

KUŞADASI güvercin

ÜCRETSİZDİR



KUTO
Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce
KUŞADASI TİCARET ODASI DERGİSİ
Sayı:36 - 37



Mutlu Yıllar...

Neopolis
Kuşadası

**5. Ulusal
Fotoğraf Yarışması
Sonuçlandı**

**Dijital Arşiv ve
BT Alt Yapı
Çalışmaları**

**Turizmde Pazarlamanın
Yeni Yöntemi
SOSYAL MEDYA**



TERÖRÜ LANETLİYORUZ



KUŞADASI TİCARET ODASI

İÇİNDEKİLER



32
AYDIN
ARKEOLOJİ
MÜZESİ



10
5.ULUSAL
FOTOĞRAF
YARIŞMASI
SONUÇLANDI



7 DİJİTAL ARŞİV VE BİLİŞİM
TEKNOLOJİLERİ
ALT YAPI ÇALIŞMALARI

ar.ge
BİRİMİ

Turizmde
Pazarlamanın
Yeni Yöntemi
SOSYAL MEDYA

29

KUŞADASI
güvercin

KUTO
Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce

KUŞADASI TİCARET ODASI DERGİSİ
2016 SAYI : 36 - 37 İki sayı birarada
(Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim-Kasım-Aralık)



Sahibi

Kuşadası Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Adına
Serdar AKDOĞAN



Genel Yayın Yönetmeni

Nejad ÖZALP



Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Namık Kemal DAYLAN



Yayın Kurulu

Seydi YIKILMAZ
Suat ÖZDEMİR
Vedat Ali TALMAÇ
Müslüm YILDIRIM
İrfan YİĞİT
Ahmet Semih ARCAN



Yayın Türü

Yerel, Sürekli, Aylık



Görsel Yönetmen

Özden DAĞTEKİN



Hukuk Danışmanı

Av. Birgül ÖNER



Kapak Fotoğrafı

KUTO Fotoğraf Yarışması
Mansiyon Eser PAŞA



Basıldığı Yer



Basıldığı Tarih

Aralık 2016

İletişim Adresi: Kuşadası Ticaret Odası Süleyman Demirel Bulvarı No:31 KUŞADASI Tel: 0256 612 57 63 / Faks:0256 614 53 93 / basin@kuto.org.tr

Kuşadası Güvercin'de yer alan yazılar aksini belirtmedikçe KUTO'nun resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlara aittir. Yazarlar hiçbir ücret almadan dergimize katkıda bulunmaktadır.

Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek kullanılabilir. Dergide yer alan bazı haberler konu ile ilgili sitelerden alıntı yapılarak kullanılmıştır.

Tüm üyelerimizin adresine ücretsiz olarak ulaştırılan Kuşadası Güvercin Dergisi, 3.000 adet basılmaktadır.

2016 YIL SONU İTİBARI İLE GENEL DURUM

Ağırlıklı olarak dış pazar ziyaretçisine alışkın olan tacir ve esnafımız, şu anda ekonomimizin en az %70 oranında yerli turizm ile döndüğünü unutmuyarak, bundan sonraki planlamalarını yaparken yerli turisti gözönüne almalı ve hazırlıklarını ona göre yapmalıdır.

2015 Kasım ayında Rus uçağının düşürülmesi ve Rus Hükümetinin Türkiye'ye düzenlenen turistik charter uçuşlarını iptal etmesi ve yine ülkemizde yaşanan terör olayları nedeni ile Avrupa'dan gelen turist sayısındaki büyük düşüşler, ilçemiz için büyük önem taşıyan kruvaziyer turizmde (saydığımız nedenlere bağlı) iptaller ve sayılarında düşüşler yaşanması nedenleri ile turizmde bu yıl, ilçemiz ve ülkemiz genelinde kayıp bir yıl olarak değerlendirilmelidir.

Biz Oda olarak, Rus uçağının düşürülmesi ile dış pazarda büyük kayıplar yaşayacağımızı ön görerek, iç pazarda bu kayıpları telafi etmek amacı ile Kuşadası Güvercin isimli facebook, instagram ve diğer sosyal medya hesaplarımız ile 2015 yılı sonundan itibaren büyük bir tanıtım kampanyası başlattık. Öncelikle maksimum iki saatlik araç sürüşü ile gelebilecek 15 milyon nüfusu hedef aldığımız çalışmalarımızda, hazırladığımız Kuşadası tanıtım videoları ve profesyonel fotoğraflarla sosyal medyada 400 bine yaklaşan takipçi sayısına ulaştık ve milyonlarca kişiye erişim sağladık. Yapmış olduğumuz tanıtım çalışmalarının iç pazarda büyük bir artış yarattığını düşündüğümüz tanıtım çalışmalarımız, bundan sonra da özellikle iç pazara yönelik, ara vermeden devam ettirilecektir.

Ağırlıklı olarak dış pazar ziyaretçisine alışkın olan tacir ve esnafımız, bundan sonraki planlamalarını yaparken yerli turisti gözönüne almalı ve hazırlıklarını ona göre yapmalıdır. Şu anda ekonomimizin en az %70 oranında yerli turizm ile döndüğünü unutmuyarak, onlara yönelik ürünler hazırlayarak satışlarını arttırmalıdır.

Yakın çevremizde bu kadar büyük bir yerli turist potansiyeli varken ve buradan ilçemize gelen yerli turist sayısında devamlı bir artış gözlemlenirken, maalesef son



yıllarda kamu ve belediye yatırımlarında, iyi niyetle de olsa facia denilebilecek büyüklükte hatalar yapılmaktadır. Bunlardan birincisi, çevre yolu adı verilen ama Kuşadası'nın çevresinden değil, ortasından geçen ve şehri ikiye bölen yoldur. Görsel ve işlevsel anlamda eskiye göre hiçbir fayda sağlamadığı gibi daha büyük zararlar oluşturmuş ve oluşturmaya devam etmektedir.

Daha önce de söylediğimiz gibi, bu yolun karayollarından, büyükşehir tarafından devir alınması, bir çevre yolu olarak değil anayol olarak düzenlenmesi şehrin hem sosyal, hem de ticari ihtiyacı bakımından acil bir durumdur. Çünkü karayolları standartları gereği, standart dışı hiçbir uygulama yapılmamaktadır. En basit örneğini verirsek; bu yol üzerindeki 200 den fazla İşhanı, bina ve bunların altındaki işletmelerin önlerine yapılan kaldırımlar nedeni ile, ne müşteri aracı, ne de tedarikçi aracı girememektedir. Bu durum, yol üzerindeki bir çok işyerini işlevsiz hale getirmiş olup, boş olarak durmaktadır.

Yine karşıdan karşıya geçmek isteyen birçok vatandaşımız, bu yol üzerinde oluşan kazalarda yaralanmış ve can kaybı meydana gelmiştir. Bu nedenlerle, en acil çözüm bekleyen sorunlardan biri bu yoldur.

Yine belediye yatırımlarından Salı Pazarı Kavşağı düzenlemesi, ilçemizde ikinci bir facia oluşturmuştur. Hiç bir trafik sorunu

olmayan bölgenin, bu köprülü kavşak yapımı ile bir çok sorunu oluşmuştur. En basit örneği, karşıdan karşıya rahatlıkla geçebilen insanlar artık geçememektedir. Ya da çok tehlikeli bir şekilde, yol arasındaki engelleri atlayarak geçmeye çalışmaktadırlar. Üstelik yol büyük araçların geçemeyeceği kadar daralmıştır. Bu yolun eski haline getirilmesi, şu andaki halinden çok daha faydalı olacaktır. Bunun yanında Büyükşehirin, daha öncede belirttiğimiz gibi Boyalık yolu ve Candan Tarhan Bulvarında yapmış olduğu asfalt çalışmaları ve park bahçe ekiplerinin çalışmaları gerçekten iyi ve kaliteli hizmetlerdir. Ancak köprülü kavşak çalışmasında yapılan büyük hata acilen düzeltilmelidir.

Özetle; Kuşadası'nın yerli turizmde büyük bir artış yakaladığı dönemde Kamu ve Belediye yatırımları, hem burada yaşayan halkın, hem de ekonomimizi döndüren dışarıdan gelen ziyaretçilerimizin hayatını zorlaştırıcı değil, kolaylaştırıcı olmalıdır. Bize göre bu hataların en büyük sebebi, yatırımlar yapılmadan önce bizler gibi şehrin nabzını tutan meslek örgütlerine danışılmamasıdır.

Aydın ilinin 17 ilçesinden biri olan Kuşadası, tanınırlığı en fazla olan bir dünya markasıdır. Bu nedenle bu şehre yapılacak olan yatırımlar çok iyi düşünülüp, hesaplanıp adına ve markasına yakışır şekilde yapılmalıdır. Unutulmamalıdır ki; 17 ilçeden biri olan Kuşadası, Aydın ilinde ödenen tüm vergilerin 6 da birini ödemektedir. Bu ekonomik gücün düşürülmemesi gerekmektedir. Bu ilçeye getirmeye çalıştığımız yerli ve yabancı turistlerin (ki özellikle yerli turist aracı ile gelmektedir) İlçemizde iyi vakit geçirmelerini sağlamak ve hayatlarını kolaylaştırmak hepimizin görevidir.

Bu sorumluluğun herkes tarafından hissedilmesini umuyor, 2017 yılının ülkemizde ve tüm dünyada barış içinde geçmesi dilekleriyle, saygı ve sevgilerimi sunuyorum.

S. Akdoğan

SEKTÖR EĞİTİMLERİ

Globalleşen dünyada, her sektörün olduğu gibi inşaat sektörünün de standartlaşması ve çalışanların standarta uygun belgelere sahip olması gerekmektedir.



İnşaat sektörü ülke ekonomisini önemli ölçüde etkileyebilen bir güce sahiptir. Önemli oranda istihdam yaratması ile kendisine bağlı birçok sektörü de etkileyerek, harekete geçirecek bir lokomotifir aslında.

Sürekli olarak büyüyen inşaat sektörünün en büyük riski güvenliktir. Bu yüzden de globalleşen dünyada, her sektörün olduğu gibi inşaat sektörünün de standartlaşması ve çalışanların standarta uygun belgelere sahip olması gerekmektedir.

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de iş kazalarının en yoğun olarak yaşandığı sektör inşaat sektörüdür.

Yapılan araştırmalara bakıldığında özellikle ölümle sonuçlanan kazaların önlenabilir kazalar olduğu ortaya çıkmaktadır.

5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanununda yapılan değişikliklerle, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından belirlenecek tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde çalışanların ve çalışmak isteyenlerin mesleki yeterlilik belgesi almaları zorunlu hale gelmiştir.

Kuşadası Ticaret Odası ile, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından kurulan MEYBEM (Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezleri) A.Ş. arasında “Mesleki Yeterlilik Belgesi” protokolü imzalanmıştır.

Yetkilendirilmiş kurumun yapacağı ölçme ve değerlendirme sonucunda, belgelendirilmesi uygun olan kişilere Mesleki yeterlilik kurumunun onayı ile mesleki yeterlilik belgesi verilmeye başlanmıştır.

Bu belgelerin alınması iş kazalarını en aza indireceği gibi sektör çalışanlarını ve işvereni de güvence altına alacaktır.

Çok sayıda insanın hayatını kaybettiği, çok sayıda insanın iş alanının sebep olduğu çeşitli meslek hastalıklarının yanı sıra sakatlanma, yaralanma gibi risklerin de bulunduğu inşaat sektörü çalışanlarının bilinçlendirilmesi için sadece bu sertifikalara sahip olmaları yeterli olmayıp kontrollerin de tam ve eksiksiz yapılması gerekmektedir.

Kayıt dışı ve istihdamın özellikle çok fazla olduğu bu sektörde risklerin önüne geçmek için tedbirlerin alınması ve daha fazla can kaybı yaşanmaması için alınan tedbirlerin daha da artırılması gerekmektedir.

Her konuda olduğu gibi bu konuda da toplumsal bilinçliliğimizin artması dileklerimizle mutlu ve sağlıklı bir yıl dilerim.

Saygılarımla

KUŞADASI TANITIMINDA

KUŞADASI güvercin



ETKİSİ

Kuşadası'nın tanıtımında, Kuşadası Güvercin etkisi hızla büyüyor...

Kuşadası Ticaret Odası'na ait, Kuşadası Güvercin sosyal medya hesapları, Kuşadası'nı yurtiçi ve yurt dışında milyonlara tanıtmaya devam ediyor.

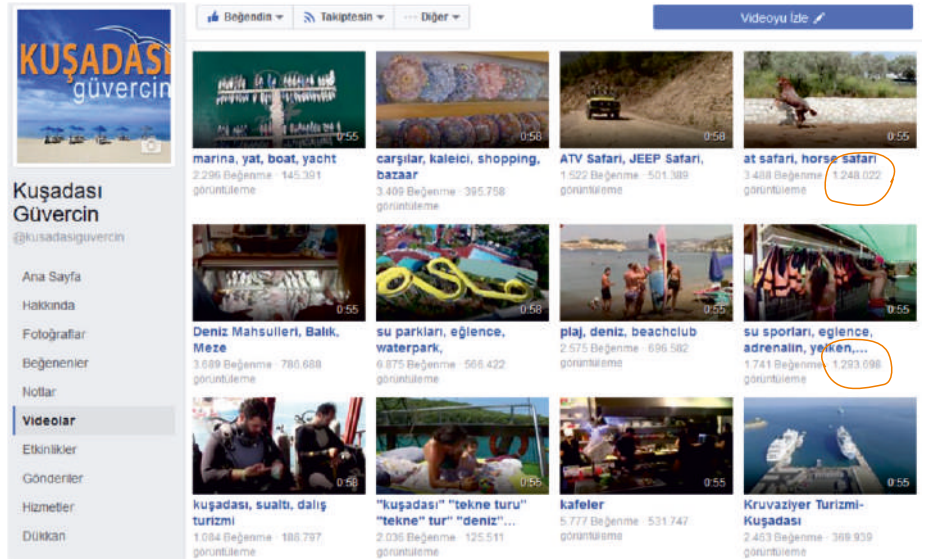
Ülkemizin içinde bulunduğu koşullar ve turizmin kötü gidişatı nedeniyle, en büyük geçim kaynağı turizm olan Kuşadası için, Kuşadası Ticaret Odası tarafından başlatılan tanıtım atağı sosyal medyada çığ gibi büyüdü. Takipçi sayısı yüzbinleri aşan hesaplarda Kuşadası'nı tanıtan pek çok video ve fotoğraf yer alıyor.

Kuşadası Ticaret Odası tarafından hazırlatılarak yayına giren videolar:

Kuşadası Otelleri, Milli Park, Güzelçamlı, Davutlar, Köyler, Zeytinyağ ve Tren Müzeleri, Su Sporları, Aquaparklar, Dalış Turizmi, Kafeler, Balık Restaurantları, Gece Hayatı, Liman, At Safari, ATV-JEEP Safari, Aışveriş-Çarşılar, Marina, Tekne Turları, Uçak Batığı, Termal Turizm, Kongre Merkezi ve Kuşadası'nda bir gün..

gibi çok çeşitli konularda Kuşadası'nın tanıtan, anlatan ve davet içeren videolardan oluşuyor.

TANITIMLARLA MİLYONLARCA KİŞİYE ULAŞILDI



Kuşadası Ticaret Odası'nın örnek bir çalışma yürüttüğü tanıtımların Kuşadası'na etkisi oldukça büyük. Ülkenin içinde bulunduğu zorlu koşulların özellikle dış pazarı yoğun olarak etkilediği bu dönemde, ağırlıklı olarak iç pazara ve arabayla ulaşacak mesafedeki yakın çevreye yönelik çalışmalar ve tanıtım videoları 2017 yılında da hız kesmeden devam edecek.

TANITIM VİDEOLARININ GÖRÜNTÜLENME SAYILARI MİLYONLARI GEÇİYOR

Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; 2017 yılında da yürütülen çalışmaların ve video çekimlerinin devam edeceğini belirterek “günümüzde en yaygın tanıtım aracı sosyal medya. Biz de Oda olarak başlattığımız tanıtım çalışmalarında sosyal medyayı çok iyi kullanarak milyonlara ulaştık.



Paylaştığımız videoların bir kısmı milyonlarca görüntülenme sayılarına ulaştı. Özellikle satış yapan üyelerimiz (günü birlik turlar, emlakçılar, oteller ...gibi) başka herhangi bir tanıtım materyaline ihtiyaç duymadan videolarımızdan yararlanarak satış yapabilirler” dedi.

Kuşadası Ticaret Odası sadece sosyal medya üzerinden değil, binlerce tiraja sahip dergilere verdiği reklamlar ve tanıtım yazıları ile de tanıtıma katkı koyuyor.



Sezon boyunca hedef kitleye yönelik Ulusoy, Kamil Koç, Anadolu Jet, Pamukkale dergilerinde Kuşadası'nın tanıtımı yapıldı.

FOTOĞRAF YARIŞMAMIZA EDİRNE'DEN VAN'A HER BÖLGEDEN KATILIM OLDU

Bu yıl “25 Saat Yaşayan Kuşadası” temasıyla 5. si düzenlenen KUTO fotoğraf yarışmasına da, Van'dan Edirne'ye birçok ilden katılım olurken aynı zamanda Kuşadası'nın tanıtımı yapıldı ve Kuşadası Ticaret Odası fotoğraf bankası daha da güçlendi.

KUŞADASI TİCARET ODASI'NIN TANITIM ÇALIŞMALARINA ULUSLARARASI DESTEK

Kuşadası Ticaret Odası tarafından, 2016 yılının başından itibaren, ekonomisi turizme dayalı Kuşadası'nı tanıtmak amacıyla yapılan çalışmalara, uluslararası destek geliyor.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı, dünyadaki tüm Kültür ve Tanıtma Müşavirliklerine, Kuşadası Ticaret Odası tarafından Kuşadası'nın tanıtımı amacıyla oluşturulan “Kuşadası Güvercin” isimli sosyal medya hesaplarını desteklemeleri ve duyuruları amacıyla İngilizce ve Türkçe olarak hazırlanan “Kuşadası Güvercin” tanıtım afişleri gönderildi.

Kuşadası Ticaret Odası tarafından “Kuşadası Güvercin” tanıtım afişi gönderilen Kültür ve Tanıtma Müşavirlikleri şöyle: Astana (Kazakistan), Aşkabat (Türkmenistan), Atina (Yunanistan), Bakü (Azerbaycan), Belgrad (Sırbistan), Berlin (Almanya), Brüksel (Belçika), Dubai (Bae), Frankfurt (Almanya), Helsinki (Finlandiya), Kahire (Mısır), Kiev (Ukrayna), Kopenhag (Danimarka), Kuala Lumpur (Malezya), Lahey (Hollanda), Londra (İngiltere), Los Angeles (ABD), Madrid (İspanya), Moskova (Rusya), New York (ABD), Paris (Fransa), Pekin (Çin), Riyad (Suudi Arabistan), Roma (İtalya), Saraybosna (Bosna Hersek), Sidney (Avustralya), Sofya (Bulgaristan), Stockholm (İsveç), Tahran (İran), Taşkent (Özbekistan), Tokyo (Japonya), Toronto (Kanada), Tunus (Tunus), Üsküp (Makedonya), Tel-Aviv (İsrail), Varşova (Polonya), Viyana (Avusturya), Washington (ABD), Yeni Delhi (Hindistan) ve Zürih (İsviçre) Kültür Ve Tanıtma Ataşeliği.

Yapılan yazışmalar sonucunda tüm dünyadaki Kültür ve Tanıtma Müşavirliklerinden ilgi ve destek gören, Kuşadası'nı sosyal medyada takip etmeye davet eden afişler, müşavirlik ve ataşelikler tarafından asılmaya, sosyal medya hesaplarında paylaşılmaya ve ses getirmeye başladı. Müşavirlik ve ataşelikler, Kuşadası Ticaret Odası'nın başlattığı ve kendilerini de davet ettiği bu tanıtımlardan mutluluk duyduklarını, daha fazla çalışma azmi aldıklarını ve işbirliği yapmak isteklerini belirttiler.

Kuşadası Ticaret Odası tarafından, Kuşadası'nın tanıtımına yönelik hazırlanan kısa videoların paylaşıldığı Kuşadası Güvercin isimli facebook ve instagram hesaplarında takipçi sayısı çeyrek milyona yaklaşırken, tüm dünyadaki müşavirlik ve ataşeliklerin de desteği ile Kuşadası ismi milyonlara ulaşıyor.



KUŞADASI TİCARET ODASI'NDA BEŞ YILDIZLI HİZMETE DEVAM

Kuşadası Ticaret Odası, akreditasyon denetiminden başarıyla geçerek, üyelerine beş yıldızlı hizmet vermeye devam ediyor.

2010 yılında üyelerine 5 yıldızlı hizmet vermek amacıyla Akredite Oda olan Kuşadası Ticaret Odası, üç yılda bir gerçekleşen Akreditasyon Belge Denetiminden başarıyla geçti.

Bağımsız Denetleme Kuruluşu Türk Loydu'nun baş denetçisi Serkan Şahin

tarafından yapılan ve gün boyu süren denetim açılış toplantısı ile başladı ve günün sonunda kapanış toplantısı ile sona erdi.

Denetimlerin ardından kapanış toplantısında konuşan Türk Loydu baş denetçisi Serkan Şahin, 13 başlıkta yapılan denetimlerin olumlu geçtiğini aktardı ve Kuşadası Ticaret Odası'nın hizmet kalitesini daha da geliştirmesi için önerilerde bulundu ve altı yıldır Akredite Oda olan Kuşadası Ticaret Odası'nda sistemin oturması adına güzel çalışmalar olduğunu,

amacın karşılıklı olarak üyelerin memnuniyeti için çalışmak olduğunu belirtti. Kuşadası Ticaret Odası'nın belgeyi aldıktan sonra, üç yıllık arayla gerçekleşen her iki denetimden de başarıyla geçtiğini ve bu süreçte hizmet kalitesini daha da arttırdığının tescillendiğini belirten Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; Ticaret Odası'nın kaydettiği gelişmelerin gerek aldığı belgeler, gerekse hizmetleriyle ortada olduğunu belirtti ve 2005 yılında TOBB tarafından başlatılan Akreditasyon sisteminde Kuşadası Ticaret Odası'nın 365 Oda ve Borsa içerisinde 6. Dönem Akreditasyon belgesine sahip Oda ve Borsalardan biri olduğunu söyleyerek Yönetim Kuruluna ve Oda personeline teşekkür etti.



AKREDİTASYON SİSTEMİ NEDİR ?

