorumlayabilmeleri görev yaptıkları işletmelerde tüm İnsan Kaynakları Sistemlerini kurabilecek yetkinliğe sahip olmalarını sağlamak	Tüm işletme sahipleri, insan kaynakları yöneticileri, yönetici adayları	-İnsan kaynakları ve yönetimi nedir? -İşletmelerde insan kaynaklarının önemi ve temel yönetim ilkeleri nedir? -İnsan kaynaklarının planlanması -Eğitimlerin planlanması -Yetki ve sorumlulukların planlanması -Çalışan memnuniyetinin geliştirilmesi -Kariyer planlama -Performans değerlendirme.	1 GÜN 19 Ocak 2011 35 TL
YÖNETİCİLER İÇİN SATIŞ-PAZARLAMA VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ EĞİTİM STRATEJİLERİ	Programın amacı ürün ya da hizmet için satış ortamını hazırlayabilen, satışa sunabilen, satabilen ve satış sonrası işlemleri yapabilen satış elemanı yetiştirmektir.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, satış elemanları, satış eleman adayları.	-Pazarlama ve satış nedir, farkları nelerdir? -Günümüzde pazarlama ve satışın artan önemi nedir? -Neden hedef kitlenizi ve yaptığınız işi yeniden tanımlamalısınız? -Yeni ürün/yeni hizmet/yeni pazar/yeni müşteri nasıl bulunur?	1 GÜN 19 Şubat 2011 35 TL
SATIŞ ELEMANI EĞİTİM PROGRAMI	Programın amacı işletmelerde yenilikçi satış ve pazarlama stratejileri oluşturma, müşteri ilişkileri yönetimi sistemlerini kurma ve yürütme kapsamında temel bilgi ve yeteneklere sahip satış- pazarlama yöneticisi yetiştirmektir.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, satış pazarlama yöneticileri, yönetici adayları.	-Satış nedir, başarılı satışçı kime denir? -Neden satış yönetimi ve satış tekniklerine ihtiyaç duyuyoruz? -Değişen müşteri profili ve değişen satış teknikleri nedir? -Temel satış süreçleri nelerdir? -Temel satış yetenekleri nelerdir? -Kim, neyi, nasıl satıyor?	1 GÜN 25 Şubat 2011 35 TL
MAĞAZA YÖNETİM BECERİLERİ EĞİTİMİ PROGRAMI	Programın amacı mağaza yönetimini esas almak üzere mağaza tasarımı, stok yönetimi, finansal yönetim, marka yönetimi, liderlik ve ekip çalışması, müşteri ilişkileri yönetimi kapsamında temel bilgi ve yeteneklere sahip mağaza yöneticisi yetiştirmektir.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, mağaza yöneticileri, yönetici adayları.	-Mağazacılık ve mağaza türleri nelerdir? -Mağazayı etkileyen iç ve dış çevre faktörleri nelerdir? -Mağazacılık stok yönetimi unsurları (stok, satınalma vb.) -Mağazacılık finansal yönetim unsurları (fiyatlar, kârlılık, rasyolar vb.) -Mağaza tasarım yönetimi unsurları (dizayn, ışıklandırma, teşhir vb.)	1 GÜN 7 Mart 2011 35 TL

İLGİLİ BİRİM: KUTO Eğitim Birimi

KUŞADASI TİCARET ODASI

2010-2011 ÜCRETSİZ EĞİTİM PROGRAMLARI

PROGRAMIN ADI	AMAÇ	HEDEF KİTLE	DERS ve KONULAR	SÜRE/TARİH
CV HAZIRLAMA VE MÜLAKAT TEKNİKLERİ (ÖZELLİKLE ÖĞRENCİLER İÇİN)	Başarılı bir CV hazırlamak, mülakat yeteneklerini geliştirmek	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen kişiler, öğrenciler	-CV nedir, CV çeşitleri nelerdir? -Etkili bir CV yazmak için gerekli temel unsurlar nelerdir? -Mülakat tanımı ve aşamaları nelerdir? -Mülakat sırasında yapılması ve yapılmaması gerekenler nelerdir?	2 SAAT 15 Ekim 2010
İNTERNET REKLAMCILĞI	AdWords hesabı oluşturmak, fiyat teklifi vermek ve kampanya yönetim stratejilerini içeren konularla AdWords hesabınızı etkin bir şekilde yönetmeyi öğretmek	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar	-Internet ve Online Reklamcılık -AdWords Hesap İşlemleri -Fatura İşlemleri ve Maliyet Kontrolü -Kampanya Yönetimi -Kampanya Optimizasyonu -Google AdWords Rapor Merkezi -Google yardımcı araçları -Örnek Kampanyalar ve Başarı Hikayeleri	1 GÜN 22 Ekim 2010
STRES YÖNETİMİ PROGRAMI	Sürekli şikayet ettiğimiz ve rahatsız olduğumuz stres'i yönetebilmeyi ve stresi yönettiğimizde başarılarımızın arttığını, iş ve sosyal hayatımızın daha yaşanabilir hale geldiğini göstermek.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar.	-Stres, kaynakları ve belirtileri nelerdir? -Stresin neden olduğu rahatsızlıklar nelerdir? -Stresi yönetmek için gerekli temel beceriler nelerdir? -Etkili bir stres yönetimi sonunda neler kazanabiliriz?	2SAAT 6 Aralık 2010
TEMEL DİKSİYON VE ETKİLİ KONUŞMA	Kurallara uygun etkili ve akıcı konuşma becerisi elde etmek, bireyin kendisini etkili bir biçimde ifade edebilmesini sağlamak, Topluluk önünde konuşurken heyecanını kontrol edebilmesini sağlamak, Sesbilim açısından tüm seslerin doğru ve güzel seslendirilmesini sağlamak, bireyin, sesini etkili bir biçimde kullanabilmesini ve doğru tonlama ile duygularını kontrol etmesini sağlamak, Bireyin beden dilini etkili biçimde kullanarak hitabet sanatında başarılı olmasını sağlamak	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, satış-pazarlama yöneticileri, yönetici adayları.	-Temel diksiyon ve etkili konuşma tekniklerine neden ve ne zaman ihtiyaç duyarız? -Temel diksiyon teknikleri nelerdir? -Etkili konuşmanın unsurları nelerdir? -Etkili konuşmayı gerçekleştirebilmek için yapılması ve yapılmaması gerekenler nelerdir?	2 SAAT 10 Ocak 2011
MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE ŞİKAYET YÖNETİMİ	Müşterilerin Alacakları hizmetlerden tam ve eksiksiz yararlanmalarını sağlamak, hizmetlerin etkinliğini sağlamak, haklarıyla ilgili başvuru mekanizması oluşturmak, Müşterilerin Kurum Kültürünü destekleyen ve kendilerine özel hizmet almasını sağlamak, Kurumlar arasında işbirliği ve iletişim fırsatları oluşturmak, varolanları güçlendirmek, Danışman – Müşteri ilişkisinin işbirliği temeline dayandırılmasını sağlamak, böylelikle daha etkin ve güvenilir bir model oluşturmak.	Bu konuda ihtiyacı olduğu belirlenen veya bizzat talep eden tüm sektörde çalışanlar, müşteri ile temas noktasında bulunan tüm çalışanlar	-Müşteri kimdir, beklenti ve talepleri nelerdir? -Müşteri tatmini ve müşteri tatminsizliği nedir, nasıl gerçekleşir? -Müşteriler memnuniyeti ve şikayeti nasıl yansıtırlar? -Müşteri memnuniyeti nasıl karşılanmalıdır? -Müşteri şikayeti nasıl karşılanmalıdır? -Şikayet yönetiminin temel süreçleri nelerdir? -Müşteri şikayetleri, iş geliştirme fırsatlarına nasıl dönüştürülür?	2 SAAT 23 Mart2011

Tel: 0 256 612 57 63 Fax: 0 256 614 53 93 E-mail: info@kuto.org.tr

Komiteler

Meslek Komitesi Başkanları, sırasıyla sektörleriyle ilgili durum değerlendirmesi yaptı ve komiteler olarak planlarını anlattı.

11. MESLEK KOMİTESİ : HEDİYELİK ve TURİSTİK EŞYA TİCARETİ, ÇİÇEKÇİLİK, KUAFÖR ve GÜZELLİK SALONLARI

Başkan Selami Bayraktar

Sezon sonuna doğru yaklaşırken komite olarak sektörel sorunlarımızın başında piyasada bolca bulunan Çin malları gelmekte. Hemen hemen her konuda satışa sunulan Çin malları, kalitesizliği ve ucuzluğu ile haksız rekabete sebep oluyor ve kaliteli mallar da onunla kıyaslanıyor. Yerli malı, kaliteli mal satanlar bu nedenle zor durumda kalıyor.

Her şey dahil sisteminin de piyasayı çok etkilediğini düşünüyoruz. Bu sistemle otellerinden ayrılmayan turistler dolayısıyla çarşıda fazla dolaşmıyor ve alışveriş yapmıyor. Bu da çarşı esnafını ve birbirine bağlı olarak herkesi etkiliyor.

Kuşadası'na gemilerle çok fazla yolcu geliyor, fakat bu yolcuların gemiden

çıkar çıkmaz acentalar tarafından turlara oradan da alışveriş merkezlerine yönlendirilmesi yine çarşı esnafını ve dolayısıyla herkesi kötü etkiliyor. Bazı gemilerde Türkiye'nin terör ülkesi olarak gösterilmesi ve çarşı konusunda kötü propaganda yapılarak yolcuların korkutulmasını da doğru bulmuyoruz.

Biz komite olarak ilçemizdeki bu konularda sıkıntıları gündeme getirerek çeşitli girişimlerde bulunduk. Yetkililerle de görüştük. Yetkililerin sorumluluğu üstlenerek çarşı esnafına sahip çıkmasını istiyoruz.

Kuşadası'nda tek gelir kaynağı turizm. İlçemize gelen binlerce turistin çok azının değil, çoğunluğunun çarşığı görmesini istiyoruz.

Komite olarak Kuşadası'na yapılacak 3. iskeleye hiç itirazımız yok, fakat üzerinde ticari faaliyet olmamalı. Rekabet ortamının mutlaka olmasını ama bunun doğru, düzgün ve haklı bir rekabet ortamı olarak yaşanmasını diliyoruz ve istiyoruz.

Gemilerde de Türkiye ile ilgili doğru ve güzel bir tanıtım yapılmalı. Bu hem Kuşadası hem de Türkiye için çok iyi olacaktır.



12. MESLEK KOMİTESİ: YÜK ve YOLCU TAŞIMACILIĞI, OTOMOTİV VE AKARYAKIT TİCARETİ MESLEK KOMİTESİ

Başkan Faik Alp

Kuşadası Ticaret Odası Yük ve Yolcu Taşımacılığı, Otomotiv ve Akaryakıt Ticareti Meslek Komitesi, temelde birbirine bağlı da olsa işleyiş olarak birbirinden farklı meslek guruplarından oluşmaktadır. Komitemiz içerisinde farklı mesleklerden üyelerimizin bulunuyor olması, sorunların çözümüne daha rahat ulaşmamızı sağlamaktadır.

1,5 Yıldır sektörümüzün sıkıntıları ve Kuşadası'nın sektörümüzle ilgili çözüm bekleyen sorunlarının takibi ile ilgili Oda yönetimimizle uyumlu bir çalışma içerisinde bulunduk.

Karayolları taşıma yönetmeliğinin değişen maddeleri ve Ulaştırma bakanlığının genelgeleri ile ilgili olarak Taşıma şirketlerine, Türsab'a ve seyahat acentelerine gerekli duyuruları yaptık. Sürekli büyüyen ve gelişen yolcu taşımacılığı konusunda yeni düzenlemeler, uygulamalar ve denetlemelerle ilgili Oda Yönetimi ile yoğun bir çalışma gerçekleştirdik.

Yük ve yolcu taşıma sektöründeki sıkıntıların başında, belgesiz yolcu taşımacılığı gelmekte. Özellikle yaz sezonunda artan belgesiz yolcu taşımacılığını önleme konusundaki çalışmalarımız devam ediyor. Haksız rekabet ortamını yaratan unsurların tespiti

ve denetimi için gerekli görüşmelerimizi sürdürüyoruz.

Şehir içi toplu taşıma konusunda ise, minibüslerin çalışma saatlerinin düzenlenmesi ve minibüs ve taksi şoförlerinin tek tip giyinmesi ile ilgili çalışmalar yaptık. Özellikle yaz sezonunda yerli ve yabancı turistlerin ulaşım araçlarından daha kaliteli ve sorunsuz hizmet alabilmeleri için duraklara fiyat tarifelerini ve güzergahları gösteren levhaların asılması konusunda çalışmalarımızı Oda yönetimi ile paylaştık.

İlçemizin en büyük sorunlarından biri de otoparklar. Özellikle yazlıkçı vatandaşlarımızı ve hafta sonları Kuşadası'na tercih eden tatilcileri şehrin içine çekmek için araçlarını kolay ve makul rakamlara park edebilmelerini sağlamak gerekmektedir. İlçemizde boş arsa, okul bahçeleri ve bazı ana caddeler üzerinde bulunan otopark işletmelerinde birbirinden farklı fiyat tarifeleri uygulanmaktadır. Bu karmaşık durum tatilcileri olumsuz etkilemektedir. Otopark sorunları ile ilgili olarak belediye meclisinin belirlediği fiyat tarifelerinin uygulanması, fiyat tarife listelerinin otoparklarda görünür yerlere asılması ve gerekli denetimlerin yapılması için Kuşadası Belediyesine gerekli bildirimler yapıldı.

Sektörel fuarların, gelişen teknoloji ve yenilikleri kullanabilme noktasındaki önemi bilinmektedir. Bu yönde mesleki gelişimin sağlanması amacı ile üyelerimizin kendi sektörlerindeki fuarlara katılımlarını sağlamayı amaçlamaktayız.

Komite olarak, sektörümüzdeki sorunların tespiti ve çözümü yolundaki çalışmalarımız devam etmektedir.



13. MESLEK KOMİTESİ: EMLAKÇILIK ve GAYRİMENKUL ACENTALARI MESLEK KOMİTESİ Başkan Yardımcısı Gökhan Duyar

Merhabalar,

Tüm Kuşadası halkının, Ticaret Odası Üyelerimizin ve "Kuşadası Güvercin" Okuyucularının Geçmiş Bayramını bir kez daha Kutlarız...

Kuşadası Ticaret Odası resmi yayını olan "Kuşadası Güvercin" de; çeşitli meslek komitelerinin faaliyetleri ve sektörün sorunları ile ilgili ayrıntılı bilgilere yer verilerek kamu oyunun bilgilendirilmesi amaçlanmıştır.

Bizlerde KUTO 13. Meslek Grubu ve Emlak Komitesi olarak, sektörün şu andaki durumu ile ilgili genel görüşlerimizi, emlak sektörünün sorunlarını, komitemizde yapılan çalışmaları ve alınan kararları bizlere ayrılan bu köşede sizlerle paylaşmak istedik.

Öncelikle şunu belirtebiliriz, özellikle yabancılara yapılan satışlarda yaşanan yoğun ve hareketli dönem uzun zaman önce sona erdi. Şu anda 2007 krizi ile birlikte daralan piyasadan etkilenen ülkelerin başında Kuşadası'nda en çok gayrimenkul alan İrlanda ve İngiltere geliyor. Örnek vermek gerekirse krizden önce İrlanda da 300.000 € alınan bir gayrimenkule şu anda 140.000 € civarında değer biçiliyor. Ya da imar planının alınması ve proje aşaması 4 yıl sürmüş ve 8.500.000 € değer biçilen bir arsaya 1.500.000 € değer biçilebiliyor. Bu örnekleri daha da çoğaltmak mümkün. Bazı mülk sahipleri, ailesi ile birlikte kendi evlerine uzun bir süre tatil yapmaya dahi gelemediler. Bunun sonucunda kendi ülkelerinde mortgage ödemelerinde zorluk çekmeye başlayan müşteriler ikinci ev olarak satın aldıkları mülkleri bazen az bir karla, bazen aynı fiyata, çoğunlukla da zararına satışa çıkarmaya

başladılar.

Durum böyle iken dahi şu anda Kuşadası'nda yabancılara satmak umudu ile yapılan ve satışa hazır inşaat adedi olarak stok fazlası var. Zaten müteahhit firmalar ve gayrimenkul firmaları tarafından satış ve pazarlamaya yönelik ayrılan yetersiz bütçe, şu andaki kriz ortamı nedeni ile neredeyse sıfır noktasına kadar geriledi. Müşteri potansiyelinin azalması ve rekabetin artması sektörü olumsuz etkiliyor. Buna rağmen ilçemizde az da olsa ne yaptığını bilen, pazar araştırmasına önem veren, müşterinin isteklerini birinci planda tutan, kaliteden ödün vermeyen, doğru yerde doğru projeyi yapan ve başarılı bir satış grafiği izleyen müteahhitlerimiz var. Onları Kuşadası'nda yaptıkları projeler ile Kuşadası'na kattıkları değer, yaptıkları olumlu tanıtım ve sağladıkları istihdamdan dolayı tebrik ediyoruz ve başarılarının devamını diliyoruz...

KUTO 13. Meslek Grubu ve Emlak Komitesi olarak bir sonraki yazımızda, meslektaşlarımızın genel sorunlarını ve Komite olarak bu yıl içinde aldığımız kararların bir özetine yer vermek istiyoruz...

"Kuşadası Güvercin" Okuyucularına daha güzel, daha dürüst, daha güvenli ve bol kazançlı alışverişler diliyoruz...



14. MESLEK KOMİTESİ: REKLAMCILIK, MATBAACILIK, GAZETECİLİK, KIRTASIYECİLİK ve BİLGİSAYAR TEKNOLOJİSİ KOMİTESİ

Başkan Latif Sansür

KUTO 14. Meslek Komitesi Reklamcılık, Matbaacılık, Gazetecilik, Kırtasiyecilik ve Bilgisayar Teknolojileri ile üyeleri kapsıyor. Seçimler sonrası üyelerimizi üç farklı grup halinde davet ederek bu güne kadar yaşanan sorunları, çözüm yolları ve önerilerini istedik. Toplantı sonuçlarını raporlaştırarak yönetime sunduk. Bu çalışmanın dışında da üyelerimizin zaman zaman bize aktardıkları sorunları ve beklentileri komitemizde görüşerek KUTO yönetimine sunduk.

Meslek grubumuz adına süreç içerisinde raporlarla ve komite toplantı sonuçlarıyla KUTO yönetimine sunduğumuz bazı sorunlar ve aldığımız sonuçları şöyle sıralayabiliriz;

Kayıt dışı Fotoğrafçı, Matbaacı ve Reklamcıların önlenmesi için vergi dairesi, Kaymakamlık ve Belediye nezdinde girişimlerde bulunulması istendi. KUTO Yönetimi talebimiz doğrultusunda gerekli girişimde bulundu. Ayrıca Vergi dairesine bir yazıyla bildirdi.

KUTO'nun Meslek kolumuzla ilgili yaptırdığı işler, yaptığı alımlarla ilgili önceliği Kuşadası ve üyesi esnafa verilmesini önerdik. Olumlu yanıt verildi. Yapılan alımlarla ilgili meslek grubu üyelerinden teklif istendi.

KUTO Yönetiminin komitemizden istediği 4 yıllık eylem planı toplantıya çağırıldığımız meslek grubu üyelerimizin talepleri doğrultusunda hazırlandı. Yönetime sunuldu. Eylem planı benimsendi. Eylem planı çerçevesinde önerdiğimiz Fotoğraf bankası için ilk adım atıldı. Fotoğraf yarışması düzenlendi.

