VOC-TEST MERKEZİ
"İŞTE STANDART İŞTE KALİTE" İSİMLİ PROJE
HİBE ALMAYA HAK KAZANDI

ALTSO'DAN BİR İLK DAHA
ALANYA TURİZM VE TİCARET FUARI
BAŞARIYLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

KONAKLI KONGRE MERKEZ
KONGRE TURİZMİNE ADIM ADIM
2012'DE FAALİYETE GİRİYOR

ALTSO DERGİ

ALANYA TİCARET VE SANAYİ ODASI YAYIN ORGANI
Ocak-Subat-Mart 2011 sayı 58

ALANYA TİCARET VE SANAYİ ODASI
ALTSO
1991

Akdeniz Üniversitesi Türkiye'nin Gururu oldu

Rektör Prof.Dr. İsrafil Kurtcephe yönetimindeki A.Ü. başarılarıyla Türkiye'nin gururu oldu

ALTSO'DA EĞİTİM
EĞİTİM ÇALIŞMALARI HIZ KESMİYOR
YÜKSEKÖĞRENİM'DE HEDEF BÜYÜ

Altınbaş'ta aşk başkadır!

Bambaşka
Koleksiyonu

Pırlanta aşktır ve tıpkı aşk gibi her pırlanta da başkadır.
Benim aşkım başka diyenlere, bambaşka kesimde pırlantalar Altınbaş'ta.

Altınbaş

Altınbaş Alanya 4
Şekerhane Mahallesi Ş.Tokuş Cad. No 17/18 Alanya Tel 0242 513 19 21

Müşteri Danışma Hattı
0 800 211 50 11

www.altinbas.com

Yenilenen Dergimiz ile Merhaba...

Yepyeni bir kimlik ve farklı bir görsel anlayışla ALTSO Dergi'nin 58. sayısını, siz üyelerimize sunmanın mutluluğu içerisindeyiz.

Bundan sonra 3 ayda bir çıkacak olan ALTSO Dergi, daha az reklam sayfası ve daha çok haber ile sizlere Odamız çalışmaları ve ekonomik gelişmeler hakkında bilgiler verecektir.

Hiç kuşkusuz her üyemize ücretsiz olarak ulaştırmayı hedeflediğimiz bu yayınımız, yoğun bir çalışma ve emeğin karşılığı olarak iş yerlerinize, ulaştırılmaktadır. Her bir üyemizin bu yayına sahip olabilmesi için tüm imkanlarımızı seferber etmemize rağmen, nadir de olsa dergimizin ulaşmadığı firmalar olabilmektedir. Bize iletilen talepleri dikkatle değerlendirerek, dağıtım listemizin daha etkin ve sağlıklı hale gelmesini temin etmekteyiz.

Dergimizin bu sayısında Odamızın Meclisi, Komiteleri ve Yönetim Kurulu ile üzerinde titizlikle çalıştığı çok sayıda projesi hakkında bilgi sahibi olacaksınız.

Özellikle ilçemizde yükseköğrenim kapasitesinin geliştirilmesi adına gösterilen çabaların Alanya'da gelecekte kurulabilecek bir devlet üniversitesi altyapısının hazırlanmasında önemli katkılar sağladığını göreceksiniz. Yükseköğrenimin ilçemizde yaygınlaşması ve üniversite kurulması yönündeki çabalarımızın, ilçemizin sosyo-kültürel yaşamına olduğu kadar ekonomisine de sağlayacağı katkılar çok büyük olacaktır.

Turizmi on iki aya yaymak ve ekonomiyi canlandırmak için geliştirdiğimiz projelerden biri ve belki de en önemlisi, ilçemizde yükseköğrenim gören öğrenci sayısını olabildiğince arttırmaktır. Daha birkaç yıl öncesinde yüzlerle ifade edilen öğrenci sayısı, 2011-2012 eğitim-öğretim yılında dört bini bulması beklenmektedir. Bu rakamın da birkaç yıl içinde onbinlere ulaşması, kısa vadedeki hedeflerimiz arasındadır.

İlçemizde halen bir İşletme Fakültesi ve bir adet de Odamız tarafından yapılan ALTSO MYO'nun yanı sıra gelecek öğretim yılında bir de Mühendislik Fakültesi eklenecektir. Eğitim ve Turizm Fakültelerinin de öğretime başlaması yönündeki girişimler devam etmektedir. Bu konuda yine kanunlaşma süreci tamamlanan Özel Hamdullah Emin Paşa Vakıf Üniversitesi de bölge tarihimizde önemli bir milat olarak anılacaktır.

Konaklı Belediye Başkanı Sayın Abdullah Sönmez ve belediye meclis üyelerinin büyük gayretleri ile Akdeniz Üniversitesine devir olan, Konaklı Kongre Merkezi'nin de 2012 yılından itibaren birçok ulusal ve uluslar arası bilimsel kongre ve toplantıya ev sahipliği yapacak olmasını, ilçemiz adına çok ama çok önemli gelişmeler olarak değerlendiriyoruz.

Tüm bu çalışmaları hayata geçirirken kuşkusuz Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İsrafil Kurtcephe'nin bizlere verdiği destek, kararlılığı ve Alanya'ya gösterdiği teveccühün rolü çok büyüktür. Ben bu manada tüm bu süreçte bizlere her zaman destek olan Akdeniz Üniversitesi Rektörü Sayın Prof. Dr. İsrafil Kurtcephe'ye, ve nezdinde tüm çalışma arkadaşlarına şükranlarımı sunuyorum.

Yeni bir yılda geride bıraktığımız bu 3 ay içerisinde, ilçemizde Odamız adına gurur verici olan birçok güzel organizasyonlara imza attık. Start Fuarcılık ile Odamız işbirliğinde 1.Alanya Turizm-Ticaret Fuarı'nı başarıyla gerçekleştirdik. Yine bu dönemde yurtiçinde ve yurtdışında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın iştirak ettiği önemli turizm fuarlarına katılarak, ilçemizin tanıtımı için katkıda bulunmaya ve önümüzdeki sezon ile ilgili talepleri ve gelişmeleri yerinde takip etmeye gayret ettik. Merkezi Finans ve İhale Birimi tarafından açılan VOC-TEST Merkezleri Hibe Programı kapsamında Odamız tarafından hazırlanarak sunulan "ALTSO VOC-Test Merkezi: İş'te Standart İşte kalite" isimli projenin hibe sözleşmesini yaptık. Odamız tarafından proje sahibi olarak ilk hibe projesi olan proje aynı zamanda Alanya'da yürütülen hibe bedeli en yüksek proje özelliğini de taşımaktadır. Proje kapsamında yapılacak çalışmalarla konaklama sektörüne yönelik Odamız bünyesinde uluslararası geçerlilikte belge verebilen bir personel sınav ve belgelendirme merkezi kurulmuş olacak

Tüm bu çalışmalarımızın önümüzdeki süreçlerde de artarak devam edeceğini ve bu konuda Odamızın tüm organlarının aynı enerji ve şevkle çalıştığını ifade etmek isterim. Bu vesile ile yeni turizm sezonunun şimdiden siz değerli üyelerimiz için bol kazançlı ve sağlıklı bir dönem olmasını temenni ediyorum.

Saygılarımla
F.Kerim AYDOĞAN
Yönetim Kurulu Başkanı

içindekiler:

06 AKDENİZ'İN GURURU, TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLUYOR
Üniversitesinin ismini sadece ülkemizde değil, Dünya'da duyuran Kurtcephe ile bölge ve Alanya üzerine konuştuk.

14 VOC-TEST MERKEZİ
ALTSO tarafından hazırlanarak sunulan "ALTSO VOC-Test Merkezi: İş'te Standart İşte kalite" isimli proje hibe almaya hak kazandı.

16 ALANYA'NIN FUARLA BAŞARILI BULUŞMASI
Alanya Turizm ve Ticaret Fuarı açıldı

22 FRUİT LOGİSTİCA'YA ALANYA ÇIKARMASI
Fuara Türkiye'den katılan 17 firma, Türk ürünlerini dünyaya tanıttı.

26 ALTSO'DAN ALANYA'NIN İLLER İLE KARŞILAŞTIRMALI ANALİZ RAPORU
Alanya'nın mevcut illerin neredeyse yarısından fazlasından daha büyük bir potansiyele sahip olduğunu ortaya koydu!

32 KONGRE MERKEZİ ALANYA TURİZMİNİN ÇITASINI YÜKSELTECEK
ALTSO Başkanı, konuşmasında konuya ilişkin yaşanan süreç hakkında bilgi verdi.

40 "GAZİPAŞA'YA KÜÇÜK VE ORTA GÖVDELİ UÇAKLAR İNEBİLİR"
Bakan Yıldırım ziyaretinde Gazipaşa Havalimanı'na küçük ve orta gövdeli uçakların inmesi için bir engel olmadığını söyledi.

47 YABANCILAR 'ALANYA' DEDİ
Toplam 20 bin konuttan yaklaşık 5 bin adedinin, 50 bin ile 150 bin Euro arasında değişen fiyatlarla yabancılara satıldığı bildirildi.

52 ALTSO MYO'DAN 4 TURİZM ARAŞTIRMASI
Akademisyenler Turizm araştırmalarını sundu

62 BAKA 2010 YILI MALİ DESTEK PROGRAMI ANLATILDI
Isparta, Burdur ve Antalya'ya 10 Milyon TL

64 ALANYA 23 ÜLKEDE 29 FUARLA TANITILIYOR
TÜRKİYE'nin gözde turizm merkezi Alanya, 23 ülkede düzenlenecek 29 fuarda tanıtıldı.

68 TURİZM REHBERLERİ ALANYA'DA EĞİTİLİYOR
ALTSO Meslek Komite Üyesi turizmci Murat Sipahioğlu, dünya turizminde Alanya'nın da bu pastadan pay kapabileceğini söyledi.

72 MOTOR TAMİR ATÖLYESİNDEN VERGİ DAİRESİ MÜDÜRLÜĞÜNE
Vergi haftası nedeniyle Alanya Vergi dairesi Müdürü Ahmet Kutlu'yu ziyaret ettik.

74 YAŞAYAN EFSANE
Behçet Kurtiç

80 ŞİFA TARLASI
Şifa tarlasının dünyada bir ilk olmasının özelliğinden birisi de, ayak refleks masajının doğaya taşınmasıdır.