Sistemin amacı, Türk Oda/ Borsa Sisteminin; Oda/Borsalar arasında kalite bilincinin yerleştirilmesi, Oda Sisteminin iş dünyası nezdinde saygınlığının ve hizmet türlerinin artırılması, hizmet kalitelerinin iyileştirilmesi, Oda Sistemlerinin birbirine yaklaşmanın sağlanması suretiyle Avrupa Oda/Borsa Sistemine uyumunun sağlanmasıdır.



KUTO'DA DİJİTAL ARŞİV VE BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ ALT YAPI ÇALIŞMALARI

Kuşadası Ticaret Odası'nda, Dijital Arşiv Projesi ve Bilişim Teknolojileri Alt Yapı Yenileme çalışmalarının sonuna gelindi.

Yaz aylarında başlayan Dijital Arşiv Projesi kapsamında, Kuşadası Ticaret Odası'na ait tüm birimlerdeki dosyalar, yazılı ve baskılı evraklar, yüksek çözünürlüklü, hassas A3 formatındaki hızlı tarayıcılar ile taranarak, TSE 13298 standartlarına uygun EBYS (Elektronik Belge Yönetimi Sistemi) yazılımına anahtar kelimeler ile indekslenerek aktarıldı.

DİJİTAL ARŞİV

Üyelere ait dosyaların içerisinde bulunan evrakların tasniflenerek elektronik ortama atıldığı bu uygulama ile üye dosyaları, kurul karar defterleri, gelen-giden evraklar gibi Oda bünyesindeki tüm yazılı ve basılı dokümanlar, günümüz şartlarına uygun olarak elektronik ortamda korunmaya alındı.

BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ ALT YAPISI YENİLENDİ

Kuşadası Ticaret Odası bünyesinde kurulan EBYS (Elektronik Belge Yönetimi Sistemi) ile, dijital arşiv oluşturma yanısıra, iç ve dış yazışmaların elektronik ortamda gönderilip alınmasına, KEP (kayıtlı elektronik posta) hizmeti ile gönderilen belgelerin bir sektöre uğramamasına, birimler arası iletişim ve işlerin sevk, onaylanması, takibi gibi işlerin de akışının elektronik ortamda yapılmasına imkan sağlandı.

Yapılan bu sistemin aktif ve sürekli çalışabilmesi ve dış etkenlerden oluşabilecek riskler göz önünde bulundurularak, Kuşadası Ticaret Odası Bilişim Teknolojileri alt yapısını, yeni nesil server mimarisi, sunucu veri tabanı, sunucu işletim sistemi ve yedekleme ünitelerini de yenileyerek, uzun yıllar ek bir yatırım yapmaksızın sorunsuz bir şekilde çalışabilir hale getirdi.



Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; Üye memnuniyeti odaklı çalışan Odamızda, üyelere, personele ve tüm faaliyetlere yönelik tüm verilerimizi geçmişe yönelik elektronik olarak arşivledik. Bundan sonra da kurulan bu modern sistemimizle arşivlememiz, bu doğrultuda devam edecek.

Zaman içerisinde olabilecek evrak kayıplarının önüne geçilebilecek ve aynı zamanda harcanan zamandan da tasarruf edilebilecektir. Yenilediğimiz elektronik alt yapı çalışmalarımız ile hizmet kalitemizi daha da yükselterek, daha verimli bir çalışma ortamı sağlamış olduk” dedi.



SERDAR AKDOĞAN TÜRK İŞADAMLARIYLA BİRLİKTE BAHREYN'E GİTTİ

Türk İşadamları, 1,7 Trilyon Dolarlık Körfez ekonomisiyle işbirliği aramak üzere Bahreyn'e gitti.

Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan'ın da yer aldığı heyet, Bahreyn'deki iş ve yatırım forumuna, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu önderliğinde, 250 kişilik heyetle katıldı.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi'nin de işadamlarıyla birlikte yer aldığı forum'da Körfez İşbirliği Konseyi Üyesi; Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Oman ve Suudi Arabistan'dan 300'e yakın firma ve bu ülkelerde faaliyet gösteren 60 Türk firması da, Bahreyn'de ortaklık ve işbirliği konusunda görüşmelerde bulundu.

TOBB ve Körfez İşbirliği Konseyi Odaları Federasyonu (FGCCC) tarafından, 1-2 Kasım 2016 tarihinde Bahreyn'de düzenlenen TOBB – Körfez İşbirliği Konseyi 2'nci İş ve Yatırım Forumu'nda karşılıklı işbirliği imkânları ele alındı.

Bahreyn Başbakanı Şeyh Khalifa Bin Salman Al Khalifa'nın ev sahipliğindeki foruma; Bahreyn Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Khalid Al Moayyed, Katar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Shaikh Khalifa Bin Jassim Al Thani, Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi Genel Sekreteri Abdüllatif Al Zayani'de katıldılar.

Forumda, iki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla toplantı ve görüşmeler yapıldı.

AKDOĞAN, TURİZM SEKTÖRÜNDEKİ SIKINTILARI BAKAN TÜFENKÇİ'YE İLETTİ

Bahreyn'deki foruma katılan Serdar Akdoğan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi'yle yapılan toplantıda, kendilerine özellikle turizm sektöründeki finansal sıkıntıları ve destek taleplerini ilettiklerini belirterek, Bakan Tüfenkçi'nin de konuyu bildiklerini ve üzerinde hassasiyetle çalıştıklarını söyledi.

Önemli bir fırsat olan forum'da, turizm, inşaat ve altyapı, inşaat malzemeleri, tekstil, konfeksiyon, tarım, gıda ve gıda güvenliği gibi pek çok konuda sektörel oturumlar yapıldı.





KUŞADASI TİCARET ODASI GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLEMeye DEVAM EDİYOR

Kuşadası'ndaki girişimcilik potansiyelini artırmak amacıyla Kuşadası Ticaret Odası tarafından düzenlenen girişimcilik eğitimleri, yapılan seçmelerin ardından başladı. Eğitimlerden 120 kişi yararlandı.

Girişimcilik eğitimine katılmaya hak kazananlar, Kuşadası Ticaret Odası Konferans Salonunda yapılan mülakatlar sonucunda belirlendi. Kuşadası ticari hayatına hareket getirecek ve ekonomik girdi sağlayacak olan eğitimlerden 4 ayrı grupta, kendi işini kurmak isteyen toplam 120 kişi yararlandı.

Toplamda 32'şer saat eğitim gören adaylar, girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri, iş planı kavramı ve öğeleri, iş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları, iş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar konularında eğitim aldılar.

Girişimci adayları, eğitimlerin sonunda aldıkları katılım belgesi ve hazırlayacakları iş planları ile KOSGEB desteklerinden yararlanabilecekler.

GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLİYORUZ

Girişimciliğin ülke ve Kuşadası ekonomisi için çok önemli olduğunu söyleyen Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, girişimcilik eğitimlerinin ardından sağlıklı ve uzun ömürlü işletmelerin kurularak işsizlikte azalma olacağını belirtti ve girişimcileri her zaman desteklediklerini söyledi.

KOSGEB'in desteğiyle, ekonominin çok da iyi olmadığı bu dönemde ilçemize sıcak para girişi olacağını sözlerine ekleyen Akdoğan; yoğun talep sonucu açılan kurslarla bir çok sektörde bilinçli girişimcilerin kazanılacağını dile getirdi ve Kuşadası Ticaret Odası tarafından daha önce açılan kurslara devam ederek KOSGEB desteğiyle işyerlerini açan pek çok başarılı girişimci olduğunu sözlerine ekledi.



KUTO'DAN HABERLER



KUTO
Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce

Yirmidört Saat Yaşayan Kuşadası

5. ULUSAL FOTOĞRAF YARIŞMASI SONUÇLANDI



1.lik ödülü
Barış Barlas



2.lık ödülü
Yılmaz Topçu

Kuşadası Ticaret Odası'nın düzenlediği ve bu yıl "24 Saat Yaşayan Kuşadası" temasıyla 5. Kez start veren Ulusal Fotoğraf Yarışması sonuçları açıklandı.



3.lük ödülü Gürsel **Egemen Ergin**

JÜRİ TİTİZLİKLE ÇALIŞTI



Kuşadası Ticaret Odası'nın ulusal bazda düzenlediği ve bu yıl 5. kez "24 Saat Yaşayan Kuşadası" temasıyla start veren fotoğraf yarışmasının jürisi, değerlendirme için Kuşadası Ticaret Odası'nda toplandı.

Mayıs ayında start veren ve katılımların 14 Ekim'e kadar devam ettiği yarışmanın jürisi; Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Başkanı Yrd. Doç. Dr. Gökhan Birinci, İFOD - Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Beyhan Özdemir, Kuşadası Ticaret Odası Disiplin Kurulu ve Belediye Meclis Üyesi- fotoğrafçı Cem ARSLAN, KUFSAD başkanı- fotoğraf sanatçısı Levent Köylü ve TFSF temsilcisi Zafer Gazi Tunalı'dan oluştu.

Yoğun bir katılım olan yarışmada, fotoğrafları şartnamede belirtilen koşullarda derecelendirme için toplanan jürinin titizlikle çalışması sonucu kazanan eserler, 24 Ekim Pazartesi günü açıklandı.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'na (TFSF) bağlı olarak online düzenlenen yarışmaya, yurdun dört bir yanından yüzlerce eser katıldı ve katılan eserler jüri üyeleri tarafından tek tek incelenerek dereceye giren, özel ödül ve sergileme alan fotoğraflar seçildi.

“24 Saat Yaşayan Kuşadası” ana başlığındaki yarışmada; İzmir'den Barış Barlas katıldığı eserle birinci olurken, Aydın'dan Yılmaz Topçu ikinci, Bursa'dan Gürsel Egemen Ergin üçüncü oldu.

İstanbul'dan Nevzat Yıldırım ve Aydın'dan Eser Paşa'nın iki eseriyle mansiyon aldığı yarışmada, Yaz ve Turizm Özel Ödülüne Bursa'dan Ali Rıza Özer, Yiyecek-İçecek-Alışveriş Özel Ödülüne İzmir'den Hasan Uçar layık görülürken, Kuşadası ve Gece Yaşamı Özel Ödülü ise uygun fotoğraf bulunmaması nedeniyle verilmedi.

Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Başkanı Yrd. Doç. Dr. Gökhan Birinci, İFOD - Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Beyhan Özdemir, Kuşadası Ticaret Odası Disiplin Kurulu ve Belediye Meclis Üyesi-fotoğrafçı Cem Arslan, KUF SAD başkanı-fotoğraf sanatçısı Levent Köylü'nün jüri olduğu ve TFSF temsilcisi Zafer Gazi Tunalı'nın denetiminde gerçekleşen yarışmaya, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonunun da katkı ve duyuruları ile ilgi oldukça fazla oldu.

6 Akdoğan; Kuşadası'na İlginin Artmasından Memnuniyet Duyuyoruz

20 Eserin de sergilemeye layık görüldüğü Kuşadası Ticaret Odası 5. Ulusal Fotoğraf Yarışmasında derece alanları kutlayan Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; Türkiye'nin her köşesinden Kuşadası ile ilgili fotoğrafların gelmesinden ve aynı



Mansiyon **Eser Paşa**



Mansiyon **Eser Paşa**



Mansiyon **Nevzat Yıldırım**



zamanda Kuşadası'na ilginin artmasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Kuşadası'nın tanıtımına çok önem verdiklerini ve kötü giden sezonda, Oda olarak özellikle sosyal medya üzerinden yapılan tanıtımlarda kullanılan fotoğrafların binlerce beğeni aldığını belirten Akdoğan “Odamız tarafından bu yıl 5.si gerçekleşen fotoğraf yarışmamızın Kuşadası'nın tanıtımı ve üyelerimizin de kullanımına açık olan Odamız bünyesindeki fotoğraf bankası için önemi çok büyük. Türkiye'nin her yerinden katılan, ilgi gösteren herkese Kuşadası Ticaret Odası yönetimi olarak teşekkür ederiz” dedi.



Yaz ve Turizm Özel Ödülü
Ali Rıza Özer

Kuşadası Ticaret Odası 24 Saat Yaşayan Kuşadası temalı 5. Ulusal Fotoğraf Yarışması'nda dereceye girenler:

- 1.lık Ödülü / Barış BARLAS - İzmir
- 2.lık Ödülü / Yılmaz TOPÇU - Aydın
- 3.lük Ödülü / Gürsel Egemen ERGİN – Bursa
- Mansiyon / Eser PAŞA - Aydın
- Mansiyon / Eser PAŞA - Aydın
- Mansiyon / Nevzat YILDIRIM – İstanbul
- Yaz Ve Turizm Özel Ödülü / Ali Rıza ÖZER - Bursa
- Yiyecek-İçecek-Alışveriş Özel Ödülü / Hasan UÇAR – İzmir

SERGİLEMELER (Alfabetik)

- Arzu İBRANOĞLU - Kocaeli
- Belma ARSLAN - Muğla
- Berkant AKBACAK - Aydın
- Caner BAŞER - Aksaray
- Can YÜCEL - İzmir
- Can YÜCEL - İzmir
- Cihan KARACA - Aydın
- Enes Yasin BAY - Aydın
- Ercan DEVECİ - İstanbul
- Eser PAŞA - Aydın
- Gürsel Egemen Ergin - Bursa
- Oğuz İPÇİ - Konya
- Oğuz İPÇİ - Konya
- Oğuz Miraç SÖNMEZ - Denizli
- Seçkin YENİCİ - Aydın
- Selda ERTİN - Aydın
- Selda ERTİN - Aydın
- Sinan KILIÇ - İzmir
- Sinan KILIÇ - İzmir
- Yılmaz TOPÇU - Aydın



Yiyecek İçecek Alışveriş Özel Ödülü
Hasan Uçar



KUŞADASI TİCARET ODASI TRAVEL TURKEY FUARI'NA KATILDI

Kuşadası Ticaret Odası, bu yıl 10. kez kapılarını açan Travel Turkey İzmir Fuarı'na katıldı.

Fuar İzmir'de düzenlenen fuara, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Nejad Özalp, Namık Kemal Daylan, Yönetim Kurulu Üyesi İrfan Yiğit, Mali Danışman Mustafa Oğuzkaan, Komite Üyeleri ve Kadın Girişimciler Kurulu Üyeleri katıldı.

Fuarda geniş bir alanda yer alan Kuşadası standı, ilk günden katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

Turizm profesyonellerinin bir araya geldiği fuarda, Kuşadası Ticaret Odası Yönetimi katılımcı yerli ve yabancı standları gezerek görüş alışverişinde bulundu.

Yeni sezonda turizm rotasının çizilmesinde büyük rol oynayan ve en büyük gelir kaynağı turizm olan Kuşadası için oldukça önemli olan fuar, 08 - 11 Aralık 2016 tarihleri arasında açık kaldı.

Türkiye'nin çeşitli il ve ilçelerinin yanı sıra çok sayıda ülkeden de temsilcilerin katıldığı fuarın bu yıl partner ili Mersin, uluslararası destinasyon partneri ise Akabe oldu.

Geniş katılımlı bir fuar olan Travel Turkey İzmir Fuarı, aynı zamanda 2. Uluslararası Gastronomi Turizmi Kongresine de ev sahipliği yaptı.



KUŞADASI TİCARET ODASI ÜYELERİNE NEFES KREDİSİ



İçinde bulunulan ekonomik süreçte, KOBİ'lere nefes aldirmek amacıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile T.C. Ziraat Bankası ve Denizbank arasında imzalanan protokole, Kuşadası Ticaret Odası'nda üyelerinin yararlanmasına yönelik katkı sağladı.

Konuyla ilgili bilgi veren Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; Üyelerimizin içinde bulunduğu finansman sorunlarının giderilmesine katkı sağlamak amacıyla Türkiye Odalar Borsalar Birliği (TOBB)'nin T.C. Ziraat Bankası ve Denizbank ile imzaladığı düşük faizli kredi kullandırmaya yönelik protokole Oda olarak biz de katkı sağladık. Oda üyelerimiz üst limit 50.000 TL olmak üzere, 12 ay vadeli, yıllık % 9,90 faiz oranlı kredi kullanabilecekler. Üyelerimizin T.C. Ziraat Bankası ve Denizbank'tan kullanabilecekleri Nefes Kredisine başvurabilmek için Odamızdan "TOBB Nefes Kredisine Başvurusu İçindir" ibareli faaliyet belgesi almaları gerekmektedir. Ülkemizin içinde bulunduğu süreçte, turizm sezonunu kötü geçiren üyelerimize düşük faizli kredinin nefes aldirmasını diliyoruz. Dedi.

Kuşadası Ticaret Odası üyeleri, düşük faizli Nefes Kredisinden yararlanmak için T.C. Ziraat Bankası ve Denizbank Kuşadası şubelerine başvurabiliyorlar.

ULU ÖNDER ATATÜRK ARAMIZDAN AYRILIŞININ 78. YIL DÖNÜMÜNDE KUŞADASI'NDA DÜZENLENEN TÖRENLE ANILDI

Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk, aramızdan ayrılışının 78. Yıl dönümünde Kuşadası'nda düzenlenen törenle anıldı.

Kuşadası Kaymakamı Muammer Aksoy ve Belediye Başkanı Özer Kayalı'nın Atatürk Anıtına çelenk sunumuyla başlayan törene protokol, daire müdürleri, siyasi parti temsilcileri, sivil toplum

örgütleri, öğrenciler ve Kuşadası halkı katıldı.

Kuşadası Ticaret Odası Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Meclis Katip üyesi Faik Alp, Disiplin Kurulu üyesi Cem Arslan, Mali Danışman Mustafa Oğuzkan ve Kuşadası Ticaret Odası Kadın Girişimci-ler Kurulu üyelerinin de hazır bulunduğu anma töreninde saat 09:05'te siren sesleri

eşliğinde 2 dakikalık saygı duruşu ve ardından İstiklal Marşı'nın okundu. Büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün aramızdan ayrılışının 78. Yıl dönümü anma törenleri, Güvercinada Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Kongre Salonunda düzenlenen anma programı ile devam etti. Kuşadası'nda okullarda düzenlenen anma programlarında, öğrencilerin canlandırma-ları duygusal anlara sahne oldu.



TÜRKİYE KARATE ŞAMPİYONASI ve AVRUPA ŞAMPİYONASI MİLLİ TAKIM SEÇMELERİ KUŞADASI'NDA DÜZENLENDİ

Türkiye Ümit Genç ve 21 yaş altı Karate Şampiyonası ve Avrupa Şampiyonası Milli Takım seçmeleri Kuşadası'nda düzenlendi.

Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu üyesi ve Türkiye Karate Federasyonu Aydın İl Temsilcisi İrfan Yiğit'in büyük katkısı ve Kuşadası Belediyesinin destekleri ile Kuşadası'nda düzenlenen şampiyonaya Türkiye'nin 49 ilinden 1500'e yakın sporcu katıldı.

Kuşadası Uğur İnönü Kapalı Spor Salonunda düzenlenen ve 4 gün süren şampiyonanın açılış seremonisine Kuşadası Kaymakamı Muammer Aksoy, Kuşadası Belediye Başkan Yardımcısı Tufan Asrav, Türkiye Karate Federasyonu Başkanı Esat Delihasan, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye Karate Federasyonu Aydın İl Temsilcisi İrfan Yiğit, Kuşadası İlçe Spor Müdürü Canan Gürer ve Federasyon Temsilcileri katıldı.

Federasyon Başkanı Esat Delihasan ve Kuşadası Kaymakamı Muammer Aksoy'un konuşmalarının ardından, Protokol tarafından dereceye giren sporculara madalyaları verildi.

Dereceye giren sporculara madalyalarını veren Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, böyle bir organizasyonun Kuşadası'nda yapılmasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi-Federasyon Aydın İl temsilcisi İrfan Yiğit'e ve emeği geçen herkese teşekkür etti.

MİLLİ TAKIM KAMPI DA KUŞADASI'NDA

Akdoğan; Şampiyonaya katılan 1500 sporcu, hakemler, sporcu aileleri ve seyircilerle birlikte ilçemiz 5 gün süresince hareketli günler yaşadı. Kış döneminde esnafımız için de güzel bir hareket sağlandı dedi ve Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi İrfan Yiğit'e bu konuda her zaman destek vereceklerini belirterek, federasyonun organizasyonlarının önümüzdeki günlerde de Kuşadası'nda

devam edeceğini sözlerine ekledi. İlk gün günü sporcu kayıtları ile başlayan turnuvada yapılan maçların ardından son gün, dereceye girenler arasında Milli takım seçmeleri yapıldı. Kuşadası'ndaki seçmelerde milli olan sporcular Balkan Şampiyonasına katılacaklar. Sporcular önümüzdeki günlerde de ilçemize gelerek Milli Takım kampına girecekler.

Türkiye Karate Federasyonunun kampları Kuşadası'nda devam edecek.



AKDOĞAN VE ÖZTAŞ TOBB 9. TİCARET VE SANAYİ ŞURASINA KATILDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinde (TOBB) 9. Ticaret ve Sanayi Şurası, Başbakan Binali Yıldırım ve Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik'in katılımı ile yapıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen ve 81 il ve ilçelerinin talep ve sorunlarının aktarıldığı şuraya, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan ve Meclis Başkanı Mahmut Öztaş'ta katıldı.

Başkanı Mehmet Yunus Şahin tarafından iletilen sorunlar arasında birinci sırada yer alan turizmle ilgili olarak, 2016 yılını %70 zararla kapatan turizmde 2017'yi kazanmak için; sektörde faaliyet gösteren işletmelerin mali büyüklüklerine göre değerlendirilerek özel borçlarının ertelenmesi, en az bir yıl geri ödemesiz düşük faizli kredi imkanların sağlanması ile sektör teşvik ve sübvansede edilmesi talep edildi, aksi takdirde Kasım ayı itibarıyla tüm turizm bölgelerinde ciddi mali krizler ve iflaslar yaşanacağı belirtildi.

Turizmin yanı sıra Tarım Ürünleri, Yatırım Teşvikleri ve Yatırım Alanları, Ulaşım, Çevre ve Eğitim konularında ki sıkıntılar da şura aracılığı ile Başbakana ve ilgili bakanlıklara iletilti.

Turizm ve teşvikler konusunda destek istenilen Şurada, Kuşadası'nda turizm sektöründe yaşanan sorunların benzerlerinin Antalya ve Muğla'da da yaşandığı söz konusu illerin temsilcileri tarafından ifade edildi.

KUTO'NUN GİRİŞİMLERİYLE AYDIN BÖLGESİNDE TURİZM SORUNLARI 1. SIRADA YER ALDI

İl ve ilçelerin sorunlarının aktarıldığı şurada, Kuşadası Ticaret Odası'nın girişimleriyle Aydın bölgesinde turizm sorunları birinci sırada yer aldı.