KUTO Yönetimine Kuşadası'ndaki tüm iş kollarını, kamu kurum ve kuruluşlarını kapsayacak bir site kurulması önerildi. KUTO Yönetimi komitemizden detaylı rapor istedi. Hazırlanıp verildi.

Fotoğrafçılık sektöründe yer almayı düşünenlere yönelik bir kurs açılması



önerildi. Yeterli ilgi ve başvuru yapılmadığı için önümüzdeki dönemlere ertelendi. Elektrik kesintilerinin elektronik aletler üzerinde yarattığı olumsuzluğa dikkat çekmek için KUTO Yönetiminden Aydem'in dikkatinin çekilmesini istedik. Rapor ve başvurumuz yönetimce Aydem'e iletildi. Sorun biraz olsun çözüldü.

KUTO Yönetiminden "5651 Sayılı İnternet İzleme Yönetmeliği" hakkında tüm üyelerin bilgilendirilmesi talep edildi. Yönetim tüm üyelerine bir mesajla konuyu aktardı. Resmi web sitesine yönetmelik ile ilgili bilgileri koydu.

Yeni başlayan Biometrik pasaport uygulamasıyla ilgili fotoğrafçıları bilgilendirmek üzere hazırlanan bilgiler KUTO yönetimine iletildi. Kuto yönetimi komite ve meclis üyemiz Cem Arslan'ın hazırladığı "Biometrik fotoğraf nasıl çekilir, nelere dikkat etmeli" konulu bir mesaj hazırladı. Bu mesaj tüm KUTO üyelerine ve meslek grubuna gönderdi.

Meslek grubu üyelerimizin Komitemizden talep ettiği her sorun, komitemizin tespit ettiği her aksaklık ile ilgili olarak KUTO Yönetimiyle sürekli diyalogda bulunduk.

Çözüm önerileri üretmeye çabaladık. Disiplinli ve üretken çalışmalarımızın KUTO yönetimince de taktir görmesi, komitemiz adına beni gururlandırıyor.

15. MESLEK KOMİTESİ: İNŞAAT MALZEMECİLERİ VE SİHHİ TESİSAT MALZEMECİLERİ MESLEK KOMİTESİ

Başkan A. Semih Arcan

Kuşadası Ticaret Odası İnşaat Malzemecileri ve Sıhhi Tesisat Malzemecileri Meslek Komitesi olarak 1,5 yıldır faaliyet göstermekte, üyelerimizin ortak sorunlarının çözümüne yönelik projeler üretmekte ve Yönetim Kuruluna sunmaktayız. Komitemiz göreve başladığında öncelikle, her türlü ticari ürünün müşteri tarafından kolayca görülebilecek büyüklük ve ebatla fiyat etiketleri ile satışa sunulması yönündeki yasal düzenlemelere uyulması gereği üzerinde durulmuştur. Buna yönelik olarak ilgili kurumlarla işbirliği içinde çalışma başlatılması Yönetim Kuruluna teklif edilmiştir. Yine komitemiz gürültü kirliliği yaratan ve kentin turizm imajını zedeleyen binalarla ilgili olarak düzenleme ve tamamlama çalışmalarının yapılması için başta Belediye olmak üzere kurumlarla irtibata geçilmesi yönünde kararlar almıştır. Bu yönde başlatılacak çalışmalar üyelerimize yeni iş imkanları yaratacak nitelik taşımaktadır. Diğer taraftan inşaat ve taahhüt işi yapan üyelerimizin işe başlamadan önce iş sözleşmeleri yapmaları hususu üzerinde durulmuş, konu Yönetim Kurulumuz tarafından Hukuk Müşavirliğine sevk edilmiştir. Bu şekilde işveren ile üyelerimiz arasında çıkacak hukuki ihtilafların en aza indirilmesi amaçlanmıştır.

Komitemiz çalışmalarını özveri ile sürdürmekte olup diğer meslek komiteleri ile işbirliği içerisinde yürütülecek her türlü ortak projeye destek vermeye ve katkıda bulunmaya hazırdır.





TÜRKİYE ODALAR ve BORSALAR BİRLİĞİ

2010 YILI EYLÜL ve EKİM AYLARI FUAR TAKVİMİ

TARİH	FUARIN ADI	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	YER
23-26 Eylül	RENEX	Güneş,Bio-Atık, Kojenerasyon, Jeotermal, Rüzgar, Isı Değiştiriciler, Su Sayaçlar, Filtreler, Toprak, Hava, Isı Pompaları, Yakıt, Ekonomizer	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL
23 Eylül 26 Ekim	23. ULUSLARARASI YAPI 2010 ANKARA FUARI	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, İnce Yapı, Bitirme İşleri, Tesisat, Elektrik- Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme	Anfa Altpark Fuar Merkezi ANKARA
24-27 Eylül	21. ULUSLARARASI ZÜCHEX ZÜCCACİYE ve HEDİYELİK EŞYA ELEKTRİKLİ EV GEREÇLERİ FUARI	Cam Ürünler, Çelik Mutfak Eşyaları, Plastik Ürünler, Porselen, Küçük Elektrikli Ev Aletleri, Ev Tekstili Ve Çeyiz	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi İSTANBUL
30 Eylül 3 Ekim	14. ULUSLARARASI ISAF GÜVENLİK, YANGIN, ACİL DURUM, ARAMA, KURTARMA, TELEKOMÜNİKASYON	Güvenlik, Yangın Güvenliği, Otomasyon, Acil Durum, Arama Kurtarma, Telekomünikasyon	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL
30 Eylül 3 Ekim	GAYRİMENKUL 2010	Emlak Değerlendirme, Yatırım Danışmanlık, İşyeri-Konut Projelendirme, Mimari Çizim ve Danışmanlık	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL
7-11 Ekim	KURUMSAL HEDİYE GÜNLERİ	Reklam, Tanıtım, Pazarlama Ürün ve Hizmetleri, Kristal ve Cam Ürünler, Kalem, Elektronik Ürünler, Baskılı Malzemeler, Anahtarlıklar	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı İSTANBUL
9-17 Ekim	ARTS and CRAFTS 2010 - ANKARA 16. SANAT ve EL SANATLARI	Sanat, El Sanatı, Antika	Atatürk Kültür Merkezi ANKARA
14-17 Ekim	İSTANBUL JEWELRY SHOW - 31. İSTANBUL ULUSLARARASI MÜCEVHER, TAKI, GÜMÜŞ, SAAT ve MALZEMELERİ	Değerli ve Yarı Değerli Takılar, Değerli Ve Yarı Değerli Taşlar, İnciler, Saatler, Değerli Hediyelik Eşyalar, İlgili Makine, Ekipman, Dekorasyon, Yazılım, Aksesuar	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL
16-17 Ekim	EDUCATURK YURTDIŞI EĞİTİM FUARI	Yabancı Üniversiteler, Dil Okulları, Yurtdışı Eğitim Danışmanlıkları	Askeri Müze Kültür Sitesi İSTANBUL
19 Ekim	IEFT YURT DIŞI EĞİTİM	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejer, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	Hilton Oteli İZMİR
21-24 Ekim	EURO EMLAK 2010 AVRUPA EMLAK YATIRIM ve GELİŞTİRME FUARI	Yerli Ve Yabancı İnşaat Şirketleri; Gayrimenkul Konusunda Hizmet Veren Danışmanlık, Hukuk, Sigorta, Denetim Ve Finans Şirketleri	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL
29 Ekim 7 Kasım	AUTOSHOW 2010	Otomobil ve Aksesuarları	İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy İSTANBUL



Fethah AÇAN

Aydın Serbest Muhasebeci Mali
Müşavirler Odası Başkanı

Reklam ve Sponsorluk Faaliyetleri ve Vergisel Sonuçları



Günümüzde, şirketlerin-işletmelerin- pazarlama faaliyetleri içinde ilk sıraları reklam ve sponsorluk kavramlarının yer aldığını görüyoruz.

Kurumsallaşma yolunda önemli aşama kaydeden işletmelerin küreselleşen dünyada yerlerini alabilmelerinin en önemli unsurları olarak bu iki kavramın ön plana çıktığı bir gerçektir. Reklam ve Sponsorluk kavramları nitelik olarak birbirinden farklı olmakla birlikte bizim öncelikli olarak irdeleyeceğimiz yönü her iki faaliyetin vergisel avantajı veya dezavantajı olacaktır.

İlimizde, bölgemizde büyüklüğüne göre ölçeklendirebileceğimiz bir çok şirket, gerek ticari sektörde , gerek hizmet sektöründe ve gerekse sanayi sektöründe faaliyet göstermekte ve belirlenen hedeflerine ulaşabilmek için piyasa koşulları ne olursa olsun amansız

rekabetin içinde yer bulabilme veya yerlerini koruyabilme mücadelesi vermektedirler.

Özellikle bölgemizde turizm önemli bir konumdadır ve bu sektördeki firmalar yakın geçmişte ve bugün bu hızlı

Özellikle bölgemizde turizm önemli bir konumdadır ve bu sektördeki firmalar yakın geçmişte ve bugün bu hızlı ve yıkıcı rekabetin tam içinde bulunmaktadır.

ve yıkıcı rekabetin tam içinde bulunmaktadır.Ulusal ve uluslararası konumu itibariyle yaşanan rekabet bir kat daha önemini artırmakta bu yapı içinde firmalar şirketler ürünlerinin pazarlanmasında dış desteklere ihtiyaç duymaktadırlar.Bu desteğin adı tanıtımdır yani reklamdır.

Rekabette de öne çıkaracak unsurların başında tanıtım yoluyla satışların artırılması gelmekte bunun için gerek yönetici kamu kurumları gerekse bu arenada yer alan firmalar reklam yoluyla tanıtımın yanında sponsorluk faaliyetlerine daha fazla dikkat ve harcama yapmak zorunda kalmaktadır.Bu pastadan yeteri kadar pay almanın adı reklamdır

sponsor olmaktır. Reklam öteden beri işletmelerin ürünlerini daha geniş kitlelere duyurmak suretiyle satışlarını artırmak başka bir deyişle pazardan daha çok pay almayı amaçlayan bir faaliyet türü olarak kabul edilmektedir.

Nitekim nitelik itibarıyla bakılacak olursa, reklam; bir ürün veya hizmetin satılması, satın alınması veya kiralanmasını sağlamak, bunun bir ücret karşılığı yapılmak suretiyle reklamcıya da pay vermek olarak tanımlanabilir.

Reklam; genellikle tüketicilerin dikkatlerini üretilen (reklamı yapılan) bir ürüne doğru yönlendirmek suretiyle onları etkilemek ve hatta onların görüş ve düşüncelerini etkileyerek bu ürünleri benimsemelerini sağlamaktır. Televizyon, radyo gazete gibi kitle iletişim araçları ile yapılabildiği gibi herkezin görebileceği alanlarda kurulu tabelalarda yer almak suretiyle ürünler tanıtılmakta kısaca reklam amacı yerine getirilmektedir.

Günümüzde Reklamın yazılı basın yanında, görsel basın yoluyla yapılmasının son derece önemli olduğu bir gerçektir. Özellikle Televizyon reklamları için firmalar çok önemli bütçeler ayırmaktadır. Bu ücretler reklamın yayınlanacağı programın izlenme yoğunluğuna (reyting) göre ayrıca artmaktadır.

Şirketlerin reklam yoluyla satışlarını artırmak gibi fayda sağlamalarının yanında bunun vergisel faydasını da sağlarlar.

Bir diğer tanıtım faaliyeti sponsorluktur. Son yıllarda sponsorluk kavramı ile sıkça karşılaşırız. Şirketler Sponsorluk faaliyeti içinde önemli bütçeler ayırmakta kısaca sponsorluk anlaşmalarını yoğun olarak yapmaktadırlar. Genellikle spor, kültür sanat ve sosyal sponsorluk gibi üç ana grupta sponsorlukların yapıldığını görüyoruz.

Sponsorluk; bir kuruluşun, karşılığında tanıtımını yapmak

suretiyle belirli bir faaliyeti desteklemesi olarak tanımlanır. Yani işletmenin imajını artırmak, markanın tanınırlığını artırmak ve doğrudan doğruya ürün ve hizmetlerinin satışını teşvik etmek amacıyla bir organizasyonun masraflarının tamamını veya bir kısmını ödemeyi kabul etmek sponsorluk yapmak olarak tanımlanmaktadır.

Sponsorluk O iş için finansörlük yapmaktır. Burada amaç, sıkça firma adının geçmesi, logosunun tanıtılması ve belleklerde yer etmesinin sağlanması, kurumsal kimliğin yerleşmesi ve tanınmasının sağlanmasıdır.

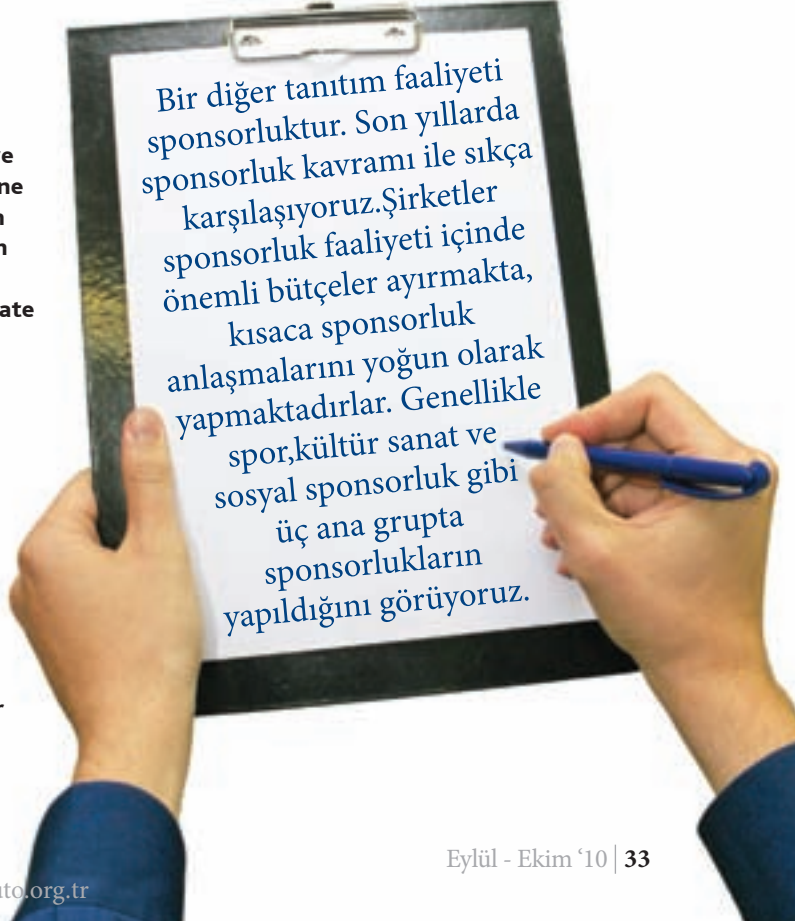
Buradan sağlanacak fayda bir yıl olabildiği gibi bir yıldan fazlaya yayılan özellikte olabilir. Taraflar arasında (sponsor arayanlar ile sponsor olanlar) mutlaka bir yazılı sözleşme olmalıdır. Reklam ve Sponsorluk harcamalarının vergisel yönden farklı sonuçları vardır.

Reklam Harcamaları ticari kazancın elde edilmesi ile doğrudan ilişkili olmak şartıyla gelir ve Kurumlar vergisi matrahının tesbitinde doğrudan gider olarak dikkate alınacaktır. Sadece her türlü alkol ve alkollü içkiler ile tütün ve tütün mamullerine ait ilan ve reklam giderleri kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır. (2 seri nolu K.V.Gn. Tebliği 6.11.10. bölümü) Reklam harcamalarının doğrudan gider yazılması sonucu ilgili firmanın yeterli gelirinin olmaması durumunda zarar sonraki yıllara aktarılacağından

reklam giderlerinin zarar artırıcı unsurunun olduğu dikkatlerden kaçmamalıdır. Birden çok yıla yaygın yapılacak reklam sözleşmeleri gereği dönemsellik ilkesinin uygulanacağı aşikardır.

Sponsorluk harcamaları ise beyanname üzerinde gösterilmek suretiyle gelir ve kurumlar vergisi matrahından indirilecektir. Dolayısıyla sponsorluğun yapıldığı dönemde onu karşılayacak matrah yoksa sponsorluk harcamasını vergiden düşme imkanı kalmamaktadır. Yani yapılan sponsorluk harcamasının vergiden indirilebilmesi için yapılan harcamadan fazla vergi matrahının olacağı aşikardır. Bu yönüyle bakıldığında sponsorluk harcamalarının zarar artırıcı unsuru bulunmamaktadır.

Bu sonuçlar göz önüne alınarak şirketler geleceğini planlamalıdır. Reklam ve sponsorluk harcamaları gerek satışları olumlu etkileyen yönü gerekse rekabet içinde şirketlerin doğru noktada yer almalarını sağlayacağından vazgeçilmesi mümkün olmayan önemli faaliyetler olarak görülmektedir.



Bir diğer tanıtım faaliyeti sponsorluktur. Son yıllarda sponsorluk kavramı ile sıkça karşılaşırız. Şirketler sponsorluk faaliyeti içinde önemli bütçeler ayırmakta, kısaca sponsorluk anlaşmalarını yoğun olarak yapmaktadırlar. Genellikle spor, kültür sanat ve sosyal sponsorluk gibi üç ana grupta sponsorlukların yapıldığını görüyoruz.

KUŞADASI'NIN SİMGESİ

Güvercinada

Kuşadası'nın merkezinde yer alan ada ve üzerindeki kale, gece ışıklandırmasıyla da ilçemizin görüntüsüne büyüleyici bir manzara ile eşlik ediyor. Günümüzde turizmin hizmetinde olan Güvercinada'da güneşin batışı ise bir başka güzel. Ziyarete gelen turistler, buradan Kuşadası'nın doyumsuz manzarasını ve güneşin batışını izlemeden ayrılmıyor.

Üzerinde bir Bizans kalesi olan Güvercinada'ya daha sonra Barbaros Hayrettin Paşa tarafından bir iç kale ve Sığla Sancağı Valisi İlyas Ağa tarafından da, yaklaşık 3 metre yüksekliğinde surlar yaptırılmış. Adayı çepeçevre saran surlar

“Liman içinde ada,
adada yüzbin kuş.
Küçük adacıkta
dairemsi bir kalecik,
içinde ayrı dizdarı
ve kırk neferi, on
pare balyemez
topları vardır.
Kuşadası denmesi
bu adacıktandır.
Çünkü her sene bu
adaya nice yüz bin
kere kuş gelip ziyaret
etmeyince geçip
gitmezler.”

*Evliya Çelebi Seyahatnamesinde
böyle bahsediyor Kuşadası'nın Simgesi
Güvercinada'dan.*

Mora isyanı sırasında adalardan ve denizlerden gelebilecek saldırıları önlemek amacıyla yapılmış. Yapımında Yılancı Burnundan getirilen taşların kullanıldığı kalenin, kapısının üstündeki kitabe boşluğu daha önce burada bir kitabenin olduğunu gösteriyor. Surların inşa

kitabesi ise, kuzeydeki kule duvarı üzerinde bulunmakta ve kitabe 4 satır ve 20 mısradan oluşmakta.