84 BAHÇEŞEHİR KOLEJİ ALANYA
615 olan öğrenci sayısı, önümüzdeki yıl 700 olunca kayıt duracak

88 TATİLE GELDİLER PATRON OLDULAR
Alanya'da 919 yabancı uyruklu kişi, kurdukları çeşitli işletmelerle ticaret yapıyor.

89 ALTSO AKADEMİ
ALTSO Sürekli Eğitim Merkezi; Sertifika programları düzenlemeye devam ediyor.

ISSN: 1302-2067

ALANYA TİCARET ve SANAYİ ODASI YAYIN ORGANIDIR
Tel: 0 (242) 512 16 97
Faks: 0 (242) 513 69 07
www.altso.org.tr
altso@altso.org.tr

SAHİBİ
Alanya Ticaret ve Sanayi Odası adına
F. Kerim AYDOĞAN
Yönetim Kurulu Başkanı

GENEL YAYIN MÜDÜRÜ
H. Servet ÜNLÜ
Genel Sekreter

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Necati ŞATANA
Basın ve Halkla İlişkiler Koordinatörü

GRAFİK TASARIM
Green Bee Ajans
Tel: 0 (242) 512 70 90 Faks: 0 (242) 512 83 77
www.greenbeeajans.com
info@greenbeeajans.com

BASKI
Başak Matbaası
Tel: 0 (312) 397 16 17
ANKARA

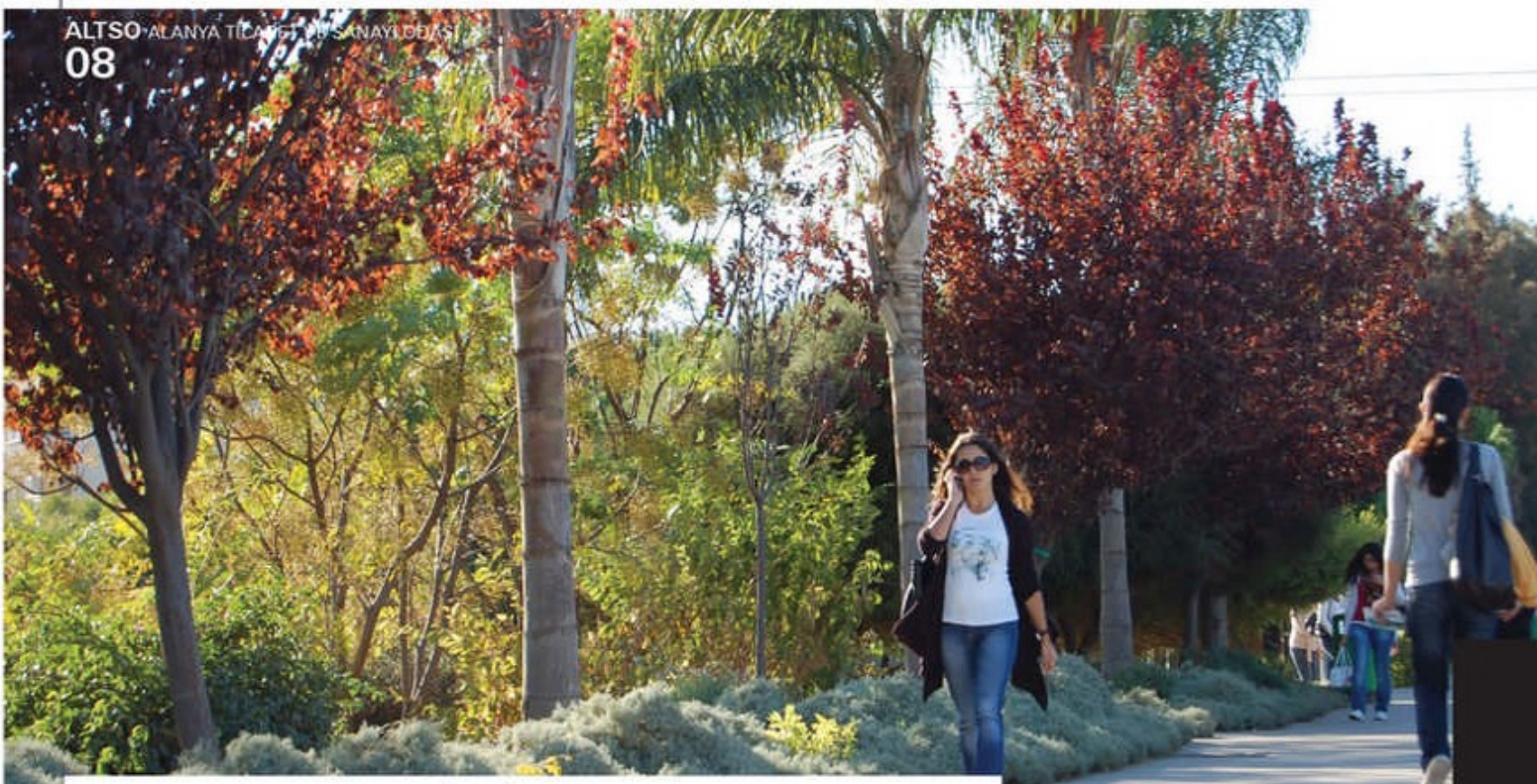
ALTSO Dergisi Basın meslek ilkelerine uymaya kamuoyu önünde söz vermiştir. Dergimizde yayımlanan yazı & fotoğraflardan yayıncının izni alınmadan, kaynak belirtilmeden tam veya özet alıntı yapılamaz. Köse yazarların sorumlulukları yazarına aittir.

Akdeniz'in Gururu, Türkiye'ye Örnek Oluyor

2008 YILINDA ATANDIĞI AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ GÖREVİNDE BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATAN VE ÜNİVERSİTESİNİN İSMİNİ SADECE ÜLKEMİZDE DEĞİL, DÜNYA'DA DUYURAN KURTCEPHE İLE BÖLGE VE ALANYA ÜZERİNE KONUŞTUK.

Rektör Kurtcephe, başarısının sırrını, üniversitesini görev alanı dışına çıkmadan, halka hizmet götüren bir ilim yuvası düşüncesiyle yönetmesine bağlıyor. Kurtcephe ALTSO Dergi'ye verdiği röportajda öğretim üyeleri ile yaptıkları dünya literatürüne geçen çalışmalardan söz etti. Rektör Kurtcephe'nin açıklamaları değerli okuyucularımızın da ülkemiz adına geleceğe daha büyük bir umutla bakmasına neden olacak cinsten… Rektör Kurtcephe'nin yönettiği Akdeniz Üniversitesi'nde yürütülen projeler hayata geçtiğinde ülkemizde çok şeyin değişeceğini söylemek mümkün. Başarılı Bilim Adamı verdiği röportajda Alanya'ya da geniş yer verdi. Alanya'nın bir üniversiteler şehri olması için tüm gücünü ortaya koyan Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof Dr İsrafil Kurtcephe, Alanya Halkına önemli mesajlar verdi.

AKDENİZ



PROF DR KURTCEPHE KİMDİR?

Kurtcephe, Kahramanmaraş'ın Afşin ilçesinde 1948 yılında doğdu. Orta öğrenimini Afşin Lisesi'nde, lisans eğitimini Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesinde ve lisansüstü eğitimini Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde tamamlayan Kurtcephe, 1981-1982 yıllarında Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalıştı.

1982 ve 1986 yılları arası Kuleli Askeri Lisesi'nde öğretmen teğmen rütbesiyle görev yapan Prof. Dr. Kurtcephe, 1986 ve 1999 yılları arası Kara Harp Okulu'nda öğretim üyesi olarak çalıştı ve bu dönemde üsteğmenlik rütbesinden kıdemli binbaşılığa terfi etti.

Aynı zamanda Kara Harp Okulu Tarih Bölümü Başkanlığını üstlenen Kurtcephe 1999 ve 2008 yılları arası Akdeniz Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Başkanı, 1999'dan 2004'e kadar da Akdeniz Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Araştırma Merkezi Müdürü olarak görev yaptı. 2008 Yılından bu yana Akdeniz Üniversitesi Rektörü olarak görev yapan Kurtcephe, evli ve iki çocuk babası.

Necati ŞATANA- Sayın Hocam rektörlük görevine başladığınızda ilk icraatınız neydi? Neleri planlamıştınız?

Prof.Dr. İsrafil KURTCEPHE- Akdeniz Üniversitesi Rektörü olarak atandığımda verdiğim ilk demecimde Akdeniz Üniversitesi'ni bir bilim yuvası olarak, toplumun karşılaşacağı her türlü sorunun çözümüne katkı yapacak bir rehber kurum haline getirmeyi planladığımı açıklamıştım. Bu çalışmaları ise kendi görev alanımız içinde ve başka kurum veya kuruluşların sorumluluk alanına girmeden yapmamız gerektiğine işaret etmiştim. Çünkü üniversiteler iyi ve kaliteli insan yetiştirmek suretiyle toplumun ihtiyaç duyduğu çalışmaları yapmak suretiyle yine toplum hayatına olumlu yönde etki etmelidir. Kısaca toplumun rehberi olmalıdır. Göreve geldiğimiz günden beri bu açıklamanın aksine Akdeniz Üniversitesi'nin görevi olan bu konuların dışına çıktığını kimse söyleyemez. Bizler ancak bunu yaparsak kuruluş amacımıza hizmet etmiş oluruz. Üniversite olarak bizler de toplumun bir parçasıyız ve bölgemiz ve ülkemizde yaşanan tüm gelişmeler bizleri yakından ilgilendirir. Üniversiteler bir başka kurum veya kuruluşun yetki alanına girmez. Ancak kendisinden istenen bilgileri, akıl ve bilim yoluyla derler ve sunar. Çözümün bilimsel bir parçası olur. İşte Rektörlük görevine seçildikten sonra üniversitemizin tüm birimleri ile toplumun refah ve mutluluğu için görev alanımız içindeki tüm çalışmalara hızla el attık. Aradan geçen bu süre zarfında üniversitemize ait merkez ve ilçelerdeki tüm birimlerimizin alt yapı eksikliklerini tamamladık. Fiziki mekana ihtiyaç duyulan tüm alanlarda eksiklikleri giderdik.

N.Ş. Sayın Hocam söylediğiniz gibi göreve geldiğinizden itibaren çok önemli projelere ve bilimsel çalışmalara imza attığınızı biliyoruz. Bunlardan bazıları hakkında bilgi alabilir miyiz?