Kuşadası Ticaret Odası tarafından hazırlanan ve Aydın ili sözcüsü Aydın Sanayi Odası



ANADOLU EXPO 3. CANLI HAYVAN FUARI KOMER'DE YAPILDI

Kuşadası Efes Fuar ve Kongre Merkezi'nde, düzenlenen açılış töreni ile başlayan Anadolu Expo 3. Canlı Hayvan Fuarı 4 gün boyunca ziyaretçilere açık kaldı, sektör temsilcilerini bir araya getirdi.

Sektördeki teknolojik gelişmelerin, büyük ve küçükbaş hayvanların görücüye çıktığı fuarın açılışına protokol, kurumlar, çok sayıda sektör temsilcisi ve Kuşadası Ticaret Odası Meclis Başkanı Mahmut Öztaş katıldı.

Aynı zamanda 4. Ulusal Süt Zirvesinin de yapıldığı, Türkiye'nin ilk ve tek canlı hayvan fuarı olma özelliği taşıyan fuar, açılış konuşmalarının ardından kurdele kesimi ile başladı.

Geçtiğimiz yıl Kuşadası Efes Kongre Merkezinde ilk kez düzenlenen ve doğrudan sektöre ilgilendiren, aynı zamanda sektöre olumlu katkıları olan sonuçların çıktığı fuar ve süt zirvesinin bu yıl da oldukça verimli geçti.

GL Platform Fuarcılık tarafından düzenlenen ve 4 gün süren fuar; en verimli besi sığırı yarışması, açık arttırma ile satışlar, melez ırkın sergilenmesi ve yarıştırılması ve Aydın ili keçi güzellik yarışması gibi düzenlenen etkinliklerle renkli görüntülere de sahne oldu.

Aynı zamanda Türkiye'de ilk kez açık arttırma usulü ile canlı hayvan satışının da gerçekleştiği, Ulusal ve uluslararası düzeyde gıda, tarım ve hayvancılık sektöründe



önde gelen firmaları bir araya getiren Anadolu Expo 3. Canlı Hayvan Fuarının bu yıl onur konuğu ise Çine Belediyesi oldu.





KGF TANITIM TOPLANTISI KUŞADASI TİCARET ODASI'NDA YAPILDI

Kredi Garanti Fonu Tanıtım Toplantısı Kuşadası Ticaret Odası Toplantı Salonunda yapıldı.

Kuşadası Ticaret Odası Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Yönetim Kurulu Başkan yardımcısı Nejat Özalp, Yönetim Kurulu Üyesi Seydi Yıkılmaz'ın da katıldığı ve Kredi Garanti Fonu Aydın Şube Müdürü Gülcan Türkyılmaz'ın konuşmacı olduğu toplantıya ilgi oldukça fazlaydı.

Türkyılmaz, slaytlar eşliğinde KGF'nin tanıtımını yaptığı toplantıda “Kredi Garanti Fonu, teminat yetersizliği nedeniyle kredi alamayan KOBİ'lere kefil olur ve KOBİ'lerin finansmana erişimine destek olur” dedi.

Kefaletler, başvurular ve KGF ile ilgili ayrıntılı bilgilerin ardından toplantı, karşılıklı soru cevaplarla son buldu.





KUTO'DAN ADÜ ÖĞRENCİLERİNE SEMİNER

Kuşadası Ticaret Odası Tarafından, Adü Turizm Fakültesi Konaklama Bölümü ve Turizm Fakültesi'nin Turizm Rehberliği, Yiyecek İşletmeciliği ve Seyahat İşletmeciliği bölümü Öğrencilerine Devlet Destekleri Ve Teşvikleri Hakkında Seminer Verildi.

Kuşadası Ticaret Odası KOSGEB Temsilciliği ve AR-GE Birimi tarafından Adnan Menderes Üniversitesi Konaklama İşletmeciliği Bölümü 4. Sınıf öğrencilerine ve Turizm Fakültesi'nin Turizm Rehberliği, Yiyecek İşletmeciliği ve Seyahat İşletmeciliği bölümü öğrencilerine KOSGEB Girişimcilik Destek Programı başta olmak üzere, KOSGEB, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK), Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) ve Avrupa Birliği (AB) Hibeleri ve destekleri hakkında ayrıntılı bilgiler verildi. Söz konusu devlet desteklerini nerelerden takip edebilecekleri ve bu kuruluşlara nasıl proje yazılabileceği ile ilgili sunum yapıldı. Kuşadası Ticaret Odası'nın çalışmaları ve faaliyetleri hakkında bilgi verildi.



KOSGEB Girişimcilik Destegine nasıl başvurulacağı, destegin içeriği, İş Planının hazırlanması, TKDK tarafından verilen destekler ve miktarları, Kalkınma Ajansı hibe çağrıları konularında Burhan Sezer tarafından verilen seminer, Adnan Menderes Üniversitesi Konaklama ve Seyahat İşletmeciliği bölümü ve Turizm Fakültesi'nin Turizm Rehberliği, Yiyecek İşletmeciliği ve Seyahat İşletmeciliği bölümü öğrencilerine öğrencilerinin sorularının cevaplandırılması ile sona erdi.





AK PARTİ AYDIN MİLLETVEKİLLERİ KUTO'DA STK'LAR VE TURİZMCİLERLE BİRARAYA GELDİ

**Turizmcilerin İçinde Bulunduğu Zor Durum Ve Sıkıntılarının Dile Getirildiği Toplantıdan Çıkan En Önemli Sonuçlar;
Turizm Teşviklerinin Acilen Açıklanması Ve Kredilerin Düzenlenmesi Oldu.**

Ak Parti Aydın Milletvekilleri Mustafa Savaş, Mehmet Erdem Ve Abdurrahman Öz'ün Katıldığı Toplantıda İl Ve İlçe Yöneticileri de Yer Aldı.

Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Namık Kemal Daylan, Nejad Özalp, Meclis Başkan Yardımcısı Tolga Erdem, Yönetim Kurulu Üyeleri Seydi Yıkılmaz, İrfan Yiğit ve Vedat Talmaç'ın da hazır bulunduğu toplantıda söz alan esnaf ve turizmcilerin ortak konusu 2017 yılının kötü geçeceği, ön rezervasyonların yok denecek kadar az olduğu olurken, çözüm isteyen turizmciler özellikle güvenliğin artırılmasını ve Türkiye'nin imajının düzeltilmesini önerdiler.

Toplantıda konuşan Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan; Kuşadası için yapılan harcamaların doğru yapılması gerektiğini söyledi ve 2015 yılı vergi sonuçlarına göre, Aydın

ilinin vergilerinin 6'da birini Kuşadası'nın ödediğini vurgulayarak, Milletvekillerinden daha fazla ilgi istedi. Ortak isteklerin kredi ve teşvikler olduğunu söyleyen Akdoğan; uzun vadeli, 1 ya da 2 yıl geri ödemesiz kredi imkanları sağlanması gerektiğinin altını çizdi ve bankalara olan borçların domino etkisi yapmadan önlem alınmasının önemini ve tüm bu sorunların sadece Kuşadası için değil, tüm sahil kentleri için geçerli olduğunu belirtti. Turizm işletmelerinde KDV oranlarında dengesizliklerin olduğunu ve bunun giderilmesi gerektiğinin de altını çizen Akdoğan; bu yılın yerli turizmle kurtarıldığını, yerli pazarda ciddi artış olduğunu vurguladı ve Kongre Merkezi'nin (KOMER) canlanması ile ilgili de Milletvekillerinden destek istedi. KOMER'de yapılacak kongrelerin Kuşadası'nı özellikle kış aylarında canlandıracağını söyledi. Eğlenceye yönelik saat sınırlamalarına da vurgu yapan Akdoğan "Kuşadası'na yerli ve yabancı turistler sadece dinlenmeye değil, eğlenmeye de geliyorlar. Ama saat sınırlaması eğlence konusunda problem yaratıyor." dedi ve turistik bölgeler için bu konuda düzenleme istedi. Akdoğan son olarak Belediyelerin kurup işlettiği şirketlerin, üyeler arasında sıkıntı yarattığını ve bu konuda çok şikayet geldiğini belirtti.

Kuşadası Belediye Başkanı Özer Kayalı'da esnafın can çektiğini ve bunun afet gibi algılanması gerektiğini söyledi ve



bankaların inisiyatifine bırakılmadan tedbirler alınması gerektiğini, Türkiye'nin imajının değişmesi gerektiğini söyledi. Belediye olarak fuarlara katılacaklarını ve devlet tarafından belediyelere de fuar desteği sağlanması gerektiğini belirten Kayalı, birlikte hareket etmenin önemini vurguladı.

KODER Başkanı Tacettin Özden moderatörlüğünde devam eden toplantıya katılan AK Parti Milletvekilleri Mustafa Savaş, Mehmet Erdem ve Abdurrahman Öz, bu toplantıdan ve gün içinde Kuşadası'nda yaptıkları diğer toplantılardan çıkan sonuçları, yaşanan sıkıntıları ve talepleri Başbakan'a, ilgili Bakanlıklara ve yetkililere ileteceklerini, toplantıların çok verimli geçtiğini söyleyerek katılımcılara teşekkür ettiler.





KUTO'DA ÜYELERE ve PERSONELE YÖNELİK GEKA DESTEKLİ EĞİTİMLER TAMAMLANDI

Kuşadası Ticaret Odası tarafından Güney Ege Kalkınma Ajansına (GEKA) 2016 yılı teknik destek programı kapsamında sunulan

“Kuşadası Ticaret Odası Üye ve Personeli Etkili İletişim İle Güçleniyor”

konulu eğitim programı kapsamında, üyelere ve personele yönelik eğitimler yapıldı.

Pandora Danışmanlık ve Yaşam Atölyesi eğitmenlerinden Şebnem Dal Üzülmüş'in, üyelere yönelik 3 ayrı konuda 26- 27 ve 31 Ağustos 2016 tarihlerinde verdiği eğitimler oldukça yoğun katılımı gerçekleştirildi.

Eğitimlerin ilki “Etkili İletişim Teknikleri” hakkında verildi. Verimliliği Arttırmak

İçin Stres Yönetimi konulu eğitimin ardından son eğitimin konusunu ise “Öfke Yönetimi, Öfkemi Nasıl Kontrol Edebilirim” oluşturdu.

Üyelere yönelik eğitimlerin ardından, Kuşadası Ticaret Odası tarafından Güney Ege Kalkınma Ajansına (GEKA) 2016 yılı teknik destek programı kapsamında sunulan “Kuşadası Ticaret Odası Üye ve Personeli Etkili İletişim İle Güçleniyor” konulu eğitim programları kapsamında, personele yönelik eğitimler de tamamlandı.

Pandora Danışmanlık ve Yaşam Atölyesi eğitmenlerinden Şebnem Dal Üzülmüş tarafından verilen Kuşadası Ticaret Odası personeline yönelik eğitimler, 26-31 Ağustos - 01,02 Eylül 2016 tarihlerinde, Kuşadası Ticaret Odası Eğitim Salonunda 4 ayrı konuda gerçekleştirildi.

Eğitimlerin konularını “Etkili İletişim Teknikleri”, “Öfke Yönetimi, Öfkemi Nasıl Kontrol Edebilirim”, “Verimliliği Arttırmak İçin Stres Yönetimi, Olmazsa Olmazımız Motivasyon” ve “Kişilik Yapıları” oluşturdu.

KUTO personelinin tamamının katıldığı ve oldukça verimli geçen GEKA destekli eğitimler, personelin kişisel gelişimlerini ve motivasyonunu artırarak üyeye daha iyi hizmeti hedefliyor.

GEKA destekli verilen eğitimlerin sonunda, eğitim konularının tamamen üyelerin ve personelin kişisel gelişimlerine yönelik seçildiğini belirten Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, eğitimlere gösterilen ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.





TÜRK HAVA KURUMU AYDIN ŞUBESİ'NDEN ENGELLERİ AŞAN ETKİNLİK

Türk Hava Kurumu Aydın Şubesi, engelli öğrencilere ve vatandaşlara moral ve destek amaçlı bir etkinlik düzenledi.

THK Selçuk-Efes Hava Meydanında düzenlenen etkinliğe Aydın Vali Yardımcısı Mustafa Ayhan, Selçuk Protokolü, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, KUTO Yönetim Kurulu Üyesi ve THK Kuşadası Yönetim Kurulu Üyesi Seydi Yıkılmaz, Kuşadası Belediye Başkan Yardımcıları Ayşe Şerifoğlu ve Tufan Asrav, KUTO Kadın Girişimciler ve THK Kuşadası Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Arzu Özgen, Mali Danışman ve THK Kuşadası Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Oğuzkaan, THK Aydın ve Kuşadası Şubesi Yetkilileri, Kuşadası Erdoğan Öven Engelliler Köyü ve Aydın Hacı Hüseyin Arslan Özel Eğitim Merkezi öğrencileri ve aileleri katıldı.

Folklor gösterisi ve açılış konuşmaları ile devam eden etkinlikte, tandem paraşüt atlaması yapacak olan engelli öğrenciler hava muhalefeti nedeniyle atlama yapamamalarına rağmen uçak ile havalandırarak gösterilerini tamamladı ve aileleriyle birlikte unutulmaz bir gün yaşadılar.

Etkinliğin ardından Hava Meydanını gezen ve microlight uçakları inceleyen KUTO Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan ve Meclis Başkanı Mahmut Öztaş yetkililerden bilgi aldı.

Türk Hava Kurumu Aydın Şubesinin engelli ve özürlü vatandaşlar ve öğrencilere moral kazandırmak ve sosyal yaşamlarına destek olmak amacıyla düzenlediği etkinlik, 13-14 Ekim tarihlerinde de THK Aydın Şubesi genç kanatların katılımları ve tandem paraşüt atlayışları ile devam etti.



6736 SAYILI KANUN HAKKINDA BİLGİLENDİRME TOPLANTISI KUTO'DA YAPILDI

6736 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun hakkında bilgilendirme toplantısı Kuşadası Ticaret Odası konferans salonunda yapıldı.

Aydın Vergi Dairesi Başkan Vekili Cemil Müsevitoğlu ve Gelir İdaresi Grup Müdürü Yusuf İpekçi'nin konuşmacı olarak katıldığı toplantıya Kuşadası Vergi Dairesi Müdürü Ayten Çakmak, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Başkan Yardımcısı Namık Kemal Daylan, Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Semih Arcan, mali müşavirler ve vergi mükellefleri katıldı.

Aydın Vergi Dairesi Başkan Vekili Cemil Müsevitoğlu'nun açılış konuşmasının ardından söz alan Gelir İdaresi Grup Müdürü Yusuf İpekçi, vatandaşların kamuya olan borç yükünün azaltılarak taksitler halinde ödenmesine imkan verilmesi ve vergi ihtilaflarının sulh yoluyla sonlandırılmasına yönelik olan Kanuna genel bakış, kapsamı ve bu kapsama giren ve girmeyen alacaklar, SGK ve diğer kurum alacakları, Kanun kapsamında yapılandırma imkanına sahip meslek kuruluşları alacakları konularında bilgiler verdi.

Kesinleşmiş kamu alacaklarında hesaplamaları, Kanundan yararlanma şartları, başvuru, taksit sayısı, ödeme süreleri ve peşin ödeme avantajları hakkında da bilgiler veren İpekçi'nin konuşmasının ardından toplantı, katılımcıların sorularıyla devam etti.

Oldukça yararlı geçen ve katılımcıların sorularına cevap buldukları toplantının sonunda Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Aydın Vergi Dairesi Başkan Vekili Cemil Müsevitoğlu, Gelir İdaresi Grup Müdürü Yusuf İpekçi ve Kuşadası'nda göreve yeni başlayan Kuşadası Vergi Dairesi Müdürü Ayten Çakmak'a birer Kuşadası Prestij Kitabı hediye etti.





RESTORAN VE BAR İŞLETMECİLERİNİN SORUNLARI BELEDİYE BAŞKANINA İLETİLDİ

Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu başkan yardımcısı Namık Kemal Daylan ve aynı zamanda 3. Komite (yeme-içme-eğlence) Başkanı - Yönetim Kurulu Üyesi Seydi Yıkılmaz, Yönetim Kurulu eski üyesi Macit Demiroğlu ile birlikte Kuşadası Belediye Başkanı Özer Kayalı'yı makamında ziyaret ederek, restoran ve bar işletmecilerinin sorunlarını iletiler.



Sektörün sorunlarının görüşüldüğü ziyarette, Daylan ve Yıkılmaz'ın ilettikleri sorunlar arasında; eğlence vergileri, ilan ve reklam bedellerinde indirim ya da yeniden düzenleme ve sektörle ilgili diğer sorunlar ve beklentiler oldu.

KUTO'NUN ÖNERİLERİYLE ESNAFIN YARARINA İNDİRİMLER OLDU

Kuşadası Belediyesi Plan Bütçe ve Tarife Komisyonu toplantısından, Kuşadası Ticaret Odası'nın da önerisi ve talepleri doğrultusunda esnafın yararına olacak ve yüzünü güldürecek sonuçlar çıktı.

Toplantıya katılan Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve 3. Meslek Komitesi (Restorancılar- Barcılar) başkanı Seydi Yıkılmaz'ın da görüşleri ve önerileriyle, eğlence vergilerinde % 50'ye, işgaliyelerde % 30'a varan indirimlere gidilmesi uygun görüldü.

Komisyon toplantısından çıkan öneriler doğrultusunda, kötü giden sezon sonunda esnafın yüzünü güldürecek indirimler, Kuşadası Belediyesi Meclis Toplantısında karara bağlanarak uygulamaya geçilecek.





KUŞADASI'NDA CUMHURİYETİMİZİN 93. YILDÖNÜMÜ COŞKUyla KUTLANDI

Kuşadası'nda Cumhuriyetimizin 93. yıldönümü kutlamaları, bir gün öncesinden Atatürk Anıtına çelenk koyma töreni ile başladı.

Kuşadası Kaymakamı Muammer Aksoy ve Belediye Başkanı Özer Kayalı'nın Atatürk Anıtına çelenk koyduğu törende Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Yönetim Kurulu Üyeleri Müslüm Yıldırım, İrfan Yiğit ve Mali danışman Mustafa Oğuzkaan'da hazır bulundu.

Çelenk sunumunun ardından, saygı

duruşu ve İstiklal Marşı ile sona eren törene protokol, siyasi parti temsilcileri, öğrenci grupları ve Kuşadası halkı katıldı.

Hükümet Konağında tebrik töreni ile başlayan 29 Ekim

Cumhuriyet Bayramı kutlamaları, Atatürk Meydanında düzenlenen resmi tören ile devam etti.



Büyük bir coşkuyla kutlanan bayram etkinliklerine Kuşadahlılar yoğun ilgi gösterdi.



KUŞADASI'NIN DÜŞMAN İŞGALİNDEN KURTULUŞUNUN 94. YILDÖNÜMÜ TÖRENLE KUTLANDI

Kuşadası'nın düşman işgalinden kurtuluşunun 94. Yıldönümü törenleri, Kaymakamlık binasındaki temsili kurtuluş töreni ile başladı.

Ardından protokolün, efelerle birlikte Atatürk Meydanı'na yürüyerek, Atatürk Anıtı'na çelenk konulması ve Kuşadası Belediye Başkanı Özer Kayalı'nın konuşması ile devam eden tören,

okunan şiirler ve halk oyunları gösterileri ile sona erdi.

Törende, Kuşadası Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcısı Tolga Erdem,

Disiplin Kurulu Üyesi Cem Arslan ve Mali Danışman Mustafa Oğuzkaan'da hazır bulundu.



KUTO YÖNETİMİ TOPLU HALDE GÜVERCİNADA'NIN AÇILIŞINA KATILDI

Kuşadası'nın simgesi Güvercinada'nın, Kuşadası Belediyesi tarafından yapılan restorasyon ve çevre düzenlemesi çalışmalarının tamamlanmasının ardından gerçekleşen açılışına, Kuşadası Ticaret Odası Yönetimi toplu halde katıldı.

Kuşadası'nın düşman işgalinden kurtuluşunun yıldönümü olan 7 Eylül'de gerçekleşen ve Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan, Meclis Başkanı Mahmut Öztaş, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Namık Kemal Daylan, Nejad Özalp, Meclis Başkan Yardımcısı Tolga Erdem, Yönetim Kurulu Üyeleri Seydi Yıkılmaz ve İrfan Yiğit'in de katıldığı açılışa Kuşadası halkı da yoğun ilgi gösterdi.

Açılış töreninde Güvercinada üzerinden yapılan ışık gösterisi beğeniyle izlendi.





TÜRK HAVA KURUMU YÖNETİCİLERİ KUTO'DA

Türk Hava Kurumu Aydın ve Kuşadası Şubesi yöneticileri, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan'ı makamında ziyaret etti.

Kuşadası Ticaret Odası Meclis Başkanı Mahmut Öztaş'ın da hazır bulunduğu ziyarete; Aydın THK Başkanı Dinçer Saldırış, Kuşadası THK Şube Başkanı Cengiz Kanat, Başkan Yardımcısı ve KUTO Kadın Girişimciler Kurulu Üyesi Arzu Özgen, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Kuşadası THK Genel Kurul Delegeesi Seydi Yıkılmaz, Mali Danışman ve Kuşadası THK Şube Denetleme Kurulu Üyesi Mustafa Oğuzkaan, Kuşadası THK üyesi Şafak Arıkaya, Selçuk Havacılık Eğitim Merkezi Müdürü Mürtaza Turan ve Selçuk Havacılık Meslek Yüksek Okulu Bölüm Başkanı Doç. Dr. İbrahim Gönen katıldı.

Yeni kurulan Türk Hava Kurumu Kuşadası Şubesinin projelerini anlattığı ziyarette, karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.

Ziyaretin sonunda, kendilerine başarılar dileyen Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan ve Meclis Başkanı Mahmut Öztaş'a, Türk Hava Kurumu'na ait hediyeler takdim edildi.



KUŞADASI ESNAF SPOR YÖNETİMİ KUTO'YU ZİYARET ETTİ

Kuşadası Esnaf Spor yeni yönetimi, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akdoğan'a nezaket ziyaretinde bulundu.

Kulüp başkanı Ferit Aydemir, Başkan Yardımcıları Mehmet Tümtürk, Hasan Kunduz, Mustafa Güner, Teknik Direktör Uğur Okutan ve Basın sözcüsü Mesut Yanar'ın gerçekleştirdikleri ziyarette, Kuşadası Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeleri Seydi Yıkılmaz, İrfan Yiğit ve Mali Danışman Mustafa Oğuzkaan da hazır bulundu.