Cumhuriyet döneminde bir mendirek ile karaya bağlanan Güvercinada'nın içinde doğayla bütünleşmiş yürüyüş yollarında, muhteşem Kuşadası manzarası eşliğinde yürürken kendinizi başka bir dünyada hissediyorsunuz. Deniz fenerinin yanından geçip ilerlerken bir mezar ve ilerisinde üzerine çaputlar bağlanmış dilek ağaçları gözümüze çarpıyor.

Kalenin içerisinde Kuşadası manzarasına karşı yatan bu mezarın hikayesini ise Mahmut Özay'ın Deli Dana hikaye kitabından aktarıyoruz;

“Kuşadası'nın şimdiki Güvercinada dediğimiz “denizin üzerinde bir inci gibi duran” küçük adasında bir zamanlar kırçıl sakallarıyla saçları birbirine karışmış, ufarak bir adam yaşardı tek başına, bir can yoldaşçığı tekir kedisiyle. Buralı değildi o, nereli olduğunu da kimse bilmezdi. Belki de karşı adaların birinden kaçıp gelmişti. İlginç serüvenleri olması gerekti ama kimseyle senli benli konuşmazdı ki bilinsin.

Hiç kimselerin ilgilenmediği küçük adaya gelip sığınmıştı işte. Bir küçük kayığı vardı. Her gün balığa çıkar, tutabildiklerinden bir-ikisini kendisi ve kedisi için ayırır, ötekileri satardı, balıkhanede. Peynir, zeytin, ekmek, sigara, şarap, şu bu alıp dönerdi Küçükada'ya. Merhabadan, iyilikler, sağlıklar dilemekten başka konuştuğu sözcükte yoktu pek. Ona gel git "Kuşdede" demeğe başlamışlardı balıkçılar. Denizden herkesin boş döndüğü günlerde, bakarsın çıkar gelirdi en nefis balıklardan üç-beş tanesi ile.

"Kuşdede be sende bir keramet mi var yahu" derlerdi öteki balıkçılar "öğret bu işin sırrını bize de" karşılık vermez tartışmaz, başını sallayarak küçük küçük gülümserdi.

Küçükada'nın ortasındaki o eski ünlü denizcilerimizin anılarıyla dopdolu olan kulenin bir köşesinde yatar kalkardı. Adayı çepeçevre çeviren surların diplerinde kaval toplar, güller de toz toprak içinde paslı paslı yatarlardı o arada. Derler ki Kuşdede balığa çıkmadığı günlerde o topların çoğunu toprak altından çıkararak silmiş sevip okşamıştır.

Kimi geceler ansızın bir fırtına çıkarsa denizde kalmış balıkçılar hemen Küçükada'ya, Kuşdede'ye sığınırlardı. Ne varsa yenilir içilirdi. Serüvenler anlatırdı balıkçılar ocak başında. Kuşdede dinler başını sallır, yine tatlı tatlı gülümserdi hep.



Yine günlerden bir gün,
herhalde baharın o bir saati
bir saate uymayan günlerinde
olacak, balığa çıkan üç genç
ansızın bir fırtınaya tutulmuşlar,
dar atışlardı kendilerini
Küçükada'ya. Seslenmişlerdi,"
Kuşdede ...hey Kuşdede...aç
kapiyı...sana sığınıyoruz işte..."

Bir karşılık gelmemişti.
Yumrukladılar tahta kapiyı, yine
ses yok. Yüklenip ittiriverdiler,
açıldı ihtiyar kapı ardına
kadar. Ve gördüler ki Kuşdede
sönmüş ocağın karşısındaki
ot minderinin üzerinde
uzanmış cansız yatıyordu.
Tekir kedi melül mahzun
onun göğsüne dayanmış,
tortoptu. Kuşdede'nin gözleri
kapalıydı ama dudaklarında
o tatlı gülümseme vardı yine.
Kaygısızca ayrılıp gitmişti
dünyadan.

Genç balıkçılar Kuşdede'nin
ölümünü büyüklere haber
verdiler hemen. Toplanıp
geldiler, onu Küçükada'nın
şehre bakan bir yerine
gömdüler, gerekli dinsel
törenleri yaparak.
Ah Kuşdede'miz, ah
Kuşdede'miz ...şeklinde anıldı
adı uzun süre balıkçılar arasında.
Sonra neden nasıl olduğu
bilinmez, ihtiyar balıkçının yatıp
kalktığı kulenin bir köşesindeki
bir pencereye mumlar dikmeye
başladı genç kadınlar, duvak
bekleyen kızlar. Onun adına
çok adaklar adandı, kurbanlar
kesildi. Yıllardan sonra
Küçükada yeniden düzenlenir
ve değerlendirilirken Kuşdede
de unutulmadı. Bir mezarlık
yapıldı onun yattığı yere.
Tertemiz, yemyeşil çimenlerin
içinde. Ziyaret ediliyor, adaklar
yapılıyor yine ona..."

İşte böyle Güvercinada'da ki o
bereketin ve misafirperverliğin
simgesi mezarın hikayesi
Mahmut Özyay'ın 1974 basımlı
Deli Dana hikaye kitabına göre.



3000 firma sizden haberdar olsun !

Kuşadası Ticaret Odası'nın dergisi
Kuşadası Güvercin, kurye ile Oda'ya
kayıtlı tam 3000 firmaya ulaşmaktadır.

Kuşadası, Davutlar ve Güzelçamlı'daki
her işletmeye ulaşan dergi,
basım adedi ve hedef kitleye
kesinlikle ulaşması nedeni ile
bölgemizde tektir.

Siz de 3000 firma
"bizden haberdar olsun"
diyorsanız;

reklamlarınız için
bizi arayın.


GRAFİKADA
R E K L A M

Kemal Arıkan Caddesi Paşahan
K:2 No:208 Kuşadası - Aydın
0256 614 29 49

grafik.ada@hotmail.com



Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun Getirdikleri

1995 yılının Şubat ayında 4 077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında bir yasa çıkarıldı.

Mustafa
OĞUZKAAN

Kuşadası Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Üyesi



Bu yasanın amacı; Ekonominin gereklerine ve kamu yararına uygun olarak tüketicinin sağlık ve güvenliği ile ekonomik çıkarlarını koruyucu, aydınlatıcı, eğitici, zararını tazmin edici, çevresel tehlikelerden korunmasını sağlayıcı önlemleri almak ve tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimlerini özendirmek ve bu konudaki politikaların oluşturulmasında gönüllü örgütlenmeleri teşvik etmeye ilişkin hususları düzenlemektir.

Bu konuda yapılması gereken en önemli iş bir Tüketici Derneğinin kurulması olmalıdır. Kurulacak bu dernek kanalı ile yasanın tüketicilere sağladığı haklar anlatılmalıdır. Toplam 34 maddesi bulunan yasanın 20 maddesi Tüketici Hakları ile ilgilidir. Diğer maddeler ceza ve usulü düzenlemektedir.

Tüketici haklarını düzenleyen maddelere bakıldığında; Başta ayıplı mal ve hizmetlerin tanımı ve alım satımı konusundaki kurallar yer almaktadır.

Buna göre:

AYIPLI MAL

Ambalajında, etiketinde, tanııtma ve kullanma kılavuzunda yer alan veya satıcı tarafından vaat edilen veya standardında tespit edilen nitelik veya niceliğine aykırı ya da tahsis veya kullanım amacı bakımından değerini veya tüketicinin ondan beklediği faydaları azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren mal ve hizmetler ayıplı mal veya ayıplı hizmet olarak kabul edilir.

Ayıplı olduğu anlaşılan malın teslim edildiği tarihten itibaren 15 gün içinde değiştirilmesi veya bedelinin iadesini veya ayıbın neden olduğu değer kaybının tazmini istenebilir.

Malın ayıbı gizli nitelikte ise ya da ile gizlenmiş ise satıcı sorumluluktan kurtulamaz.

Bilerek satın alınan ayıplı mal için yukarıdaki hükümler uygulanmaz. Bu tür malların üzerlerine veya ambalajlarını "özürdür" ibaresi yazılmak zorundadır.

SATIŞTAN KAÇINMA

Üzerine numunedir, satılık değildir ibareleri yazılarak vitrine konulan malların satışından kaçınılabilir.

TAKSİTLİ SATIŞLAR

Taksitli satışlarda tüketici, borçlandığı toplam miktarı önceden ödeme hakkına sahiptir. Bu takdirde ödenen miktara oranla belli bir faiz ve komisyon indirimi yapılır. Belirlenen toplam mal ve hizmetin fiyatı hiçbir şekilde artırılamaz.

Taksitli satışlarda sözleşme yapılması zorunludur. Bir nüshası tüketiciye verilen sözleşmede;

- a) Mal ve hizmetlerin peşin satış fiyatı.
- b) Vadeye göre faiz ile birlikte ödenecek toplam satış fiyatı,
- c) Faiz miktarı, faizin hesaplandığı yıllık oran ve gecikme zammı oranı,
- d) Ön ödeme tutarı,

KAMPANYALI SATIŞLAR

Kampanyalı satışlar da aynı taksitli satışlardaki uygulamalar yapılır. Ancak

yapılacak olan sözleşmeye "kampanyanın bitim tarihi" ve "malın veya hizmetin teslim tarihi" de yazılır.

KAPIDAN SATIŞLAR

Değeri 1 lirayı aşan tecrübe ve muayene koşullu satışlardır Bu tür satışlara tüketici, yedi günlük tecrübe veya muayene süresi sonunda hiçbir gerekçe göstermeden malı geri verme hakkına sahiptir. Satıcı bu halde 10 gün içinde tüketiciden aldığı para ve diğer evrakı geri vermek ve 20 gün içinde de malı geri almak zorundadır.

Bu satışlarda satıcı, hazırladığı sözleşme fatura veya tesellüm makbuzu ile birlikte en az 12 punto ile siyah harflerle yazılmış "tüketicinin hiçbir hukuki ve cezai sorumluluk üstlenmeksizin ve hiçbir gerekçe göstermeksizin 7 gün içerisinde malı ret ederek cayma hakkının var olduğunu ve cayma ihbarının satıcıya bildirim tarihinden itibaren 10 gün içinde de tüketicinin vermiş olduğu bedelin, kıymetli evrakın ve tüketiciyi ve hukuki işleminden dolayı borç altına sokan her türlü belgenin satıcı tarafından iade edileceğini belirten belgeyi vermek zorundadır.

TÜKETİCİ KREDİSİ

Tüketicilerin, banka veya finans kurumlarına bir mal veya hizmeti satın almak amacıyla tüketici kredisi almak için baş vurmaları durumunda banka veya finans kuruluşları ile tüketiciler arasında yazılı bir sözleşmenin yapılması zorunludur. Bir nüsha tüketiciye verilir. Sözleşmede;

- a) Faizin hesaplandığı yıllık oran,
- b) Ödeme tarihleri, anapara, faiz, fon

ve diğer masrafların ayrı ayrı belirtildiği ödeme planı,
c) Tüketici kredisi tutarı,
d) Faiz ve diğer unsurlarla beraber toplam borç miktarı,
e) İstenecek teminatlar,
f) Gecikme faizi oranı,
g) Borçlunun temerrüde düşmesinin hukuki sonuçları,
h) Kredinin vadesinden önce kapatılması koşulları.
Bulunmak zorundadır.

SÜRELİ YAYINLAR

Sürelî yayınlara abone olan tüketiciler, abonelik sözleşmesinde yer alan fiyat ve niteliğe ilişkin koşullara aykırı davranılması hallerinde, abone işlemlerini yapan sorunlu kişiye ya da yayın kurumuna isteklerini yazılı olarak bildirmek kaydıyla aboneliklerine tek taraflı son verebilirler.

ETİKET

Ticaret konusu olan ve satışa arz edilen malların veya ambalajlarının yahut kaplarının üzerine kolaylıkla görünür, okunur şekilde o malın menşei, cinsi ve fiyatı hakkında bilgileri içeren etiket konulması, etiket konulması mümkün olmayan hallerde aynı bilgileri kapsayan listelerin görülebilecek şekilde uygun yerlere asılması zorunludur. Belediyeler bu hükümlerin uygulanması ve izlenmesine ilişkin işleri yürütmekle görevlidir.

GARANTİ BELGESİ

İthalatçı ve imalatçı firmalar ithal ettikleri veya ürettikleri sanayi malları için garanti belgesi düzenlemek zorundadırlar.

TANITMA VE KULLANMA KILAVUZU

Sanayi mallarından ithal edilenlere bire bir Türkçe tercüme, yurt içinde üretilenlerin bakım onarım ve kullanılmasını gösterir kılavuzlarının malın satış ile birlikte verilmesi mecburidir.

SERVİS HİZMETLERİ

İthalatçı veya üretici firmalar sattıkları sanayi malları için o malın bakanlıkca tespit ve ilan edilen kullanım ömrü süresince bakım, onarım ve servis hizmetlerini yürütecek istasyonları kurmak ve yeterli teknisyen kadrosu ile yedek parça stoku bulundurmak zorundadırlar.

TİCARİ REKLÂM VE İLANLAR

Ticari reklâm ve ilanların yasalara ve genel ahlaka uygun, dürüst ve doğru olmaları esastır. Tüketiciciyi aldatıcı ve yanıltıcı reklâm yapılamaz.

REKLÂM KURULU

Ticari reklâm ve ilanlarda uyulması gereken ilkeleri belirtmek, bu ilkeler çerçevesinde ilanları incelemek, kurallara aykırı hareketleri cezalandırmak üzere bir reklâm kurulu kurulmuştur.

ZARARLI VE TEHLİKELİ MAL VE HİZMETLER

Tüketicinin kullanımına sunulan mal ve hizmetlerin kişi ve çevre sağlığına veya tehlikeli olabilmesi durumunda, bu malların emniyetle kullanılabilmesi için üzerine ve kullanım kılavuzuna, bu durumla ilgili uyarıcı bilgiler yazılmalıdır.

KALİTE DENETİMİ

Bakanlık kalite denetimi ile mal, hizmet ve tesislerin belgelendirilmesi hakkındaki usul ve esasları Türk Standartları Enstitüsünün görüşünü alarak tespit ve ilan eder.

TÜKETİCİNİN EĞİTİLMESİ

Tüketicilerin eğitilmesi için her derecedeki okulların ders programlarına Millî Eğitim Bakanlığınca gerekli ilaveler yapılır.

TÜKETİCİ KONSEYİ

Tüketicinin sorunlarının, ihtiyaçlarının ve çıkarlarının korunmasına ilişkin gerekli tedbirleri araştırmak, sorunların tüketici lehine çözülmesi için alınacak tedbirlerle, bu kanun uygulanmasına yönelik tedbirlerle dair görüşleri ilgili mercilere iletmek amacıyla bakanlığın koordinatörlüğünde bir tüketici konseyi kurulur.

TÜKETİCİ SORUNLARI HAKEM HEYETİ

Bakanlık, il ve ilçe merkezlerinde, tüketiciler ile satıcılar arasında çıkan uyuşmazlıklara çözüm bulmak amacıyla belediyelerle koordineli olarak, en az bir tüketici sorunları hakem Heyeti oluşturur.

TÜKETİCİ MAHKEMELERİ

Bu kanunun uygulanmasıyla ilgili olarak çıkacak her türlü ihtilaflar Tüketici Mahkemelerinde bakılır.

ÜRETİMİN, SATIŞIN DURDURUMASI VE MALIN TOPLATILMASI

Satışa sunulan bir seri malın ayıplı olması halinde, bakanlık veya tüketici örgütleri ayıplı seri malın üretiminin ve satışının durdurulması ve satış amacıyla elinde bulunduranlardan toplatılmasına karar verebilir ve dava açabilirler.

CEZALAR

Bu yasanın amir hükümlerine aykırı hareket edenlere 2010 yılı için 11500 TL'den başlayan 400 000 TL'ye kadar para cezaları uygulanacak. Bu cezalar duruma göre belediye encümeni, en yüksek mülki amir ve Bakanlık tarafından uygulanır.

ÇEŞİTLİ HÜKÜMLER

Bakanlık müfettişleri, denetlemelerinde her yere girmek ve kontrol etmek hakkına sahiptir. Bakanlık, kanunun uygulanabilmesi için laboratuvarlar kurabilir. Bu kanuna göre kurulan kuruluş ve kurumların harcamaları bakanlık bütçesinden karlanır. Yasada bulunmayan hükümler için genel hükümler uygulanır. Uygulama için bir yıl içinde yönetmelikler çıkarılır. Şubat 1995 tarihinde kabul edilip yayınlanan yasanın bazı önemli maddeleri Ağustos 1995'te yürürlüğe girmiştir.



Referandumun Ardından

Hukuk edebiyat gibidir, derin ve anlamlı. Bilginin yanında, güzel yaklaşımlar ve anlatımlar ister.

Hukuk vazgeçilmezdir. Yaşayabilmek için soluk almak kadar gereklidir..

Hukukun derinliğini, felsefesini, anlamını, adaleti doğru sağlamak görevini, salt ve temiz hukuka ulaşma erdemini bilmeden ve hissetmeden yapılan hukuk, yüzeysel ve niteliksiz olur. Hukuk, bir sevdadır aslında, üstün bir sevdadır...

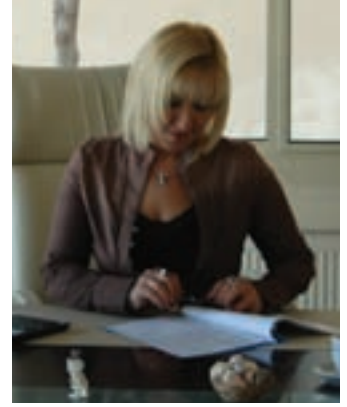
Vatandaş olmanın bir üstünlük, farkındalık ve sevinç kaynağı olduğunu bilen herkesin hukukun ne olduğunu da bilmesi gerekir. Önemli olan, hukukun varlığına ve üstünlüğüne sahip çıkma bilincine ulaşabilmektir.

5982 sayılı "Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının Bazı Maddelerinde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun"un, halk oylamasıyla kabulünün ardından Anayasa Mahkemesi ve HSYK yeniden yapılandırılacaktır.

Yeni kanunla, asil üye sayısı 17'ye yükseltilecek olan Anayasa Mahkemesi'ne 2 üye seçecek olan TBMM, kanunun geçici 18. maddesine göre, bu üyeleri kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 30 gün içinde, 1 üyeyi Sayıştay Genel Kurulunun

gösterdiği 3'er aday arasından, 1 üyeyi ise baro başkanlarının avukatlar arasından göstereceği 3 aday arasından gizli oyla seçilecektir.

TBMM'nin yapacağı üye seçimi için aday göstermek amacıyla, Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 gün içinde, Sayıştay Başkanı ve Türkiye Barolar Birliği Başkanlığı adaylık başvurusunu ilan edecektir. İlan tarihinden itibaren 5 gün içinde de adaylar Sayıştay ve Türkiye Barolar Birliği başkanlıklarına başvuracaklardır.



Av. BİRGÜL ÖNER

Başvuru tarihinin sona erdiği günden itibaren 5 gün içinde ise Sayıştay Genel Kurulunca ve Türkiye Barolar Birliği Başkanlığının ilanında gösterilen yer ve zamanda Baro Başkanları tarafından seçimler yapılacaktır. Seçimlerde en fazla oy alan 3'er kişi aday gösterilecektir.

Seçimlerin sonucunda aday gösterilenlerin isimleri, seçimin yapıldığı günü takip eden günde Sayıştay ve Türkiye Barolar Birliği başkanlıklarınca TBMM Başkanlığına bildirilecektir..