"TARIMDA DEVRİM: A.Ü. TOHUM ÜRETECEK"

Prof.Dr. İ.K.- Akdeniz Üniversitesi'nin büyük hedefleri olmalı diye düşünüyorum. Hedefimizi büyük koymalıyız ve elde edilen başarıları yeterli görmemeliyiz. Bunu başarma yönünde öncelikle iyi ve kaliteli insan yetiştirmek için Erasmus Programı çerçevesinde yapılan değerlendirmede Akdeniz Üniversitesi, Avrupa'da 4370 üniversite arasında 3'üncü olarak bronz madalya aldı. Üniversiteler bilgiyi teknolojiye çevirebilmelidir. Tek başına bilginin hiçbir yararı olmaz. Biz de elde ettiğimiz bilgileri teknolojiye çevirme yolunda büyük merhale kaydettik. Akdeniz Üniversitesi bünyesindeki Antalya Teknokent Türkiye'deki 37 teknokent arasında 2'nciliğe yükseldi. İşte Türkiye'nin en önemli teknoloji merkezlerinden biri olan Teknokentin görevlerini en iyi biçimde yaparak bilimsel çalışmalar üretmesi konusunda üniversitemize çok önemli görev-

ler düşüyor. Tohumculuk merkezi kurduk ve bize yeni katılan bilim adamları ile bu merkezi güçlendirdik. Ülkemiz tarımı için devrim niteliğinde çalışmalar yapıyoruz. Kısa sürede ülkemizin ihtiyacı olan tohum ihtiyacını bu merkez karşılayacak. Artık dışa bağımlı olmak yok. Öğretim görevlilerimiz yurt genelinde tarım sektör temsilcilerini dolaşıyor ve ellerinde babadan kalma, kokusunu, dokusunu bildiğimiz tohumları topluyorlar. Burada iki amacımız var. Bunlardan biri ülkemiz ekonomisine büyük değer katmak, ikincisi ise halkımızın sağlığını korumak. Anadolu'nun yerli ürünü olan ve asırlardır bu topraklarda yetişen ürünleri tekrar halkımızın istifadesine sunacağız. Biz kendi ürettiğimiz malı biliyoruz. Başkasının içeriğinde ne olduğunu bilmediğimiz ürünlerini tüketmekten halkımızı kurtarmak istiyoruz

SAĞLIKTA DA ÜNİVERSİTEMİZ ADINI DÜNYAYA DUYURDU

Akdeniz Üniversitesi'nin sağlık alanında da adını dünya tıp literatürüne geçirdiğini söyleyen Prof Dr İsrafil Kurtcephe, çift kol nakli gerçekleştirdiklerini ve böylece tıp dünyasının dikkatini Akdeniz Üniversitesi'nin üstüne çektiklerini söyledi.

Rektör Kurtcephe, dünyada çift kol naklini gerçekleştiren 15 ülke ve üniversite arasına girdiklerini, Avrupa Birliği ülkeleri arasında da bu ameliyatı başarıyla gerçekleştiren 5'inci ülkenin Türkiye olduğuna dikkat çekti. Kurtcephe hedeflerinin bundan sonra da dünyada yapılamayan ameliyatları gerçekleştirmek olduğunu ve bu başarıyla yetinmeyi asla düşünmediklerini söyledi.

ÜNİVERSİTENİN FABRİKASI NANO TEKNOLOJİ ÜRETİYOR

Akdeniz Üniversitesi rektörü Prof Dr İsrafil Kurtcephe ile yaptığımız röportajda ülkemiz adına geleceğe umutla bakmaya başladığımızı fark ediyoruz. Yapılamaz denilen bir çok bilimsel çalışma ile üniversitesinin adını ve dolayısıyla ülkemizin adını tüm dünyaya duyurmayı başaran Rektör Kurtcephe'nin bir diğer müjdesi ise üniversite adına kurdukları fabrikada ürettikleri nano teknolojik ürünler oldu. Kurtcephe, teknokentin ürettiği patentler ile Öğretim üyelerinin ürettiği bazı patentlerin Akdeniz Üniversitesi'ne bağışlandığını söyleyen Kurtcephe, kurdukları fabrika aracılığıyla patenti alınan ürünlerin seri üretimine başladıklarını söyledi. Kurtcephe, Nana Teknoloji kullanarak bugünlerde bir ürün üzerinde çalıştıklarını ve ürünün dünyada kendi alanında bir ilk olacağını söyledi.

Kurtcephe; " Bakterilere karşı yüzde 99,9 etkili bir yüzey koruyucu üretiyoruz. Bu ürün her türlü yüzeye uygulanıyor ve 3 ay etkisini koruyor. Uygulandığı bölgede toz ve suyu itmek kaydıyla sağlık ile temizlik garantisi veriyor. Bununla birlikte sağlığa zararlı hiçbir kimyasalı içeriğinde barındırmıyor. "Nonofob" adını verdiğimiz bu ürün piyasaya her kesimden insanımızın satın alabileceği bir ücretle çıkacak. Ayrıca alıcı istediği kokuyu da bu ürüne karıştırmak kaydıyla yine 3 ay boyunca bu kokunun etkisi kaybolmadan kullanabilecek. Kısacası, hem temizlik ve hem de hoş kokuyu 3 ay süresince muhafaza edecek olan bu ürün dünyada bir ilk olacak. Bunun gibi daha birçok projeyi hayata geçirmeyi planlıyoruz. TBMM'ye teknokent projesini de sunduk.

"ALANYA, ÜLKEMİZİN EĞİTİM VE ÖĞRETİMİNE EN BÜYÜK DESTEĞİ VEREN KADİRŞİNAS BİR ŞEHRİDİR. ALANYA HALKINA ŞÜKRANLARIMI SUNUYORUM."

3 Ay içinde çıkmasını bekliyoruz. Bu gerçekleşirse üniversitemiz insanlığa büyük hizmetler getirecek.

"300 ÖĞRETİM GÖREVLİSİ İLE PİYASAYA DANIŞMANLIK HİZMETİ VERİYORUZ"

Akdeniz Üniversitesi Rektörü İsrafil Kurtcephe, röportajımızın başında verdiği, "Üniversiteyi topluma hizmet için bir rehber ve çözüm üretme merkezi olarak kullanmak" yönündeki ana fikrine yakışır çalışmalara imza atmaya hedeflediğini söylerken açıklamalarında çalışmalarında da bunun sinyallerini vermeye devam ediyor. Rektör Kurtcephe, göreve geldiğinde sadece 9 öğretim görevlisinin piyasaya danışmanlık yaptığını ama şimdi 300 öğretim üyesinin bu görevi yaptığını söyledi. Özellikle her Perşembe günü öğretim görevlilerinin bazı firmalara ziyaret gerçekleştirdiklerini söyleyen Kurtcephe; " Firma ziyaretlerinde şirket yetkililerinden yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi veriyor ve bu çalışmalara üniversite olarak hangi katkıları yapabileceğimizi tartışıyoruz. Bugüne kadar çok sayıda firmanın inovasyon çalışmalarında yer aldık. Onlara bilgimizi verdik ve ülke ekonominse daha fazla katkı yapmaları için destekledik. Bu çalışmalar esnasında elde ettiğimiz önemli bir fikri de paylaşmak isterim. Sanıyorum çok yakında havuzlarda kimyasal dönemine son vereceğiz. Hiçbir kimyasal kullanmadan yine nano teknoloji yöntemiyle halkımızın içme suyu kalitesindeki havuzlardan yararlandıracağız. Bizim milletimiz her şeyin en iyisine layık." dedi.

Rektör Kurtcephe, Araştırma ve Geliştirme çalışmalarına önem veren ülkelerin bugün dünyanın süper gücü olduğunu hatırlatırken, Türkiye'nin de son dönemlerde bu alanlara geniş kaynaklar ayırdığını söyledi. Kurtcephe, halen dünyanın 17'inci büyük ekonomisi olan Türkiye'nin yakın gelecekte 5'inci sıraya yükselmesinin de bir hayalden öteye olduğunu sözlerine ekledi.

N.Ş.- Sayın hocam ülkemizde dünyadaki derin güçlerin ülkemizde çok fazla teknolojiye müsaade etmediği, çok büyük projeler gerçekleştiren değerli insanların da zaman içinde yok edildiği şeklinde bir görüş hakim. Siz bu kadar önemli bilimsel çalışmaları yaparken küçük de olsa bir tereddüt yaşamıyor musunuz?

Prof Dr İ.K.- Başından dedim. Rektör siyasetçi değildir. Gelecek korkusu yoktur. Ben bilim adamı olarak kendimi ülkeme

"DÜNYA'DA İLK OLABİLECEK BULUŞLAR GERÇEKLEŞTİRİYORUZ. BUNLARI HALKIMIZIN İSTİFADESİNE SUNACAĞIZ".

A.Ü. Fabrikasında icat edilen yeni ürünler Türk halkının gururu olacak nitelikte.

feda edecek kadar halkıma sevdalıyım. Önlem alırım ama korkularımın beni yönetmesine izin vermem. Başkaları yaptıysa Türk İnsanı da yapabilir. Hatta daha iyisini de yapabilir. Ben tarihçiyim. Tarihte bunun bir çok örneğini sayabilirim. Yaptım ve gene yapabiliriz. Kimseden çekinmiyoruz. Ayrıca son dönemlerde devletimizden ARGE çalışmaları yapmamız için de büyük destek görüyoruz.

"HALKIN İÇİNDEN GELDİM VE HALKA HİZMET BOYNUMUN BORCU"

N.Ş.- Sadece Antalya Merkez değil tüm ilçelerde en çok tanınan ve sevilen rektör konumundasınız. Bunun sebebi sizce nedir?

Prof Dr İ.K.- Geçmişte Üniversitelere yönelik en ciddi eleştiriler arasında, ilk ifade edilen halktan kopuk, şehre sırtını dönmüş olmalarıydı. Ancak biz çok iyi biliyoruz ki, üniversiteler esasında halkımızın parasıyla, yine halkımıza hizmet için kurulmuş bilim ve irfan yuvalarıdır. Üniversiteler dahil ülkemizin tüm kurumları halkı kendilerinin efendisi olarak görmelidir. Bu düşüncelerle ben de bulunduğum makamı halkımıza, Cumhuriyete ve Demokrasiye borçlu olduğumu bilmeliyim. Bunu bilerek görevimi icra etmeliyim. Bakınız ben Kahramanmaraş'ın bir köyünde doğmuşum ama demokrasinin bana sunduğu eşit haklar sayesinde bugün ülkemizin en önemli üniversitesinin Rektörü olarak görev yapıyorum. Halkın içinden gelen biriyim. Halka sırtımı dönmem mümkün değil. Benim için insan her zaman önceliklidir. Hiçbir vatandaşımızın ekonomik, sosyal ve siyasi yapısı beni ilgilendirmez. Ben göreve geldiğimden beri üniversitemizin görev alanı içindeki her ilçeyi, kasabayı gezdim. Halka ne istediklerini sordum. Zaten sizden bekleneni düşünmek yerine ilk ağızdan duymadığınız sürece bu makamda başarılı olmanız mümkün değil. Ben ve üniversitemizde görev yapan tüm arkadaşlarımız halka hizmetin öncelik olduğunu bilerek hareket ediyor. Sorunları, halkı kendi yerinde dinliyor ve çözüm üretmeye çalışıyoruz. Biz bu anlayışı bir görev olarak kabul ediyoruz. Aslında normal olan da budur. Bir rektör siyasetçi değildir, gelecek korkusu olmaz. Arzu ediyorum ki benden sonra görev alacak olan diğer Rektör arkadaşlarımız da bizim onlara devredeceğimiz bu anlayıştaki kurumsal yapıyı daha ileri götürme çabası ve heyecanı içinde olurlar.