Turizmde Pazarlamanın Yeni Yöntemi:

SOSYAL MEDYA

İşletme biliminde pazarlama;
“firmaların, hangi malların veya hizmetlerin
musterilerinin ilgisini çekeceğini tayin etmeleri
ve satışlar, iletişim ve işletme idaresi
gelistirmeleri için stratejileri belirlemeleri süreci”
olarak tanımlanmaktadır.

Sosyal Medya pazarlaması ise, bir ürün
veya hizmetin sosyal medya mecraları
üzerinden tanıtım ve satış faaliyetlerinin
yönetilmesi ve yürütülmesi, web sitelerine
sosyal medya siteleri (facebook, twitter,
instagram, pinterest, youtube, Google
Plus gibi) aracılığıyla trafik kazanma ve
dikkat çekme işlemlerinin gerçekleştirildiği
pazarlama yöntemidir.

Eskiden marka ile müşteri arasında tek
tarafı bir iletişim söz konusu iken, gün-
ümüzde sosyal medya ile çift tarafı iletişim
sağlanmaya başlanmıştır. Sosyal Medya,
firmalara müşterilerinin bulunduğu yerde
seslerini geniş kitlelere duyurabilmelerini
sağlarken, müşterilerinden de geri bildirim
almalarına imkan vermektedir.

Sosyal Medya ile arkadaşlık kavramı da
değişmeye başlamıştır. Ortak bir ilgi alanı-
mızın olduğu herhangi bir kişiyle arkadaş
olunabilmekte, kimi ortamlarda karşıdaki
kişiden onay almadan bile kendisini takip
etmeye başlayabilmektedir. Bir ürün ala-
cağımız zaman sosyal medyada o ürünle
ilgili yapılan yorumlar karar verme süreci-
mizi doğrudan etkileyebiliyor, arkadaşları-
mızın ve uzman kişilerin görüşleri oldukça
etkili oluyor. Ürün veya hizmeti aldıktan
sonra sessiz kalmıyor, ne tür bir ürün ya da
hizmet aldığımızı, sonucunda memnun
olup olmadığımızı paylaşıyoruz.

Tüm bu paylaşımlar bundan sonra aynı
hizmeti alacak potansiyel müşterilerin
kararlarını da doğrudan etkilemiş oluyor.
Artık firmalar sosyal medyada sadece
verdikleri hizmetleri tanıtmakla kalmıyor,
müşterilerinin problemlerini dinleyerek
anlık cevap da vererek memnuniyetin
sürdürülebilir olmasını sağlıyorlar.
Bu şekilde firma ile iletişime geçildiğinde
diğer klasik yöntemlerden daha hızlı
sonuçlar alınabildiğine şahit oluyoruz.

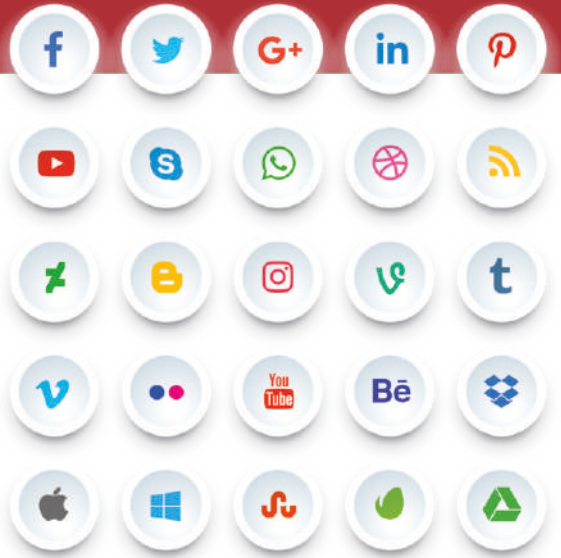
Kişisel blog tutanlar da fikirlerini yaymak
amacıyla blog yazılarını sosyal medyada
paylaşarak önce arkadaşlarının ve kendisi-
ni takip eden kişilerin ilgisini çekmeye
çalışıyor. Firmalar için de bu platformlarda
yer almak ve paylaşımlar yapmak kaçınıl-
maz olmaya başladı. Yakınındakiler web
sitelerini ziyaret ettikten sonra paylaşımları
beğendiklerinde onlar da paylaşarak
markanızı duyurmanıza ve daha geniş bir
kitleye ulaşmanıza katkıda bulunmuş
olacaklar. Tanınmış firmaların bloglarında-
ki yazılarını paylaştıklarını ve sitelerine
müşterilerini çekmeye çalıştıklarını
görüyoruz.

Firmaların sosyal medya hesaplarında
sorulan sorular, anketler ya da yapılan
retweet yarışmaları da büyük ilgi çekiyor.
Paylaşılan bir etkinlik firma için artı değer
yaratabiliyor. Sosyal medyayı aktif kullanan
kişiler zahmetsizce bu etkinliğin bir parça-
sı oluyor ve ödül kazanmaya çalışıyorlar.
Sizi bulmak isteyen müşteriler internette
web sitenizden önce Facebook, Twitter
gibi hesaplarınızı kontrol ediyor, size ko-
layca ulaşmak istiyorlar. Daha önceki
davranışlarınız, yorumlarınız etkili oluyor.

Başta Facebook ve Twitter olmak üzere
paylaşım içerikli uygulamalarda kullanıcıla-
rın Like, Retweet gibi davranışları da
markalar ve hedef kitle seçiminde önemli
rol oynamaya başlıyor. Bir kampanyanızı
Facebook'ta duyurduğunuzda elde edilen
Like sayısı iyi bir kriter olarak kullanılabilir.
Kimlerin hangi paylaşımları beğendiğinden
yola çıkarak müşterilerin ilgi alanları anla-
şılarak müşterilere sadece beğenebilecekleri
servisleri sunmak ayrıcalık yaratabilir.

Geniş topluluklar ve kitleler tarafından
yaygın olarak kullanılan sosyal medya
(facebook, twitter, instagram, pinterest
gibi) hem tatilcilerin hem de turizmcilerin
aktif olarak kullanması nedeniyle klasik
pazarlamanın tanımını değiştiriyor. Gele-
ceğin etkin pazarlama yöntemleri arasına
giren sosyal medya, havayolu şirketleri,
acenteler ve oteller başta olmak üzere tüm
turizm sektörünün pazarlama kanalları
arasına girdi. Yayılma hızıyla diğer web
sitelerini geride bırakan sosyal medya,
turizmcilerin web sitelerine trafik çekebili-
yor ve direkt satış arttırabiliyor.

Bilindiği gibi internet erişiminin tüm
dünyada hızla yayılması online turizmi de
bir hayli geliştirdi. Öte yandan mobil
teknolojilerin ortaya çıkışı ve artışı da bu
süreci hızlandırdı. İnternetin tanıtım,
markalaşma ve satışta gücünü erken keş-
feden turizm sektörü, satış pazarlama
kanalları arasında dijital pazarlamayı öne
çıkarmaya başladı. Geleceğin etkin pazar-
lama yöntemleri arasına giren sosyal medya,
havayolu şirketleri, acenteler ve oteller



başta olmak üzere tüm turizm sektörünün pazarlama kanalları arasına girdi.

Sosyal medya online pazarı sallıyor

Sosyal medya kanalları kitleler arasında büyük bir hızla yayılarak diğer web sitelerini geride bıraktı diyebiliriz. Günümüzde sosyal medya mecralarını tüketicilerin yanı sıra birçok sektör etkin olarak kullanıyor. Bire bir iletişimin de önünü açan sosyal medya, diğer online kanallardan farklı olarak interaktif bir alan sunuyor. Firmalara, diğer reklam kanallarına göre daha küçük bütçelerle tanıtım olanağı tanıyan sosyal medya kanalları, firmalara markalaşma ve tanıtım alanında önemli kapılar açıyor. Bugün tatilciler başta olmak üzere turizm sektörünün kullandığı Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, Vkontakte (Rusya) Google Plus, Foursquare, Youtube gibi kanallara gün geçtikçe yenileri de ekleniyor. Öte yandan HolidayCheck, TripAdvisor, Zoover gibi daha çok değerlendirme ve itibar yönetimi siteleri ile fiyat karşılaştırma siteleri de sosyal medya gibi kullanılıyor.

Geleneksel medyada hedef kitleye ulaşım ölçümleri, sınırlı sayıdaki kişiler üzerinden yapılabilirken, sosyal medyada bu ölçüm

çok daha kolay yapılıyor. Turizm sektöründe büyük önem taşıyan misafir iletişimi konusunda avantaj sağlayan sosyal medya, rezervasyonlara doğrudan olmasa da dolaylı olarak katkı sunuyor.

Sosyal medya kanalları, otellerin web sitelerine trafik çekebiliyor ve direkt satış artırabiliyor.

Sözel ve görsel içerikler sayesinde oluşturulan topluluğa etkili bir pazarlama yapılabiliyor. Sosyal medyada stratejinin olması gerektiğini savunan dijital pazarlama uzmanları, turizmcilerin sosyal medya pazarlaması için profesyonellerden destek almaları gerektiğini vurguluyorlar. Dijital pazarlamanın en etkili mecrası sosyal medya, edinilen tecrübelerin paylaşılmasını esas almaktadır. Bu paylaşımlarda seyahatin payı % 70 ile ilk sıradadır. Sosyal medyayı en etkin şekilde havayolu şirketleri kullanırken, onu acenteler takip etmektedir.

Oteller ise bu konunun önemini biraz geç fark etmekle birlikte, çalışmalarına hız kazandırmış durumdadırlar. Dijital pazarlama uzmanları, otellerin sadece sosyal medya hesabı açmakla yetindiğini, ancak bunun yeterli olmadığını belirtmektedirler.

Bir bütün olarak planlanması gereken, dijital medyada, alt yapısı güçlü, satış yapabilecek, içeriği sağlam ve güncellenen bir web sitesi kurmak gerektirir. Kurumsal sosyal medya hesaplarının stratejik bir yönetim ile günlük paylaşımlarda bulunmak, online itibar yönetimi yapmak, etkileşimi artırmak ve sadık misafir topluluğu oluşturmak gerekiyor.

Skyscanner'in son yaptığı araştırmaya göre, internet ve sosyal medya kullanımının yanı sıra, Türkler mobil internet kullanımında da ön sıralarda yer almaktadır. Yaklaşık 1000 katılımcıyla gerçekleştirilen araştırmaya göre, Türkler tatilde internetten kopmamakta, ankete katılan seyahat severlerin % 88'inin kablosuz internet erişimi için bir ücret ödemeyi kabul ettiğini, seyahat severlerin sadece % 19'u ise tatillerinde ücretsiz Wi-Fi (Kablosuz İnternet Erişimi) hizmetinin otel seçimlerinde önemli olmadığını belirtmişlerdir. Araştırma sonuçları aynı zamanda, katılımcıların % 74'ünün tatilde e-mailerini en az bir kere kontrol ettiklerini ve sadece % 7'sinin telefonunu almadan tatile çıkmayı düşündüğünü göstermektedir. İnternet ve sosyal medya kullanımının yanı sıra, Türkler mobil internet kullanımında da ön sıralarda yer almaktadır. Türkiye'deki 3G abone sayısı yaklaşık 50 milyon civarındadır.

SONUÇ OLARAK

Son yıllarda hızla gelişen sosyal medyanın tanıtım, satış ve pazarlamaya doğrudan ve dolaylı etkileri söz konusudur.

Hem marka bilinirliğimizin artırılmasında hem de direk satış anlamında sosyal medya çok önemli bir yer tutmaya başlamıştır.

Sosyal medya pazarlamasının, geleceğin en etkili pazarlama yöntemlerinden birisi olacağı tahmin edilmektedir.

Bir şehri, ürününüzü veya hizmetinizi sosyal medya siteleri, ağları üzerinde tanıtabilmekte, satış yapabilmekte, marka bilinirliğini artırmaktadır. Sosyal medya ve internet pazarlamalarında hedef kitleye ulaşım ölçümleri, klasik yöntem ölçme tekniklerinden farklı olarak, birebir yapılmakta, pazarlama iletişimi, akıllı telefonlar, bilgisayarlar gibi internet ulaşım araçlarıyla çift yönlü ve anlık olarak izlenebilmektedir.

SOSYAL MEDYADA KUŞADASI



Kuşadası Ticaret Odası tarafından yönetilen ve Kuşadası'nın tanıtımı amacıyla ilçemizin pazarlanmasına yönelik "KUŞADASI GÜVERCİN" isimli sosyal medya hesapları (Facebook, Instagram, Google, Youtube) da bu maksatla oluşturulmuştur.

Üçyüzbinden fazla kişi tarafından takip edilen ve profesyonel bir ekip tarafından çekilen videolar ve fotoğraflarla milyonlarca kişiye erişilen facebook sayfasında, Kuşadası'nın güzellikleri öne plana çıkarılmakta, yurtiçi ve yurt dışında tanıtılmasına, Kuşadası Markası ve bilinirliğine katkıda bulunmaktadır.



Tek Bir Odadan, Çağdaş Müzecilik Anlayışıyla Kurulmuş Modern Binaya

AYDIN ARKEOLOJİ MÜZESİ

Herodot derki;

“İoniahılar kentlerini yeryüzünde bildiğimiz en güzel gökyüzü altında ve en güzel iklimde kurulmuş kentler olarak nitelendirmişlerdir. Ne daha kuzeydeki bölgeler ne daha güneyde kalanlar ile bir tutulamaz. Hatta ne doğusu ne batısı kimisi soğuk ve ıslak kimisi sıcak ve kurak olur”

İşte bu eşsiz coğrafyada yaşayıp gelişen kültürlerle ait bir gurup eser zamanın Halkevinde koruma altına alınmış ve Aydın Müzesinin çekirdeğini oluşturmuştur. 1950 yılına kadar halkevi bünyesinde korunan bu eserler aynı yıl hazineye devredilmiştir.

Aydın Müzesi 16.02.1959 yılında memurluk olarak kurulmuş, 17.02.1969 yılında Müze Müdürlüğü olarak hizmet vermeye başlamıştır. Aydın Müzesi, Müze binasının tamamlanmasından sonra 23 Nisan 1973 yılında kendi binasında ziyarete açılmış ve 2012 yılına kadar bu binada hizmet vermiştir.

İlk açıldığında Arkeolojik ve Etnografik eserler aynı binada sergilenmiştir. Tarihi açıdan çok zengin bir bölgenin içinde yer alan Aydın Müzesi, zaman içerisinde hızla gelişmiş bölgesinde devam eden bilimsel kazı ve araştırmalardan elde edilen eserler ve çeşitli yollarla Aydın'da yaşamış uygarlıklara ait eserleri bünyesinde toplayarak eşsiz koleksiyonlara sahip olmuştur.

Aydın Müzesi 40 yıllık yaşamında fiziki ömrünü büyük ölçüde tamamlamış teşhir salonları depolar, bürolar ve servis üniteleri, çağdaş müzecilik anlayışı normlarına cevap veremez duruma gelmiştir.

Müze Binası 2000 yılında revize edilse de genişleme şansı bulunmadığından zorunlu olarak yeni bir müze binası yapılması çalışmalarına başlanmış ve bugün hizmet verdiği modern bina, 2012 yılında ziyarete açılmıştır.

Anaia
(Kadıkalesi)
Hitit
heykelciği



Aydın ili sınırları içerisinde yapılan bilimsel kazılar sonucu açığa çıkan Arkeolojik kültürel mirasın sergilenmesine yönelik olarak planlanan Aydın Arkeoloji Müzesi Aydın-Denizli karayolu üzerinde 15 bin 769 metrekare alan üzerinde çağdaş bir müzecilik anlayışı ile kurulmuştur.

Teşhir salonları, depolar, laboratuvarlar, kütüphane, çocuk etkinlik bölümü, konferans salonu ve geçici sergileme alanları ile diğer hizmet birimlerinin yer aldığı yapı bodrum+zemin+bir kat olarak inşa edilmiştir. Bahçe düzenlemesinde asma-germe mebran sistemle gölgelermeler yapılmış açık sergileme alanları oluşturulmuştur. Aydın bölgesinin iklim koşullarına uygun çeşitli ağaç ve yer örtücü bitkilerden oluşan oldukça geniş yeşil alanlara sahip Aydın Arkeoloji Müzesi sorumluluk alanında bulunan Tralleis, Magnesia, Alabanda, Nysa Arkaik Panionion, Kadıkalesi(Anaia) Tepecik höyük kazılarında bulunan eserlerin sergilenmesi esas alınarak planlanmıştır.

Teşhirde bölgede bulunan Alinda, Amyzon, Piginda, Harpasa, Mastaura, Akharaka, Pygale, Orthosia gibi antik

kentlere ait eserler ile müze tarafından yapılan kurtarma kazılarında elde edilen eserlere de yer verilmiştir.

Bahçe teşhirinde ise müze sorumluluk alanında bulunan antik kentlerden gelen taş eserler sergilenmektedir. Aydın Arkeoloji Müzesinin girişinde ziyaretçileri şu dörtlük karşılamaktadır;

“Yaşadığın müddetçe
dertsiz tasasız ol
Hiçbir şeyin seni üzmesine
iz’in verme
Hayat çok kısa
Ve zaman her şeye gebedir”

Tralleis’li Seikilos’un sağlığında kendisi için yaptırdığı mezar taşına yazdırdığı ve daha sonra 6/8 lik nota ölçüleriyle ezgiye dönüştürülen yaklaşık 2000 yıllık dünyanın en eski yazılı şiiridir. Seikilos’un mezar steli, bugün evinden çok uzaklarda, Danimarka’da Kopenhag National müzesinden ait olduğu topraklara döneceği günü beklemektedir.



Artemis
Roma Dönemi



Germencik Lahti



Venetio Kabartması - Roma Dönemi

TEPECİK HÖYÜK BÖLÜMÜ

Bu bölümde yakın zamana kadar antik dönemleri ile tanınan Aydın bölgesinin tarih öncesi dönemlerine ışık tutan ve bu bölgede araştırmalar ve kazılar yapılmadığı için yeterince bilinmeyen prehistorik dönemleri aydınlatan Aydın ili, Çine ilçesi Karakollar Köyü sınırları içerisinde bulunan Tepecik Höyük Kazılarında elde edilen buluntular sergilenmektedir. Geç kalkolitik, Eski Orta ve Geç Tunç dönemlerine ait pişmiş topraktan yapılmış idoller kemik aletler, taş baltalar, çakmak taşı ve obsidyenden yapılmış ok uçları kesici ve delici aletler ile Geç Tunç Çağına tarihlendirilen üzerinde Hitit hiyegrolif işaretleri bulunan pişmiş toprak mühür baskıları yer almaktadır. Bu mühür baskıları Hititlerin Batı Anadolu'daki varlığını ve etkisini ortaya koyması açısından önemlidir.

ARKAİK PANIONION BÖLÜMÜ

Aydın İli, Kuşadası İlçesi, Davutlar Beldesi, Samson Dağı zirvesinde yer alan Melia Antik Kenti içerisinde bulunan Arkaik Panionion Tapınağında yapılan kazı çalışmalarında elde edilen buluntuların sergilendiği bu bölümde Arkaik döneme ait pişmiş topraktan yapılmış Antefiksler, Asker Heykelticikleri, bronz ok uçları, önemli eserlerdendir. Ayrıca bu bölümde Arkaik Panionion Tapınağı ve İon birliğinin toplantı salonundan oluşan yapının 1/3 oranında küçültülerek yapılan bir örneği yer almaktadır.

KADIKALESİ (ANAİA) BÖLÜMÜ

Aydın ili, Kuşadası ilçesinde bir höyük üzerinde yer alan Kadikalesi kazılarında elde edilen buluntuların yer aldığı vitrinlerde prehistorik döneme ait pişmiş toprak kaplar, taş baltalar ağırşakların yanı sıra çok önemli bir buluntu olan bronz Hitit heykeltiği özel bir vitrin içerisinde sergilenmektedir. Ayrıca 12. ve 13. yüzyıllara ait sırlı ve bezemeli seramikler çeşitli takılar, bıçak sapları, kemer tokası, fildişi martir (din şehidi) fildişinden yapılmış azize kabartmaları sergilenmektedir. Ayrıca Bizans dönemine ait kurşun mühür baskıları önemli bir koleksiyonu oluşturmaktadır.

ALABANDA SALONU

Aydın ili, Çine ilçesi, Alabanda Antik Kenti kazılarında elde edilen çeşitli dönemlere ait pişmiş toprak seramik örnekleri, kandiller, cam eserler, altın taçlar, diademler ve çeşitli takılar sergilenmektedir. Ayrıca Roma imparatoru Augustus heykeli, Ante başlıkları Alabanda'nın önemli eserlerini oluşturmaktadır.

TRALLEİS SALONU

Aydın Merkez Tralleis kazılarında elde edilen buluntuların sergilendiği bu salonda Helenistik ve Roma dönemine ait Tralleis heykeltıraşlığının en güzel örnekleri sergilenmektedir. Ayrıca pişmiş topraktan yapılmış seramik örnekleri, kandiller rytonlar, koku şişeleri, cam eserler altın diademler, yüzükler, küpeler ve çeşitli takı örneklerinin yanı sıra pişmiş topraktan yapılmış çocuk oyuncakları sergilenmektedir. Yine hellenistik döneme ait pişmiş topraktan yapılmış boyalı Eros heykelticikleri ve üzerinde Reankarnasyon (yeniden doğuş) sahnesi bulunan kremasyon kabı müzenin en önemli eserleri arasında yer almaktadır. Eser üzerindeki bezeme kuşağında sırasıyla kader tanrıçaları moiralar, ölen kişinin ruhu, yer altı ülkesinin tanrısı Hades, yargıçlar ve yer altı ülkesinin bekçisi üç başlı köpek kerbaros tasvir edilmiştir.



*Kronolojik bir
sergileme yapılan
sikke bölümünde
ayrıca görsel olarak,
antik dönemde
sikke basım tekniği
mankenlerle
canlandırılmış*





MAGNESİA SALONU

Skylia Başlığı - Roma dönemi

Aydın İli, Germencik İlçesi, sınırları içerisinde bulunan Magnesia (Menderes Magnesi) antik kenti kazılarında bulunan pişmiş topraktan yapılmış kap örnekleri, kandiller, figürünler, çeşitli heykeltıraşlık örnekleri, yüzük taşları, takı örnekleri, kemik ve fildişinden yapılmış eserler sergilenmektedir.

Ayrıca Magnesia çarşı bazilikasında bulunan ve Homerosun Odysseasında geçen Skylia efsanesinin görselleştirildiği Skylia Başlıkları, Apollon Heykeli ve Metrodoros Hermesine öne çıkan eserlerdir.