Yapılacak bildirimden itibaren 10 gün içinde TBMM'de seçim yapılacaktır. Her boş üyelik için yapılacak seçimde, ilk oylamada üye tamsayısının 3'te 2'si ve ikinci oylamada üye tamsayısının salt çoğunluğu aranacaktır.. İkinci oylamada salt çoğunluk sağlanamazsa bu oylamada en çok oy alan iki aday için üçüncü oylama yapılacaktır.. Üçüncü oylamada en fazla oy alan aday üye seçilecektir.

Cumhurbaşkanı ; 3 üyeyi Yargıtay, 2 üyeyi Danıştay, 1 üyeyi Askeri Yargıtay, 1 üyeyi Askeri Yüksek İdare Mahkemesi tarafından gösterilecek 3'er aday içinden; en az 2'si hukukçu olmak üzere 3 üyeyi ise YÖK'ün kendi üyesi olmayan yüksek öğretim kurumları öğretim üyeleri arasından göstereceği 3'er aday içinden seçecektir. Cumhurbaşkanı, 4 üyeyi de serbest avukatlar, 1. sınıf hakim ve savcılar ile en az 5 yıl raportörlük yapmış Anayasa Mahkemesi raportörleri arasından belirleyecektir..

Anayasa Mahkemesi iki bölüm ve Genel Kurul halinde çalışacak. Bölümler, başkan vekilinin başkanlığında 4 üyenin katılımıyla toplanacak. Genel Kurul ise mahkeme başkanının veya başkanın belirleyeceği başkan vekilinin başkanlığında en az 12 üye ile toplanacaktır. Bölümler ve genel kurul, kararlarını salt çoğunluk ile alacaktır.

Anayasa Mahkemesi ; Anayasa değişikliğinde iptale, siyasi partilerin kapatılmasına ya da devlet yardımından yoksun bırakılmasına ilişkin kararları toplantıya katılan üyelerin 3'te 2 oy çoğunluğuyla alabilecektir.

Anayasa Mahkemesi üyeleri arasından gizli oyla ve üye tamsayısının salt çoğunluğu ile 4 yıl için bir başkan ve iki başkan vekili seçilecektir. Anayasa Mahkemesi üyeleri 12 yıl için seçilecektir. Görev süresi bitenler yeniden seçilebilecek ve bir kişi 2 defa üyeliğe seçilemeyecektir. Anayasa Mahkemesine kişisel başvuru yapılabilecektir ancak bireysel başvuruya ilişkin gerekli düzenlemeler 2 yıl içinde tamamlanacaktır.. Meclis Başkanı, Genelkurmay Başkanı, Kuvvet Komutanları ile Jandarma Genel Komutanı da görevleriyle ilgili suçlardan dolayı Yüce Divanda yargılanacaktır. Hakimler ve Savcılar Yüksek Kurulu (HSYK) yeniden yapılandırılacaktır. HSYK'nın halihazırda 7 olan üye sayısı 22'ye, 5 olan yedek üye sayısı ise 12'ye çıkarılacaktır.. HSYK, 3 daire halinde çalışacaktır.

HSYK'nın Başkanı, Adalet Bakanı olmaya devam edecektir. Kurulun, 4 asıl üyesi, yüksek öğretim kurumlarının hukuk dallarında görev yapan öğretim üyeleri ile avukatlar arasından Cumhurbaşkanınca; 3 asıl ve 3 yedek üyesi, Yargıtay üyeleri arasından Yargıtay Genel Kurulunca; 2 asıl ve 2 yedek üyesi, Danıştay üyeleri arasından Danıştay Genel Kurulunca; 1 asıl ve 1 yedek üyesi, Türkiye Adalet Akademisi Genel Kurulunca kendi üyeleri arasından; 7 asıl ve 4 yedek üyesi, birinci sınıf olup, birinci sınıfa ayrılmayı gerektiren nitelikleri yitirmemiş adli yargı hakim ve savcılar arasından adli yargı hakim ve savcılarınca; 3 asıl ve 2 yedek üyesi idari yargı hakim ve savcılar arasından idari yargı hakim ve savcılarınca dört yıl için seçilecektir. Hakimler ve Savcılar Yüksek Kurulu

(HSYK) üyelerinin seçimleri, kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 30 gün içinde gerçekleştirilecektir.

Cumhurbaşkanı, HSYK'ya hakimlik mesleğine alınmasına engel bir hali olmayan, yükseköğretim kurumlarının hukuk dalında en az 15 yıldan beri görev yapan öğretim üyeleri, meslekte fiilen 15 yılını doldurmuş avukatlar arasından 4 üye seçecektir..

Yargıtay Genel Kurulu, Yargıtay üyeleri arasından 3 asıl ve 3 yedek üye belirleyecektir. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 7 gün içinde Yargıtay Birinci Başkanı adaylık başvurusunu ilan edecektir. İlan tarihinden itibaren 7 gün içinde adaylar Birinci Başkanlığa başvuracak olup, başvuru tarihinin sona erdiği günden itibaren 15 gün içinde Yargıtay Genel Kurulu seçim yapacaktır..

Danıştay Genel Kurulu, Danıştay üyeleri arasından 2 asıl ve 2 yedek üye seçecektir. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 7 gün içinde Danıştay Başkanı adaylık başvurusunu ilan edecek ve ilan tarihinden itibaren 7 gün içinde adaylar Başkanlığa başvuracaktır.. Başvuru tarihinin sona erdiği günden itibaren 15 gün içinde Danıştay Genel Kurulu seçim yapacaktır.

Türkiye Adalet Akademisi Genel Kurulu, kendi üyeleri arasından, Hakimler ve Savcılar Yüksek Kuruluna 1 asıl ve 1 yedek üye seçecektir. Bu Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 7 gün içinde Türkiye Adalet Akademisi Başkanı adaylık başvurusunu ilan edecektir. İlan tarihinden itibaren 7 gün içinde adaylar Başkanlığa başvuracaktır. Başvuru tarihinin sona erdiği günden itibaren 15 gün içinde Türkiye Adalet Akademisi Genel Kurulu seçim yapacaktır.

7 asıl ve 4 yedek üye birinci sınıf olup, birinci sınıfa ayrılmayı gerektiren nitelikleri yitirmemiş olan adli yargı hakim ve savcılar arasından, adli yargı hakim ve savcılar tarafından Yüksek Seçim Kurulunun yönetim ve denetiminde seçilecektir.

Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 gün içinde Yüksek Seçim Kurulu (YSK) adaylık başvurularını ilan edecektir. İlan tarihinden

itibaren 3 gün içinde adaylar YSK'ya başvuracak ve başvuru tarihinin sona erdiği günden itibaren 2 gün içinde YSK adayların başvurularını inceleyecek ve aday listesini belirleyerek ilan edecektir. Takip eden 2 gün içinde bu listeye karşı itiraz edilebilecektir. İtiraz süresinin sona erdiği günden itibaren 2 gün içinde itirazlar incelenip, sonuçlandırılacak ve kesin aday listesi ilan edilecektir.

YSK'nın kesin aday listesini ilan ettiği tarihten sonraki ikinci Pazar günü her ilde, il seçim kurulunun yönetim ve denetimi altında yapılacak seçimlerde, o ilde ve ilçelerinde görev yapan hâkim ve savcılar oy kullanılacaktır. İl seçim kurulları o ilde oy kullanacak hakim ve savcılarının sayısına göre sandık kurulları oluşturacaktır. Sandık kurullarının işlem, tedbir ve kararlarına karşı yapılan şikayet ve itirazlar il seçim kurulunca karara bağlanacaktır.

Bu süreçte adaylar propaganda yapamayacaklar, sadece YSK tarafından belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde özgeçmişlerini bu iş için tahsis edilmiş bir internet sitesinde yayımlayabileceklerdir. Seçimlerde en çok oy alan adaylar sırasıyla asıl ve yedek üye seçilecek ve kullanılacak oy pusulalarıyla ilgili hususlar YSK tarafından belirlenecektir.

Seçilen HSYK'nın asıl üyeleri kanunun yürürlüğe girdiği tarihten sonraki 30. günü takip eden iş günü görevlerine başlayacaklardır. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihte, HSYK'nın Yargıtay ve Danıştay'dan gelen asıl ve yedek üyelerinin görevleri ise, seçilmiş oldukları sürenin sonuna kadar devam edecektir.

Kanun, YSK'nın halk oylamasına ilişkin kesin sonuçların Resmi Gazete'de açıklamasıyla yürürlüğe girecektir.



İSRAİL'DEN FİNİKE'YE

Yelken Açmak

GÖKHAN AYDIN Kuşadası Yat Klubü Başkanı

Denizle olan dostluğum çok önceleri başladı. Ama 4 yıl önce yelkenle tanıştıktan sonra o güne kadar denizi yeteri kadar hissedemediğimin, anlayamadığının farkına vardım.

Çünkü üçgen birkaç parça bez ile denizde ilerlerken, denizin sesini duymaya başlamıştım. Sadece denizin değil, balıkların, rüzgarın kısacası tabiatın sesini duyuyordum. İşte bu duygu tüm benliğimi kapladığında kendimin de tabiatın bir parçası olduğumu hissetmeye başladım. Ve bu tutku beni denize itti, ama bir tek şartla ;Yelken yapmak.

1 haftalık yelken eğitimim sonrasında 3 arkadaş ilk kez Turgutreis'ten kiraladığımız tekne ile Gökova körfezine yelken açtığımızda içim içime sığmıyordu. Ardından kış döneminde fırsat buldukça Marmaris, Göcek ve

Bodrum'da katıldığım yarışlar geldi. Ve birgün kendi kendime ailemin sorumluluğunu alabileceğimi hissettim ve onlarla yelken açtım. Bu kısa ama unutulmaz kısa serüvenler beni hep daha uzak yerlere yelken açmak için devamlı teşvik ediyordu. Ve birgün çok sevdiğim arkadaşım Cem bana İstanbul'dan Çeşme'ye kadar süren Donanma Kupası yarışına katılmayı teklif ettiğinde yüreğim hopladı. (Bu uzun ve zorlu yarış fırsat olursa sizlerle daha sonra paylaşmak isterim.) Ardından 5 ay sonra "Aralık ayında İsrail'den Finike'ye Akdeniz'i boydan boya geçerek yarışmaya var mısın?" dediğinde artık yerimde oturamaz olmuştum.

Seyahatimiz Atatürk Havalimanı'nda ekip olarak toplanmamızla başladı. Ekibimizde milli yelkencimiz Selim Kakış'ında olduğunu öğrendiğimde biraz daha rahatladım. Çünkü Akdeniz'i geçerken güçlü dalgalar ve rüzgarla yapılan mücadeleleri anlatan yelkenci sohbetleri dinlemiş ve yazılar okumuştum. Toplam 350 mil olan mesafenin ilk 200 millik Kıbrıs'a kadar olan bölümünde açık denizde kara görmeden ilerleyecektik.

Rahat geçen uçak yolculuğu sonrasında Telaviv Havalimanına indik. İsrail pasaport polisinin kimi zaman uzun sorgulamalar yaptığını duymuştuk. Birimiz dışında herkes

hızlı bir şekilde geçti. İş biraz uzun süren arkadaşımızı 1 saat kadar bekledik. Çok bakımlı ve yeni olan havaalanı hepimizin beğenisini kazandı. Havaalanından çıktıktan sonra 2 taksi ile Herzlia'daki otelmize vardığımızda saat 02:00 olmuştu ve hepimiz çevremizi göremeden odalarımıza çekildik.

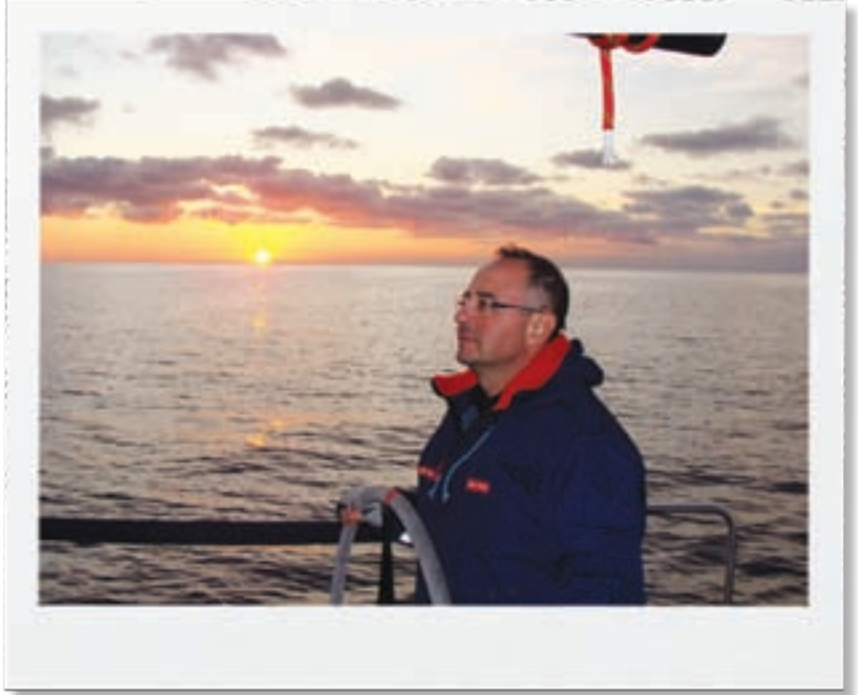
Herzlia Telaviv'e yaklaşık 15 km mesafede şirin bir tatil beldesi. Genellikle sahil bölümünü varlıklı İsrail'lilerin villaları, oteller ve marinası oluşturuyor. Tanınmış uluslararası otel zincirlerinin birçoğunun otelleri var İsrail'de. Sabah kahvaltıdan hemen sonra Marina'ya teknemizi görmeye gittik. Teknemiz Yelken Sporunun en tecrübeli isimlerinden Cumhuriyet Gökova'nın teknesi MAT-12. Cumhuriyet Hoca'da bizimle beraber olacaktı, bu da deniz seyahatimizi daha değerli yapıyordu. Marina'da tekneyi gördüğümüzde hepimiz büyük bir şaşkınlık geçirdik. Çünkü teknenin içindeki içneden ipliğe herşey dışarı çıkartılmış, tabandaki tüm kaplamalar sökülmüş güneşin altında kurutulmaya bırakılmıştı. Teknenin, Cumhuriyet Hoca ve eşinin ve bizimle beraber tekrar denizden Türkiye'ye dönecek 2 dostumuz Mehmet ve İhsan'ın her hallerinden büyük bir fırtınanın içinden geçerek İsrail'e vardıkları belliydi. Sonradan öğrendik ki yolun yarısında fırtına ve dalga yetmiyormuş gibi bir de teknenin komple elektrik sisteminin çökmesi nedeniyle yolun kalan kısmını elektriksiz ve GPS olmadan yönlerini yıldızlar yardımıyla bularak İsrail'e ulaşımlar.



Bu anlatılanlar beni biraz endişelendirmedi dersem doğru olmaz. Ama ekibin en tecrübesiz elemanının benim olduğunu iyice anlayınca merak edilecek birşey kalmıyordu. Beni rahatlatan diğer bir nokta da teknemizdi elbette. Yarışacağımız tekne MAT-12 , 12 m. Uzunluğunda Türkiye’de yapılmış tam bir yarış teknesi. Onu yarışçı yapan minimum iç donanımı ile gereksiz ağırlıklardan kurtulmuş, son derece dengeli olması, normal teknelerle karşılaştırıldığında çok daha geniş yelken alanına sahip olması ve kalabalık bir ekibin rahat yarışmasına imkan veren geniş arka havuzluğu gibi özelliklerini sayabiliriz.

Tüm ekip o akşam hep birlikte yemek yedik ve 2 gün sonraki yarış öncesi birbirimizi daha yakından tanıma fırsatımız bulduk. Bu yarış aslında resmi bir yarış değil, bir dostluk yarışı idi. Buna önayak olanlar Cumhuriyet Halk Partisi ve Herzlia Yat Kulübü Başkanı ve aynı zamanda NordSail İsrail temsilcisi dostumuz Easy idi. Bu yarışa da " Christmas Regatta" adını vermişlerdi. Çünkü 23-26 Aralık tarihlerini denizde olacaktık. Ertesi sabah bizler için organize edilen tam gün Kudüs ve Lut Gölü (Death Sea) turu çok ilginç ve doluydu. Bu da ayrı bir sohbet konusu aslında.

Sonraki gün start sabah 10:30 da verileceği için bizler tekneye saat 09:00 da yerleşmiş ve tüm hazırlıklarımızı tamamlamıştık. Tekneye binerken yolda kullanacağımızı düşünerek yanıma aldığım eşyaları kullanmak şöyle dursun çantamın fermuarını bile açamayacağım hiç aklıma gelmemişti. Hepimiz hava durumuna bakmış ve havanın en çok 15 mil eseceğini ve zaman zaman sıfır olacağını öğrenmiştik. Gerçekten de öyle oldu ama hesapta olmayan başka bir sorun bizi bekliyordu. Start aldığımızda esen 10-12 mil hızındaki rüzgar 3-4 saat sonra 0.5 mil’e kadar düştü. Ancak bir gün öncesine kadar devam eden fırtına Akdeniz’i öylesine kızdırmıştı ki ölü dalgalar gerçekten büyüktü. Rüzgarsız ama çok dalgalı bir denizde yelken yapmak insanı çok yorar. Yorulmak bir yana sizi ciddi hasta edebilir. Nitekim bizlerde etkilendik. İkimizden 2 kişi o derece rahatsızlandı ki 24 saat hiçbirşey yemeden ama bizim zorumuzla sadece su içerek atlatmaya çalıştı. Ben de bu olumsuzluktan nasibimi aldım elbette.



1 tam gün sürmesi gerekirken Kıbrıs’a vardığımızda tam 2.5 gün geçmişti. Gece nöbetlerinde seyir yaparken uzaklardan geçen bir geminin ışıkları bize, Akdeniz’in ortasında yalnız olmadığımızı anlamamıza yardım ediyordu. Gece mehtapta oynayan yakamozların güzelliğini anlatabilmek çok zor. Havanın çok zayıf ihtimali olduğu için yarış komitesi Kıbrıs önünde bir geçiş kapısı belirlemişti. Biz bu kapıdan geçtiğimizde kurallar gereği GPS’imizin fotoğrafını çektik ve motor bastık. O anda deniz süt liman olmuştu artık. Akdeniz bile rüzgarsızlığa dayanamamış pes etmişti. Motor sesi hepimizi mutsuz etmişti ama Finike’ye zamanında ulaşabilmek için başka şansımız da yoktu. 2 saatlik bir motor seyrinden sonra çıkan rüzgarla herkes gülümsemeye başlamış ve günler sonra acıktığımızı hissetmiştik. Ama motor kapalı olduğu için buzdolabı çalışmamış ve tüm yiyeceklerimiz bozulmuş, yolculuğun uzun sürmesi nedeniyle tatlı suyumuz da bitmişti. Önümüzde 24 saatlik yol vardı. Bunun üzerine ekibin en iyi balıkçısı çevremizde atlayan orkinoslardan birini yakalamak için yarış teknesinde rapala aranmaya başladı. Tabii önce Cumhuriyet Halk Partisi’nden izin aldıktan sonra. Teknemizin bir köşesinde sıkışmış, misinası karışmış yarı küflü rapalayla bulunca hemen denize bıraktı Mehmet. Sanırım içinde bulunduğumuz zor durumu balıklar da anlamış olmalı ki

30 dk içinde 2 adet 3’er kiloluk orkinos yavrusu çektik. Balıkların yakalanması temizlenmesi ve pişerek midemize girmesi sanırım en çok 45 dk. aldı.