"ALANYA HALKI İLE EL ELE YÜRÜYORUZ"

N.Ş- Bölgenin tüm şehirlerinde olduğu gibi Alanya'da da gerçekleştirdiğiniz ve gerçekleştirmekte olduğunuz projeler var. Özellikle Alanya'da bir devlet üniversitesi kurulması ve kongre merkezi konusundaki gelişmeleri değerlendirir misiniz?

Prof Dr İ.K.- Öncelikle Alanya insanını eğitime verdiği önem ve eğitime yaptığı eşsiz ve örnek katkıları nedeniyle yürekten kutlamak istiyorum. Eğitime bu kadar destek veren, bu kadar katkı yapan bir halkın yaşadığı şehir her türlü zenginlik ve güzelliğe layıktır. Alanya tarihine bakarsak Selçuklu'nun Kışlık başkenti olmuş, Türk Tarihi için son derece önemli bir yer olduğunu görüyoruz. Bu nedenle açıkça ifade etmek isterim ki, Türkiye'de şayet bir ilçeye üniversite kurulacaksa bu ilçelerin en başında Alanya gelecektir. Bu benim ayrıca kişisel bir mücadelemdir. Alanya Halkına sözümdür. Bugün Alanya eğitime verdiği önemi bir Vakıf Üniversitesi kurarak bir kez daha gösterdi. Alanya'ya bunun yanı sıra bir değil birkaç üniversiteye daha kavuşması en büyük hayalim. Bakınız biz Alanya'da bir devlet üniversitesi kurulması için tüm alt yapıyı kuruyoruz. İşletme Fakültesi'nden sonra Mühendislik Fakültesi kurulma iznini de çıkardık. Eğitim fakültesi bakanlıklar düzeyinde başvuruyla beklemede. ALTSO MYO Ülkemizin en güzel meslek yüksek okullarından biri. Bunları neden yapıyoruz? Aşkını, sevgisini ve hatta çocuğunun ekmek parasını eğitim için harcamaktan çekinmeyen Alanya Halkı bunları hak ediyor. Tarihi, coğrafyası ve iklimi ile Alanya'yı yüksek öğrenimde bir marka yapmamamız için hiçbir neden yok. Öğrenci sayısını hızla arttırıyoruz. Göreve geldiğimde onlarla ifade edilen öğrenci sayısında bugün 2 bini aştık. Seneye bu rakam daha da artacak. Alanya'ya verdiğimiz önem bununla da sınırlı kalmadı. Konaklı Beldesi'nde açılacak olan Kongre Merkezi ile Alanya'nın marka değerini arttıracağız. Bu merkez sayesinde özellikle turizm sezonunun durgun olduğu kış aylarında 500 bin civarında değerli bilim adamını Alanya'ya getireceğiz. Bu çalışma ile hem ilçe ekonomisine büyük katkı yapacağız ve hem de Alanya'yı tüm dünyada bilinen bir turizm markası haline getireceğiz. Kongre merkezi bu yaz tamamlanacak. 2012 Yılından itibaren binayı kongre ve diğer etkinliklere açacağız. Katıldığımız tüm etkinliklerde şimdiden Konaklı kongre Merkezi'nin tanıtımını yapıyoruz. Bu projeye emeği geçen Konaklı Belediyesi ve Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'na da teşekkür ediyorum.

"BEN TARİHÇİYİM. TÜRK MİLLETİ'NİN NELERİ BAŞARABİLECEĞİNİ BİLİYORUM."

N.Ş.- Antalya'da uluslar arası bir gençlik şenliği düzenlediğinizi biliyoruz. Bu projeden söz eder misiniz?

Prof Dr İ.K.- Bu yıl Akdeniz Üniversitesi Uluslar arası Gençlik Şenliği'nin 11'incisini gerçekleştireceğiz. Geçen yıl 18 ülkeden yüzlerce öğrenciyi Antalya'da misafir ettik. Amacımız hem öğrencilerimiz ile yurt dışından gelen öğrenciler arasında bir düşünce alışverişi sağlamak, geleceğe yönelik bir vizyon yaratmak. Düşünün Antalya'ya gelen yüzlerce yabancı öğrencinin ileride bölgemiz ile ilgili olumlu düşüncelerini çevreleriyle paylaştığını. Bundan güzel tanıtım olabilir mi? Türkiye'nin sanılanın aksine ne kadar modern ve örnek bir ülke olduğunu bu yolla anlatmak bize haz veriyor.

N.Ş.- "Şu projeyi bitirmeden görev sürem sona ererse, gözüm arkada kalır" dediğiniz ve çok önem verdiğiniz bir projeniz veya projeleriniz var mı?

Prof Dr İ.K.- Türk Uydusu projesini gerçekleştirip, uzaya fırlattığımız zaman…

N.Ş.- Alanya ve bölge halkına vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Prof Dr İ.K.- Alanya'ya her gidişimde kendi evime gider gibi hissediyorum. Alanya İnsanı her şeyin en güzeline layık. Tarihte olduğu gibi bugün de Alanya Halkı büyük başarılara imza atıyor. Bu güzel insanların eğitim sevdalarının hiç bitmemek üzere sürmesini diliyorum

ALTSO NUN AB PRJESİ ONAYLANDI

ALTSO Tarafından sunulan VOC-Test Merkezi projesi hibe almaya hak kazandı

Merkezi Finans ve İhale Birimi tarafından açılan VOC-TEST Merkezleri Hibe Programı kapsamında ALTSO tarafından hazırlanarak sunulan ''ALTSO VOC-Test Merkezi: İş'te Standart İşte kalite'' isimli proje hibe almaya hak kazandı. Toplam uygun maliyeti 280.650,30 Euro olan ve bu bütçenin %90,00 oranına tekabül eden 252.585,27 Euro hibe olarak AB Fonlarından desteklenecek.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Konaklama sektörüne yönelik olarak, iş piyasasının ihtiyaçlarını karşılayabilen sınav ve belgelendirme sistemleri kurulmasına katkı sağlamak; işgücü piyasasının arz-talep uyumu kapsamında uzmanlaşmayı artırmak; kişisel ve mesleki gelişimi teşvik ederek sektör kalitesinin gelişmesini sağlamak; ulusal mesleki standartlarının geliştirilmesine katkı sağlayarak bu standartlarla uyumlu öğrenme çıktıları oluşturulmasını desteklemek amacı ile hazırlanan "ALTSO VOC-Test Merkezi: İş'te Standart İşte kalite" isimli proje tüm değerlendirme süreçlerini başarı ile geçerek hibe almaya hak kazandı. Toplam uygun maliyeti 280.650,30 Euro olan ve bu bütçenin %90,00 oranına tekabül eden 252.585,27 Euro hibe olarak AB Fonlarından desteklenecek proje ile ALTSO bünyesinde, Konaklama sektörüne yönelik olarak gerekli akreditasyonların yapıldığı bir test ve sınav merkezi oluşturulacak. Proje ile Belirlenen meslek dallarında, meslek standartları ve ulusal yeterlilik taslağı hazırlanacak, kurumsal bilgi sistemi bilişim altyapısı oluşturulacak merkez ile "Personel Belgelendirme Akreditasyonu" ve Mesleki Yeterlilik Kurumu "sınav ve belgelendirme kuruluşu" konusunda yetki alınması hedeflenmektedir. Bu sürecin sonunda bölgede turizm alanında sertifikasyon konusunda yetkilendirilmiş ilk merkez oluşturulacak.

Projenin ortağı Alanya Turistik İşletmeciler Derneği; İştirakçileri ise A.Ü. Alanya İşletme Fakültesi, İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ve Ümit Altay Turizm Otelcilik Meslek Lisesi olarak belirlendi. Konu ile ilgili bir açıklama yapan ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nın en öncelikli çalışma konularının başında eğitimin geldiğinin altını çizerek, göreve geldikleri günden bu yana bu konuda nasıl daha ileri çalışmalar yapabileceklerinin araştırması içinde olduklarını ve 2010 yılında Avrupa Birliği tarafından finanse edilenteklif çağırısına, ciddi bir hazırlık sürecinden sonra bir proje teklifi sunduklarını söyledi. ALTSO Başkanı; Projenin, yaklaşık bir yıla yakın devam eden değerlendirme süreçlerini başarı ile sonuçlandığını ve Merkezi Finans ve İhale Birimi tarafından 22 Mart 2011 Salı günü hibe sözleşmesi imzalandığını belirtti. Bu projenin, ALTSO'nun Avrupa Birliği Fonları tarafından desteklenen, ortak olarak yürüttüğü projelerden sonra kendi adına yürüteceği ilk proje olduğunu da hatırlatan Aydoğan, projenin Alanya'ya ve sektöre hayırlı olması temennisinde bulundu.

ALTSO'DAN AVRUPA BİRLİĞİ FONLARI İÇİN DÖRT PROJE

Hibe başvuruları ile ilgili diğer çalışmalar hakkında da bilgi veren Aydoğan şunları söyledi: ALTSO olarak bölgemizin ihtiyaç duyduğu alanlarda proje çalışmalarına büyük önem vermekteyiz. Hazırladığımız bu projeleri hayata geçirebilmek için de her türlü teşvik ve fonlardan faydalanabilmenin arayışındayız. Bu konuda 2010 yılında yaptığımız girişimler neticesi Avrupa Birliği fonlarına toplam dört proje ile müracaat ettik. Bunlardan Avrupa Komisyonu "Eko-İnovasyon Hibe Programı" kapsamında geliştirilmiş, 800.000 avro'luk bir proje olan intour projesi kabul edilerek çalışmalara başlandı. Odamız bu proje kapsamında Türkiye'deki pilot uygulamayı koordine edecek ve bu sayede Avrupa çapında bir konsorsiyuma katılmış olacaktır. Projede Türkiye, İtalya ve Avusturya olmak üzere 3 farklı ülkeden birer yerel destinasyon belirlenmiş olup, Türkiye adına Odamız bu projede yer almıştır. Yine Alanya Muz Üreticileri Birliği adına müracaat edilen ve Alanya Muzunun üretim ve hasat süreçlerinin iyileştirilerek raf ömrünü uzatmaya dönük projenin de başvuru süreçleri olumlu olarak devam etmektedir. AB Projeleri kapsamında geçtiğimiz günlerde bir de hayat boyu öğrenme çağırısına proje sunulmuştur. Hibe desteği almaya hak kazanması halinde, bu proje ile odamız eğitimlerine katılmış ve sektörde fiilen çalışan 25 kişi İspanya' da 6 hafta süre ile eğitime gönderilecek.