NYSA SALONU

Aydın İli, Sultanhisar ilçesi, Nysa Antik Kenti kazılarında bulunan Roma Dönemi'ne ait mermer büstler, başlar, Nysa

Tiyatrosu sahne binasına ait heykeller, kabartmalı steller, Yunuslu Çocuk Heykeli, gibi heykeltıraşlık eserleri sergilenmektedir.

MOZAİK SALONU

Mozaik salonunda Aydın İli, Yenipazar İlçesi, Orthosia Antik Kentinden sökülerek müzeye getirilen mozaik sergilenmektedir. Mozaik M.Ö.2.yüzyıla tarihlenen bir roma villasına ait taban mozağıdır. Mozaik dört ana pano ve etrafındaki bordürlerden oluşmaktadır. Bordürlerde çeşitli hayvan figürleri ve geometrik motifler bulunmaktadır.

Ayrıca Orthosia mozağı üzerindeki gladyatör figürleri esas alınarak interaktif

“Gladyatör Dövüşleri Sahnesi uygulaması yapılmıştır.

TAŞ ESERLER SALONU

Taş eserler salonunda Aydın çevresinde bulunan Antik Kentler ve yerleşim yerlerinden meydana gelen çeşitli dönemlere ait heykeller kabartmalar, büstler, başlar, sunaklar ile ölü gömme adetleri ile ilgili müze koleksiyonu içerisinde önemli yeri olan Lahitler, Ostotekler, mezar stelleri sergilenmektedir.

Ayrıca çobanların ve sürülerin koruyucu tanrısı Pan şeytani gülüşüyle müzenin öne çıkan eserlerindendir.



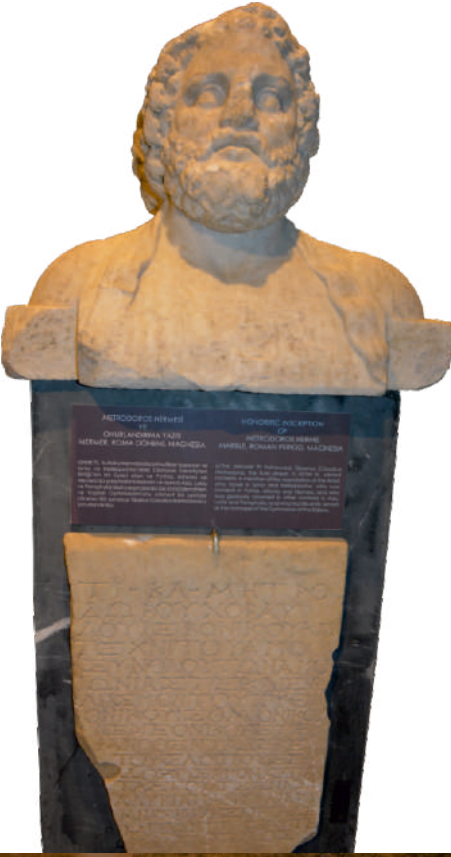
Roma dönemi büstler



www.kuto.org.tr



Mezar buluntusu



SİKKE BÖLÜMÜ

Kronolojik bir sergileme yapılan sikke bölümünde yer alan vitrinlerde Lidya Dönemi, Klasik Dönem, Helenistik Dönem, Roma Dönemi, Bizans Dönemi, Selçuklu ve Osmanlı dönemlerine ait sikkeler sergilenmektedir. Ayrıca müzenin sorumluluk alanında bulunan antik kentlere ait şehir sikkelerinin yanı sıra dört ayrı define sergilemesi yapılmıştır. Defineler içerisinde M:S: 40–270 yılları arasındaki 29 imparator ve 9 imparatoriçeye ait gümüş sikkelerden oluşan Kızıldere Roma Toplu Buluntusu nadir bir koleksiyon olarak öne çıkmaktadır. Sikke bölümünde görsel olarak antik dönemde sikke basım tekniği mankenlerle canlandırılmıştır.

KURTARMA KAZILARI BÖLÜMÜ

Bu bölümde müze tarafından yapılan üç adet mezar kurtarma kazısından elde edilen eserler sergilenmektedir.



PAN

Sürülerin ve çobanların Yunanlı tanrısı Pan, Arkadialılar'ın çoban tanrısı Hermes ve Drypos'un oğlu, bazıları tarafından Hermes ve Penelope'nin oğlu, bazen ise Zeus ile Hydreis veya Zeus ile Kallisto'nun oğlu olarak tanıtılmaktadır. Hemero yayınında tüm tanrıları neşelendirir ve bu nedenle ona "bütün" anlamına gelen Pan ismi verilmiştir.

Pan doğumundan sonra çok çabuk şekilde büyümüştür ve annesi onun bu halini gördüğünde korkuyla kaçmıştır. Ancak Hermes onu özellikle Dianysos'a ve diğer tanrıları eğlendirmesi için Olypos'a tanrılar dağına götürmüştür. Erken dönemlerde sadece Arkadialılar'ın tanrısı olan Pan zaman içinde tüm Ege dünyasına yayılmıştır. Sürülerin tanrısı olan Pan, hem vahşi hem de evcil hayvan sürülerini son derece ciddi biçimde korurken, aynı zamanda bir avcıdır ve avcılar başarı ve başarısızlarını ona borçludur. Kırsal hayatla bağlantılı olan her şeyin tanrısı olarak, müziğe düşkündür ve kaval veya kendi ismiyle de anılan syrinx (Pan flüt) çalar. Pan tasvirleri şehvetli ve farklı vücut çizgileriyle ön plana çıkar. Pan boynuzlu, küçük kalkık burunlu, keçi ayaklı ve bazen keçi başlı tasvir edilirken, bazı tasvirlerinde dans eder biçimde betimlenmiştir.



Aydın İli, Yenipazar İlçesi, Orthosia Antik Kentinden sökülerek müzeye getirilen, M.Ö. 2. yüzyıla tarihlenen bir roma villasına ait taban mozaïği

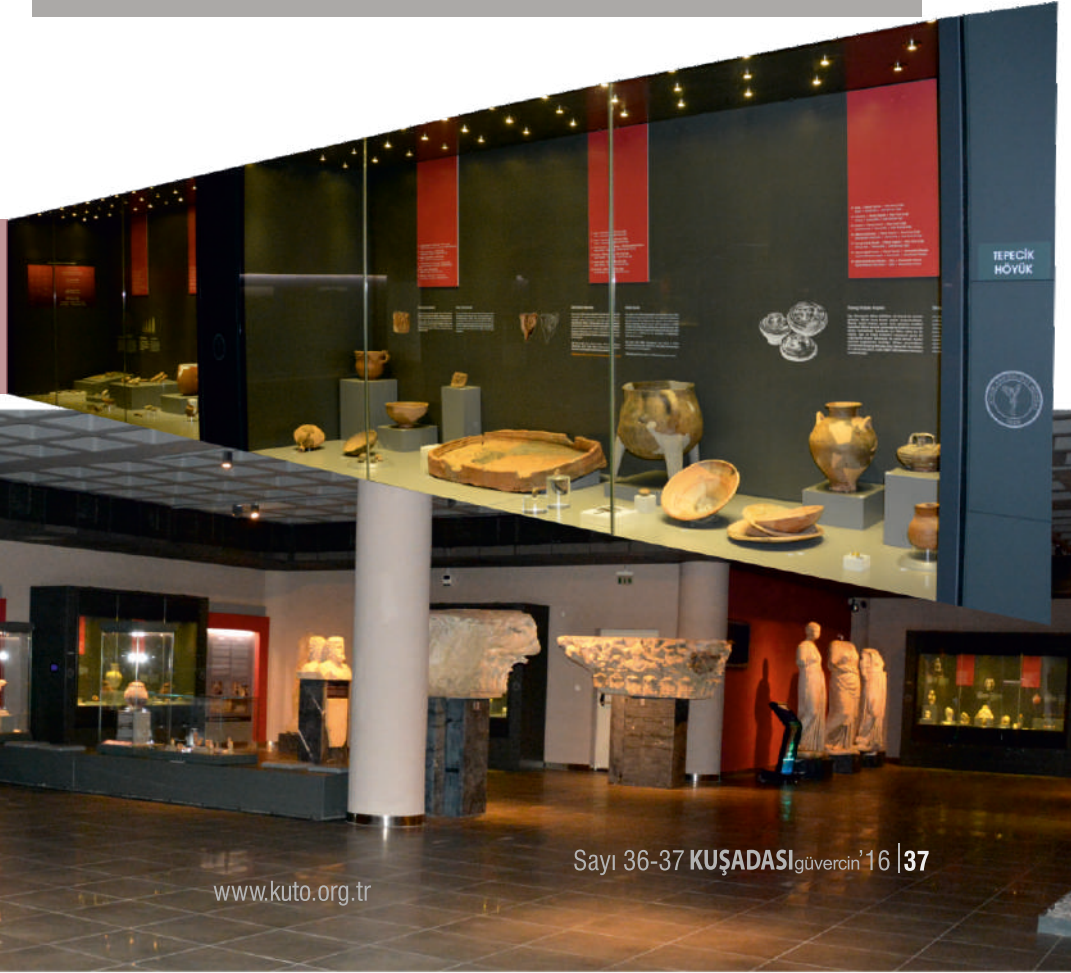


“MÜZE OKUL” EĞİTİM PROJESİ

Aydın Arkeoloji Müzesi giriş bölümünde toplu olarak müzeyi ziyaret eden gruplara 15 dakikalık müze ve örenyerleri ile ilgili sunumun yanı sıra, müze teşhir salonlarında bulunan televizyon ekranlarından 5 dakikalık kısa tanıtımlar yapılmaktadır. Sergilenen unik eserlerden bir kısmının üç boyutlu görüntülerinin izlenmesine ve kısa bilgi edinilmesini sağlayan interaktif tanıtım uygulaması ile çağdaş ve modern müze konumundadır.

Anasınıfı, ilköğretim 1., 2., 3., 4. sınıf öğrencilerine ve öğretmenlerine yönelik, Aydın İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile Aydın Müzesi Müdürlüğü arasında; "çağdaş müzecilik anlayışı oluşturmak, öğrencilerin müze kültürünü yaparak ve yaşayarak öğrenmelerini sağlamak" amacıyla, bir ders saatinin müzede gerçekleştirilmesi için imzalanan ve 2 yıl sürecek işbirliği protokolü kapsamında öğrenciler, müzeyi geziyor ve uygulamalı çalışmalar yapıyorlar.

Birçok eşsiz eseri bünyesinde bulunduran Aydın Arkeoloji Müzesi, ziyaretlerinizi bekliyor.



ÖZ GÜVEN - ÖZ SAYGI - ÖZ YETERLİLİK

Mutlu olmak istiyorsan, sınırlarını tanı ve onları kabul et..

Carl Gustav Jung

Son yıllarda çok gündemde olan ve önemi nedeniyle de gündemde olmayı hak eden bir konuyu paylaşmak istiyorum sizlerle. Yaşamımızı şekillendiren bir kavram özgüven. Yapmak istediklerimiz yapabildiklerimiz hep bu kavramdan etkileniyor. Bunun fazlalığının eksikliğinin yansımalarını görüyor ve ebeveyn olarak özgüven sahibi çocuklar yetiştirmek istiyoruz. Peki nedir Özgüven?

ÖZGÜVEN

İnsan doğduğu andan itibaren kendisi ve çevresi ile etkileşimi içerisinde kendisi ile ilgili çeşitli algılar oluşturur. Algılanan benliğin beğenilmesi sonucu özsaygı, buna bağlı olarak da özgüven oluşur. (Mutluer, 2006)

Özgüven, kişinin kendisinden memnun olması, kendisi ve çevresiyle barışık yaşaması olarak tanımlanabilir. Bireyin çevresindeki insanlar tarafından olumlu olarak değerlendirilme ve kabul edilme gereksiniminin karşılanması bireyin kendini algılama biçimini önemli ölçüde etkiler. Bireyin özsaygı ve buna bağlı olarak özgüveni bir kez oluşuktan sonra, zamanla diğer insanların değerlendirilmelerinden etkilenmeden varlığını sürdürür ve bireyin tüm davranışlarını etkisi altına alır (Mutluer, 2006)

Özgüven, hem kişinin kendisine ilişkin düşünceleri, hem bu düşüncelerin yol açtığı duyguları, hem de bu duygu ve düşüncelerin ifadesi olan davranışları içerir. Özgüveni süreklilik gösteren bir kişilik özelliği olarak ve geçici bir psikolojik durum olarak düşünmek mümkündür.

Özgüvenin iki merkezi boyutu vardır

1. Sevilebilir olma
2. Yeterli olma duygusu



Sevilebilir olduğunu hissetmeyen çocuklar;

utangaç, çekingen, aşırı sessiz, bağımlı ve saldırgan özellikler gösterebilirler.

Yeterli olduğunu düşünmeyen çocuklar;

yeni deneyimlere kapalı, başarısızlık korkusu olan, mükemmeliyetçilik özelliği gösteren, ders ve ödevlere çok aşırı özen gösteren çocuklar olabilirler.

Özgüveni yüksek bir çocuk;

»Doğal merakını korur. Öğrenmeye isteklidir.

»Mücadele etmeyi sever.

»Gerektiği anda dikkatini yoğunlaştırabilir.

»Başarısızlık ve hatalarını gelişim fırsatı olarak kabul eder.

»Başkalarıyla değil, kendisi ile yarışır.

»Güçlü ve zayıf yönlerinin farkındadır.

»Akademik çaba göstermekten keyif alır.

Çocukluk dönemi öz güven gelişiminde en önemli gelişim dönemidir ve benlik gelişiminde ebeveynlerin tutumları önemli bir yer tutmaktadır. Özgüven insanların doğuştan sahip olduğu ancak çocukluktan itibaren genellikle törpülenen bir özelliktir. Çocuklarda özgüveni geliştirmek için onları hiç düzeltmemek ve sınırlandırmak doğru değildir. Disiplinsiz büyütülen çocukların özgüveni daha düşük olur ve

onlar daha bağımlı, daha az başarılı ve çevrelerini denetlemeyen kişiler olurlar. Çocuklar bir yaşını doldurana kadar tüm istekleri karşılanmalı, üç yaşından itibaren sınırlar konulmalıdır. Aksi takdirde kendine ve çevresine karşı güvensiz bireyler olurlar. Okul ortamı çocuğun sadece özgüveni üzerinde değil kişiliği üzerinde de çok önemlidir. Çocuğun okulda gördüğü olumsuz davranışlar (baskı görme, aşağılanma, sürekli eleştirilme, ödevin ceza olarak verilmesi, kötü lakap takılması gibi) özgüvenin zedelenme nedenleri arasında sayılabilir.

Güven güvensizlik ilk ne zaman oluşur?

Gelişimsel olarak baktığımızda bebeğin 0-12 ay sonuna kadar olan dönem içinde güven ya da güvensizlik diye adlandırılan bir evreden geçtiği bilinir. Bu dönemde eğitim biçimi, çocuğun yetiştirilme şekli ve onunla kurulan duygusal iletişim çocukta güven ya da güvensizlik duygularının oluşumuna neden olur.

Gelişimsel olarak baktığımızda bebeğin 0-12 ay sonuna kadar olan dönem içinde güven ya da güvensizlik diye adlandırılan bir evreden geçtiği bilinir. Bu dönemde eğitim biçimi, çocuğun yetiştirilme şekli ve onunla kurulan duygusal iletişim çocukta güven ya da güvensizlik duygularının oluşumuna neden olur.

3-5 yaş arası: Beş yaş sonuna kadar çocuk etrafındaki her şeyi bilmek ve incelemek ister. Merak ettiği konulardan biri de cinselliktir. Çocuğun bu amaçla yaptığı girişimlerin desteklenmesi, gerekli bilgilerin yaşına uygun olarak anlatılarak beslenmesi önemlidir. Diğer koşulda çocuk suçluluk duygusunu hissederek kaygı duymaya başlar.

Öz güvenin gelişimi nelere bağlıdır?

Çocuğun özgüveni hayatındaki önemli kişilerin ve yaşadığı olayların etkisi ile gelişir. Anne ve babanın çocuğu ile olan ilişkisi, çocukların kendilerini anlamalarını sağlayan bir aynadır. Kendi karakterini ortaya koyamadığı, geliştiremediği ve yetersizlik hissettiği zaman birey kendisi ve çevresiyle sağlıklı ilişkiler kuramaz. Bireyin kendini sevebilmesi ancak kendini tanımasıyla mümkün olabilir. Kendini tanıyan, kendisini geliştirebilen birey, kendi karakterini inşa edebilecektir. Kendini tanımak ve sevmek pek çok insanı daha doğru, sağlıklı kararlar almaya yönlendirir ki bu durum özgüveni geliştirir

Özgüven sorunlarının kaynağı nedir?

- Çocuğun ve ihtiyaçlarının ihmal edilmesi
- Yeterli düzeyde yakın ilgi ve yakınlık görememe
- Sürekli eleştirilme
- Kendisinin olduğu gibi sevildiğini, önemsendiğini ve kabul edildiğini düşünmeme
- Anne ve babanın birbiri ile ilişkisinde sorunların olması
- Çocuğun başarısızlıklarına yakınları tarafından verilen olumsuz tepkiler
- Çocuğun akademik başarısı için yakınlarından yoğun baskı görmesi
- Anne-babanın çocukta gerçekçi

olmayan akademik performans bekleme

- Kurallar ve sınırların belirgin olmaması, tutarsız olması

ÖZ SAYGI

Genellikle özsaygı kavramının özgüven kavramıyla aynı anlamı taşıdığı düşünülür. Çevrenin kişi hakkındaki görüş ve geri bildirimleri özgüveni oluşturur, öz saygıda kişinin kendi hakkındaki değerlendirmeleri söz konusudur. Bir başka deyişle özgüven çevredekilerin kişiyi nasıl gördüğüyle ilgilidir ve kişinin kendini sevip sevmemesi, başkalarının onu değerlendirmesine bağlı kalır.Özgüven için özsaygı, olmazsa olmaz koşullardan birisidir. Özsaygı, özgüveni doğurur. Özgüven kişinin kendini kendi zihninde olumlu ve yeterli algılaması veya kendisi hakkında olumlu iç tasarımlara sahip olması olarak kabul edilir. Yani bir nevi iç barış olan özgüven, kişinin yeteneklerini, sınırlarını, kapasitesini bilmesi ve bu bilgiyi eyleme geçirebilme yetisi olarak da kabul edilir. Özgüven başarıyla gelişir, özsaygıyla beslenir. Özsaygının çok değişik tanımları vardır. Bu tanımların ortak noktası kendine saygı duymak ve değer vermektir. Yani kendini sevmek, kendine sürekli sevecen davranmak,kendini saymak, kendine öncelik vermek ve kendi ihtiyaçlarını karşılamaktır.

ÖZ YETERLİLİK

Öz Yeterlilik (Bandura) öz yeterlilik, bireyin belli bir performansı göstermesi için gerekli etkinlikleri düzenleyip başarılı bir biçimde gerçekleştirme kapasitesi hakkında kendine ilişkin yargısıdır. Daha genel bir anlatımla ifade etmek gerekirse, öz yeterlilik bireyin yapabildikleri hakkında sahip olduğu inançlardır. Öz yeterlilik genellikle, özel bir alan için kullanılır ki bu alan bireyin yapabildiği diğer alanlara ilişkin inançlarından biraz farklıdır. Öz yeterlilik, algılanan, gözlenen bir beceri değildir. Bazı şartlar altında bireyin becerileri ile “ne yapabilirim” sorusuna verdiği cevap ile ilgili duyduğu içsel inançtır. Öz yeterlilik bir tür beceri algısı da değildir.

Öz yeterlilik, kapasite, özel performans hakkındaki inançlarla ilgili değildir. Ancak durumlarla mücadele etmede ve bunu değiştirmede, yeteneklerini ve becerilerini koordine etmek için bireyin yapabilecekleri hakkındaki inancıdır.

Öz yeterliliği ifade etmede kullanılan anahtar kelime “ bu işi başarabilir miyim” sorusu ile başlayan cümlelerdir. Öyle ki öz-yeterliliği güçlü olan bireyler zor bir görevle karşı karşıya kaldıklarında bu durumdan kaçmak yerine üstesinden gelmesi gereken bir iş olarak yaklaşmaktadırlar. Öz yeterliliği düşük olan çocuklar ise öğrenme durumundan, görevden kendilerini alıkoymaktadırlar.



ANNE BABALARIN ÇOCUĞUN ÖZGÜVENİNİ GELİŞTİRMEK İÇİN YAPABİLECEKLERİ:

- Küçük başarılar yakalaması için ona fırsat verin.
- Kendi kararlarını vermesi için cesaretlendirin. Fikirlerine saygı duyun.
- Yaratıcılıklarını destekleyin ve cesaretlendirin.
- Risk almalarını sağlayın.
- Hata yapmalarına ve hatalarından ders almalarına izin verin.
- Çocuğunuz ile davranışı arasındaki farkı ayıt edin. Davranışının hatalı olduğunu söyleyin, kendinin değil.
- Çocuğunuzun diğer çocuklarla karşılaştırmayın. Çocukların kendilerine ait geçmiş başarılı performanslarını kullanarak karşılaştırma yapılmalı. "Her geçen gün daha iyisin." Ya da "Her gün bir öncekine göre daha iyi zıplıyorsun."
- Olumsuz yerine olumluyu vurgulayın. Her zaman çocuğa yapmaması gerekeni değil, yapması gerekeni söyleyin. Bu alışkanlık biraz pratikle kazanılabilir. "Gürültü yapma" yerine, "Biraz daha alçak sesle konuş" diyerek olumlu ifade kullanmış olursunuz. Böylece yalnızca olumsuz eleştiriyi azaltmış olmazsınız, aynı zamanda çocuğunuz kabul edilir bir davranışa yönelebilir.
- Kayıtsız şartsız pozitif saygı: çocuğunuzun sadece yaptıkları yüzünden değil var olduğu için sevdiğinizin ifadesini verin. Sıklıkla duymaya ihtiyaç duydukları mesaj: "İyi ki varsın. Seni olduğun gibi seviyorum" dur.
- Sevginizin onun başarı ya da başarısızlığına bağlı olmadığını, varlığının sizin için ne derece önemli olduğunu ve ne olursa olsun onu daima seveceğinizi ona hissettirin.
- Evdeki herkesin birbirine güvendiği bir ortam oluşturun.
- Onunla ilgili duygularınızda açık olun.
- Çocuğunuzun gerçek kapasitesinin farkında olun.
- Zayıf yanlarını görmezlikten gelmeyin, dürüst olun, ancak onları eleştirirken tüm kişiliğine yaymayın. Çocuk kendindeki eksiklik ve kusurların farkında olmalı, kabullenmelidir. Bunun yanı sıra güçlü olduğu yönleriyle de gurur duyabilmelidir.
- Davranışlarınızla ona model olun. Onda görmek istemediğiniz davranışları ona ya da başkalarına karşı göstermeyin.
- Ondan beklentilerinizi onun yaşına ve seviyesine uygun olsun. Ulaşabileceği hedefler amaçlayıp başarılı olmalarını sağlayın.
- Kendine güven duymak kendini beğenmiş ya da kibirli davranmak demek değildir. Özgüvenli davranış; Kabul görmüş olmanın verdiği kendini rahat, iyi ve güvenli hissetme durumudur. En küçük başarısında şımaran, kibirli davranışlar gösteren çocuğun aslında kendine olan güveni ya yok ya da çok düşük demektir. Böyle bir durumda çocuğunuzun bir özgüven sorunu olduğunu fark edip hemen önlem alın.
- Çocuğunuza sorumluluklar verin.
- Onun her şeyine değer verdiğinizi ve takdir ettiğinizi belirtin. Sadece çok özel yetenek ya da başarısında değil, küçük bile olsa yaptığı güzel ve doğru davranışları için onu övün ve bunun ne kadar önemli olduğunu belirtin.