O gece yolculuğun en zevkli gecesi idi. Teknemiz 15-18 knot rüzgarda zaman zaman 9 knot’a kadar hızlanıyordu. Rüzgara karşı 18 derece dar açıyla ilerleyebilen MAT-12 beni çok etkiledi. O gece uykum iyice ağır basınca bir arkadaşımın görevimi devredip, salonda onun yattığı alt ranzaya uzanmamla uykuya dalmam bir oldu. Rüyamda yüksek bir yerden atladığımı gördüm ve bir anda kolumdaki acıyla uyandım. Bir tramola yani rüzgara dik giderken yapılan manevra sonrası tekne aksi tarafa yatınca kendimi yerde bulmuştum. Bu tecrübeden sonra uyurken kendimi bağlamayı öğrendim.

Ertesi günü akşamüstü gün batmadan Finike ‘ye ayak bastığımızda hepimiz memlekete dönmenin mutluluğunu yaşıyorduk. Cep telefonlarımız 3 günden sonra tekrar çalışmaya başlamıştı ve biz merak içinde bizden haber bekleyen sevdiklerimizi ararken telefon sesleri ve korna sesleri yeniden duyulmaya başladı. Bu yolculukta tabiatın önce bizi sınavıp sonra da nasıl bize sahip çıktığına tanık oldum. Ve o günden sonra denizin kendini kirliletmeyen yelkencilere hep yardım edeceğine inandım. Sağlıcakla kalın.

FARKLI BİR TELEVİZYONCU

Mesut Yar

Kuşadası'nda gördüğü ilgi ve okul yıllarındaki birkaç arkadaşıyla karşılaşması keyfini iyice arttırdı başarılı televizyoncunun ve ortaya çok keyifli bir röportaj çıktı.

K.G.-Ses tonunuz ve mizahi yönünüz haber anlatımınızı monotonluktan kurtarıyor. Ne dersiniz?

M.Y.-Devlet Operasında iki yıllık ses eğitiminden sonra, ses tekniğimi

ilerlettim. Sesimle istediğim gibi oynayabiliyorum. Bu da haber anlatımımı güçlendiriyor.

Çok fırlama bir mahallede doğdum büyüdüm ben. Tam bir karmaydı. Latin, Bulgar, Ermenilerin içinde doğdum. Altyapıda mizah vardı oralarda. O durum beni bu günlere getirdi.

Ayrıca tam 32 yıl okudum. İktisat doktoruyum aynı zamanda.

Allah bana istediğim her şeyi yaptırdı.

K.G.- Yıllardır Türkiye sizinle gülümseyerek uyanıyor.

M.Y.-Uyan Türkiye insanların arafta kaldığı saatlerde yayınlanıyor. O dönemde her şeyi yapabilirsiniz. Ben de bu durumu bildiğimden sabah bir şeyler yaratabildim. Ama artık yeni arkadaşlar gelmeye başladı. Şimdilik izimdeler. Ama mutlaka kendileri gibi olacaklar bir gün. Ben koltuğuna yapışanlardan

Programını yapacağı alanda buluştuğumuz Mesut Yar ile Kuşadası'nın güzel manzarası eşliğinde kahvemizi içtik, biz sorduk o da tüm sempatikliği ve içtenliği ile cevapladı.

değilim. Yeni projelerim var. Koltuğu yeni arkadaşlarımdan birine bırakmayı düşünüyorum. Televizyonculuğun başka alanlarına kaymayı planlıyorum ve her alanda çalışabilirim.

İlk belgeselim "Mesut Yar ile Tatil Güncesi" kitap, DVD ve online olarak eylül başında çıkıyor. İkinci belgeselim "Taş Gazete" de ise arkeologluğum ile gazetecilik yönümü birleştirdim. İz Tv de yayınlanacak bu program Dünya belgesel piyasasında da yerini alacak.

K.G.-Haberleri daha çok mizahi yönü olan haberlerden mi seçiyorsunuz, yoksa üslubunuzdan dolayı mı esprili oluyorsunuz?

Çok fırlama bir mahallede doğdum büyüdüm ben. Tam bir karmaydı. Latin, Bulgar, Ermenilerin içinde doğdum. Altyapıda mizah vardı oralarda. O durum beni bu günlere getirdi.



M.Y.-Türkiye’de televizyon piyasasında 25 yılını doldurmuş az insan var. Muhalefetin ortak yanlışlarına başkaldırı olarak başlangıçta mizahi yönü olan haberleri seçecektik ama baktık ki Türkiye de her şey mizah. Böylece kendiliğinden gelişti. Gülmediğim ve güldüremediğim tek konu bölünme korkusu ve her gün yaşanan şehit trajedileri. Bu haberler benim motivasyonumu da düşürüyor. O günlerde komik olamıyorum.

K.G.- Edebiyat yönü de olan bir insansınız. Kitap yazmaya devam ediyormusunuz?

M.Y.-Edebiyat benim en eski işim. 1980’lerin ortasında mizah ve edebiyat dergilerine yazarak başladım. Edebiyatta umut vaat ediyordum. Biriktirdiğim kelimeleri küçük bir kutuda saklıyorum. Kitaplarımı uzun bir aradan sonra çıkartabiliyorum. Yayınlanmış 8 kitabım var.

K.G.-Oyunculuğu düşündünüz mü hiç, film ya da dizilerde oynadınız mı?

M.Y.-Artık tevazu göstermiyorum. Ben TV eleştirmeniyim. Ama arkadaşlarımı kıramayıp çok arada bazı karelerde görünüyorum. Bu işi çok iyi yapan oyuncular var. Türkiye de her gün bir dizi yaşanıyor zaten.

K.G.-Dünyanın ilk haber kabaresinde anlatıcısınız. Nasıl gelişti bu proje?

M.Y.- Bir dönem sonra yaptığımız işin haber kabaresi olduğunu anladık. Üzerine de bir iki müzik koyduk. Kabare oldu. Çok da keyifli oldu.

K.G.-Yorumlarınızla birlikte eleştiri de yapıyorsunuz. Tepki aldığınız oldu mu?

M.Y.-Elbette oldu. Ben herkes beni sevsin diye bir düşünce taşımadım hiçbir zaman. Bunun için dünyanın sevgi dünyası olması lazım ama ne yazık ki dünya sevgi dünyası değil. Dolayısıyla sözel ve değişik şekillerde tepki alıyorum. Bazen günde 28 davaya giriyorum. Ama çok şükür ki hukuk sistemimiz hala mizahtan anlıyor.

K.G.-Siyaset ağırlıklı bir talk show yapmayı ya da siyasetin içinde aktif olarak yer almayı düşünüyor musunuz?

M.Y.-Siyasetin içinde aktif olarak yer almayı düşünmüyorum. Teklifler geldi ama hiciv yaptığım için ve hicivin malzemesi de siyaset olduğu için en güzeli siyaseti uzaktan sevmek diyorum.



Sözel ve değişik şekillerde tepki alıyorum. Bazen günde 28 davaya giriyorum. Ama çok şükür ki hukuk sistemimiz hala mizahtan anlıyor.

K.G.-Genel olarak hayatınızdan bahseder misiniz?

M.Y.- Eğlenceli gözüken ama o kadar da zor bir hayatım var. Kendim için bu güne kadar hiç yatırım yapmadım. Ortak bir çorba kasemiz var. Tüm ekibim oradan geçiniyor. Çok geç ehliyet almama rağmen, en büyük lüksüm ve tek yatırıмым arabam.

K.G.-Kuşadası’na daha önce geldiniz mi, Kuşadalılara söylemek istediğiniz bir şey var mı?

M.Y.- Geldim tabii ki. Az önce de üniversiteden bir arkadaşımı gördüm çok mutlu oldum. İlk kez 1986 yılında geldim Kuşadası’na ve çok güzel anılarla ayrıldım. O zaman daha farklıydı tabii. Daha sonra da günübirlik uğrama şansım oldu birkaç kez. Aslında her geldiğimde değişmiş buluyorum ama bu değişimi anlıyorum. Kuşadası çok güzel bir yer. Umarım bundan sonra da iyiye doğru değişir.

K.G.-Programınız öncesi bize vakit ayırdığınız için çok teşekkür ederiz.



Kalkınma Ajansları

BÖLGESEL KALKINMA AJANSLARI:

İlk Bölgesel Kalkınma Ajansı, ABD’de 1933 yılında kurulan Tennessee Valley Authority’dır. Avrupa’da II. Dünya Savaşı sonrası kalkınma problemlerini çözmek için kurulmaya başlanmıştır. 1990 sonrasında Kalkınma Ajanslarının faaliyetleri ve sayıları hızla artmaya başlamıştır. 1991 yılında Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği (The Association of Regional Development Agencies, EURADA) kurulmuş olup, birliğin 25 ülkede 150’den fazla üyesi bulunmaktadır. Bugün oldukça yaygınlaşmış olan Bölgesel Kalkınma Ajansları birçok ülkede farklı yapı ve statüdedir.

KALKINMA AJANSLARININ YASAL DAYANAĞI:

Ülkemizde Bölgesel Kalkınma Ajansları, 08 Şubat 2006 tarih ve 26074 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 5449 sayılı “Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun” ile kurulmuştur. Türkiye, 26 adet Düzey 2 bölgesine ayrılmıştır. Kalkınma Ajansları Bölgelerini gösteren tablo ve harita aşağıda sunulmuştur. Sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasına göre 81 il içinde Denizli 12, Muğla 13 ve Aydın 22. sıradadır.

Sıra No	DÜZEY 1	DÜZEY 2	DÜZEY 3
1	İstanbul	İstanbul Alt Bölgesi	İstanbul
2	Batı Anadolu	Ankara Alt Bölgesi	Ankara
		Konya Alt Bölgesi	Konya, Karaman
3	Doğu Marmara	Bursa Alt Bölgesi	Bursa, Eskişehir, Bilecik
		Kocaeli Alt Bölgesi	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
4	Ege	İzmir Alt Bölgesi	İzmir
		Aydın Alt Bölgesi	Aydın, Denizli, Muğla
		Manisa Alt Bölgesi	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak
5	Batı Marmara	Tekirdağ Alt Bölgesi	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli
		Balıkesir Alt Bölgesi	Balıkesir, Çanakkale
6	Akdeniz	Antalya Alt Bölgesi	Antalya, Isparta, Burdur
		Adana Alt Bölgesi	Adana, Mersin
		Hatay Alt Bölgesi	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
7	Batı Karadeniz	Zonguldak Alt Bölgesi	Zonguldak, Karabük, Bartın
		Kastamonu Alt Bölgesi	Kastamonu, Çankırı, Sinop
		Samsun Alt Bölgesi	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
8	Orta Anadolu	Kırıkkale Alt Bölgesi	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir
		Kayseri Alt Bölgesi	Kayseri, Sivas, Yozgat
9	Doğu Karadeniz	Trabzon Alt Bölgesi	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
10	Güneydoğu Anadolu	Gaziantep Alt Bölgesi	Gaziantep, Adıyaman, Kilis
		Şanlıurfa Alt Bölgesi	Şanlıurfa, Diyarbakır
		Mardin Alt Bölgesi	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt
11	Ortadoğu Anadolu	Malatya Alt Bölgesi	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli
		Van Alt Bölgesi	Van, Muş, Bitlis, Hakkari
12	Kuzeydoğu Anadolu	Erzurum Alt Bölgesi	Erzurum, Erzincan, Bayburt
		Ağrı Alt Bölgesi	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan

KALKINMA AJANSLARI NEDİR?

Kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki iş birliğini geliştiren, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlayan, yerel potansiyeli harekete geçiren, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandıran ve sürdürülebilirliğini sağlayan, bölgelerarası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltan, destekleyici, koordinatör ve katalizör kuruluşlardır.

KALKINMA AJANSLARI NE YAPAR?

Sürekli ve dengeli ekonomik / sosyal kalkınmaya yönelik stratejiler belirlenmesi ve ilgili kurum ve kuruluşlara destek olunması, girişimciliğin teşvik edilmesi, bölgeye ulusal ve uluslararası yatırımların çekilmesi, dış pazarlarda rekabet edebilirlik düzeyinin artırılması, inovasyon ve teknoloji transferinin desteklenmesi, kümeleme ve ağ oluşumunun desteklenmesi gibi faaliyetlerde bulunur.

GÜNEY EGE KALKINMA AJANSI (GEKA):

Güney Ege Kalkınma Ajansı, 25.07.2009 tarih 27299 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 14.07.2009 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuş, 31.12.2009 tarihinde Genel Sekreter ataması yapılmış ve 03.05.2010 tarihinden itibaren 15 uzman ve 3 destek personeli ile faaliyetlerine başlamıştır.

Ajans’ta; Kalkınma Kurulu, Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterlik olmak üzere üç temel organ vardır. Kalkınma Kurulu, Ajans’ın danışma organıdır. GEKA Kalkınma Kurulu, kamu kurum ve kuruluşları ile özel kesim ve sivil toplum kuruluşlarından seçilen 100 temsilciden oluşmaktadır. Kurul Başkanının daveti üzerine yılda en az iki defa toplanmaktadır.

Yönetim Kurulu, Ajansın karar organıdır. Kamu kesimi, yerel yönetimler ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinden oluşur. Aydın, Denizli,

Muğla illeri Valileri, Aydın, Denizli, Muğla İl Genel Meclisi Başkanları, Aydın, Denizli, Muğla İlleri Belediye Başkanları, Sanayi ve Ticaret Odası Başkanları olmak üzere toplam 12 üyesi mevcuttur.

Genel Sekreterlik, Ajansın icra organıdır. Hukuk Müşavirliği ve İç Denetçi ile birlikte, Planlama ve Programlama Birimi, Program Yönetimi Birimi, İzleme ve Değerlendirme Birimi, Ekonomik Araştırmalar ve Dış İlişkiler Birimi, Yatırım Destek Ofisleri (Aydın, Denizli, Muğla) ve Destek Birimi de Genel Sekreterliğe bağlıdır.

Ajansın bütçe gelirleri; Genel Bütçe Vergi gelirleri (% 0,5), İl Özel İdare ve Belediyelerin Bütçe Gelirleri (% 1), Bölgedeki Sanayi ve Ticaret Odaları Bütçe Gelirleri (% 1), AB ve Diğer Uluslararası Fonlardan Kaynaklar, Ulusal ve Uluslararası Kurum ve Kuruluşlarca Yapılan Yardımlar, Faaliyet Gelirleri ve Bir Önceki Yıl Gerçekleşen Gelirlerden oluşmaktadır.

Ajansın bütçe giderleri; Plan ve Proje Giderleri, Proje ve Faaliyet Destekleme Giderleri, Araştırma ve Geliştirme Giderleri, Tanıtım ve Eğitim Giderleri, Yönetim ve Personel Giderleri ile Görevlerle İlgili Diğer Giderlerden oluşmaktadır.

GEKA, hazırlanmakta olan “Bölgesel Gelişme Planı”nda yer alacak temel amaçlar çerçevesinde, çeşitli projelere hibe sağlayarak yerel ekonomik çalışmalara destek olacaktır.

GEKA TARAFINDAN SAĞLANABİLECEK DESTEKLER

GEKA tarafından sağlanabilecek destekler, teknik destek ve mali destek olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Teknik destek türleri ise; danışmanlık yapmak, geçici personel görevlendirmek, program ve proje hazırlanmasına katkıda bulunmak, eğitim vermek, kapasite geliştirici faaliyetlerde bulunmak, lobi faaliyetleri ve uluslararası ilişkiler kurmak şeklindedir. Teknik destek faaliyetleri için ayrılacak

toplam yıllık tutar, ajansın yıllık gider bütçesinin % 2’si kadardır. Teknik desteğin hizmet alımı yoluyla sağlanması durumunda her bir teknik desteğin ajansa toplam maliyeti 15.000 TL’yi aşamaz. Aynı yararlanıcıya bir yılda en fazla iki hafta geçici uzman personel görevlendirilir. Ajans tarafından sağlanacak teknik desteklerden sadece; yerel yönetimler ve mahalli idare birlikleri, üniversiteler, meslek okulları, araştırma enstitüleri, diğer kamu kurum ve kuruluşları, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, sivil toplum kuruluşları yararlanabilir. Teknik destek başvuruları sürekli alınır. Başvurular ikişer aylık dönemler halinde değerlendirilir. Değerlendirme; ön inceleme ve nihai değerlendirme olmak üzere iki aşamalıdır. Aynı yararlanıcıya bir dönem içerisinde bir kez, yıl içerisinde ise en fazla iki kez teknik destek sağlanır.

Mali destek; bölge planı ve programlarının uygulanmasını sağlayan, bölgenin kırsal ve yerel kalkınma kapasitesini geliştiren, iş ve yatırım imkânlarını tanıtan ve geliştiren, yönetim, üretim, tanıtım, pazarlama, finansman, örgütlenme ve işgücü eğitimi destekleyen bir destek türüdür. Mali destek, doğrudan finansman desteği, faiz desteği ve faizsiz kredi desteğinden oluşmaktadır. Doğrudan finansman desteği ise teklif çağrısı yönetimi ile sağlanan destek, doğrudan faaliyet desteği ve güdümlü proje desteği olmak üzere 3’e ayrılmaktadır. Faiz desteği, kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin uygun nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlardan alacakları krediler karşılığında ödeyecekleri faiz giderlerinin ajans tarafından karşılanmasını öngören karşılıksız yardımdır. Faizsiz kredi desteği ise, ajans tarafından kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin uygun nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlar eliyle kredi verilmesini ve bu mali desteğin ajansa faiz ödemesiz taksitler halinde geri ödenmesini öngören karşılıksız yardımlardır. Faiz desteği ve faizsiz kredi desteğinden Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), çiftçi ve çiftçi grupları, serbest meslek sahipleri yararlanabilir.

Osmanlı Sanatı (Art Ottoman) ve *Esin Yükselen*

Kuşadası'nın tarihi kale içi çarşısında, turistlerin oldukça ilgisini çeken, hediyelik eşyanın yanı sıra el sanatlarının da satıldığı, sahibi gibi farklı bir dükkan.

Kale içinin tarihi dokusu ile bütünleşmiş, önünden geçerken mutlaka ilginizi çekecek bir şeyler gördüğünüz Art Ottoman, adından anlaşılacağı gibi satışa sunulan eserleriyle Osmanlı izleri taşıyan bir dükkan.

Sahibi Esin Yükselen bütün mütevaziliğine rağmen, yeteneği ve kültürü ile turistlere sadece satış yapmakla kalmıyor, tarihimizi, kültürümüzü ve geleneksel el sanatlarımızı da tanıtıyor.

Menemen de doğan Esin, bir Kazan Tatari ve bununla da gurur duyuyor.

Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisinden sonra Ege Üniversitesi Klasik Arkeolojiyi bitiren Esin Yükselen, aslında Güzel Sanatlar da okumak istemiş fakat çok iyi resim yapan babası, resimle karnını doyuramayacağını söyleyerek karşı çıkmış.

İkinci üniversitesi olan Arkeoloji de çalışarak okuyan Esin, o dönemde kemik üzerine resim çalışmaya başlamış."ikinci üniversiteyi okuduğum için yaşım

diğerlerine göre büyüktü. Bana babaanne diyorlardı" diye anlatıyor o günleri anarken gülümseyerek. 1987'de aynı dönemlerde geldiği

Kuşadası'nda ki atölye de 3 yıl kemik üzerine boyama çalışmalarına devam etmiş.