ALTSO'DAN BAKA İÇİN DE 2 PROJE BAŞVURUSU

AB projeleri yanında Odamızın kalkınma kurulunda yer aldığı Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA) tarafından açıklanan "2010 yılı mali destek programı" ndan faydalanmak için de Odamız tarafından iki proje başvurusu yapılmıştır. Bunlardan birincisi Alanya'nın alternatif turizm kaynaklarının ortaya çıkarılarak tanıtılmasına yönelik "Keşf-i Alanya" isimli proje; diğer ise "Uyuyan Güzel Avokado: Bir Tanıtım Bin Yatırım" isimli projemizdir. Odamız adına yapılan bu iki proje yanında yine BAKA'ya sunulan başka iki projede odamız ortak olarak yer almıştır. Tüm bu projelerimizin sonuçlarından umutluyuz.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası desteği ile Start Fuarcılık Şirketi tarafından Alanya'nın geniş kapsamlı ilk turizm ve ticaret fuarı gerçekleştirildi. Türkiye'nin çeşitli illerinden 75 firmanın katıldığı fuar 3-6 Şubat 2011 tarihlerinde binlerce katılımcıyı ağırladı.

ALANYA TURİZM VE TİCARET FUARI AÇILDI

Alanya'nın Fuarla başarılı buluşması

Alanya'nın Kestel Beldesi'ndeki 5 bin metrekarelik kapalı alan üzerine kurulan Alanya Park Carting Tesisleri'nde düzenlenen Alanya Turizm ve Ticaret Fuarı'na Alanya Kaymakam Vekili Muhittin Pamuk, Kestel Belediye Başkanı Adem Murat Yücel, ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) Başkanı Gülçin Güner, ALTSO Meclis Üyeleri, belde belediye başkanları, siyasi parti temsilcileri, iş adamları ve davetliler katıldı.

DEVLET ERKANINDAN TELGRAFLI TEBRİK

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Bülent Arınç, Devlet Bakanı Faruk Çelik, Devlet Bakanı Egemen Bağış, Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Devlet Bakanı Faruk Nafiz Özak, Antalya Milletvekilleri Yusuf Ziya İrbeç, Osman Kaptan ve Tunca Toskay'da açılışa telgraf göndererek fuara emeği geçenleri tebrik ettiler.

İŞLETMELER TECRÜBE KAZANACAK

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ise Alanya'nın ilk geniş kapsamlı fuarının açıldığını söyledi. Aydoğan, bugüne kadar ilçemizde bazı fuar denemelerinin olduğunu ancak bu çapta ve böyle bir mekanda ilk kez bir fuarın organize edildiğine dikkat çekti. Aydoğan : "Bildiğiniz gibi fuarlar günümüzde ekonomik kalkınmanın ve gelişmenin önemli motorlarından birisi haline gelmiştir. Uluslararası ticaretin çok hızlı bir şekilde geliştiği çağımızda, fuarların önemi de her geçen gün artmaktadır. Fuarlar, firmaların ürünlerini sergiledikleri yerler olmanın yanında aynı zamanda sektörde ortaya çıkan yenilik ve değişimlerinde tanıtıldığı, izlendiği sektör temsilcilerinin birbirleri ile buluştuğu alanlar haline gelmiştir. Bu alanlarda firmalar aynı zamanda rakiplerini de gözlemleyerek yenilikçi fikir ve çalışmalar için motive olmakta, bu da firmaların çağa ayak uyduran dinamik bir yapıda olmalarını sağlamaktadır. Artık fuarlar günümüzde en önemli pazarlama yöntemlerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Birçok işletme bu fuarlar sayesinde teknolojik yenilikleri takip edebilmekte, üretim yapma biçimlerini yenileyebilmekte ve rakiplerini analiz edebilme imkanı bulmaktadır" dedi.

"İşte bu nedenlerle büyüklüğü ne olursa olsun fuarlara katılmak işletmelere sonraki çalışmaları ve devamlılıkları açısından büyük yararlar ve fırsatlar sunmaktadır" diyen ALTSO Başkanı; "Fuarların katılımcı ve ziyaretçi işletmelere sağladığı katkılar yanında katılımcı ve ziyaretçilerin konaklama, yeme, içme gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması açısından düzenlenen bölgeler için önemli bir hareketlilik de sağlamaktadır. Bugün dünyanın birçok gelişmiş ve önemli kentleri, markalaşmış fuarları sayesinde milyonlarca kişilik bir turizm hareketine sahne olmaktadır. Coğrafi, ekonomik, sosyal ve demografik potansiyelleri itibarı ile mevcut illerin yaklaşık yarısından fazlasından daha büyük bir potansiyele sahip Alanya'nın bu alanda da önemli bir potansiyel olabileceğini düşünmekteyiz. Elbette bölgemizde büyük kentlerdeki gibi çok büyük çaplı fuar organizasyonları şimdilik hayal olabilir. Ancak Alanya ölçeğinde de fuarcılık alanında bir şeyler yapmak ve en azından bir yerden başlamak gerektiğine inandık ve bu düşüncelerle bu ilke imza attık" dedi.

Aydoğan son olarak bu fuarların gerçekleşmesinde yerel idarelerin de büyük rolü olduğunu ve ilçemizde daha büyük bir fuar alanının yapılmasının da yine belediyelerin desteği ile mümkün olacağını dile getirdi.

FUARLAR DEVAM ETMELİ

Açılışta konuşan ALTİD Başkanı Gülçin Güner, bu tür fuarların devam etmesi gerektiğini belirterek, "Alanya'nın bu tür organizasyonlara ihtiyacı var. Turizmciler adına bu organizasyonda emeği geçenlere teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

İŞLETMELER TAKİP ETMELİ

Kestel Belediye Başkanı Murat Yücel, fuarda emeği geçenlere teşekkür etti. Kaymakam Vekili Pamuk da, işletmelerin bu tür organizasyonları takip etmesi gerektiğini vurguladı. Pamuk, "Alanya bölge için çok önemli bir potansiyele sahip. Bu tarz organizasyonların önemi çok büyük. Fuarlar, sektör temsilcilerinin bir araya gelmelerini ve tanışmalarına vesile olmaktadır. İşletmeler bu tarz organizasyonları takip etmelidir. Umarım bu iyi bir başlangıç olacaktır. Ulusal ve uluslararası düzeye çıkarılır" diye konuştu.

FUARLAR TURİZMDE REKABETÇİ OLMAK İÇİN ADIMDIR

Alanya Kaymakam vekili ve Gazipaşa Kaymakamı Muhittin Pamuk ise turizmde rekabetçilik şartlarının iyice zorlaştığı günümüzde bu tür fuarların önemine dikkat çekti. Pamuk, ilk olması sebebiyle çok başarılı bulduğu organizasyona emeği geçen kurumları da tebrik etti. Turizmde yaşanan gelişmelerin yakından takip edilmesi ve ekonomiye hareketlilik getirmesi bakımından bu tür organizasyonların devamını temenni ettiğini de sözlerine ekledi.

TURİZMCİ GÖZÜYLE BAKINCA BAŞARI DAHA İYİ ANLAŞILIYOR

ALTSO Meclis Üyesi Bilal Korkmaz ise, yıllarını turizm ve ticarete adamış biri olarak yapılan bu organizasyonun önemine ve başarısına dikkat çekti. Korkmaz, bu organizasyonu gerçekleştiren başta Start Fuarcılık ve ALTSO olmak üzere emeği geçen tüm kuruluşlara teşekkür etti.

75 FİRMA KATILDI

Açılış konuşmalarının ardından fuarın açılmasında emeği geçenlere teşekkür plaketleri takdim edildi. Plaket töreninin ardından fuara katılan protokol üyeleri, fuarın açılış kurdelesini birlikte kesti. Davetliler daha sonra fuar alanındaki stantları gezdi. Fuara Antalya, Alanya, İstanbul, Konya, Adana, Eskişehir ve Siirt'ten toplam 75 firma katılıyor. Otel ekipmanları, inşaat ve yapı malzemeleri, tekstil, dekorasyon, ısıtma ve soğutma sistemleri, bilişim, elektrik ve güvenlik sistemleri, temizlik malzemeleri, gıda ve mutfak ekipmanlarının sergilendiği fuar 3 – 6 Şubat tarihleri arasında açık kalacak.

TURİZM VE TİCARET FUARINA MUHTEŞEM KAPANIŞ

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası ile Start Fuarcılık işbirliğinde gerçekleştirilen Alanya'nın ilk fuarı olma özelliği taşıyan "Turizm ve Ticaret Fuarı" muhteşem 06 Şubat 2011 Pazar günü bir programla kapandı.

Kapanışa çeşitli gösteriler damgasını vurdu. Kafkas Halk Dansları ekibinin etkileyici şovundan sonra sahnelerin tanınmış seslerinden olan Popstar Seçil'in muhteşem konseri kapanışa damga vurdu.

75 Firmanın katıldığı ve Kestel'de bulunan Alanya Park Tesislerinde bulunan 5 bin metre kare kapalı alanda gerçekleşen fuara yaklaşık 15 bin kişinin katıldığı açıklandı. Start Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Musa Öztürk ve aynı zamanda ALTSO Başkan Yardımcısı olan Organizasyon Komitesi Başkanı Fevzi Yüksekkaya ilk yılda fuara gösterilen ilginin beklenenin de üzerinde olduğunu açıkladı.

Öztürk ve Yüksekkaya, gelecek yıllar için şimdiden firmalardan rezervasyon aldıklarını ve bunun da sevindirici bir gelişme olduğuna işaret ettiler.

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ise, olmaz denilen bir organizasyonda Alanya olarak önemli bir başarı sağlandığını ve bu tip organizasyonların sürekli hale gelmesi için çalışmalarının devam edeceğini söyleyerek, fuara katılan firma temsilcileri ise standları gezmeye gelen ilçe halkına teşekkürlerini sundu.

ALANYA DOĞA, TARİH, KÜLTÜR KİTABI TANITILDI

ALTSO tarafından bastırılan Alanya Doğa, tarih ve Kültür kitabı tanıtıldı

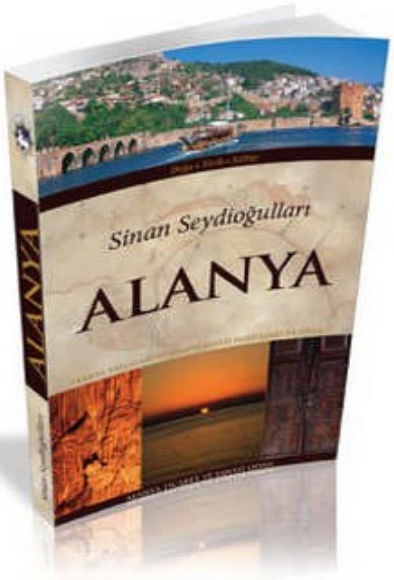
Alanya'yı tarihi, kültürü ve doğasıyla en kapsamlı biçimde anlatan kitabın tanıtım toplantısına ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, Meclis Başkanı Mustafa Tuna, Yönetim Kurulu Üyeleri, Harita Mühendisi Sinan Seydioğulları ve kitabın baskı grafik işlerini yapan Nika Grafik Tasarım Yetkilisi Asude Güven katıldı.