İŞLETMELERDE KRİZ YÖNETİMİ

Kriz;

“bir organizasyonun üst düzey hedeflerini ve işleyiş biçimini tehdit eden veya hayatını tehlikeye sokan, acil karar verilmesi gereken, uyum ve önleme sistemlerini yetersiz hale getiren gerilim durumu olarak” tanımlanmaktadır.

“Kriz, bir organizasyonun mevcut konumunu ve geleceğini etkileyen hiç beklenmeyen bir anda ortaya çıkan ve genelde önlem alınmakta geç kalınan olumsuz bir durumdur.” İşletme açısından ise “kriz, beklenmeyen ve önceden sezilmeyen, hızlı bir şekilde cevap verilmesi ve yönetilmesi gereken, şirketin önleme ve uyum mekanizmalarını yetersiz hale getirerek, mevcut değerlerini, amaç ve varsayımlarını tehdit eden gerilim durumu” olarak ifade edilebilir. Kriz olumsuz bir kelime olmasına rağmen bazı sektörler ve şirketler için yarattığı fırsatlar açısından olumlu olarak da değerlendirilebilir.

Kriz döneminin en belirgin ve gerilim yaratıcı özelliği “belirsizlik”tir. Kriz dönemlerinde yeni koşullar ve kurallar geçerlidir, bilinen çözümler ise geçerliliğini kaybeder.

Krizi sebep olan faktörler İşletme dışı çevre faktörleri;

- *Doğal faktörler (Deprem, sel, heyelan...)
- *Ekonomik faktörler
- *Teknolojik faktörler
- *Politik ve yasal faktörler
- *Toplumsal faktörler

İşletme içi çevre faktörleri

- *Yönetim zafiyetleri
- *Organizasyon yapısı
- *Organizasyon içi iletişim sorunları
- *Yönetici sorunları
- *Kurum Kimliği
- *Kurum kültürünün olmayışı
- *Motivasyon Eksikliği
- *Organizasyon yapısının işleyişindeki sorunlar vb. olarak tanımlanabilir.

Krizi Önlemeye Yönelik Stratejiler ve Tedbirler

İşletmelerde kriz aşamasına gelinmeden önce işletme içi ve dışı bazı işaretler doğru değerlendirilir ve gerekli önlemler alınırsa işletmeler krize girmeden ya da kriz oluşum sürecinin başlarında mevcut durumdan en avantajlı şekilde çıkabilirler.

Bu açıdan krize karşı geliştirilecek strateji ve teknikler krizi yönetmek kadar önemlidir. Krize hazır olabilmek için işletmenin iç ve dış faktörlerinin sürekli izlenmesi ve elde edilen bilgilerin dikkatli bir şekilde analiz edilmesi gereklidir. İşletmeler yapılan analizlerin sonucu olarak bazı tahminleri geliştirebilir ve muhtemel olumsuzluklara karşı hazır halde bulunabilirler. Ayrıca işletmeler bölgesel ve ulusal düzeyde oluşabilecek değişiklikleri izleyerek muhtemel krizin etkilerinin önüne geçilebilir.

Bu aşamada örneğin, işletmenin hammadde tedarikinde ortaya çıkabilecek herhangi bir probleme karşı muhtemel yeni kaynaklar arayışına girmesi veya pazarda meydana gelebilecek daralmalara karşı yeni pazar arayışlarına girmesi işletmeyi krize karşı hazır halde tutacaktır. Ayrıca işletmeler krize yönelik proaktif yaklaşımlar geliştirerek kriz yönetiminde bu yaklaşımları kullanabilirler.

Kriz yönetiminde proaktif yaklaşım geliştirmek için kullanılacak unsurlar

Doğru ve Yeterli Bilgi Akışı Sağlama
Krizin oluşumunu engellemedeki önemli bir unsur doğru ve yeterli bilgi akışının sağlanmasıdır.

Sistemin kabiliyetine bağlı olarak karar süreci içine giren kaliteli bilgi etkili bir bilgi akışını içererek sistemdeki aşırı yüklenmeleri engeller. Bu sayede iletişim kanallarında oluşan gürültü azalır. Bu ise doğru bilginin doğru zamanda doğru kişiye ulaşmasını sağlayarak, bilgi eksikliği veya yanlış anlamalar sebebiyle risk unsurlarının krize dönüşmesini önlemiş olur. Pek çok durumdaki örgütsel iletişim bir işletmenin yasallığını anlamlı bir şekilde değiştirebilir. Etkili iletişim işletmenin değişimini engellemez fakat işletmede oluşabilecek diğer riskleri azaltır. Şayet düzenli bir şekilde yürütülürse krizin ilerlemesini azaltabilir.

Gayet iyi bilindiği gibi, kriz sürecine girildiğinde bilgi toplamada kullanılan haberleşme kanalları sayısı, karar birimleri ile diğer birimleri arasında bilgi iletimi azalır. Bu açıdan gerek bu sürece girmeden



önce iletişim kanallarını güçlendirerek doğru bilgi akışı ile bilgi eksikliği veya yanlış anlamalarla ortaya çıkan kriz oluşumunun önüne geçilebileceği gibi aynı zamanda kriz oluşum sürecinde iletişim kanallarını güçlendirerek karar birimlerinin doğru karar almasına katkı sağlanabilir.

Göze Alınacak Risk Miktarını Belirleme

İşletmelerin de canlılar gibi yaşam süreleri bulunmakla beraber gerek kuruluş döneminde gerekse büyüme sürecine girildiğinde sahip olunan kaynaklar göz önüne alındığında amaçların gerçekleştirilmesi için göz önüne alınması gereken risk miktarının belirlenmesi önemlidir. Çünkü bu miktarın üzerine çıkılması halinde riskli durum her an bir krize zemin hazırlayabilir. Yöneticiler ne kadar risk alabileceklerini iki kritere göre belirlemelidirler.

Bu kriterlerden birincisi amaçların ölçülebilmesi ve ikincisi başarıya ulaşma ihtimali oranıdır. İşletmelerde sadece ilk yatırım risk içermez aynı zamanda örgütsel değişim ve gelişim boyunca her bir aşamada risk ile karşılaşmak ve bunların krize dönüşmesi mümkündür. Teknolojik değişim yapan bir işletmede çalışanların değişime ne oranda uyum sağlayacağını hesaplanması ve buna göre gerekli eğitim programlarının

oluşturulmaması potansiyel bir kriz durumuna örnek verilebilir. Düşünce plana dönüştürülerek kaynaklar ve insan gücü ile bir gerçeğe dönüştürülmelidir. Bu durum genellikle işletmenin kuruluş safhasıdır, pazar kimlerden oluşmaktadır, insan kaynağının durumu nedir, üretim süreci ne şekilde olacak, rakiplerimiz kimlerdir, maliyetimiz ne olacaktır gibi pek çok soru sorulmalı ve cevaplanmalıdır. Bu sayede ilişkide olacağımız faktörlerin bizi ne oranda etkileyeceği ve taşıdığı riskler belirlenir. Böylece sahip olunan kaynakların miktarı ve amaçlar karşılaştırılarak alınacak riskin uygun olup olmadığı belirlenebilir.

Erken Uyarı Sistemleri Oluşturma

Erken uyarı sistemleri sayesinde krizin varlığı, şiddeti ve yoğunluğu tespit edilebilir ve bu sayede işletmenin varlığının istikrarla sürdürülmesi sağlanabilir. Erken uyarı sistemi mali oranlardan hareketle işletmenin başarı durumunu tespit edebilmek için oranları tek tek dikkate almak yerine, onları başarılı-başarısız işletme grupları içinde birlikte değerlendirme sürecidir. Erken uyarı sistemi genellikle dört analiz süreci üzerine kurulmaktadır.

Bunlardan ilki çevre analizidir. Çevre analizinde çevrede aynı faaliyet dalındaki

işletmelerin bir analizi yapılır, başarılı veya başarısız olarak gruplandırılır. Sonraki safhada seçilen işletmelerin bilanço, kar ve zarar cetvellerinden mali oranları hesaplanarak mali oranlardaki gelişmelere bakılır işletmenin yakın gelecekteki durumları tahmin edilmeye çalışılır. Daha sonra her yıla ait başarılı ve başarısız işletmelerin oran ortalamaları bir grafik haline getirilerek, her bir oranın başarılı ve başarısız işletmeler açısından nasıl bir gelişme gösterdiği ortaya konulur. Son olarak bu farklılıkların sebepleri ayrıntılı olarak incelenerek işletmenin ne yönde gelişme gösterdiği yorumlanır. Elde edilen geniş kapsamlı karşılaştırmalı veriler ile sektörel bazda veya işletmenin mevcut kaynak kullanımı ile ilgili yönetimde bir krizin olup olmadığı sonucuna varılabilir. Böylece ortaya çıkabilecek bir kriz işletme açısından bir fırsata dönüştürülebilir.

Krize Karşı Önleyici Planlama Yapma

Yöneticiler oluşabilecek krizler için gerçekleşebilecek pazar baskısını önceden tahmin ederek dikkatlerini yönetme eğiliminde değillerdir. Gelecek için yapılacak etkili planlamalar oluşabilecek sorunlar üzerinde odaklanma imkânı sağlar ve hareket için bir yapı oluşturur. Kriz yönetiminde önemli nokta, işletmenin



krizle karşılaştığı anda yerine getirilmesi gereken faaliyet planlarının varlığıdır. Kriz yönetimi için başvurulacak planların hazırlanması bütün krizler için genel olarak benzerdir.

Planları Yazıya Dökmek

Kriz önleme konusunda hazırlanan planların yazıya dökülmesi çok önemlidir. Çok sıklıkla görülmektedir ki sözlerle ifade edilen planlar uygulama safhasına geçememekte veya birkaç kişinin düşünce-cesinde ortaya çıkmamaktadır. İşletmeler “Şu iş şöyle olursa Ahmet ne yapacağını biliyor” sendromunu aşmalıdır. Ahmet tatile çıkmış olabilir. Hatta orada olmasına rağmen ve bütün isteyenlere seve seve her şeyi açıklamaya hazır olmasına rağmen açıklama yapamayacak kadar meşgul olabilir. Planların yazılı olarak bulunmaması zaten aşırı görev yükü olan yöneticiler için saatlerce ilave bir çalışmaya sebep olabilir. Çalışanlar temel uygulamaları yapmada yetersiz olabilir, örneğin, çalışanlara acil bir durumu bildirmedeki yetersizlik, iş yapma şekillerine özgü etkiler hakkında yoğun telefon görüşmelerine sebep olabilir. Telefon numaralarının ihtiyaç duyulduğu anda yazılı olarak bulunmaması sebebiyle değerli zamanlar kaybolur ve mevcut kriz durumu büyür. Kriz ortaya çıkmakta olduğunda yapılacak şeyler ve bunları yapacakların listesi kontrol edilerek bunlarla ilişki kurulmasıyla örgütlenme düşünülmeyecek şekilde kolaylaşarak mevcut duruma karşı anında tepki verilebilir. Planlar çok uzun ve katı olmamalıdır. Planlar kriz durumunun tahmin edilemeyen yönlerini tanıyabilecek bir yapı ve esneklik sağlamalıdır ve yöneticilere ortak duyuları kullanarak rahat hareket edeceği bol alan vermelidir. Planların yazıya dökülmesi sayesinde kriz durumlarına karşı kimin ne yapacağı ve ne şekilde yapacağı gibi hususlar belirlenerek, kriz anlarında ortaya çıkan yanlış karar süreçlerine girilmesi önlenir. Bu sayede krizin yıkıcı etkisi de önlenir.

Fedakârlık Miktarının Belirlenmesi

İşletmeler yaşayabilir bir sistem olarak ayakta kalabilmek için gerektiğinde üretilen mamulden veya kullanılan teknoloji ile personelden belirli oranlarda fedakârlıklar yapabilir. İşletmeler kuruluş dönemi sonrası bir büyüme eğilimine girer ve bu aşamada çok çeşitli ürünler tasarlanarak üretim sürecine dâhil edilir. Büyüme süreci

içerisinde bu tür bir yaklaşım uzun dönemde krize dönüşecek potansiyel riskleri de taşıyabilmektedir. İşletmelerde büyüme sürecinde kullanılan insan kaynakları meydana gelen büyüme ve çeşitlenme nedeniyle yetersiz kalabilir. Böyle bir durumda üretilecek ürünlerin istenen kalite düzeyinde gerçekleşmemesi söz konusu olabilir. Bu sebeple büyüme sürecinde uzun dönemde üretilmesi planlanan ürünler yeterli bir fizibilite çalışması yapılarak üretim sürecine geçilmelidir. Kullanılacak hammadde temininden başlayarak satış ve pazar şartlarına kadar geniş bir yelpazede inceleme yapılması gerekebilir. Uzun dönemde krize dönüşebilecek potansiyel risklerin oluşmasının önüne geçilmeli büyüme sürecinde her şeyi üretmek ve satmak gibi bir çaba yerine uzun vadede üretimi sürdürülebilecek ürünler tasarlanarak hangi ürünlerin üretileceği belirlenmelidir. Uzun dönemde işletmeyi krize sokabilecek ürünler yerine gerekirse kısa dönemli avantajlardan fedakârlıklar yapılmalıdır.

Kriz Önleme Takımları Oluşturulması

Kriz önleme takımları amacı olası bir krizin oluşması halinde krizin etkisini en az düzeyde tutmak ve krize karşı etkili bir tepki verebilmektir. İşletmedeki potansiyel kriz riskleri ve beklenmeyen durumlar için geniş şekilde işletmenin politikalarına uygun olarak bu takımlar oluşturulur. Takımların belirlediği politikaların uygulanabilmesi için işletme içerisindeki bölümlerin her biri mali ve diğer kaynaklarla desteklenebilir. Aynı zamanda bu politikaların uygulanması için her bir bölüme yetki ve sorumlulukta verilmelidir. Kriz yönetimi için kriz önleme politikalarının uygulanması düzenli bir temel üzerinde geliştirilen ve denenen olumlu bir yaklaşımdır. Kriz önleme takımının parçalarının hafiflemesi için uygulamaları kontrol etmek üzere denetim oluşturmak zorunludur.

Sonuç

Kriz durumu ortaya çıktığında genellikle beklenilmeyen bir anda ortaya çıkan ve işletmelerde önemli kayıplara sebep olan bir durum söz konusudur. Genellikle kriz meydana gelmeden önce birtakım işaretlerle kendisini belli edebilmektedir. Yöneticiler bu işaretleri göz ardı edebilmekte ve işletmeler krizle karşılaşabilmektedir. Bu açıdan krizi önlemeye yönelik olarak geliştirilen teknikler işletmenin devamlılığını sağlaması açısından önemlidir. İşletmeler kuruluş sürecinden başlayarak sürekli olarak risklerle ve bu risklerin doğru olarak değerlendirilmemesi sonucu ortaya çıkan krizlerle karşı karşıyadır. Kriz dönemine girilmeden önce kriz önlemeye yönelik olarak geliştirilen proaktif teknik ve stratejiler kriz sürecine girilmesini engelleyebileceği gibi aynı zamanda girilebilecek muhtemel bir krizden de güç kazanarak çıkabilmeye imkân verebilir. Doğru kararların alınması ve uygulamaya konulması sayesinde işletme dışında herhangi bir tehdit oluşması halinde krizin doğru yönetimi sayesinde işletme açısından bu durum bir avantaja dönüştürülebilir. İşletmenin üretim yapacağı yerin doğru seçimi, pazar analizinin doğru yapılması, kullanılacak teknolojinin doğru seçimi, uygun beceriye sahip personel seçimi gibi kavramların tamamı aslında krizi önlemeye yönelik potansiyel çalışmalardır.

Çünkü deprem, sel gibi doğal felaketler dışında ortaya çıkan krizlerin yönetimle ilgili olduğu söylenebilir. Kriz yönetimi sürecinde yöneticilerin sahip olması gereken yetenekler şu şekilde sıralanabilir;

1. Kriz sinyallerini alabilmek.
2. Krize hazırlanma ve korunabilmek.
3. Kriz yönetimi sürecinde etkili karar verebilmek.
4. Kriz yönetimi sürecinde otoriteyi kullanabilmek.
5. Kriz yönetimi sürecini planlayabilmek.
6. Kriz yönetimi sürecini örgütleyebilmek.
7. Kriz yönetimi sürecinde iletişim sağlayabilmek.
8. Kriz yönetimi sürecinde eş güdüm sağlayabilmek.
9. Kriz yönetimi sürecini denetim altına alabilmek.
10. Normal duruma geçişi sağlayabilmek.
11. Kriz yönetimi sürecinde öğrenme ve değerlendirme.



DERİNLERDEKİ LİMAN

S. Tağmaç SARAÇOĞLU

Dalış- Cankurtaran- İlk Yardım Eğitmeni

Geçtiğimiz 2016 Haziran ayında Kuşadası'nda batırdığımız, Türkiye ve Avrupa'daki ilk yapay resif amaçlı batırılan en büyük uçak batığı olan Airbus A300 tipi yolcu uçağımızın hikayesinden bahsetmek istiyorum sizlere;

Fransız – Alman ortaklığı ile kurulan Airbus S.A.S (EADS) şirketinde doğan ve 14.03.1980 de ilk olarak uçurulan uçağımız, 36 yıl hizmet etmiş, taşıdığı sayısız yolcu ve kargo ile insanlara hem yoldaşlık olmuş, hem de onları mutlu etmiştir.

İlk olarak 19 yıl (30.04.1980-99) komşu Yunanistan Olympic Airways Şirketinde çalışan uçağımız sırasıyla 1999 da Amerika'nın Finova fleet, 2000'de Hollanda'nın Farnair Europe, 2002'de İngiltere'nin Channel Express, 2006'da yine İngiltere'nin Jet2 şirketlerinde çalışmış daha sonra ülkemize gelmiştir. 2006'da ACT Airlines'ın hizmetine geçen uçağımız 2011'de Mycargo Airlines şirketinde emekliliğini tamamlamıştır.

Aydın Büyükşehir Belediyesi tarafından geri dönüştürmek amaçlı özel bir havayolu şirketinden 270 bin liraya satın alınıp İstanbul da parçalara ayrılmış, 5 tır ile Kuşadası'nın Güzelçamlı Mahallesi'ne uzunca bir yoldan gelmiştir. Zarar verebilecek her şeyden arındırılıp temiz hale getirilen uçak, tekrar monte edilip kaldırma balonları ile romörkörler eşliğinde görkemli bir törenle bir zamanlar üstünde uçtuğu Ege'nin mavi sularına batırılmıştır. Şimdilerde balıklar ve diğer deniz canlılarıyla zamanını geçiren uçağımız, onu merak eden birçok dalgıç misafiri ağırlamakta meraklı balıklara kapılarını açmakta ve onlara yuva olmaktadır.

Dünya da ve ülkemizde doğal resiflerin yanında yapay resifler ile sualtı yapısına zarar vermeden, denizlerde balık ve diğer canlıların popülasyonları arttırılmak

istenmektedir. Yapay resif kullanımı aslında yeni bir oluşum değildir.

Binlerce yıl önce Antik Persler Dicle Nehri'nin ağzında yapay resif inşa ederek Hint korsanlarını engellemek için blokajlar oluşturmuşlardır. Yine Kartaca ve Roma Cumhuriyeti arasında, M.Ö.264-241 yıllarında gerçekleşen Birinci Pön Savaşı sırasında Romalılar düşman gemileri yakalamak için Sicilya'da Kartaca liman ağzına bir resif inşa edip adayı Kartacalılardan almıştır. 17.yy. da Japonya 'da inşa edilen yapay resiflerde balık verimini arttırmak veya algakültür için moloz ve kayaları kullanmışlar yosunları büyütmeyi hedeflemişlerdir. ABD Güney Karolina'da 1830 'larda balıkçı kulüpleri çevresinde, sularda balıkçılığı geliştirmek için yine



yapay resifler, birbirine geçmiş ağaç dalları kullanılarak yapılmıştır. Artık yapay resiflerde eski metro vagonları, eski muharebe tankları, zırhlı personel taşıyıcıları, gemi vb. ulaşım araçları ile hem sualtı yaşamı zenginleştirilmekte hem de batırılan bölge dalış turizm' i açısından geliştirilmektedir.

Dünya'da Yapay Resif Uygulamaları

Dünyada modern resif anlayışı 1900'lü yılların başında başlamıştır. Yapay resif uygulamasında tecrübeleri en eskiye dayanan ülke Japonya'dır. Japon balıkçılar denizde kayaları yan yana dizerek, küçük ve eskimiş kulübeleri ve kullanılmayacak durumdaki tekneleri batırarak ilk yapay resifleri oluşturmuşlardır. Bu alana bilimsel yaklaşım gösteren ilk ülke de yine Japonya olmuştur.

Bundan 65 yıl kadar önce konu üzerinde araştırmalara başlayan Japonlar, 1978'de ilk yapay resif yapım kılavuzunu oluşturmuş ve bugün yapay resiflere güvenilirlik, emniyet, ekonomik olma, en az 30 yıl ömre sahip olma, yerleştirme alanında balık toplanmasını 1 yıl içinde sağlama, toksik madde içermeme gibi standartlar getirmiştir. Japonya'da yapay resiflerin kurulmasındaki temel amaç üretimdir. Bundan 10 yıl önce dahi sadece yapay resiflerden 500.000 ton üretim yapılmıştır. Yapay resifler konusunda dünyada Japonya'dan sonra en çok faaliyet gösteren ülke ABD'dir. ABD'deki yapay resif uygulamaları devlet desteğinden ziyade özel girişimciler ve yatırımcılarla gerçekleştirilir. Üretime standartlar getiren belirgin bir yönetmelik olmadığı için Amerika'daki yapay resifler genellikle ucuza mal edilen ve fırsatçı malzeme olarak tanımlanan, artık kullanılmayan tank, gemi, uçaklardan oluşur. Genellikle temel amaç, balıkçılık sektörü değil, dalış turizmidir. Buna ek olarak, doğal afetleri ve su hareketlerini azaltarak fayda sağlamak ikincil amaçtır.