Osmanlı minyatür ve gravür sanatını kemik, tahta, kumaş, devekuşu yumurtası, kabak ve cam üzerinde gerçekleştiren Esin Yükselen'in çalışmaları arasında, gümüş üzerine mine ve seramik de bulunuyor.

Güzel Sanatlara çok istediği halde gidemeyen Esin, bu konudaki



Özellikle Osmanlı dönemi hareminden çok etkilenen Esin, bu dönemi resimlerine yansıtmayı çok seviyor. “Haremde aşk ve nefret vardı. Bu kadar fethan bir ortam dünyanın hiçbir yerinde varolmamıştır. Burada ki güç ve zenginlik göz kamaştırıyordu.” diyor ve çok enteresan bulduğu bu hayatı resmetmekten büyük keyif alıyor.

tutkusunu ve yeteneğini tüm bu objelere yansıtarak ortaya çok güzel eserler çıkarmış durumda. Küçük objelerde detaya verdiği önem ise hayranlık uyandırıyor. Çalışmalarında özellikle insan figürünün yüz mimikleri ve detayları ön plana çıkmakla beraber, anlattığı dönemi büyük bir ustalıkla canlandırıyor.

Özellikle Osmanlı dönemi hareminden çok etkilenen Esin, bu dönemi resimlerine yansıtmayı çok seviyor. “Haremde aşk ve nefret vardı. Bu kadar fethan bir ortam dünyanın hiçbir yerinde varolmamıştır. Burada ki güç ve zenginlik göz kamaştırıyordu. Dünyanın en değerli taşları ve en konforlu yaşamı buradaydı” diyor ve çok enteresan bulduğu bu hayatı resmetmekten büyük keyif alıyor.





Kale içinde kendine has bu dükkanında el emeği eserleri ve bilgi birikimi ile müşterilerine sadece satış yapmayan, onlarla dostluk kuran ve geçen senelerde gelen müşterilerinin Ülkemize her gelişlerinde uğramadan gitmedikleri dükkanında, güzel bir örnek sergileyerek turiste satış yapmanın yanında Türkiye'nin tanıtımına da katkıda bulunuyor Esin Yükselen.

Geçmiş, tarihi bizim kadar renkli bir ulus bulunmadığını düşünen Esin, Osmanlı'nın kendine has bir tarzı olduğunu, hamamı, giysileri, yemekleri ile çok farklı bir yaşam kültürü oluşturduğunu ve bunu resmetmekten büyük keyif aldığını belirtiyor. Çok etkilendiği bu Osmanlı dönemi, yaptığı resimlere bol bol yansımış durumda Esin Yükselen'in.

Dükkanında çerçevesiz, en yenisi 100 yıllık, yine Osmanlı dönemine ait çeşitli evrakları görüyoruz. Yazımızın başında da belirttiğimiz gibi, sadece satış yapmak için resim yapmayan Esin, aynı zamanda yaptığı her şey ile ilgili engin bir bilgi donanımına sahip. Çerçeve içindeki üzerine çeşitli figürleri resmettiği papirüsler hakkında satış yaptığı müşterilere olduğu gibi bize de hemen bilgi veriyor; "Mısır'dan gelen papirüsler, Fransa'ya, ya da İtalya'ya gönderilerek burada kağıt haline getiriliyor ve tekrar geri gönderiliyordu. Geri gelen kağıdın ortasına orijinal olduğunu göstermek için filigram basılıyordu. Ayrıca o dönemlerde kağıdın üzeri

yumurta akı ile kaplanırdı. Yumurta akı ile kaplı evrakta olan hatayı kontrol eden kişi silmek için yalamış. "Bu adam çok mürekkep yalamış" deymi de o dönemlerden çıkmış." Diyor. Yıllardır duyduğumuz bu deyim nereden geldiğini de ilginç bir şekilde öğreniyoruz Esin Yükselen'den. Dönemin, resmi evrak niteliği taşıyan koleksiyon parçaları Esin'in resimleri ile bütünleşiyor ve çerçeve içerisinde yine o dönemin ihtişamını sergileyerek alıcılarını bekliyor Art Otoman'da.

Bu evraklar arasında tapu belgesi, evlenme akdi (eskiden erkek, kızı alırken altın vs. gibi boşanmaya karşılık kızı güvence altına almak için vereceklerini yazıya döküyormuş), şiir, el yazması kuran sayfaları, cami restorasyonu için toplanan iane (bağış) belgesi gibi belgeler bulunuyor. Bu evrakların yanına, kağıdın formuna göre Osmanlıyı anlatan resimler yapıyor Esin. Harem, asker, günlük yaşam vs... gibi.

Bu işe başlayınca eski gümüş toplarken ve antika ile ilgilenirken eşi Nazım'ın da desteğiyle zaman içinde taş konusunda da bilgi ve deneyim



kazanmış Esin. Geçmişin işçiliğini de göz önünde bulundurarak eskiye bir nevi eksperlik yapan Esin, her konuda olduğu gibi bu konuda da mütevazilik sergileyerek, kendine göre el yordamıyla yol gösterdiğini söylüyor.

Halen dükkanında kendi el emeği eserlerin yanı sıra takı ve benzeri

antika objelere de rastlamak mümkün. Eskiye merak kendilerine hediye edilen antika bir dolapla başlayan Esin-Nazım Yükselen çifti ondan sonra eski toplamaya başlamışlar, bol bol bit pazarlarını gezmişler. Eşinin de eskiyi sevmesinin çok önemli olduğunu vurgulayan Esin aynı zamanda eski takıları da (recreation) revize ediyor, tekrar hayata geçiriyor. Kimisi bir çift küpe, kimisi kolye oluyor eski takıların ve yeni sahiplerini güzelleştirmek için bekliyorlar Art Otoman'da.

Kale içinde kendine has bu dükkanında el emeği eserleri ve bilgi birikimi

ile müşterilerine sadece satış yapmayan, onlarla dostluk kuran ve geçen senelerde gelen müşterilerinin Ülkemize her gelişlerinde uğramadan gitmedikleri dükkanında, güzel bir örnek sergileyerek turiste satış yapmanın yanında Türkiye'nin tanıtımına da katkıda bulunuyor Esin Yükselen.



Kuşadalı Bir Yurttaş İSMAİL DİRİM

Kuşadası ve turizmin 83 yılda geçirdiği değişime bizzat tanık olmuş, Türkiye'nin ilk turizmcilerinden İsmail Dirim. “Her insanın birikimlerini, kendinden sonrakilere bırakması gerektiğine inananlardanım” diyerek anılarını yıllar önce Etem Oruç’un hazırladığı Kuşadalı Bir Yurttaş isimli kitapla ölümsüzleştiren Dirim, bizi de kırmayarak hem kendi hayatını hem de Kuşadası’nı anlattı.

Kuşadası Huzur Evi’nde ziyaret ettiğimiz Dirim, bizi çok içten karşıladı. Kendisiyle görüşme talebimizi henüz görüşmeden 1 saat önce öğrenmiş olmasına rağmen, bu sürede hazırlanmış, notlarını almış, bize ikram edeceği çukulataları, kolonyayı, hatta hediye edeceği yelpazeleri bile hazırlamıştı.

İsmail Dirim, her yerin bağ bahçe olduğu, turistlere lokumdan başka satacak hiçbirşeyin olmadığı Kuşadası’ndan, her yıl binlerce turistin geldiği Kuşadası’na geçişi, mücadele ve değişim içinde geçen hayatını, kimi zaman gülümseten kimi zaman hüznölendiren anılarıyla aktardı bizlere. Sözü fazla uzatmadan kendisi ile başbaşa bırakıyoruz sizleri.

“1927 yılında Kuşadası’nda doğmuşum. Babamın dedesi ve ninesinin mezarları bile burada. Yani çok eski Kuşadalıyız. Babam Hilmi Dirim. Gaz ve benzin bayii vardı. Şimdiki Kazım Usta Restaurant’ın olduğu yer bizim Gaz depomuzdu. Herkes gaz lambası yakardı o





zamanlar. Eşeklerle taşıdık gaz ve benzinleri. Kuşadası'nda bakkalı, marangozu, demircisi, hepsini toptasan, 10 taneyi geçmezdi esnaf sayısı. Zaten yerleşim Kervansaray ile Kale Kapısı arası ve o civardı. Diğer yerler hep ormanlık ya da bağ bahçe idi.

TURİZM GELECEK, YOKSULLUK BİTECEK DEDİLER

İlkokulu Kuşadası'nda okudum. Fakat ortaokul ve lise yoktu burada. Ortaokulu Aydın'da yatılı okudum. Lise'yi yine yatılı olarak İzmir'de okurken, babam vefat etti, 1946'da. Okulu yarım bırakıp Kuşadası'na döndüm. Kömür ve kireç işine girdim önce. Sonra değirmencilik yaptım. Fakat o işlere devam etseydim 45-50 yaşında ölmüş olurdu çoktan. Bir dönem de bakkal işlettikten sonra turizm geldi zaten ve bizi kurtaran da o oldu. İlk gençlik yıllarım yokluk yıllarıydı. Şimdiki gençlere anlatsam inanmazlar. Karnımızı zor doyuruyorduk. Zamanın kaymakamı bizlere: 'Turizm gelecek, oteller, işletmeler açılacak. Herkesin çocuğu çocuğu oralarda çalışacak, yoksulluk bitecek.' demişti. İnanması zordu.

İlk geminin geleceğini duyduk. Fakat turiste satacak lokumdan başka birşey yok. Saatler öncesinden gittim sahile. Bir de masa kurdum, lokumları dizdim. Gemi gelecek ama, liman yok, birşey yok, sadece bir iskele. Bir fırtına çıktı iskele dağıldı, ne gemi yanaşabilirdi, ne de benim lokumlar bir işe yaradı.

HERKES MEZAR KAZMAYA BAŞLADI

Şimdiki gibi süs eşyaları falan yok tabi o zamanlar. Bir tek lokumla da olmaz. Benim de boş bir dükkanım vardı. Camına yazdım 'Eski eşyalarınız alınır, satılır.' İnsanlar evde ne kadar bakır, gümüş kabı kazağı varsa getirmeye başladı. Eski, işlemeli elbiseler vs. Bir de eski paraları alıyorum. Turistlerin çok ilgisini çekiyordu. İnsanlar mezarları kazıp para çıkarmaya başladı bana satmak için. Bu paralardan bir seferde 300 Lira kazandığım oluyordu. Düşünün koca değirmende bütün gün çalışıp 80 Lira kazanmak zordu.

GELİVER GEL BAK, ÖLÜLER DUVARLARI YIKIYOR

Çocukluğumdaki bir anıyı hiç unutmam. Kale Kapısı'ndan çıkınca Kahramanlar Caddesi'nin sağ tarafından İzzetağa Pasajı'na kadar tek sıra dükkan vardı. Arkası Bülbül'ün olduğu yere kadar mezarlık. Babam mezarlık alana ilk dükkanı yapan kişiydi. Cesaret istiyordu. Mehmet Efendi vardı, yapıcı, mimar, okul okumuşluğu yok tabi ama o

zamanların mimarı işte. Çimento İtalya'dan geliyordu, zor işti yani. O da çamurdan yaptı dükkanı, mezarların üstüne, taşlarını yıkmadan. Sabahtan akşama kadar çalışıp yaptığı duvar, gece yıkılıverdi. Gören, duyan geliyor. 'Görüyon, mezarlara dükkan mı yapılır, ölüler yıkıyor.' diyor insanlar. Bir de yukarıdan aşağıdakilere bağırıyorlar 'Geliver, geliver bak, ölüler nasıl duvarları yıkıyor.' O sırada Mehmet Usta geliyor. Babam da ona kinayeli bir şekilde 'Görüyon mu Mimar Sinan, akşama kadar yapıyon, sabaha kadar yıkılıveriyoy' diyor. Sonra taştan yaptık tabi. Hatta ben askerden gelince tekrar yaptım o dükkanı.

Daha sonra otel işine girdim. Altınaray Otel'in karşısında apart oteller yaptık. Yukarıya çıkan yolu ben açtırdım mesela, yoktu öyle bir yol.

ÇANTA BİLE BÜYÜK LÜKSTÜ BİZLER İÇİN

İlk dükkan açtığım zaman, turistin biri birkaç parça eşya aldı. Bir de çanta sordu. Çanta yok. Öyle birşey yok yani. Eve gidine hanıma söyledim. 'Sen bana 2 metre divitin aliver, çanta dikeyim' dedi. Hanım dikti çantaları, çanta dediğim de bez torbalar, sapı yok, fermuarı yok. Ben de gittim naylon hortum alıp, onlara öyle sap yaptım. Dolu dursun diye de içine bez parçaları doldurdum, koydum raflara. Başka bir turist geldi, çantaları gördü, 'sapını kes alayım' dedi. Sapını kesince geriye ne kalır, sadece bez parçası. Beğendirmedik anlaşılacağı gibi. Daha sonra Süryani bir arkadaş çantalar getirdi. Bizim bez parçalarına göre kısmen daha iyiydi. Fermuarı vardı mesela. Fakat fermuarlar açılmıyor, açılınca da kapanmıyor. Ben turistlere çaktırmamak için arka tarafa geçiyorum, güç bela fermuarlarını açıp geri getiriyorum, bu sefer kapatamıyorlar. Şimdi içeride 1000'e yakın çeşit çanta satan dükkanları görünce, o günleri hatırlayıp gülümsüyorum.

BABAMIN MEZAR TAŞINI SATTIM

Turizm bizlere çok yabancı olduğu için, o günlerde ne satacağımızı bilemiyorduk. Elimize ne geçerse onu satıyorduk. Dükkanımız mezarların üzerine yapıldığı için, elimde bir mezar taşı vardı, boşta duran. Bir turist geldi, işlemeli falan bir taş tabi, ilgisini çekti, ne olduğunu sordu. Ben de 'babamın mezar taşı' dedim. Satın aldı ve bağıra bağıra gitti 'babasının mezar taşını sattı, babasının mezar taşını bana sattı' diye. Babamın mezar taşı

değil tabi sattığım, satar mıyım hiç onun mezar taşını. Dediğim gibi işte, o yıllarda ne bulursak satıyorduk.

HİÇ BOŞ VAKİT GEÇİRMEDİM

Gençliğimden beri hep faaliyetlerde bulundum, hiç boş vakit geçirmediğim. CHP'nin Gençlik Kulübü'nde idim. Demokrat Parti iktidarı kazanınca, bizim gençlerin çoğu oraya geçti. Kalan birkaç kişi Lozan Kulübü'nü kurduk. Daha sonra da ilçemizde turizm gelişsin diye, Kuşadası'nı Güzelleştirme ve Tanıtma Derneği'ni kurduk. Dönemin Kaymakamı, sağolsun çok yardımcı oluyordu bize her konuda. 'Adını Kuşadası Turizm Derneği yapalım, bakın turizm geliyor hem Turizm Bakanlığı'ndan mali destek de alırsınız' dedi. Biz de öyle yaptık. Esnaftan 25 kuruş toplamaya başladık. Turizm Bakanlığı'ndan yardım da geldi 18 bin lira kadar. Kaymakam Bey, 'bu parayla 3 tane yelkenli kayak alalım, bunun birine Güzel, birine Kuş, birine de Ada yazdıralım, ilçemizin tanıtımını yapmış oluruz' dedi. Ben de derneğin muhasebiciydim, itiraz ettim. 'Sahilde bağlayacak hiçbirşey yok bu kayıkları, 2 gün sonra paramız sulara batacak, ben para vermem' dedim. Arkadaşım: 'Kaymakam'a itiraz etme bence, sen istifa et.' dedi. Ben de istifa ettim. Aldılar yaptılar tabi. Kısa sürede battı hepsi. Paralar da boşa gitti.

ATATÜRK ANITI

Sahildeki Atatürk anıtını yaptırdım. Çerkezköy-Yeniköy'de bir tane daha var yaptırdığım. Mahmut Esat Bozkurt, Yedi Eylül gibi bazı okullara da Atatürk



Anıtı diktik. Uğur Mumcu Heykeli de yaptırmıştım. Fakat o zamanki Belediye Başkanı zorluk çıkardı. Ben de aldım heykeli Selçuk'a götürdüm. Orada müzenin karşısına koyduk.

KUŞADASI'NIN KIYMETİNİ BİLELİM

İsmail Dirim'e son olarak Kuşadası'nın bugünkü durumunu nasıl değerlendirdiğini soruyoruz. "Selçuk bundan en az 10 kat, Söke ise 100 kat zengindi eskiden. Kuşadası şimdi bunları katbekat geçti. Kuşadası'nın kıymetini bilelim." diyor.

Kendisini tanımış olmaktan büyük mutluluk duyduğumuzu belirterek, bu hoş sohbetinden ve anılarını içtenlikle bizimle paylaşmasından dolayı İsmail Dirim'e çok teşekkür ediyoruz.



Kazım Zaim'in 2006 yılında çektiği fotoğraflarda İsmail Dirim antika eşyalarla dolu dükkanında, yukarıda ise turistlere satarak çok kazanç sağladığı eski paralar görülmekte.

GEBELİK

Gebelik normal ve fizyolojik olaydır. Ancak gebelik olayında hemen hemen bütün vücut sistemleri etkilenir.



Opr. Dr. Tayfun VURAL
Kadın Doğum Uzmanı

Gebelik, kadın üreme hücresi olan yumurta ile, erkek üreme hücresi olan spermin kadın üreme organlarının bir parçası olan kanallardakarşılaşarak, spermin yumurtayı döllenmesi sonunda yeni bir canlının, yani bebeğin oluşmasıdır.

Gebelik normal ve fizyolojik olaydır. Ancak gebelik olayında hemen hemen bütün vücut sistemleri etkilenir. Bu nedenle gebelikte izlemenin, yani doğum öncesi bakımın önemi çok büyüktür.

Gebeliğin Oluşumu;

1-Gebe kalmak için en uygun zaman, iki adet kanamasının ortalarına rastlayan günlerdir. Bu günlerde kadının yumurtalıklarından bir tek yumurta atılır ve bu yumurta hücresi iki gün yaşar. Bu nedenle kadın iki adet kanamasının yaklaşık ortalarına rastlayan yumurtlama gününün 3 gün öncesi ve 2 gün sonrasında gebe kalabilir.

2-Cinsel ilişki sırasında kadının haznesine boşalan erkek tohum hücreleri (sperm), hazneden rahim içine doğru hareket ederler. Kadının yumurtasıyla tüplerde karşılaşırlar. İçlerinden bir tanesi yumurtayı döleyebilir. Erkek tohum hücrelerinin (sperm), kadın vücudunda yaşama süreleri yaklaşık 3 gün olduğundan bu süre içerisinde bir daha cinsel ilişki olmasa da yumurta döllenebilir.

3-Döllenmiş yumurta değişmeye başlar ve tüplerde ilerleyerek 5-6 gün içinde rahmin içine gelir, rahmin kalınlaşan iç tabakasına yerleşir, sonra

bu tabakaya gömülerek gelişmesini sürdürür.

4-Yumurtanın döllenmesi ve rahmin içine yerleşmesi adet görmeyi durdurur. Gebelikte ilgili değişiklikler ortaya çıkmaya başlar. Rahim yumuşar ve giderek büyür.

GEBELİKTE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

- ★ Sigara ve alkol kullanmayınız.
- ★ Hekim önerisi dışında ilaç almayınız.
- ★ Hekiminizin önerdiği demir ilacını düzenli olarak kullanınız.