Harita Mühendisi Sinan Seydioğulları'nın araştırmalarının derlendiği ve basımı Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yapılan "Alanya Kitabı "ile "Alanya'nın Yayla ve Kale Haritası" tanıtım toplantısı 04 Ocak 2011 Salı günü yapıldı.

Uzun yıllar ve uğraşlar sonrası derlediği bilgileri bir kitapta toplamanın mutluluğunu yaşadığını söyleyen Harita Mühendisi Sinan Seydioğulları, Alanya'nın kıyı ve yaylalarında yaptığı kültürel ve tarihi araştırmaları kitap haline getirme hayaline ALTSO'nun desteği ile ulaştığını söyledi.

Özellikle Alanya'nın yayla ve kale yaşamı ve bu bölgelerin tarihi ve kültürü konusunda bugüne kadar hazırlanan en kapsamlı kitabın basıldığını belirten Seydioğulları, "Alanya Yayla ve Kale Haritası ile şehirde büyük bir eksikliğin giderildiğini düşünüyorum. Bu haritalar turizmcilere de önemli katkı sağlayacaktır" diyerek, desteği nedeniyle ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ile yönetim kuruluna teşekkür etti.

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ise turizmde çeşitli alternatifler arasında Yayla turizminin de bulunduğunu belirterek başladığı konuşmasında: "Bu kaynak kitap ile Alanya'nın geleceğe taşıyacağı çok önemli bilgileri saklama imkanı bulduğumuzu düşünüyorum. Alanya'nın saklı kalmış tüm kültürel, tarihi ve doğal kaynaklarını bu kitapta bulmak mümkün. Bu manada herkesin evinde bu kitaptan bulundurması gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.



DAHA GENİŞ KİTLELERE ULAŞMAK İÇİN KİTAP İÇİN 25 TL'DEN KATKI ALINACAK

Kitabı talep edenlerden 25 TL den katkı payı almasını planladıklarını belirten Aydoğan, bunun nedeninin bir gelir elde etmek değil yeni yaratılan kaynak ile daha fazla dilde ve daha fazla sayıda baskı yapılarak daha geniş kitlelere kitabın ulaşmasını sağlamak olduğunu söyledi.

RUSÇA, İNGİLİZCE VE BAŞKA DİLLERDE DE BASKILAR YAPILACAK

Söz konusu kitabın öncelikle İngilizce ve Rusça dillerinde de baskısının yapılacağını belirten ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, bunun için de kitaba sponsor bir firma arayışında olduklarını belirtti.

23 cm x 22 cm boyutlarında ve toplam 447 Sayfadan Oluşan Kitapta Alanya Tarihi, kültürer değerleri, tarihi ve önemli yerleri, yaylaları, Toroslarda yetişen endemik bitkiler ve doğal hayata ilişkin ayrıntılı bilgiler yer almaktadır. Kitap ekinde ayrıca Alanya Kalesi ve Alanya Yaylaları Haritası da yer almaktadır.

MÜŞTEREK KOMİTELER TOPLANTISI YAPILDI

6 aylık yönetim faaliyetleri değerlendirildi

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nın 29 Mart 2011 günü Ananas Otel'de gerçekleştirdiği 'Müşterek Komite Toplantısında' yönetimin 6 aylık çalışmaları değerlendirildi.

Toplantıda konuşan ALTSO Başkanı Aydoğan, eğitim ile spor turizmine önem verilerek kış aylarında Alanya'daki ekonomik hareketliliğin arttırılması konusunda çaba sarf edilmesi gerektiğine dikkat çekti.

"YÜKSEKÖĞRENİM VE KONGRE TURİZMİ"

Toplantının başında ilk olarak ilçemizdeki yükseköğrenimin yaygınlaşması konusunda yaptıkları çalışmalara değinen Aydoğan, birkaç yıl öncesine kadar Alanya'da 149 olan öğrenci sayısının 3 bini aştığını ve gelecekte açılacak fakülteler sayesinde birkaç yıl içinde 5'binli sayılara ulaşılmasının hedeflendiğini söyledi. Eğitim Fakültesinin açılmasını beklediklerini ve bu sayede orta vadede Alanya'da 20 bin öğrencinin yükseköğrenim görebileceğini söyleyen ALTSO Başkanı, Akdeniz Üniversitesi ile Konaklı Belediyesi işbirliğinde yürütülen Konaklı Kongre Merkezi Projesinin de bölge ekonomisine çok büyük katkıları olacağını söyledi. Aydoğan bu merkezin inşaatının 3 ay içinde biteceğini ve 2012 yılından itibaren ulusal ve uluslar arası kongrelere bu merkezin ev sahipliği yapacağına dikkat çekerek; "İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nin ardından ülkemizin en büyük Kongre Merkezini Alanya'ya kazandıracağız.Alanya Kongre Turizmi ile tanışacak. Birçok bilimsel çalışmaya Alanya ev sahipliği yapacak. Kışın dahi yöremizdeki otellerin birçoğu açık kalacak ve ekonomi daha fazla hareketlenecek" dedi.

"AB PROJELERİNDEN CİDDİ HİBELER ALIYORUZ"

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan toplam 8 adet proje ile AB destekleri için başvurduklarını ve bunlardan 'VOC-Test Merkezi: İş'te Standart İşte kalite' isimli proje için 252 bin Euro'luk hibenin AB Fonlarından destekleneceğini ifade etti.

Galatasaray- Hannover 96 maçını 56 ulusal ve uluslar arası televizyon kanalı naklen ve banttan verdi. Bundan büyük tanıtım olur mu? Bakınız Belek'e binlerce futbol takımı geliyor. Orada sadece tesis var. Ama Alanya'da tesis yapılırsa gelen sporcular şehri de gezebilecekler. Buradan gelecek ekonomik gelirden çok tanıtım çok önemli. Milyonlarca Dolar para verseniz bu kadar büyük tanıtım yapamazsınız. Kendisi Alanyalı olan Bisiklet Federasyonu Başkanı Emin Müftüoğlu'nun gayretleriyle ilçemizde Cumhurbaşkanlığı Bisiklet Turu Finalleri yapılmakta. Bu spor organizasyonu yüzlerce televizyon kanalı tarafından yayınlanması nedeniyle finsh noktası olan Alanya'nın tanıtımı açısın büyük önem arz ediyor ve sahip çıkılması gerek bir organizasyon" dedi.

"ÖĞRETİM ODAKLI PROJE ÇALIŞMALARIMIZ SÜRÜYOR"

ALTSO Başkanı ayrıca Dil Öğrenme konusunda dünyaya örnek olan Malta örneğinde olduğu gibi ilçemizi de dünyaca tanınan bir dil öğrenme merkezi haline getirmek için A.Ü.Alanya İşletme Fakültesi ile "Dil Oteli Projesi" hazırlığında olduklarını söyledi. "Öğrenci Dostu Konaklama İşletmeleri" projesi sayesinde Alanya'ya yükseköğrenim için gelen öğrencilerin huzurlu, güvenli ve ailelerinin rahat olacağı biçimde konaklamalarına imkanı tanıyacaklarını belirten Aydoğan, "Proje sayesinde kış ekonomisinde de hareketlenme yaşanacak. Yaz döneminde turizme hizmet veren apart oteller sezonun kapanması ile birlikte öğrenciler sayesinde tekrar doluluk oranına ulaşarak yıl boyunca para kazanacaklar" dedi.

yönetim faaliyetleri değerlendirildi 6 aylık yönetim faaliyetleri değerlendirildi 6 aylık yönetim faaliyetleri değerlendirildi 6 aylık yönetim faaliyetleri değerlendirildi 6 aylık yönetim faaliyetleri değerlendirildi

"GOLF TURİZMİNİN TAKİPÇİSİYİZ"

Dünyada en çok para kazandıran sektörlerin başında sırasıyla sağlık, kongre ve golf turizmi geldiği anımsatan Aydoğan, Golf turizmi zengin ve bol para harcamayı tercih eden kesime hitap ediyor. Çalışmalarımız sonucu ilçemizde 6 tane gol sahası tespit edildi. ALTSO olarak biz bu projenin takipçisiyiz. Sonuna kadar mücadelesini veririz. Alanya artık kıyı turizmi kadar kıyı ötesi turizmini de bünyesinde barındırmalı.

Galatasaray_ Hannover 96 takımları arasından geçtiğimiz Ocak ayında ilçemizde yapılan futbol maçı için her iki kulup başkan ve yöneticileri ile temasa geçerek maçın Alanya'da oynanmasını sağladık diye konuşan Aydoğan, "Sade bu maç oynanacağı için stadyumdaki eksikler AKPM Başkanı ve Antalya Milletvekilimiz Mevlüt Çavuşoğlu'nun da katkısıyla kısa sürede tamamlandı. Alanya'da daha fazla futbol tesisine ihtiyaç duyulmakta.

"TEKEL RUHSATINDA YOL ÇİLESİ SONA ERDİ"

Oda olarak Tekel Ruhsatı almak için üyelerin Antalya'ya gidiş ve gelişlerinde yaşanan sıkıntılar göz önüne alarak TAPDK Belgelerinin ALTSO bünyesinde verilmesi için yaptıkları çalışmada mutlu sona ulaştıklarını da belirten ALTSO Başkanı Aydoğan, "Hedefimiz ALTSO üyelerinin ticaret yaparken karşısına çıkacak engelleri ortadan kaldırmak. Daha önce zaman ve ekonomik kayba neden olan Tekel ruhsatı konusunda oda üyemiz Mehmet Türemiş'in önerisi ile önce toplu olarak ruhsat almak için bir oda görevlisi Antalya'ya giderek sorunları çözüme kavuşturuyordu. Kısa süre sonra ise tamamen oda bünyesinde ruhsat verilmesini sağlayacağız" dedi.

"ALANYA'YA REHBER OLACAK YAYINLAR ÇIKARIYORUZ"

Harita Mühendisi Sinan Seydioğulları'nın Alanya'nın yaylaları, doğal ve kültürel yapısına geniş biçimde yer veren Alanya Kitabı'nın yanı sıra Yayla Haritaları, Alanya'nın Bazı Ekonomik Verilerinin Mevcut İller ile Karşılaştırmalı Analizi" Kitabı ve Gündoğmuş Kitabı'nın hazırlanmasına vesile olduklarını ifade eden Aydoğan, "Özellikle İl kitabının Alanya'nın lobi çalışmalarında büyük etkisi olmakta. İl Analizi kitabını Milletvekilleri başta olmak üzere bürokratlara ve ülke genelindeki Ticaret Odalarının başkanlarına gönderdik. Hazırladığımız verilere göre önceliğin Alanya'da olması gerektiği birçok oda başkanı tarafından bizlere bildirildi. Çünkü verdiğimiz vergi ile bir çok ilin önündeyiz" dedi.