Avrupa'da yapay resif kullanımına, Akdeniz deniz dibi yataklarını trol avcılığından korumak üzere başlanmıştır. Başlangıçta yapay resif çalışmaları bir birlik içinde yürümemiş ve Avrupa'daki yapay resif çalışmaları mahalli düzeyde

kalmış 1995'te EARRN'nın kurulmasıyla uluslararası hale gelmiştir. Bu ağa üye ülkeler İtalya, İngiltere, Fransa, Yunanistan, Portekiz, Türkiye, İspanya, Hollanda, Finlandiya arasında, İtalya ve İspanya'nın hatırı sayılır bir başarıyla yapay resifleri uyguladığı, bu iki ülkenin gerek üretim gerekse anti-trol resiflerini etkin bir şekilde tasarlayıp kullandığı görülmektedir.

Ayrıca Avusturalya gibi turistik kıyısız alanları bulunan ülkeler, artık kullanıma uygun bulunmayan eski savaş gemilerini batırarak, gelen turistler için rekreatif dalma sahaları oluşturmaktadır. Bu anlamda Avusturalya'nın bugüne değin bilinen, 1998'den 2011 yılına kadar 6 savaş gemisini bu amaçla batırdığı ve bu gemilerin bulunduğu yapay resif alanlarına yapılan turistik dalışlarla iyi bir gelir elde ettiği bilinmektedir.

Bu ülkeler 4 ayrı resif tasarımına sahiptirler.

- **Koruma resifleri**
- **Üretim Resifleri**
- **Rekreatif Resifler**
- **Karma Resifler**

Ülkemizde ilk olarak 80 li yıllarda yapılan yapay resif çalışması Ege Üniversitesi Hidrobiyoloji Enstitüsü tarafından denize beton ve metal malzemeler bırakılarak yapılmıştır. Bu gibi birçok çalışmalar yapılmasına karşın bilimsel olarak ilk çalışma İzmir Urla Hekim Adasında gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmayla denize kübik betonlar bırakılmış su altı hayatı gözlenmiştir. Bugün birçok denizimizde uygulanmakta olan yapay resif çalışmaları bilimsel açıdan önem arz etmekle birlikte hatırı sayılır verimlilikler verdiği gözlenmektedir.

Kolay bir uygulama değildir yapay resif çalışmaları. Meşakkatli ve yorucu çalışmalar sonucu ortaya çıkan bir emekler bütünüdür. Yapılan tüm araştırmalar sonunda, ticari faaliyetlerin, devlet kontrolüyle kıyı belediyeleri, idari kurumlar (Valilik, Kaymakamlık), Sivil toplum kuruluşları, Su ürünleri kooperatifleriyle yapılan yapay resif projeleri ön çalışma

raporlarının hazırlanmasıyla hayata geçirilmeye başlanır.

Yapay resifin hizmet edeceği amaç, yapılacak resifin şekli yapısı dikkate alınarak ön çalışma tamamlanır.

Proje onayı ile resif imalatı gerçekleştirilip denize atımı sağlandıktan sonra resifin amacına uygun olup olmadığı hedeflenen uygulamalara ve çalışmalara hizmet edip etmediği izlenir.

Böylesi büyük bir proje sayesinde Kuşadası dalış turizmi açısından dalgıçların ilgi odağı olmuştur. Merak edilen batık, tanıtımlar ile dalışa gelen turist ve misafirlerin sayısı her geçen gün artmakta bu sayede bölge halkına ekonomik faaliyetlerin daha verimli olmasını sağlamaktadır.

Bu tür projeler ile dalış turizmi ülkemizde arttırılarak gayet güzel sonuçlar alınabileceğini düşünüyorum; varolan doğal resiflerimiz gayet zenginken yapay resifler ile bu doğal güzelliğe adeta takı takmak ile ülkemizin sualtı güzellğine gösteriş kazandırılmış olur. Kuşadası'nda yapay resifler ile sadece dalış turizmi gelişmekle kalmaz aynı zamanda bölgeye gelen yerli-yabancı turist, gerek konaklama gerekse diğer ihtiyaçları için harcamalar yaparak diğer işletmeler ile de ticari faaliyetler içine girmektedir. Ayrıca yapay resiflerin balık ve su habitatına sunduğu katkı sayesinde balıkçılar için de daha zengin meralar sunmakta bu sayede bereketli avlar getirmektedir.

Yapay resiflerin tanıtım ve reklamlarının cezbedici olması ve pazarlanabilmesi çok önemli bir husustur. Bakınız sadece bu batırılan uçak sayesinde bu yıl internette gören birçok yerli ve yabancı misafirimiz sadece bu uçak batığını görmeye 3-5 günlük kısa tatil için bir program yapıp gelerek, otel ve ulaşım içinde hizmet almaktadır. Acentalar bu batık için özel turlar düzenlemekte ve daha fazla kitleye ulaşılmaktadır.

Yapılan anketler ve araştırmalar, bu gibi projelerin olumlu sonuçlar doğurduğunu göstermektedir öyle ki; çok kısa zamanda birçok yerli-yabancı misafir bu projeden haberdar olmuş, dış basınında ilgisini çeken dev bir proje olarak ses getirmiştir.

TÜRK TİCARET KANUNUNA GÖRE BASİRETİLİ TACİR

Her tacir, tüm ticari faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmek sağduyu sahibi ve ileriye düşünmek ve işlemlerini ona göre organize etmek zorundadır.

Tacir sıfatı, belirli bir seviyede ticari faaliyet icrası ve toplumun içinde ekonomik bir güç ve önemi ifade eder. Bu bakımdan çeşitli sistemlerde olduğu gibi TTK.sisteminde de bu sığata bazı sonuçlar, nimet ve külfetler bağlanmıştır.

Tacirler bu sıfatı haiz olmayan kişilerden farklı olarak faaliyetlerinde daha ağır bir sorumluluk taşıdıkları gibi bazı hallerde de lehlerine olarak karşı tarafa bazı talepler ileri sürebilirler . Tacirler her türlü borçları için iflasa tabidirler. Dolayısıyla bir gerçek kişi tacirin, sadece ticari nitelikteki borçları için değil ticari işletmesini ilgilendirmeyen borçları için de iflasının istenmesi mümkündür.

Her tacir, ticari işletmenin açıldığı günden itibaren onbeş gün içinde ticari işletmesini ve seçtiği ticaret ünvanını, işletme merkezinin bulunduğu yet ticaret siciline tescil ve ilan ettirmekle yükümlüdür.

Ticaret siciline kayıtlı tacir ve sanayici sıfatını haiz tüm gerçek ve tüzel kişilerle şubeleri ve fabrikaları, bulundukları yerin mensup olacakları odalarına kaydolmaya mecburdurlar. Tacir, kanun hükümlerine uygun olarak bir ticaret ünvanı seçmeye ve kullanmaya mecburdur. Tacir, ticari işletmesi ile ilgili işlemleri ticaret ünvanı ile yapar; işletmesi ile ilgili senet ve diğer evrakı bu ünvan altında imzalar. Ticaret ünvanının ticaret siciline kaydedilmesi gereklidir. Tacirlerin borçlarının ticari olması asıldır. Tüzel kişi tacirler için mutlak olan bu tanım, gerçek kişi tacirler için bazı istisnalar ihtiva eder.

Ticari örf ve adete uygun davranışlar tacirler bakımından mutlak olarak uygulanır. Tacirler ticari defter tutmak zorundadır.

Ticari işletmenin gelir sağlama amacına yönelik olması, bu işletme aracılığı ile yürütülen iş ve hizmetlerin de ücret karşılığında yapılmasının zorunlu olduğunu ortaya koyar. Ayrıca ticari



işletmesi ile ilgili olarak verdiği avanslar ve yaptığı masraflar için de ödeme tarihinden başlayarak faize hak kazanacağı gösterilmiştir. Ticaretine ilişkin tüm faaliyetlerinde basiretli davranmak ve buna bağlı olarak üstleneceği yükümlülüklerin kapsam ve sonuçlarını tartarak hukuki ilişkiye girmesi gereken tacirlerin, BK anlamında bazı koruyucu hükümlerden yararlanmasına gerek duyulmamıştır. Tacir, önceden girmiş olduğu ticari veya hukuki bir ilişki nedeniyle, ücretin veya cezanın fahiş olduğu iddiasını isteyemeyecektir.

Ticari işletmesi gereği bir mal satın alan, imal eden veya bir iş gören ya da menfaat sağlayan tacir, talep üzerine fatura düzenlemek ve bedel ödenmiş ise bu hususu da faturada göstermek zorundadır. Bir faturayı alan kimse, aldığı tarihten itibaren sekiz gün içinde faturanın münderecatı hakkında bir itirazda bulunmamışsa, fatura münderecatını kabul etmiş sayılır. Tacirler arasında diğer tarafı temerrüde düşürmek veya sözleşmeyi fesih ya da sözleşmeden rücu amacıyla yapılacak ihbar ve ihtarların geçerli olabilmesi için bunların noter aracılığı ile veya iadeli taahhütlü mektupla ya da telgrafla yapılması zorunludur.

Hapis hakkı, kanunda öngörülen koşulların gerçekleşmesi halinde alacaklıya, zilyetliği altında bulunan borçluya ait menkul mallar ile kıymetli evrakı iade etmeyerek, bunların alacağının

teminatı olarak alıkoyma ve paraya çevirme yetkisini veren bir aynı haktır.

Tacirler arasında yapılan ticari satış ve trampalar, esas itibarıyla BK hükümlerine tabidir. Ancak tacirler için özel bazı hükümler de uygulanacaktır.

Her tacir, tüm ticari faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmek sağduyu sahibi ve ileriye düşünmek ve işlemlerini ona göre organize etmek zorundadır. Yapacağı sözleşmelerin yerine getirilip getirilmeyeceğini hesaba katıp “basiretli bir iş adamı” gibi davranıp borcun yerine getirilmesini engelleyebilecek hareketleri önceden nazara alması gerekecektir.

TTK.md.20/2 hükmüne göre her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi şarttır. Türk hukukunda tacirlere uygulanan hükümler diğer kişilere uygulanan hükümlerden farklıdır. Bunun sebebi tacirin ticari hayatı ile ilgili olarak yaptığı işlerde diğer şahıslardan daha çok özen göstermesi gereğidir. Tacir devamlı olarak yaptığı işlerle ilgili mevzuatı, ne yapması gerekeceğini tacir olmayan şahıslardan daha iyi bilir ve bilmek zorundadır. Tacirin bilmek zorunda olduğu şeylerin başında ticari hayatı için gerekli olan kanun hükümleri, ticari hayatın gerekleri ve teamülleri ile ticari örf ve adet gelir. Çünkü tacir, ticari hayatı ile ilgili olarak yapacağı tüm muamelelerde bunları dikkati nazara alacaktır. Bu sebeplerden dolayı tacirden beklenen ihtimam tacir olmayanlara nazaran vasatın üstünde olacaktır. Ticaret Kanununun bu hükmü sayesinde tacirin ticari işleriyle ilgili faaliyetlerinde çıkabilecek uyuşmazlıkların önlenmesi mümkün olabilmektedir.

TTK.md.20/2 hükmü tacirin sağgörülü, konusunu bilen, hukuki ve fiili durumları kavrayabilen ve akıllı bir şahıs olması gereğini belirtmektedir. Tacirin gerek hukuki gerekse fiili muamelelerde göstermesi gereken dikkat, ihtimam ve tedbir demektir. Tacir tüm bu



hukuki ve fiili faaliyetlerini yaparken, ticari hayatın gerektirdiği tüm tedbirleri alacak ve meydana gelebilecek değişimleri önceden tahmin etmeye çalışarak, taahhütler altına girmesi gerekecektir.

9 Ağustos 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan 6728 sayılı Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile yapılan değişiklikler ile yerli ve yabancı yatırımların desteklenmesi ve Türkiye'de iş yapılmasının kolaylaştırılması amaçlanmıştır. İlgili düzenleme ile yapılan değişiklikler temel olarak şirketleri, bankaları ve finansal kurumları ilgilendirmektedir. Bundan böyle şirketler daha hızlı kurulup tasfiye olabilecek, banka teminat mektupları daha kolay dağıtılacak ve çekler daha güvenilir bir ödeme metoduna dönüşecektir. Bu değişikliklerin yanı sıra şirketlerin faaliyetlerini kolaylaştırmak adına vergisel açıdan da önemli yenilikler getirilmiştir.

Şirketler hukukundaki temel değişikliklerden ilki esas sözleşmenin artık kuruluş esnasında ticaret siciline kurucular tarafından imzalanarak tescil edilebilecek ve bu kağıtlardan değerli

kağıt bedeli alınmayacak olmasıdır. Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 40. maddesinde yapılan değişikliğe göre ise tacir adına imza atmaya yetkili kişi ticaret unvanını ve bunun altına atacağı imzayı, noter onayı şartı aranmaksızın ticaret siciline yazılı beyanda bulunmak suretiyle de verebilecektir.

TTK'nin 543. maddesinde yapılan değişikliğe göre Anonim ve Limited şirketlerin tasfiye sürecinde alacaklıların alacaklarını talep etmeleri 12 ay yerine artık sadece 6 aylık süre boyunca mümkün olacaktır. Bu değişiklikle şirketlerin tasfiye sürecinin kısılmasıyla yeni girişimlere daha çabuk yatırım yapabileceklerdir. Çek Kanunu'nda yapılan değişikliklere göre ise artık bankalara 31 Aralık 2016 tarihinden itibaren çıkartacakları çek defterlerine karekod ve seri numarası eklemeye zorunluluğu getirilmiştir.

Bu yeni düzenleme ile çeklerin elektronik kaydı sağlanıp çeki düzenleyen kişinin çek geçmişini rahatlıkla araştırılabilir. Öte yandan, karşılıksız çek 30.000 TL ile 150.000 TL arasında adli para cezasına sebep olabilecek ve adli cezanın ödenmemesi

durumunda Çek Kanunu'nun 5. maddesinde yapılan değişikliğe göre söz konusu ceza hapse çevrilecektir. Eğer sanık karşılıksız çekin tutarını, tahakkuk eden faizi ve/veya dava ve/veya icra masraflarını öderse dava düşürülecek ve sanığın çek yasağı ortadan kalkacaktır. Bankaları ilgilendiren bir başka değişiklik de teminat mektuplarına ilişkindir. Türkiye'de genel kural olarak teminat içeren belgeler e-imzalarla imzalanamamaktaydı. Getirilen yeni istisnaya göre ise bankalar e-imza kullanıp teminat mektupları düzenleyebilecektir. Türkiye'de kamu kuruluşları ve devletin sahibi olduğu şirketler özel yatırımcılardan hizmet sunumlarında veya ihalelere katılmada teminat mektupları veya kesin teminat istediğinden bu değişiklik önem arz etmektedir.

Damga Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklikler sonucu Anonim şirket, Limited şirket ve sermayesi paylara bölünmüş Komandit şirketlerin pay devirlerine ilişkin belgeler damga vergisinden muaf olacaktır. Damga vergisinin kaldırılmış olması birleşme ve devralma işlemleri bakımından şirketleri büyük bir masraftan kurtaracaktır.



KALP VE DAMAR HASTALIKLARINDAN KORUNMA

Başlıca Hedefler:

Sigara: Herhangi bir biçimde tütüne maruz kalınmamalı

Diyet: Kepekli ürünler, meyve, zeytinyağı, sebze ve balık ile beslenmeli

Fiziksel Aktivite: Çoğu günler 30 – 60 dakika, orta şiddetli fiziksel aktivite (yürüyüş veya yüzme)

Beden Ağırlığı: Bel çevresi erkek için 94 cm'den az, kadın için 80 cm'den az olmalı

Kan Basıncı: KB 140/190 mmHg'dan az olmalı

Kan Yağı: LDL (kötü kolesterol) 130 mg/dl'den az olmalı

Şeker Hastalığı: HbA1c %7'den az olmalı

Temel Mesajlar

Risk Faktörü taraması:

Erişkin erkeklerde 40 yaşından sonra, kadınlarda 50 yaşında veya menopozal dönemde yapılmalıdır.

- Pasif sigara içiciliğine maruz kalınmamalıdır.
- Aile hekimleri korunmada kilit sağlıkçılardır.
- Korunmanın temeli toplumsal ve bireysel düzeyde ve kanıt dayalı tıptan köken alır
- Dünya genelinde erken ölüm nedenlerinin başında Kalp ve Damar Hastalıkları gelir.



Risk Faktörleri

Sigara

Her tür sigara (tütün) içiminden kaçınılmalıdır.

*Pasif içiciliğe maruz kalınmamalıdır.

*Gençlerin sigara kullanması teşvik edilmemelidir.

*Tüm sigara içicilere bırakmaları öğütlenmeli ve yardım edilmelidir.

Beslenme

*Sağlıklı bir diyet, korunmada kilit taşı olarak önerilir.

*İşlenmiş gıdalar hiç alınmamalıdır.

*Tuz, günde 5 gr'dan az olmalıdır.

*Kepekli ürünler, meyve ve sebzeler tercih edilmelidir.

*Haftada en az iki kez balık yenmelidir.

*Alkollü içeceklerin tüketimi azaltılmalıdır.

*Kilo verme önerilmelidir.

*Her türlü egzersiz kalp-damar hastalıklarının riskini azaltır.

*Az yağlı süt ürünlerinin tüketimi artırılmalıdır.

-Korunma işe yarar:
Risk faktörlerindeki değişiklik ölümleri %50 azaltır.

Tedavilerdeki iyileşme %40'dır.





“Her Yıl 90 Bin Girişimci Çıkarmamız Lazım ”

Tüm dünyada 160'ı aşkın ülke ile aynı anda kutlanan Global Girişimcilik Haftası'nın en önemli etkinliklerinden biri olan g3 Forum'un (Geleceğin Gücü Girişimciler Forumu) altıncısı İstanbul'da gerçekleştirildi.

TOBB'un ev sahipliğinde gerçekleşen forumda, Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Gündag'ın moderatörlüğünde düzenlenen panelde, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu girişimcilere hitap etti.

Panelde konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, zenginleşmenin tek yolunun girişimcilikten geçtiğini, hem birey hem de toplum olarak zenginleşmek istediklerini söyledi.

Girişimcilik anlamında Almanya ve Japonya'yı örnek gösteren Hisarcıkloğlu, 2. Dünya savaşı sonrasında bu iki ülkenin girişimcileri sayesinde küllerinden yeniden doğduğunu anlattı.

İşsizliğin çözümünün de girişimcilikten geçtiğini vurgulayan TOBB Başkanı, “Bugün dünyanın en zengin ülkeleri en girişimci olan ülkeler. Tek 1 girişimci, 10 kişiye istihdam sağlıyor. Bizim



her yıl 90 bin girişimci çıkarmamız lazım ki 900 bin kişiye istihdama katalım” dedi.

Hisarcıkloğlu, Japonya'da toplam nüfusun yüzde 5'inin, Türkiye'de ise yüzde 2'sinin girişimci olduğunu, Japonya seviyesine gelmek için 2 milyon yeni girişimciye ihtiyaç olduğunu söyledi.

Hisarcıkloğlu'ndan e-ticaret çağrısı: “İnterneti ticaret için daha çok kullanalım”

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Teknoloji Buluşmaları Toplantısı'nda yaptığı konuşmada e-ticaretin önemine işaret ederek, interneti ticarete daha fazla kullanma çağrısı yaptı.

TOBB ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) işbirliğinde Türkiye E-Ticaret Meclisi ve E-ticaretSEM tarafından organize edilen Türkiye Teknoloji Buluşmaları Ankara Konferansı, TOBB Konferans Salonu'nda yapıldı. Konferans, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, TEB Genel Müdür Vekili Turgut Boz ve TOBB E-ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı'nın açılış konuşmalarıyla başladı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, e-ticaret sektör meclisinin ilk büyük etkinliğini gerçekleştirdiklerine işaret ederek Türkiye Teknoloji Buluşmaları'nı bundan sonra Anadolu kentlerinde yapmaya devam edeceklerini söyledi. Hisarcıkloğlu, “KOBİ'lerimizi, girişimci aday gençlerimizi dijital teknolojiler konusunda bilgilendireceğiz. Bu alanda başarılı olmuş iş insanlarımızı Anadolu'yla buluşturacağız. Özellikle gençlerimize söylüyorum. Akşam olduğunda bu salondan “ben de yapabilirim” diyerek çıkın. .



Fırsat burada, gelecek burada. İyi fikir, doğru ekip, çalışma azmi; bu üçünü bir araya getirirseniz başarılı olursunuz” diye konuştu

Sağlık Turizminde Büyük Artış

Sağlık Bakanlığı verilerine göre, yurt dışından ülkemize tedavi amaçlı gelenlerin sayısı 480 bine çıkarken, bu rakama, turistik amaçlı gelip özel hastane ya da sağlık merkezlerinde saç ekimi, estetik müdahale gibi operasyonlar geçirenler de eklendiğinde sayının yaklaşık 600 bine ulaştığı belirlendi.

En fazla hasta Libya, Irak ve Azerbaycan'dan geliyor

Şu anda 135 farklı ülkeden hasta ülkemize gelip sağlık hizmeti alırken, en fazla hastanın Libya ve Irak'tan geldiği belirlendi. Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Gürcistan, Özbekistan ve Ukrayna'nın yanı sıra, Bulgaristan, Arnavutluk, Bosna Hersek, Makedonya ve Moldova'da Türkiye'ye yabancı hastaların yoğun olarak geldiği ülkeler olarak tespit edildi.

Türkiye sağlık turizmi gelirinde 3, hasta sayısında ise 5. sırada

Dünyada, sağlık turizmi gelirinde Amerika ve Almanya'nın ardından Türkiye 3. sırada bulunurken, hasta sayısı açısından bakıldığında ise Amerika, Almanya, Tayland, Hindistan'dan sonra Türkiye'nin 5. sırada olduğu belirlendi.

Sağlık Turizmine ilgi medyaya da yansdı

Medya Takip Ajansı Interpress'in yaptığı araştırmaya göre, ulusal, bölgesel ve yerel basında sağlık turizmi ile ilgili yılbaşından bu yana toplam 7 bin 888 haber çıktığı tespit edildi. 2016 yılı boyunca sağlık turizmi için ülkemize gelen hastaların özellikle termal turizmi tercih ettikleri görülürken, termal turizm hakkında yazılı basında çıkan haber sayısı ise 2 bin 284 olarak belirlendi.