- ★ Uzun süre ayakta durmayınız.
- ★ Günlük işleriniz sırasında kendinizi yormayınız.
- ★ Bisiklet sürme, tenis oynama, kayak yapma gibi sporlardan uzak durunuz.
- ★ Mesleğiniz gereği de olsa ağır nesneler kaldırmaktan, zararlı metal, kimyasal madde ve radyasyondan uzak durunuz.
- ★ Yolculuktan önce doktorunuza

danışınız.

- ★ Bol ve rahat giysileri seçiniz.
- ★ Alçak topuklu ayakkabılar giyiniz.
- ★ Pamuklu iç çamaşırı giyiniz ve çamaşırlarınızı günlük olarak değiştiriniz.
- ★ Yüzük ve bilezik gibi takılar takmayınız.
- ★ Diş bakımına özen gösterin. Sabah uyanınca, akşam yatmadan önce ve her öğleden sonra yumuşak fırça ile, yavaş hareketlerle dişlerinizi fırçalayınız.
- ★ Röntgen ışınlarından sakının. Çok fazla zorunlu olmadıkça radyolojik inceleme yaptırmayınız.
- ★ Her türlü canlı aşından sakının.
- ★ Düşük riski yok ise son aya kadar cinsel ilişkide bulunmakta sakınca yoktur.
- ★ Haftada en az bir kez ayakta, duş alır biçimde, ılık su ile banyo yapınız.
- ★ Meme bakımına özen gösteriniz.
- ★ Sarkmayı önlemek için hafif parmak dokunuşları ile masaj yapınız.
- ★ Bol su içiniz.
- ★ C vitamini ve kalsiyum yönünden zengin gıdalar (turunçgiller, süt ve süt ürünleri) seçiniz.
- ★ Lifli besinleri tercih ediniz.
- ★ Gebelik boyunca cep telefonunuzu karın bölgenizden uzak tutunuz.

uzak tutunuz.

- ★ Beslenmeye özel önem veriniz. Salam-sucuk-turşu gibi tuzlu gıdalar ve pişmemiş etler tüketilmemelidir.
- ★ Röntgen filmi çektirmeniz gerekli ise mutlaka doktorunuza danışınız.
- ★ Otomobil seyahati sırasında iki saatte bir mola vermek yararlıdır.
- ★ Uçak ile seyahat edilebilir.

TURİZM MECLİSİ

14.08.2010 tarihinde TRT Belgesel Kanalında Hüseyin BARANER tarafından hazırlanan Turizm Meclisi programına Odamız Yönetim Kurulu Başkanı Serdar AKDOĞAN, Aydın Valisi Sayın Hüseyin Avni COŞ, Kuşadası Belediye Başkanı Esat ALTUNGÜN, Davutlar Belediye Başkanı Tuncay UYSAL, Güzelçamlı Belediye Başkanı Özkal YÜKSEL, Aydın Ticaret Odası Başkanı İsmail Hakkı DOKUZLU, Didim Ticaret Odası Başkanı Ufuk DÖVER, TURSAB Kuşadası Yürütme Kurulu Başkanı Bülent İLBAHAR, Kuşadası Rehberler Derneği Başkanı Ali KARAPINAR, Kuşadası Otelciler ve Yatırımcılar Birliği (KODER) Başkanı Gürhan HURDA, Deniz Acentası Bölge Müdürü Mert KAVAFİOĞLU, Marina Müdürü Çağlar ALTUNTAŞ ve Acenta Sahibi Hikmet ATILLA katıldı.

Kuşadası Ticaret Odası Başkanı Serdar AKDOĞAN, turizmin bir ticaret şekli olduğunu vurgulamış, Kuşadası ekonomisinin % 95'inin turizme dayandığını ifade etti.

Kuşadası'nda 1969'dan beri gemi turizmi yapıldığını, Kuşadası limanının deniz yoluyla en çok giriş yapılan bir yer olduğunu belirtti. Bu anlamda da en çok giriş yapılan

kapıda da bir paylaşım kavgası olduğunu, bu dağıtımı adaletli yapmak için gemilerin sahiplerinden gemi acentalarına, esnafımıza, belediyelerimize, kamu görevlilerine herkese çok iş düştüğünü vurguladı.

Ticaret Odası olarak ticari planlamaya büyük önem verdiklerini, ticari alanların belirlenip ona göre ruhsatlandırılması gerektiğini belirtti. Turizm bölgelerinde günü birlik yoğunluklar yaşandığını, sezonluk iş yaptıklarını ifade eden Kuşadası Ticaret Odası Başkanı Serdar AKDOĞAN, 23:59 gibi büyük şehirlere göre hazırlanmış uygulamaların Kuşadası gibi yerlerde uygulanmasının sıkıntılar doğurabileceğini vurguladı.

Aydın Valisi Hüseyin Avni COŞ konuşmasına Herodot'un Aydın için söylediği "Gökyüzünün altındaki en güzel yeryüzü" sözü ile başladı. Aydın'ın özellikle Ege kıyılarımızdaki mevcut güneş-kum ve deniz turizminin yanında kültür turizmi için de çok müsait olduğunu, büyük bir mirasa ve zenginliğe sahip olduğunu belirtti. 2005 yılında temeli atılan ve 2011 yılında faaliyete geçmesi beklenen Kongre Merkezi sayesinde Kuşadası ve civarı, özellikle otellerimizin, turizm tesislerimizin kış aylarında çektikleri müşteri bulma sıkıntısının ortadan kalkacağını ve yılın her ayında çalışma imkanı bulacağını ifade etti.



Turizm bölgelerinde günü birlik yoğunluklar yaşandığını, sezonluk iş yaptıklarını ifade eden Kuşadası Ticaret Odası Başkanı Serdar AKDOĞAN, 23:59 gibi büyük şehirlere göre hazırlanmış uygulamaların Kuşadası gibi yerlerde uygulanmasının sıkıntılar doğurabileceğini vurguladı.

Davutlar'da keşfedilen jeotermal yer altı kaynağı, Kuşadası ve çevresindeki mevcut yataklı turistik tesislerimizin termal turizm yapabilmesi için de bir imkan sağlayacağını belirten Aydın Valisi Hüseyin Avni COŞ, tüm yatırımcıları ilimize beklediğini söyledi.

Kuşadası Belediye Başkanı Esat ALTUNGÜN, Kuşadası'nın Türk turizminde ilklerin yaşandığı bir bölge olduğunu, Kuşadası'nda turizmin 1950'li yıllarda başladığını belirterek, Kruvaziyer turizminde birinci olan Kuşadası Limanının geçen yıl 93 liman arasından dünyadaki en güvenilir liman seçildiğini hatırlatan Kuşadası Belediye Başkanı Esat ALTUNGÜN, limandan ülkemize giriş yapan misafirlerimizin sayısının 700.000'i bulunduğunu belirtti.

Kuşadası'nın Türkiye turizmindeki payının % 6 olduğunu, bu payı % 10'a çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Marka otellerin Kuşadası'na gelmesi için çalışmalar yaptıklarını, Kuşadası'ndaki eski mahalleleri restore ettiklerini belirtti.

Kuşadası'nın en önemli avantajının merkezde yer alması olduğunu, Milli Park gibi çok önemli bir hazineye, Davutlar-Güzelçamlı ile birlikte 32 km sahile sahip olduğunu, Kuşadası Körfezinin Türkiye'nin incisi olduğunu ifade etti.

Davutlar Belediye Başkanı Tuncay UYSAL, Davutlarda yaklaşık 12.000 ikinci konutun mevcut olduğunu, bu konutlardaki doluluk oranının % 25'i geçemediğini belirterek, bu konutların mutlaka turizme kazandırılması gerektiğini, Davutlar'ın 6,5 km uzunluğunda, 30 metre derinliğe sahip eşsiz bir kumsalının, termal turizm potansiyelinin ve ören yerleri ve doğasının daha iyi değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Güzelçamlı Belediye Başkanı Özkan YÜKSEL Kuşadası'nın bütün değerleriyle bir bütün olarak ele alındığında Türkiye turizminin amiral gemisi olduğunu, Türk turizminin laboratuvarı niteliğinde, Türkiye'nin en önemli lider turizm merkezlerinden biri olduğunu söyledi.

Güzelçamlı, Dilek Yarımadası Milli Parkıyla çevrili olması itibarıyla Kuşadası turizmine çok önemli bir çeşitlilik sunduğunu, Bölgemizi bir marka haline getirmek istiyorsak ortak hedefler koymamız gerektiğini, bu ortak hedeflerin mevcut sorunlarımızı çözen ve kaliteyi yükselten olması gerektiğini belirtti.

Kamu kurumlarıyla ne kadar daha çok diyalog, ne kadar çok işbirliği geliştirilirse sorunların çok daha kısa sürede aşılabileceğini vurguladı.

TURSAB Kuşadası Yürütme Kurulu Başkanı Bülent İLBAHAR, Kuşadası'nın Türkiye'nin 1 numaralı turizm beldesi olduğunu, bu yıl Kuşadası'na gelen turist sayısında % 12 artış olduğunu ifade etti..



Bunları Biliyor musunuz?

HERHANGİ BİR İŞTE ÇALIŞMAYAN EV KADINLARI, AYLIK SADECE 234TL (ASGARİ ÜCRETİN %32'İ) PRİM ÖDEYEREK SAĞLIK VE EMEKLİLİK HAKKINI ELDE EDEBİLECEĞİNİZİ.

Biliyor musunuz?

AİLENİZİN TOPLAM GELİRİNİN KİŞİ BAŞINA DÜŞEN MİKTARI 243 İLA 729 TL (ASGARİ ÜCRETİN ÜÇTE BİRİ İLE ASGARİ ÜCRET ARASINDA) ARASINDA İSE, AYDA SADECE 30 TL ÖDEYEREK KENDİNİZİN VE BAKMAKLA YÜKÜMLÜ OLDUĞUNUZ YAKINLARINIZIN HER TÜRLÜ SAĞLIK HİZMETİNİ İSTEDİĞİNİZ ANLAŞMALI SAĞLIK KURULUŞUNDAN ALABİLECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

İŞVERENLER VE BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR, BİRİKMİŞ PRİM BORÇLARINI 36 AYA KADAR TAKSİTLE ÖDEYEBİLECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

18 YAŞINI DOLDURMAYAN ÇOCUKLAR, ANNE BABANIZIN SOSYAL GÜVENCESİ OLMASA DA GENEL SAĞLIK SİGORTASINDAN YARARLANABİLECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR, GELİRİNİZE BAKMADAN ÖDEYECEĞİNİZ PRİM MİKTARINI YÜKSELTEN BASAMAK SİSTEMİNİN KALDIRILDIĞINI, ASGARİ ÜCRET İLE ASGARİ ÜCRETİN 6,5 KATI ARASINDA BEYAN EDECEĞİNİZ MATRAH ÜZERNDEN PRİM ÖDEYECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, İŞ KAZASI GEÇİRDİĞİNİZDE VEYA MESLEK HASTALIĞINA TUTULDUĞUNUZDA %10'UN ÜZERİNDEKİ İŞ GÜCÜ KAYIPLARINDA HER AY ÖDENMEK ÜZERE GELİR BAĞLANACAĞINI, BU ŞEKİLDE GELİR ALIRKEN ÇALIŞMAYA DEVAM EDEBİLECEĞİNİZİ VE GELİRİNİZİN KESİLMEMEYECİNİ

Biliyor musunuz?

ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, 90 GÜN PRİMİNİZ OLMASI ŞARTIYLA ANALIK HALİNDE DOĞUMDAN ÖNCE VE SONRA SEKİZER HAFTA İÇİN İSTİRAHAT PARASI ALACAĞINIZI,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, İŞ KAZASI GEÇİRDİĞİNİZDE VEYA MESLEK HASTALIĞINA TUTULDUĞUNUZDA YATARAK TEDAVİ GÖRDÜĞÜNÜZ SÜRELER İÇİN İSTİRAHAT PARASI ÖDENECEĞİNİ,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, 120 GÜN PRİMİNİZ OLMASI HALİNDE DOĞAN HER ÇOCUĞUNUZ İÇİN 75 TL (2010 YILI İÇİN) EMZİRME ÖDENEĞİNİ,

Biliyor musunuz?

VEFAT EDEN BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLERİN HAK SAHİBİ KIZ ÇACUKLARI, EVLENDİĞİNİZDE ALMAKTA OLDUĞUNUZ AYLIĞINIZ İKİ YILLIK TUTARINDA ÇEYİZ PARASI/EVLENME ÖDENEĞİ ALACAĞINIZI,

Biliyor musunuz?

KÖY MUHTARLARI VE ÇİFTÇİLER, AYDA 17 GÜNLÜK PRİM ÖDEYEREK (HER YIL 1 PUAN ARTMAKTA) 30 GÜNLÜK HİZMET KAZANDIĞINIZI, TÜM SAĞLIK VE SİGORTA HAKLARINA SAHİP OLDUĞUNUZU,

Biliyor musunuz?

BAKIMA MUHTAÇ ÖZÜRLÜ ÇOCUĞU BULUNAN ÇALIŞAN VEYA İSTEĞE BAĞLI KADIN SİGORTALILAR, 2008 YILI EKİM AYINDAN SONRA ÖDENEN PRİM SÜRELERİNİN DÖRTTE BİRİNİN PRİM SÜRENİZE EKLENDİĞİNİ, EKLENEN SÜRE KADAR EMEKLİLİK YAŞINIZDAN İNDİRİLDİĞİNİ VE BU DURUMDA ERKEN EMEKLİ OLACAĞINIZI,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, SİGORTALILIĞINIZDAN ÖNCE MALUL DURUMDA OLMANIZ HALİNDE İŞÇİLERDE OLDUĞU GİBİ ERKEN EMEKLİLİK HAKKI GETİRİLDİĞİNİ,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR, SİZİN İÇİN YOL VE REFAKATÇİ GİDERLERİNİN ÖDENMESİ İMKANININ GETİRİLDİĞİNİ,

Biliyor musunuz?

MALULLÜK AYLIĞINA HAK KAZANMAYI SAĞLAYACAK ORANDA ÇALIŞMA KAYBI OLMAYAN İŞÇİLER BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR, MEMURLAR VE İSTEĞE BAĞLI SİGORTALILAR, % 40-60 ARASINDA ÇALIŞMA GÜCÜ KAYBINIZDA ERKEN EMEKLİLİK HAKKINIZIN OLDUĞUNU,

Biliyor musunuz?

İŞE GİRİŞLERİNİZDEN, İŞÇİLERDE 3 AY, BAĞIMSIZ ÇALIŞANLARDA SEKİZ AY BEKLEMEDEN, ARTIK 30 GÜN SONRA KENDİNİZİN VE BAKMAKLA YÜKÜMLÜ OLDUĞUNUZ YAKINLARINIZLA BİRLİKTE SAĞLIK YARDIMI ALABİLECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

BAĞIMSIZ ÇALIŞANLAR/ESNAF, MUHTAR VE ÇİFTÇİLER, 60 GÜN VE DAHA AZ PRİM BORCUNUZ OLSA, ACİL HALLERDE, İŞ KAZASINDA, ANALIK HALİNDE BU MİKTARIN ÜZERİNDE BORCUNUZ OLSA DAHİ SAĞLIK YARDIMI ALABİLDİĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

KAMU İŞYERLERİNDE MEVSİMLİK İŞÇİ OLARAK ÇALIŞANLAR, YIL İÇİNDE ÇALIŞMADIĞIMIZ SÜREDE GENEL SAĞLIK SİGORTASI PRİMLERİNİZİN ÇALIŞTIĞINIZ KURUMLARCA ÖDENEREK SAĞLIK YARDIMI ALABİLECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

5510 SAYILI KANUNUN YÜRÜRLÜĞÜNDEN ÖNCE VE SONRA VERGİDEN MUAF OLARAK EL SANATLARIYLA UĞRAŞAN İSTEĞE BAĞLI SİGORTALI KADINLAR, AYDA 17 GÜNLÜK (HER YIL 1 PUAN ARTMAKTA) PRİM ÖDEYEREK 30 GÜNLÜKHİZMET KAZANDIĞINIZI, TÜM SAĞLIK SİGORTA HAKLARINA SAHİP OLDUĞUNUZU

Biliyor musunuz?

USTA ÖĞRETCİ OLARAK ÇALIŞANLAR, AY İÇİNDE ALINAN DERS ÜCRETLERİNİN ASGARİ ÜCRET VEYA ÜZERİNDE OLMASI HALİNDE 30 GÜN, ASGARİ ÜCRETİN ALTINDA İSE DERS SAATİ ÜCRETİN ASGARİ GÜNLÜK KAZANCA BÖLÜNEREK GÜN SAYISININ TESPİT EDİLDİĞİNİ,

Biliyor musunuz?

MÜTEAHHİTLERCE YURT DIŞINA GÖTÜRÜLEN TÜRK İŞÇİLERİ, SİZİN VE BAKMAKLA YÜKÜMLÜ OLDUKLARI YAKINLARINIZIN SAĞLIK YARDIMLARI KAPSAMINA ALDIKLARINI, AYRICA İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞI, HASTALIK VE ANALIK SİGORTA KOLLARINA TABİ KILINDIKLARINI,

Biliyor musunuz?

ÇALIŞMAYANLAR VEYA EMEKLİ OLMAK İÇİN PRİM ÖDEME GÜN SAYISI YETERSİZ OLANLAR, İSTEĞE BAĞLI SİGORTAYA GİRİŞ ŞARTLARININ KOLAYLAŞTIRILDIĞINI VE BU SİGORTAYA TABİ OLANLARA ARTIK SAĞLIK YARDIMI DA SAĞLANDIĞINI,

Biliyor musunuz?

MALULLÜK AYLIĞI BAĞLANMASI İÇİN GEREKLİ ÇALIŞMA GÜCÜ KAYIP ORANINA SAHİP OLMAYANLAR, % 40-60 ARASINDA ÇALIŞMA GÜCÜ KAYBI OLAN SİGORTALILARIN YAŞ ŞARTINA TABİ OLMADAN ERKEN EMEKLİLİK HAKKINA SAHİP OLDUĞUNU,

Biliyor musunuz?

5510 SAYILI KANUNUN YÜRÜRLÜK TARİHİNDEN ÖNCE ANNE VEYA BABASINDAN SAĞLIK YARDIMI OLMAYA DEVAM EDEN KIZ ÇOCUKLARI, YAŞINIZ NE OLURSA OLSUN EVLENİNCESİ VEYA ÇALIŞMAYA BAŞLAYINCAYA KADAR ANNE BABASINDAN DOLAYI SAĞLIK YARDIMI ALMAYA DEVAM EDECEĞİNİZİ,

Biliyor musunuz?

İŞ KAZASI VEYA MESLEK HASTALIĞINA BAĞLI OLARAK MESLEKTE KAZANMA GÜCÜNÜ %50'DEN AZ OLARAK VEFAT EDEN SİGORTALILARIN EŞİ, ÇOCUKLARI VE ANNE-BABALARI, ÖNCEKİ UYGULAMADAN FARKLI OLARAK ÖLÜM NEDENİNİN İŞ KAZASI VEYA MESLEK HASTALIĞINA BAĞLI OLUP OLMADIĞINA BAKILMAKSIZIN GEREKLİ ŞARTLARI TAŞIMANIZ HALİNDE TARAFINIZA GELİR BAĞLANACAĞINI,

Biliyor musunuz?