Toplantının son bölümünde komite üyelerinin de görüş ve önerileri değerlendirildi. Yönetim kurulu tarafından hazırlanan anket formları doldurularak gelecek 6 aylık çalışma dönemine hazırlık yapıldı. Özellikle üye ve üye çalışanlarına eğitim konusunda ülkemizin öncü kuruluşları arasına giren ALTSO'nun bundan sonra da eğitim faaliyetlerini artarak sürdüreceği vurgulandı.

Fruit Logistica'ya
Alanya çıkarması

9 – 11 Şubat 2011 tarihlerinde Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen Fruit Logistica, meyve ve sebze pazarlama alanında sektörün önemli fuarlarından biri. Fuara Türkiye'den katılan 17 firma, Türk ürünlerini dünyaya tanıttı. Fuara Alanya Ticaret ve Sanayi Odası ve Tarım İlçe Müdürlüğü de katıldı.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Komisyonu Başkanı Namık Şenli, İlçe Tarım Müdürü Umut Olgun ve bir grup tarım sektör temsilcisi fuarda Alanya adına yer aldı. Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Komisyonu Başkanı Namık Şenli, dünyanın en büyük tarım sektör fuarları arasında yer alan Fruit Logistica'da Türkiye Standını değerlendirdi. Şenli; Avrupa yaş meyve sebze pazarının toplam ticaretinin 100 milyar dolar olduğunu, Türkiye'nin bunun ancak binde 5'ini alabildiğini söyledi. Şenli yaptığı değerlendirmede ise; "Türkiye 606 metrekarelik milli standı ile toplam 17 firma olarak katıldı. Fuara bu yıl Avrupalılar geçen yıla göre daha çok ilgi gösterdi. Fuar, sektördeki yeni eğilimleri yakından gözlemek için çok uygun bir ortam sunuyor" dedi.
ALTSO Tarım komisyonu Başkanı, Türkiye'nin her yıl fuarda daha fazla etkinleştiğine dikkat çektiği açıklamasında, bir tarım ülkesi olan ülkemizin halen dünya tarım ihracatı pastasından yeteri kadar pay alamadığını söyledi. Şenli, Alanya'nın turizmde olduğu kadar tarımda da adı-

Gıda güvenliği

Özellikle Almanya'da ürünlerin kalitesinin yanı sıra gıda güvenliğine büyük önem veriliyor. Almanya'daki ilgili kurumlar tarafından ihraç edilen ürünler insan sağlığı açısından incelenerek, sıkı bir şekilde denetleniyor. Alman Meyve Ticaret Birliği Başkanı Boruszewski, Türk üreticilerin çoğunun gıda güvenliğine dikkat ettiğini belirtti. "Gıda güvenliğini sağlayan çok iyi Türk firmaları bulunuyor. Elbette istisnalar oluyor, bazı firmalar bu şekilde titizlikle çalışmıyor. Ama bu konuda ortaklaşa çalışarak, Türk firmaları da dahil olmak üzere bütün işletmelerin üretim aşamasında kararlaştırdığımız standartlara uyması sağlanabilir."

Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica F

Fuarda birbirinden görkemli standlar açıldı

Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica

nı hem ülke genelinde ve hem de yurt dışında duyurması konusunda oda olarak büyük gayret içinde olduklarına dikkat çekerek, "Tarım halen ilçemizin en önemli sektörleri arasındaki yerini koruyor. Narenciye ve muz konusundaki yeniliklerden Alanya' da nasibini aldı. Ülkemiz artık tarımda gelişen teknolojiden had safhada yararlanıyor. Ancak başta tanıtım eksiklikleri ve tarım politikalarındaki hatalardan dolayı bu sektörde yeterince varlığımızı hissettiremiyoruz. Bu manada hedefimiz Alanya'dan yurt dışına ihracatı desteklemek. İspanya ve İtalya halen başta Almanya olmak üzere Avrupa'nın çok sayıda ülkesine yaptığı ihracat ile başı çekiyor. İnşallah Türkiye de elindeki potansiyeli doğru kullanarak bu ülkeler ile rekabete girecek biçimde pazarda yerini daha güçlü alır" dedi. Şenli Fuarda çok sayıda tarım sektör temsilcisi ile bir araya geldiklerini ve Alanya'yı anlatmaya çalıştıklarını da sözlerine ekledi. Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen Uluslararası Sebze ve Meyve Pazarlama Fuarı Fruit Logistica'ya 84 ülkeden yaklaşık 2 bin 500 kuruluş katıldı. 9-11 Şubat tarihleri arasında düzenlenen fuara katılanların yüzde 90'ını Almanya dışından gelen kuruluşlar oluşturdu. Türkiye de fuarda narenciye, organik sebze-meyve ve paketleme sektöründen toplam 17 firma ile temsil edildi. Koordinatörlüğünü Türk Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlı Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin üstlendiği Türkiye standında, özellikle narenciye ürünleri tanıtıldı.

Türkiye sekizinci kez fuarda

Uluslararası Sebze ve Meyve Pazarlama Fuarı'na, Türkiye sekizinci kez ulusal düzeyde katıldı. Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kavak, Deutsche Welle Türkçe Servisi'ne yaptığı açıklamada, fuarın sektör için önemine dikkat çekti. "Biz yaş meyve sebze ihracatının artırılması, dünyadaki pazarlarımızın genişletilmesi, dünyadaki

Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica Fruit Logistica

TRT 1'de yayınlanan "Bu Toprağın Sesi" programı fuar süresince yayın yaparak Türk Tarımına destek verdi. Program sunucusu Umut Özdil, ALTSO Tarım Komisyonu Başkanı Namık Şenli ile de görüştü alışverişinde bulundu.

pazarlarda pazar payımızın artırılması için çok yoğun bir çaba harcıyoruz. Fruit Logistica, pazarlarımızı geliştirmek, ürünlerimizin kalitesini tanıtmak noktasında bize bir fırsat oluşturuyor."

Almanya'da Türk ürünleri

Türkiye'de yılda yaklaşık 43 milyon ton meyve ve sebze üretiliyor. Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin verilerine göre, üretilen yaş meyve ve sebzenin sadece yüzde 6'sı ihraç edilebiliyor. Türkiye 2010 yılında ihracatını yüzde 5 artırarak, dış pazarlara yaklaşık 3 milyon ton yaş meyve ve sebze sattı. Türkiye'nin meyve-sebze ihracatı yaptığı ülkelerin başında yüzde 36'lık pay ile Rusya geliyor. Almanya ise yüzde 9 pay ile ikinci sırada yer alıyor. Almanya'ya yapılan ihracattan sağlanan gelir 203 milyon dolar cıvarında. Türk ürünlerinin Alman tüketici tarafından beğenildiğini belirten Alman Meyve Ticaret Birliği Başkanı Jürgen Boruszewski, "çünkü nakliyat için uzun mesafelerin aşılması gerekmiyor. Çünkü bu ürünler çoğunlukla lezzetli. Bir diğer önemli nokta da ürünler güzel görünüyor. Türk narenciye ürünlerini düşünürseniz, portakal, mandalina, greyfurt veya limon olsun, bütün bu ürünlerin Alman tüketiciler arasında iyi bir ünü var" dedi.

İhracatın artırılması

Türk ürünlerinin beğenilmesine rağmen Almanya'ya yaş meyve ve sebze ihraç eden ülkelerin başında İspanya, İtalya gibi Avrupa Birliği ülkeleri geliyor. Türkiye bu ülkelerle rekabet edebilmek için ihracatı artırmayı hedefliyor. 'Peki, ihracatın artırılması için ne yapılması gerekiyor?' sorusuna, Mersin İhracatçılar Birliği Başkanı Ali Kavak şöyle yanıt verdi: "İhracatın artırılması için herşeyden önce dünya standartlarında, dünya pazarlarının kabul ettiği kalitede ve sağlıkta ürünlerin üretilmesi gerekiyor. Türkiye bu konuda çok büyük aşamalar kaydetti." Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Satıcı da Türkiye'nin teknolojik ve kalite açıdan Avrupa'yı yakaladığını vurguladı. Türkmenoğlu ürünlerin üzerindeki ilaç kalıntısı yani pestisit sorununun da aşıldığını belirtti. "Pestisit yönünden bir sıkıntımız vardı. Gerek Tarım Bakanlığı, gerek ihracatçıların kendi kendilerine çok hızlı bir süreçte bunu Avrupa Birliği normlarına uydurmalarıyla ve uygunluk sağlamalarıyla bu çok kısa sürede sağlanmış oldu."

ALTSO MYO İKRAM BÖLÜMÜ TÜRKİYE İKİNCİSİ OLDU

ALTSO MYO'dan ALTSO'ya teşekkür

ALTSO Aylık Olağan Meclis Toplantısı 29 Mart 2011 tarihinde gerçekleştirildi. Oda faaliyetlerinin görüşüldüğü toplantıya ALTSO MYO Müdürü Doç Dr Hulusi Doğan da katılarak yükseköğrenime verdiği katkılar nedeniyle ALTSO Meclisine teşekkür etti.

Mustafa Tuna başkanlığında toplanan ALTSO Meclisi'nin konukları ALTSO Meslek Yüksek Okulu'nun yemek yarışmasında Türkiye 2'ncisi olan öğrencileri ve öğretim görevlileriydi. Aldıkları kupayı kendilerine her zaman destek olan ALTSO adına Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Aydoğan'a takdim eden Okul Müdürü Doç Dr Hulusi Doğan ve başarılı öğrenciler kendilerine güvenerek destek olan ALTSO Meclisine teşekkür ettiler.

Konuya ilişkin bir açıklama yapan ALTSO MYO Müdürü Hulusi Doğan, "Bugün burada kendimi bir konuk değil adeta ev sahibi olarak gördüğümü ifade etmeliyim. Çünkü Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nın kurduğu ve çiçeğinden masasına kadar her şeyin odamız tarafından karşılandığı bir okulun müdürüyüm. 2 Yıl önce 80 olan öğrenci sayımız bugün sizlerin sayesinde 1000 lli rakamlara ulaştı. ALTSO Yönetimi'nin desteği her zaman yanımızda oldu. Bu destek bizi başarıya götürüyor. Bakınız ikram bölümü öğrencilerimiz Türkiye genelinde yapılan yarışmada Türkiye ikincisi olmayı başardı. Bu çocuklarımıza her türlü maddi ve manevi desteği ALTSO verdi. Daha önemlisi Sayın Başkanımız Kerim Aydoğan bu çocuklara güven ve cesaret aşıladı. Başarılarımız bununla da sınırlı kalmadı. Sizlerden aldığımız destekle birçok alanda çok önemli proje çalışmaları yaptık. Araştırmalar yaptık ve bu araştırmaların sonuçlarını kamuoyu ile paylaştık. Sizden gördüğümüz çok büyük destek sayesinde başarılı öğrencilerimiz ülke genelinde adından söz ettirmeye devam ediyor. Geçen sene bir öğrencimiz dalında Türkiye 1'incisi olarak ülkemizin en önemli fakültelerinden birine geçiş yaptı. ALTSO'nun desteğiyle ülkemizin en güzel binası ve şartlarına sahip olan bir Meslek Yüksekokuluna sahibiz. Bu manada İkram Bölümü öğrencilerimizin aldığı bu önemli ödülü ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan'a takdim etmeyi kararlaştırdık" dedi.