Turizm Aktüel



2017'de Türkiye'ye Ne Kadar Turist Gelecek?

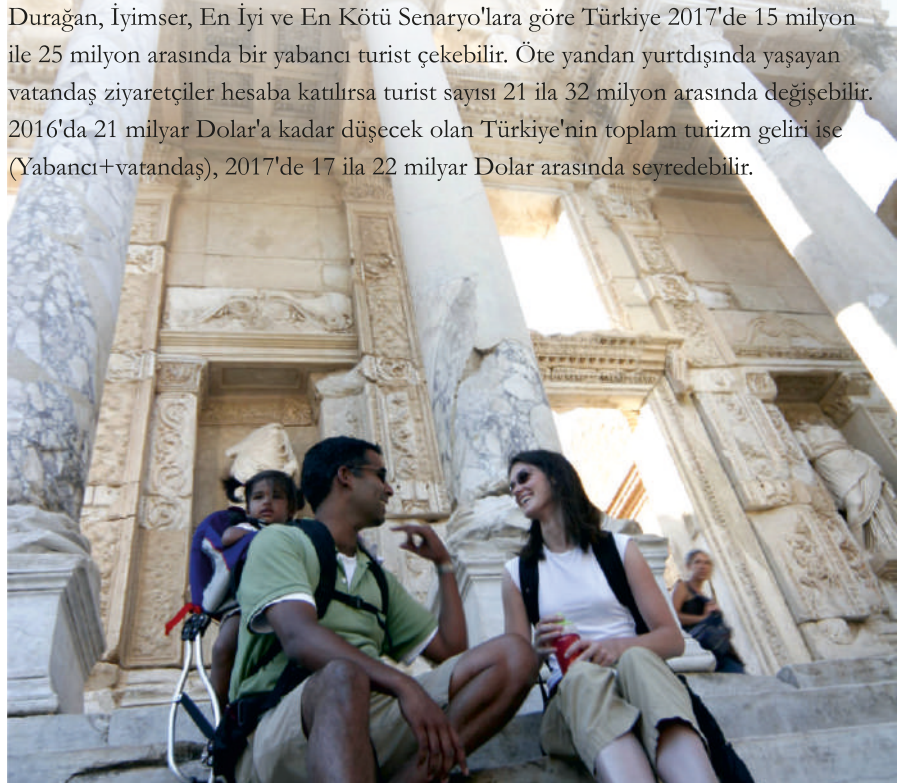
2017'de 15-25 milyon arası turist gelebilir Turizmin önünde 4 farklı senaryo bulunuyor. Durağan, İyimser, En İyi ve En Kötü Senaryo'lara göre Türkiye 2017'de 15 milyon ile 25 milyon arasında bir yabancı turist çekebilir.

2016 yılını yüzde 30'dan fazla turist ve gelir kaybı ile kapatan Türkiye turizmi, 2017'den ne kadar turist alacak ve gelir kazanacak?

Turizmdatabank'ın 2017 yılına ilişkin yaptığı turist sayısı ve gelir tahminlerine göre, Türkiye turizminin önündeki en önemli gösterge, Rusya pazarında beklenen iyileşme olarak duruyor. 2016 sonuna doğru yasakların kalkması ile ay bazında yeniden toparlanarak 2015 seviyelerini yakalayan Rusya pazarından 2017'de önemli oranda bir gelişme bekleniyor. Ne var ki, Rusya'da yakalanan toparlanma diğer ana pazarlarda benzer eğilimi işaret etmiyor. Öte yandan, yurtdışında yaşayan vatandaşların Türkiye ziyaretlerinde yükseliş devam ediyor. 2017'de de yabancı ziyaretçinin azalma eğilimini koruması durumunda vatandaş ziyaretçilerin sayısında çift haneli büyümenin sürmesi tahmin edilebilir. Rusya'da 2015'in yakalanması çok taraflı bilinmeyenlere sahip. Rusya'dan gelen turist sayısının 2016 ekim ayı ile birlikte 2015 yılı seviyesini yakalaması, 2017 yılı için pazarda yeniden 3,5-4 milyon bandına ulaşılması beklentisini doğurdu. Rusya ile ilişkilerin; özellikle Suriye ve Irak üzerinde varıldığı varsayılan uzlaşma ile daha da iyileşmesi, bölgesel sorunların hafiflemesi ve terör risklerinin azalması koşullarında, gelen Rus turist sayısını 2015'e çıkarması yüksek olasılık.

Ancak, yeni ABD yönetiminin bölgemiz üzerine uygulayacağı yeni politikaların; ABD-Rusya, Türkiye-Rusya, Türkiye-ABD ve AB-ABD-Rusya üçgenindeki ilişkileri nasıl etkileyeceği bir çok belirsizlik taşımakta. 2017'de kaç turist gelecek, ne kadar gelir elde edilecek? Turizmdatabank'ın yaptığı tahminlere göre, turizmin önünde 4 farklı senaryo bulunuyor.

Durağan, İyimser, En İyi ve En Kötü Senaryo'lara göre Türkiye 2017'de 15 milyon ile 25 milyon arasında bir yabancı turist çekebilir. Öte yandan yurtdışında yaşayan vatandaş ziyaretçiler hesaba katılırsa turist sayısı 21 ila 32 milyon arasında değişebilir. 2016'da 21 milyar Dolar'a kadar düşecek olan Türkiye'nin toplam turizm geliri ise (Yabancı+vatandaş), 2017'de 17 ila 22 milyar Dolar arasında seyredebilir.



9 ayda kaç kişi uluslararası seyahat yaptı?

Dünyada uluslararası seyahat eden kişi sayısı, ocak-eylül döneminde geçen yıla göre 3,7'lik artışla 956 milyon kişi oldu.

Dünya Turizm Örgütü UNWTO'nun Dünya Turizm Barometresi raporundan yaptığı derlemeye göre, 2016 yılının 9 aylık döneminde (ocak-eylül) dünya genelinde yaklaşık 956 milyon kişi bir ülkeden başka bir ülkeye seyahat etti. Uluslararası seyahat eden kişi sayısı 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,7 arttı. 2015 yılının aynı döneminde yaklaşık 922 milyon kişi uluslararası seyahat yapmıştı.

Ocak-eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre, Avrupa ülkelerine gelen turist sayısı yüzde 1,6 Asya ve Pasifik ülkelerine gelen turist sayısı yüzde 9,3 Amerika ülkelerine gelen turist sayısı yüzde 4,4, Afrika ülkelerine gelen turist sayısı da yüzde 8,4 arttı. Ortadoğu'ya gelen turist sayısı ise yüzde 6,4 azaldı.



TurizmdeBuSabah

Müze ve ören yerlerinde kullanılan TÜRSAB biletleri için açıklama

Acenteler tarafından kullanılmakta olan ve yapılan ihale ile kullanımı devam edecek olan indirimli acente biletlerinde süre kısıtlaması olmadığına vurgu yapılan TÜRSAB açıklamasında, biletlerin ilerideki yıllarda da kullanılmaya devam edeceği belirtiliyor.

Türkiye'de Online Tatil Ve Seyahat Harcamaları İki Yılda %74,5 Arttı

Google Yeni Nesil Seyahat Alışkanlıkları raporu Türk seyahatseverin tatil alışkanlıklarının dijital gelişmelere göre nasıl değiştiğini ortaya koyuyor.

Google Türkiye, TNS Danışmanlık ile "Yeni Nesil Seyahat Alışkanlıkları 2016" raporu hazırladı.

Rapora göre, Türk tatiletlerin tatilini online kanallardan planlama eğilimi artıyor.

Konaklama, havayolu seyahati ve paket tatil olmak üzere üç ayrı kategorinin incelendiği

araştırmaya göre "nereye gitsek, nerede kalsak, nasıl satın alsak, nereleri görsek, ne yesek" gibi pek çok sorunun yanıtı artık çok daha fazla online kanallarda aranıyor ve satın alma işlemleri online gerçekleştiriliyor.

Rakamlar da bu ivmeyi net bir şekilde gözler önüne seriyor. 2013 yılında 5,1 milyar TL olan online tatil ve seyahat harcamalarının 2015 yılında 8,9 milyar TL'ye çıktığı görülüyor. Bu sonuca göre online tatil ve seyahat

harcamaları iki yıllık dilimde yüzde 74,5 artmış durumda.



turizmgazetesi.com



BİR İSİM... BİR HAYAT...

Doğan Hızlan'ın kaleminden

VEDAT TÜRKALİ

Vedat Türkali'yi yeniden okumak

**Vedat Türkali'yi okumak Türkiye'yi de çeşitli yönleriyle okumak anlamına gelir.
Her iyi yazar gibi onu okumadan bugünü anlamak mümkün değil.**

Bazı yazarlar var ki, onları okumak Türkiye'yi de çeşitli yönleriyle okumak anlamına geliyor.

Vedat Türkali gibi yazarlar, yaşadıkları ile yazdıkları arasında yüzeysel bir bağ kurmakla yetinmemişler, roman kurgusunun içinde hayatın gerçeklerini de aktarmışlardır. Yaşamlarındaki acılar, kösteklemeler, siyasi inançları yüzünden yok sayılmalar, onun romanlarında anı kırıntıları, kurmaca unsurları değil gerçeğin ta kendisidir.

O, romanlarını kaleme almadan evvel mutlaka konusunu incelemiş, kendi kişiliği ekseninde dolanıp durmaktan uzak durmuş, çoğu zaman bir bilim adamı gibi çalışmıştır.

İki ciltlik dev eseri 'Güven'i yazarken Komüntern'in arşiv belgelerini didik didik etmiş, bilinmeyen, gizli belgeleri romanında aktarmıştır.

'Kayıp Romanlar'da kitabın başında yardımını gördüğü doktorların adını verir. 'Tek Kişilik Ölüm'ün başındaki notu bu anlayışın örneğidir: "Salt düşlemeye dayanmayan bu romanda, gerçek kişilerle ilgili olaylar, konuşmalar aslına tastamam bağlı kalınarak, belge niteliğinde verilmeye çalışılmıştır."

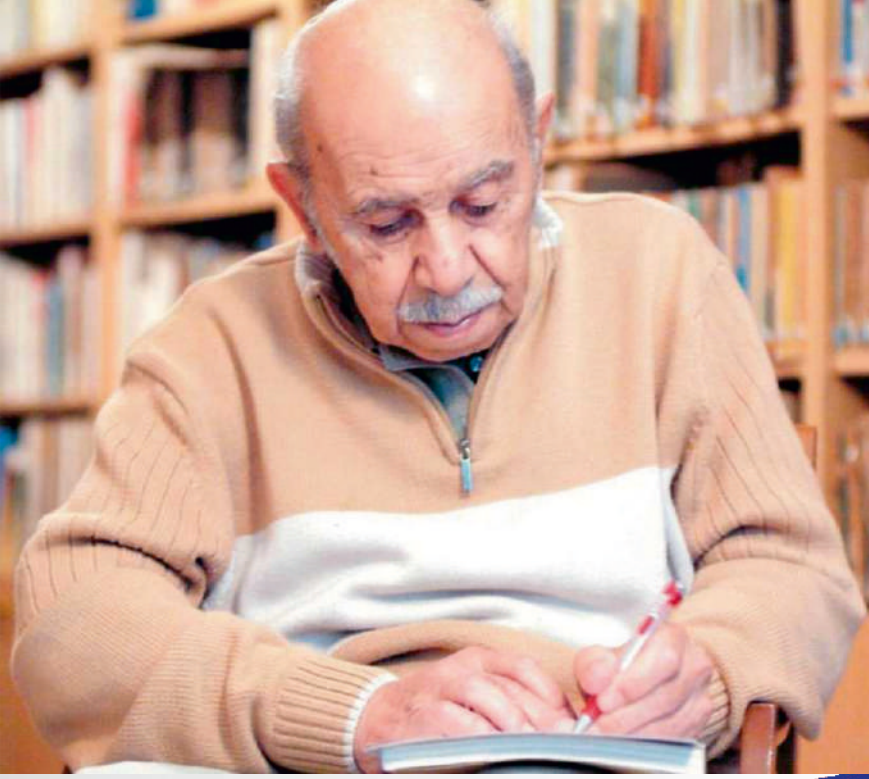
Yaşamış olmak, tanıklık, çıkış yolu için en önemli itici güç. Vedat Türkali, yaşamışlıktan yola çıkıyor romanlarında, onu araştırmalarla, belgelerle güçlendiriyor. Araştırmacı gerçekçilik okura hem edebiyat zevki veriyor hem de bilgilendiriyor.

Bilinci de bu iki kavrama katabiliriz. Bu disipliniyle, anlayışıyla Türkiye'-de solun öyküsünü en kapsamlı, en gerçekçi biçimde anlatmış oluyor.

Onun 1951 tevkifatına kadar süreci anlattığı 'Komünist' kitabını mutlaka okumak gerekir. 'Komünist'te, o dönemin birçok adıyla ilişkilerini, siyasal taraftarlıkları, mücadeleleri okuruz.

'Bitti Bitti Bitmedi'nin başındaki yazı, bizi hem romana hazırlıyor hem de yazarın kişiliğinin sağlam bir yanını sergiliyor: "Mahalle, ilkokul, üniversite ve uzun yıllar süren TKP içinde birlikte çalışma onurunu kazandığım, çektiği bütün işkencelere karşın hiçbir tutuklamada beni ve birçok kişiyi ele vermeyen Dr. Haig Açıkgöz'e yürekten sevgi ve borçluluk duygularıyla."

'Kayıp Romanlar'ın kahramanı Dr. Nahit Kotar'dan yola çıkıp Marksizmi irdeler: "Hepimiz, ben de, Marksistlik iddiasındayız. Yaşadığım uzun yıllarda gördüm ki bu iddia herkese aynı görüş



*Geçtiğimiz günlerde
aramızdan ayrılan
Türk edebiyat dünyasının
çınarı Vedat Türkali
ile ilgili Doğan Hızlan'ın
izniyle Radikal'de
yayınlanan makalesidir.*

açısını, aynı sağlamlığı vermiyor. Ayrıntıya girmeye gerek yok, bence temel ölçü çevreye eleştirel bakabilmektir.”

‘Yalancı Tanıklıklar Kahvesi’nin amacının ne olduğunu, onun öyküsünü anlattıktan sonra şöyle özetler: “Sakın darılmasınlar, ben bu hikâye üzerine aydınlarımızın tahlilini yapmak istiyorum.”

Romanlarını yeniden okuduğunuzda, yazarın aydın kavramı üzerine önemli saptamalar, yorumlar yaptığını bir kez daha göreceksiniz.

Vedat Türkali için sinemanın önemini yinelemeye gerek var mı? Gene de onunla yaptığımız bir söyleşide konuşmasından bir bölümü okumalısınız: “İnsanı en güzel anlatan davranışlarıdır. Davranışları en güzel yansıtan da hareketli resimdir, sinemadır. Sinemanın insan gerçeğini daha iyi anlatabildiği inancındayım.”

Vedat Türkali’yi yeniden okumanın gerekçelerinden bir bölümü sıraladım. Sanırım her iyi yazar gibi onu okumadan bugünü anlamak mümkün değil.



EZGİ VE GÖKHAN'A ÖMÜR BOYU MUTLULUKLAR

Odamız Meclis Başkan Yardımcısı ve turizmcisi Mehmet Güler ile Kuşadası Belediye Meclis Üyesi ve Kuşadası Engellileri Koruma Derneği Başkanı Canan Güler'in oğulları Gökhan Güler, hayatını Ezgi Nibak ile birleştirdi.

Kuşadası'nda gerçekleşen düğün, Kuşadası'nın tanınmış simalarını biraraya getirdi.

Kendilerini kutluyor, Ezgi ve Gökhan Güler çiftine ömür boyu mutluluklar diliyoruz.



KUŞADASI SOROPTİMİST KULÜBÜ KIZ ÇOCUKLARI İÇİN ÇALIŞIYOR

Kuşadası Soroptimist Kulübü Derneği, amacına uygun olarak kız çocukları için var gücüyle çalışıyor.

Dünya genelinde kadın ve çocuklar adına etkin bir dernek olan Soroptimist Kulüpleri Türkiye federasyonuna bağlı olan Kuşadası Soroptimist Kulübü Derneği yönetimi, Kuşadası'nda başarılı projelere imza atıyor.

Kız çocuklarını okutmak için düzenledikleri kermesin ardından, Palm Beach Restaurant Serpil Atlı'nın katkılarıyla düzenlenen geniş katılımlı kahvaltıda elde edilen gelirler ile lise ve üniversite öğrencisi kız öğrencilere dernek tarafından burs verilmekte.



KUŞADASI TANITIM FİLMLERİMİZİN YÖNETMENİ CENK BEHRAM SU BAŞARILI PROJELERE İMZA ATMAYA DEVAM EDİYOR



CENK BEHRAM SU EN İYİ YÖNETMEN ÖDÜLÜ ALDI

Kuşadası Ticaret Odası tarafından sosyal medya üzerinden yapılan Kuşadası tanıtımları için, bugüne kadar birbirinden farklı pek çok konuda hazırlanan tanıtım filmlerinin başarılı yönetmeni Cenk Behram Su, Direklerarası Seyirci Ödüllerinde, En İyi Yönetmen Ödülüne layık görüldü.

Ülkemizin en kapsamlı tiyatro ödül organizasyonunu olan Direklerarası Seyircileri Tiyatro Ödüllerinde, bu yıl “En İyi Yönetmen” ödülünü ilçemize getiren tanıtım filmlerimizin başarılı yönetmeni Cenk Behram Su'yu tebrik ediyoruz.



Afrika'ya belgesel çekmeye giden Cenk Behram Su ve Melih Yavaş, yaptıkları çekimlerin Kenya ve Tanzanya bölümlerini tamamladı.

Çekimlerini ve Afrika maceralarını sosyal medya ve www.icimdekiyol.com internet sitelerinden takipçileri ile paylaşan Su ve Yavaş'ın belgesel projesi Afrika'nın büyük bölümünü kapsıyor.

Belgeselin yapımını üstlenen ve çok renkli bir coğrafya olduğunu söylediği Afrika'ya Kuşadası'ndan sevgi ve barış götüren Cenk Behram Su ve ekibine başarılar diliyoruz.

Başarılı yönetmen Cenk Behram Su, gezgin Melih Yavaş ile birlikte başarılı bir başka projeye daha imza atmaya hazırlanıyor.



Dijital Dünyanın Kabusu Cryptolocker Virüsü

Son zamanlar da yaygınlaşan, kullanıcıları tamamen yanıltmaya yönelik firma ve kurumların fatura, aidat, kargo gibi gönderilerin aynı tipte mail ortamında gönderdikleri verileri şifreleyen, bir çok firma ve kurumu mağdur eden Cryptolocker virüsü



PEKİ NEDİR BU CRYPTOLOCKER VİRÜSÜ VE NASIL ÇALIŞIR, SİZ DEĞERLİ KUTO ÜYELERİMİZ İÇİN ARAŞTIRDIK

Cryptolocker virüsü sahte içerikli maillerin bağlantıları altına kodlanmış olan ve mail içinde ki linke tıkladığı anda bilgisayarınıza bulaşan virüs ; bilgisayarınızda, bağlı olan harici depolama aygıtlarında sakladığınız dosyaları ve bağlı bulunduğunuz ağ sistemindeki diğer terminal bilgisayarların dosyalarını şifreleyerek kullanıcılara yüklü miktarda para talep etmektedirler.

Bu virüs ilk zamanlarda pek fazla dikkate alınmadığından çoğu kullanıcı gelen mailin içeriğinin gerçekliğini kontrol etmeden mail içinde bulunan linkleri tıklayarak bu virüsü sistemine aldı.

Çoğu kullanıcının baş belası olan bu virüsün en büyük özelliği kendisini yenileyebilmesi ve virüs koruma programlarının kendisini bulamaması, bu sayede defalarca farklı ad altında karşınıza çıkabilir.

Sisteme girdikten sonra ne oluyor ?

Tüm dosyalarınız şifreleniyor çözülebilmesi hemen hemen imkansız olan bu şifreleme sistemini birçok firma çözümlediğinizden bahsetse de, asıl olan virüsü ortadan kaldırma anlamındadır. Bu işlemler biraz zaman alacağından Cryptolocker şifrelendikten sonra sizinle irtibata geçip belli bir ücret talep ediyor ve bu ücreti belirledikleri bir zaman diliminde 48 saat, 72 saat gibi ödemeniz gerektiğini yoksa verilerinize bir daha ulaşamayacağınız bildiriliyor tabii ki kullanıcılar çareyi bir BT uzmanından yardım almakta buluyor.

Süreç ilerlerken tekrar iletişime geçip fiyatta ya da zamanda değişiklik yapabilirler. Ödeme yapıldığı takdir de hemen sisteminizi aktif hale getirilir.

Bu virüsüten korunmak için neler yapılabilir ?

İlk yapılacak olan iş yerlerinde internet kullanıcılarını bu konuda mutlaka bilinçlendirmek, e-mail hesabınıza gelen PTT Kargo, Turkcell Fatura, Turkis Cargo Türk Telekom ve buna benzer virüslü mailler yollanmaktadır.

Bu tür mailleri açmadan önce gönderenin mail adresini o firmaya ait olup olmadığını teyit edin. Ağ sisteminde ki bilgisayarlardan, bir BT uzmanına danışmadan açmamanızı öneririz.

Sonuçları firma yada kurumunuza ve kullanıcılara çok ciddi zararlar verir.

Değerli Üyelerimiz;

TANITIMDA YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETTİK !

KUTO
Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce



**Katılacağınız fuarlarda ve etkinliklerde,
sadece interneti kullanarak Kuşadası'nı her yönüyle tanıtabilirsiniz**

Kuşadası Ticaret Odası tarafından hazırlatılarak, Oda'nın Kuşadası Güvercin sosyal medya hesaplarında paylaşılan, Kuşadası'nın tanıtımına yönelik kısa videolar ve fotoğraflarla Kuşadası'nın tanıtımını yapabilir tur, emlak ve otel satışlarında videolardan yararlanarak müşterilerinize satış yapabilirsiniz.

KUŞADASI
güvercin



www.kusadasiguvercin.com.tr

Ekleyin... Takip Edin... Tıklayın... Tanıtın...



We Love Kuşadası

@kusadasiguvercin



YouTube

www.kusadasiguvercin.com.tr

KUTO

Kuşadası Ticaret Odası
Chamber of Commerce

www.kuto.org.tr