5510 SAYILI KANUNUN YÜRÜRLÜK TARİHİNDEN SONRA (01/05/2008) İLK DEFA SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİNE GİRENLER, PRİM ÖDEME GÜN SAYISININ DOLDURDUĞUNUZ TARİHTEKİ YAŞ, ŞARTLARI İLE EMEKLİ OLACAĞINIZI,

Biliyor musunuz?



Geleceğin Otomobili Görücüye Çıkıyor

İtalyan otomobil üreticisi Fiat'ın Latin Amerika otomotiv mühendislik ve tasarım bölümü tarafından geliştirilen FCC III isimli konsept aracı, Ekim ayında düzenlenecek olan 2010 Sao Paulo Otomobil Fuarı'nda resmen tanıtılacak.

Fiat FCC III konsepti ile ilgili ilk gerçekçi görselleri yayınlayan Fiat, yeni konsept aracını sosyal medya kullanarak 40 üzerinde ülkeden gelen kullanıcılardan gelen kayıtlı 10 binin üzerinde fikrin ve 1.5 milyonu aşkın ziyaretçinin talepleriyle şekillendirdi.

Fiat FCC III konsepti, hızlıca park edilen, sıfır emisyon üreten ve tek noktada birleşen multimedya sistemlerine sahip yeni nesil şehirli otomobillerin geleceği hakkında fikir vermesiyle dikkat çekiyor.

Ekim ayında start alacak 2010 Sao Paulo Otomobil Fuarı'nda ilk kez sergilenecek Fiat FCC III isimli yeni konsept aracının ilk gerçekçi görselleri yayımlandı. Geliştirme sürecinde 40 üzerinde ülkeden gelen kullanıcılardan gelen kayıtlı 10 binin üzerinde fikrin ve 1.5 milyonu aşkın ziyaretçinin talepleriyle şekillendirilen Fiat FCC III, bu sıra dışı özelliğiyle fark yaratıyor. Aracın tasarımının son hali ise internet kullanıcıları ile interaktif iletişim kuran ve onlara son çalışmalarını onaylatan, kendini bu işe adanmış 10 profesyonelden oluşan bir ekip tarafından tamamlandı. Fiat'ın otomotiv mühendislik bölümü tarafından üretilen ve geliştirilen FCC III konsepti, hızlıca park edilen, sıfır emisyon üreten ve tek noktada birleşen multimedya sistemlerine sahip yeni nesil şehirli otomobillerin geleceği hakkında fikir vermesiyle dikkat çekiyor.



Dünyanın en ince Bilgisayarı Dell'den...

Teknoloji şirketi Dell, piyasaya süreceği en yeni ürünlerini görücüye çıkardı. Şirket, yeni geliştirilmiş ve bu hafta satışa sunulan Inspiron R serisi, ince ve hafif Inspiron Z serisi, Studio 17, Inspiron One 19 ve Vostro 3 serisi gibi farklı birçok ürün ailesinin Türkiye lansmanını yaparken; Alienware M11x'in pek yakında bir perakende zincirinde oyun turnuvası ile satışa çıkacağını duyurdu. Dell, ayrıca dünyanın en ince bilgisayarı olarak kabul edilen Dell Adamo XPS ürününü de tanıtmış oldu.



Windows 95

Windows 95 Geçtiğimiz günlerde 15. yaş gününü kutladı. Kimilerine göre PC'ler için yeni bir çağın başlangıcı, kimilerine göre ise bilgisayarları Microsoft egemenliğine sokan gün olan 24 Ağustos 1995, kim ne derse desin, PC tarihinin en önemli günlerinden biri olarak beyinlere kazındı.

Windows 95'in piyasaya sürülmesi, bugünkü Apple lansmanlarını aratmayacak kadar görkemli olmuştu. ABD'deki Empire State binası Windows renkleriyle aydınlatılmış, insanlar geceyarısından itibaren PC mağazalarının önünde kuyruklar oluşturmuştu. Ünlü Rolling Stones grubu bile, bu dev lansmandaki yerini almıştı.

Windows 95 ilk Windows değildi, ama tek başına çalışan ve kurulan ilk Windows olarak inanılmaz bir ilgi görmüştü. Windows 3.1'den Windows 95'e geçiş, özellikle görsel anlamda büyük fark anlamına geliyordu. Windows 95, bugün kullandığımız gelişmiş Windows'ların bile hala temelini oluşturuyor.

Kısacası, sevin ya da sevmeyin, Microsoft'un Windows 95'i PC'ler için en önemli kilometre taşlarından birisi.



Microsoft'un Telefonları Gelmek Üzere

Microsoft, Kin cep telefonlarını yarın, Amerika'nın en büyük cep telefonu operatörü Verizon Wireless ile internetten satmaya başlıyor. Microsoft, Google ve Apple'a karşı akıllı telefonlar piyasasındaki yerini tekrar ele geçirmek istiyor. ABI araştırmanın yaptığı çalışmaya göre; Microsoft'un Windows işletim sisteminin, akıllı telefonlar çapındaki kullanımı geçen seneki yüzde 12.5'tan 7.9'a geriledi.

Kin modellerinden birincisi "Kin One" 100 dolarlık bir indirim ve iki yıllık servis kontratıyla 49.99 dolardan satılacak. Daha büyük ekrana ve daha yüksek çözünürlük kamerasına sahip "Kin Two" ise 99.99 dolardan alıcı bulacak. Mağazalara ise iki telefon modeli de 13 Mayıs'ta gelecek.

Kin telefonlar, sosyal ağlarla bağlantıda kalmak isteyen daha genç telefon kullanıcılarını hedefliyor. Ayrıca firma, yüksek çözünürlüklü videolu konuşma gibi "Windows Live" ürünlerini de geliştirmeye çalışıyor. Uzmanlara göre telefonların fiyat aralığının, müşteri kazanmada büyük yardımı olabilir.



Tek Disk Slotlu Ağ Veri Depolama Cihazı

ZyXEL NSA-210 DLNA 1.5 sertifikalı bir veri depolama cihazıdır. 2TB disk kapasitesine sahip NSA-210 USB 2.0 ve eSATA arayüz desteği ile uzaktan erişilebilen merkezi bir kütüphane olarak hizmet verebilir.



- Maksimum 2TB tek disk desteği
- DLNA 1.5 sertifikalı diğer cihazlar ile tam uyum
- iTunes sunucu, SqueezeCenter ve fotoğraf albüm sunucu desteği
- PC'den bağımsız eMule/BitTorrent/FTP/HTTP dosya indirme araçları
- Çevre dostu güç takvimlendirme ile enerji tasarrufu
- Önemli dosyalar için anlık ve takvimlendirilmiş yedekleme çözümleri
- RSS istemci ve sunucu desteği
- Disk durumu, arıza bilgileri için analiz ve raporlama desteği

Toshiba'dan çift ekranlı tablet: Libretto W100

Libretto W100 ismi altında satışa sunulacak olan tablet, 7-inç'lik 1024x600 piksel çözünürlüğünde iki adet çoklu dokunmatik destekli ekrana yer verirken, tabletin ekranlarını dilerse birlikte dilerse de münferit olarak kullanabileceğiz. Yani istersek bir sayfada e-kitabımızı okurken, berikinde internet üzerinde gezinmemiz mümkün. İşlemci ayağında Intel'in 1.2 GHz'lık Pentium U5400 modelinin yer aldığı, 2GB'lık DDR3 bellek ve 62GB'lık SSD barındıran cihaza, microSD yuvası üzerinden harici hafıza takviyesi yapmak mümkün. Bağlantı ayaklarında Bluetooth ve Wi-Fi'nin yer aldığı Libretto da USB yuvası ve web kamerası gibi detaylar da atlanmamış. Ağustos ayında dağıtımına başlanması beklenen Windows 7 Home Premium işletim sistemi yüklü biçimde gelecek tablet için öngörülen fiyat ise 1100 Dolar.



MUTLULUKLARIMIZ

Odamız Yönetim Kurulu üyesi Murat Boranalp'in oğlu dünyaya geldi. Pelin-Murat Boranalp çiftini kutluyor, Bora adını verdikleri oğullarına sağlıklı, uzun ömürler diliyoruz.



JADE CABARET'DE MUHTEŞEM DÜĞÜN

Kuşadası Gazeteciler Derneği Başkanı ve İhlas Haber Ajansı (İHA) Kuşadası muhabiri Zafer Hacısalıhoğlu ile Odamız Basın ve Halkla İlişkiler Sorumlusu Şeniz Koyuncu, Jade Cabaret'te düzenlenen muhteşem bir düğün ile dünya evine girdi. Yıldız Tilbe ile Fuat Saka'nın sahne aldığı gecede nikahı Kuşadası Belediye Başkanı M. Esat Altungün kıyarken, Zafer Hacısalıhoğlu'nun nikah şahitliklerini CHP Aydın Milletvekili Fatih Atay, MHP Aydın Milletvekili Recep Taner ve Eski Ülkü Ocakları Genel Başkanı Azmi Karamahmutoğlu, Gül Koyuncu'nun nikah şahitliklerini de Kuşadası Kaymakamı Mustafa Esen, Kuşadası Ticaret Odası Başkanı Serdar Akdoğan ve Kuşadası Belediyesi Kültür Ve Sosyal İşler Müdürü Erdoğan Uyan yaptı.



Kuşadası protokolünün ve oldukça kalabalık bir davetli topluluğunun hazır bulunduğu törenle dünya evine giren Hacısalıhoğlu çiftine ömür boyu mutluluklar diliyoruz.

RİGOLO MARİNA MUTLULUĞA EV SAHİPLİĞİ YAPTI

Mustafa Atınc'ın oğlu, Oro Zeytinyağları yöneticisi, Ziraat Mühendisi Hüseyin Atınc ile İzmirli işadamı Ali Oğuzbayır'ın kızı eski milli yelkenci, Jeofizik mühendisi ve Foka aile şirketine idareci Özüm Oğuzbayır, Setur Marina içersinde yeni hizmete giren Rigola Marina Restoran'ta düzenlenen görkemli törenle evlendi.



Necdet Menzir-Hüseyin-Özüm Atınc-Emek Özen
Hulusi Berik (Nikah şahitleri)

2. KUŞADASI ROTARY BRİÇ TURNUVASI

Atınç Otelde düzenlenen 2. Kuşadası Rotary Brîç turnuvasına 120 brîç tutkunu katıldı. 30 Ağustos Zafer Bayramının 88. Yıl dönümü kutlamaları kapsamında gerçekleştirilen brîç turnuvasından elde edilen gelir Polio Plus (çocuk felci) aşılama kampanyasına bağışlandı.



KUŞADASI YAT KULÜBÜ KURULDU

Kuşadası Yat Kulübü kuruluşunu, üye ve davetlilerin katıldığı bir barbekü partisi ile Setur Marina içinde kutladı. Kulübün kuruluşuna katkıda bulunanlara anı belgesi verildi.



Fotoğraflar Tülay Aksay

ÜZÜNTÜLERİMİZ

Odamız Üyesi Akman Otel sahibi Orhan Akman vefat etmiştir. Kendisine Allah'tan rahmet, kederli ailesine başsağlığı dileriz.

Odamız Eski Meclis üyelerinden Ali Koca 29.08.2010 tarihinde vefat etmiştir. Kendisine Allah'tan rahmet, kederli ailesine başsağlığı dileriz.



EYLÜL

	<i>Beyanname Verme Tarihi</i>	<i>Son Ödeme Tarihi</i>
<i>Damga Vergisi</i>	<i>23 Eylül</i>	<i>26 Eylül</i>
<i>Aylık Muhtasar Beyanname</i>	<i>23 Eylül</i>	<i>26 Eylül</i>
<i>Katma Değer Vergisi Beyanname</i>	<i>24 Eylül</i>	<i>26 Eylül</i>
<i>Sosyal Sigorta Bağ-Kur Primleri</i>		<i>30 Eylül</i>

EKİM

	<i>Beyanname Verme Tarihi</i>	<i>Son Ödeme Tarihi</i>
<i>Damga Vergisi</i>	<i>23 Ekim</i>	<i>26 Ekim</i>
<i>Aylık Muhtasar Beyanname</i>	<i>23 Ekim</i>	<i>26 Ekim</i>
<i>Katma Değer Vergisi Beyanname</i>	<i>24 Ekim</i>	<i>26 Ekim</i>
<i>Sosyal Sigorta Bağ-Kur Primleri</i>		<i>31 Ekim</i>
<i>Tic. ve San. Odaları Munzam Aidat 2. Taksit</i>	<i>30 Ekim</i>	

ACİL TELEFONLAR

<i>Yangın İhbar 110</i>	<i>Orman Yangını İhbar 177</i>
<i>Sihhi İmdat 112</i>	<i>Sahil Güvenlik 158</i>
<i>Alo Zabıta Servisi 153</i>	<i>Tedaş Elektrik Arıza 186</i>
<i>Polis İmdat Servisi 155</i>	
<i>Jandarma İmdat Servisi 156</i>	

Rigolo

MARINA
RESTAURANT & BAR



Özel Tatlar, Keyifli Anlar..

Neden Biz?

- Beyaz ve yeşilin marinaya karşı manzarası olduğumuz için,
- Akdeniz ve dünya mutfağından en yeni lezzetleri sizlere sunduğumuz için;
- Detaylara verdiğimiz önemle göz zevkinize de hitap ettiğimiz için;
- Çocuklarınıza değer verdiğimiz için;
- Özel akşamlarınızda VIP salonlarımızla hizmetinizde olduğumuz için;
- HACCP sertifikalı gıda ürünleri kullandığımız için,
- Tesisimizde su arıtma sistemi ve tüm yemeklerimizde kaliteli içme suyu kullandığımız için,
- Özel depolama alanlarımızda, gıdaların soğuk zincirinin bozulmamasına çok dikkat ettiğimiz için,
- Mutfakları, tuvaletleri, çocuk oyun alanlarını sağlığını için Nano teknoloji kullanılarak antibakteriyal ortam haline getirdiğimiz için,
- Kalitemiz ve makul fiyatlarımızla cebinizi düşündüğümüz için;

Çünkü sizi önemsiyoruz !...



Atatürk Bulvarı Setur Marina içi 09400
KUŞADASI - AYDIN
mail: contact@rigolomarina.com
www.rigolomarina.com

Rezervasyon - Reservation
0 256 618 12 13 - 0 549 594 30 30

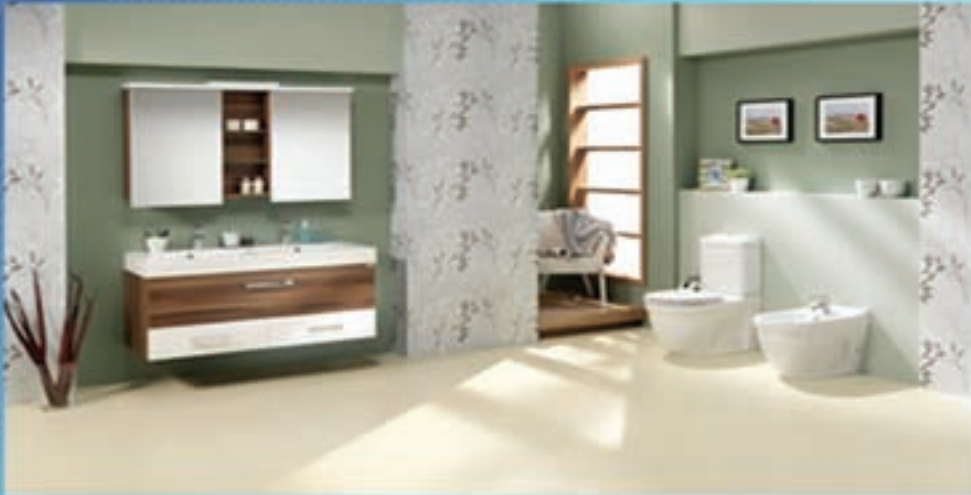
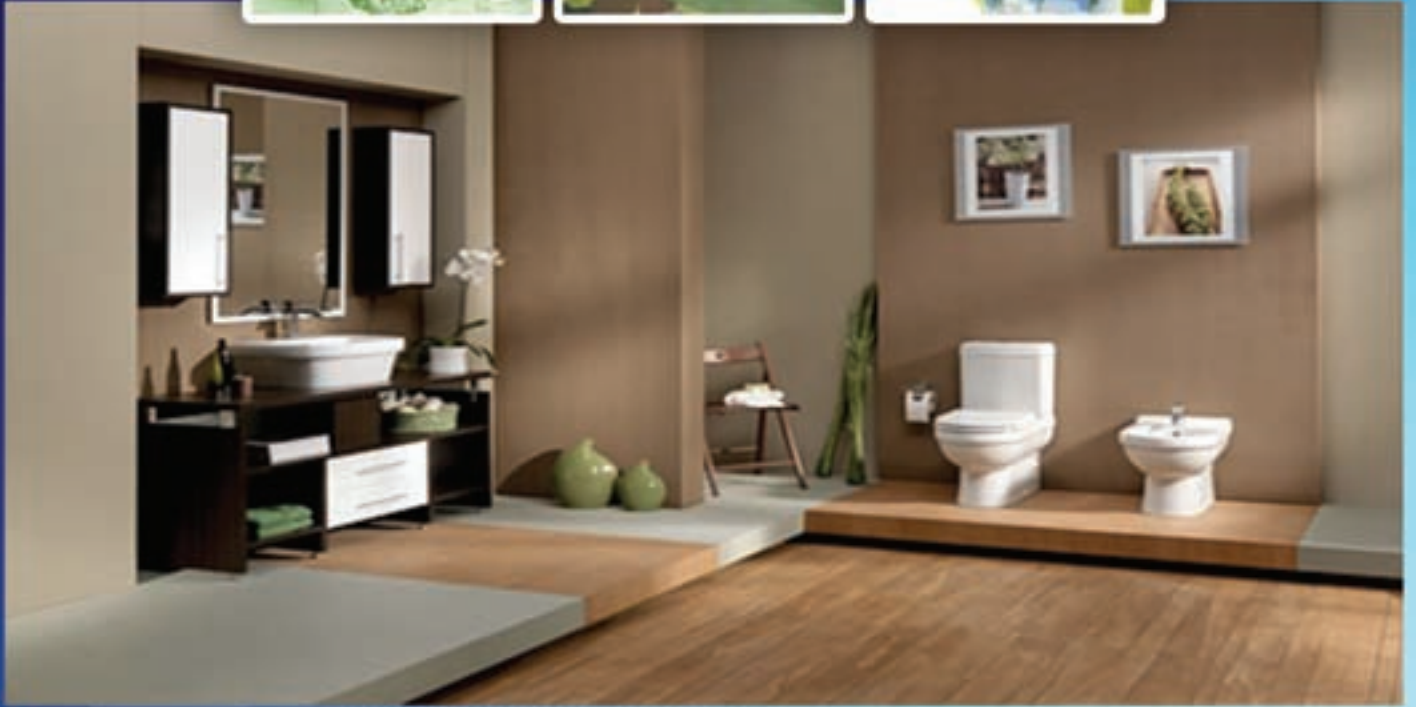
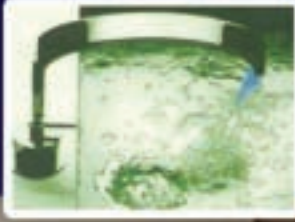




Çakiroğlu
TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ

armatür
vitrikiye
tesisat

www.cakirogluyapi.org



EGE BÖLGE TOPTAN SATIŞ ve DAĞITIM

Tel: 0256 512 80 20 Fax: 0256 512 80 30
Atatürk Mah. Akeller Cad. No: 126 Söke/AYDIN