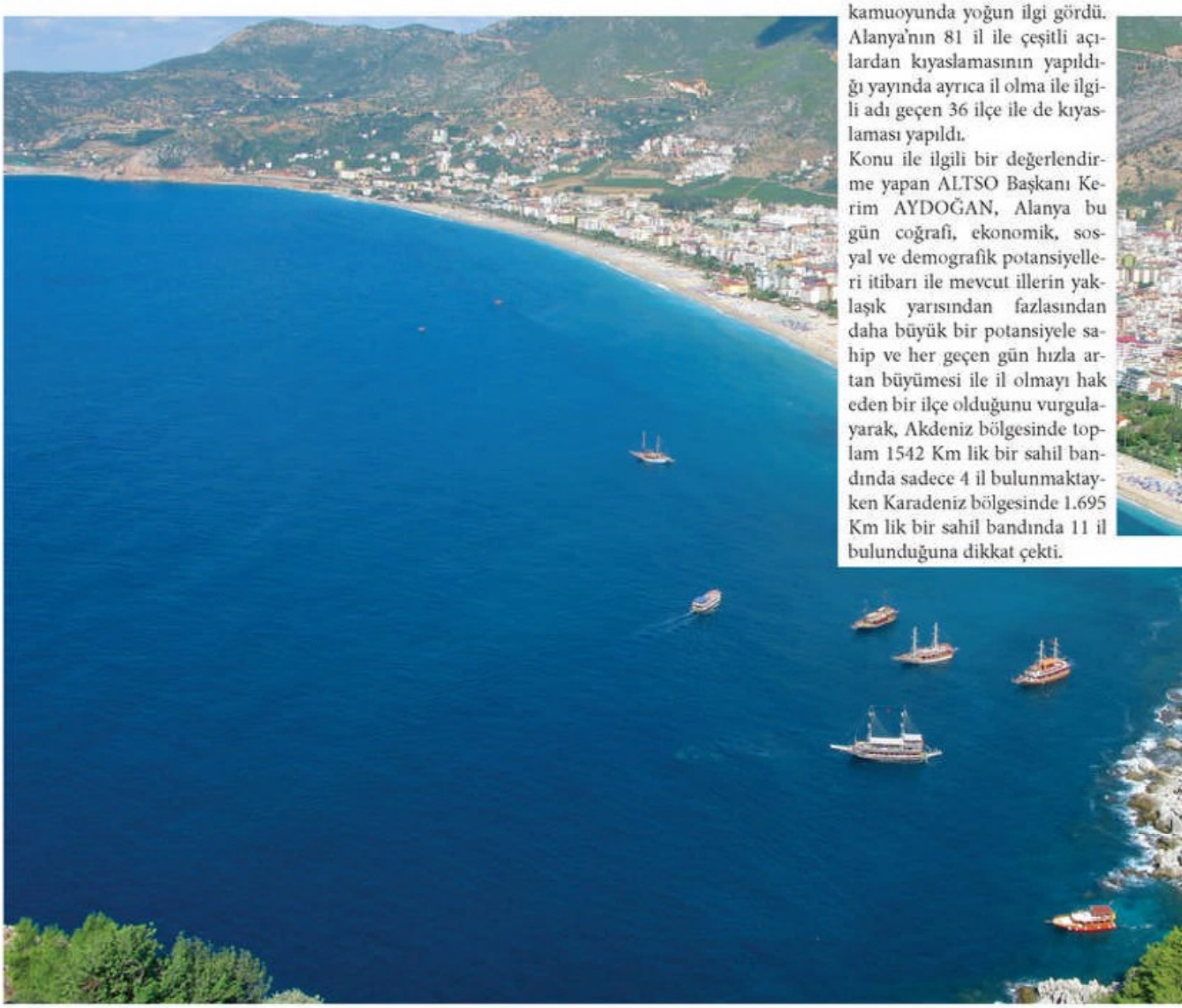
ALTSO MYO İkram Bölümü öğrencileri öğrencilerinin elde ettiği 2'ncilik kupasını ALTSO MYO Müdürü Doç Dr Hulusi Doğan'ın elinden alan ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan da , ALTSO'nun adını taşıyan bu okulun Alanya'nın olduğu kadar gelecekte ülkemizin de gururu olacağına inandığını söyledi. Aydoğan verdikleri desteği ve kendilerine duyduğu güveni boşa çıkarmayan öğrencileri de tebrik etti.

ALTSO'nun raporu Alanya'nın mevcut illerin neredeyse yarısından fazlasından daha büyük bir potansiyele sahip olduğunu ortaya koydu!

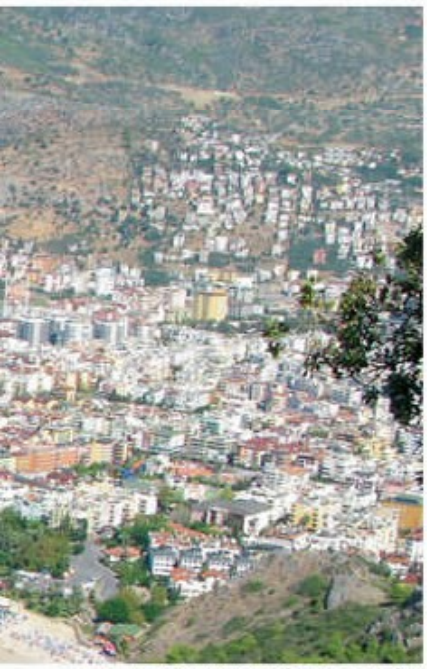
ALTSO'dan Alanya'nın iller ile karşılaştırmalı analiz raporu

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Alanya'nın Bazı Ekonomik ve Sosyal Verilerinin Mevcut İller İle Karşılaştırmalı Analizi" çalışma kitabı kamuoyunda yoğun ilgi gördü. Alanya'nın 81 il ile çeşitli açılardan kıyaslamasının yapıldığı yayında ayrıca il olma ile ilgili adı geçen 36 ilçe ile de kıyaslaması yapıldı.

Konu ile ilgili bir değerlendirme yapan ALTSO Başkanı Kerim AYDOĞAN, Alanya bu gün coğrafi, ekonomik, sosyal ve demografik potansiyelleri itibarı ile mevcut illerin yaklaşık yarısından fazlasından daha büyük bir potansiyele sahip ve her geçen gün hızla artan büyümesi ile il olmayı hak eden bir ilçe olduğunu vurgulayarak, Akdeniz bölgesinde toplam 1542 Km lik bir sahil bandında sadece 4 il bulunmaktayken Karadeniz bölgesinde 1.695 Km lik bir sahil bandında 11 il bulunduğuna dikkat çekti.



KARŞILATURMALI TABLOLAR ÖZETİ			
TABLO NO	KATAGORİ	MİKTAR	İLLER İÇİNDE SIRASI
1	ADNKS'YE GÖRE YERLEŞİK NUFUS (Gazipaşa, Gündoğmuş ve Sarıveliler Dahil)	313.195 Kişi	58
2	İLÇELERİN SOSYO-EKONOMİK GELİŞMİŞLİK ENDEKSİ (2004)	1,93190	22
3	GELİR VERGİSİ MÜKELLEFİ SAYISI	10.780 Kişi	32
4	KURUMLAR VERGİSİ MÜKELLEF SAYISI	4.384 Kişi	24
5	GELİR STOPAJ VERGİSİ MÜKELLEF SAYISI	15.161 Kişi	29
6	GSİ MÜKELLEFİ SAYISI	3.928 Kişi	35
7	TOPLAM VERGİ MÜKELLEFİ SAYISI (Basit Usul+Kurumlar+Gelir)	23.685 Kişi	36
8	KDV MÜKELLEFİ SAYISI	14.540 Kişi	29
9	TOPLAM VERGİ TAHAKKUKU	358.625.080 TL	40
10	TURİZM BAKANLIK BELGELİ YATAK SAYISI (Bakanlık Yatırım+İşletme Belgeli)	80.829 Adet	4
11	TARFİĞE KAYITLI ARAÇ SAYISI	77.120 Adet	39
12	YABANCI SERMAYELİ FİRMA SAYISI	919 Adet	6
13	MÜLK EDİNEN YABANCI UYRUKLU SAYISI	23.045 Kişi	1
14	MEVCUT EN YAKIN İLE OLAN MESAFESİ	135 Km	8
15	BELEDİYE SAYISI (Gazipaşa, Gündoğmuş ve Sarıveliler Dahil)	25 Adet	54
16	YILLIK KİŞİ BAŞI ELEKTRİK TÜKETİMİ	3.120 MWh	9
17	FAALİYET GÖSTEREN BAROYA KAYITLI AVUKAT SAYISI	250 Kişi	32
18	FAAL DERNEK SAYISI	311	61
19	FAALİYET GÖSTEREN SM VE SMMM SAYISI	434 Kişi	24
20	İLK VE ORTAÖĞRETİM ÖĞRENCİ SAYISI	47.358 Kişi	68
21	GÖREV YAPAN UZMAN DOKTOR SAYISI	190 Kişi	50
22	GÖREV YAPAN PRATİSYEN HEKİM SAYISI	107 Kişi	69
23	GÖREV YAPAN DİŞ HEKİMİ SAYISI	117 Kişi	30
24	ECZACI SAYISI	114 Kişi	50
25	İL ADAYI İLÇELER ARASINDA SIRALAMASI	1	*



ALANYA'NIN İL OLMA İSTEĞİ BÖLGENİN MEVCUT YAPISI VE OLUŞAN FİİLİ DURUM NEDENİ İLE ADETA BİR ZARURET HALİNİ ALMIŞTIR

Bu rapor ışığında ilçe düzeyini aşmış bir kent olan Alanya'nın il olma isteği, birçok ilçenin sadece siyaseten bir il unvanı alınarak, bölgenin gelen ödeneklerle gelişmesi isteğinden farklıdır. Bu yönü ile Alanya'nın il olma isteği bölgenin mevcut yapısı ve oluşan fiili durum nedeni ile adeta bir zaruret halini almıştır.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası olarak yaptığımız bu çalışma ile Alanya'nın çeşitli kriterleri itibarı ile mevcut iller ile bir mukayesesini yaparak elde ettiğimiz verileri tablolarla sunmak istedik. Bunda da amacımız, öncelikle Alanya'nın kapasitesinin ve potansiyellerinin ön plana çıkartılarak kamuoyunun bilgilenmesi, bu konuda karar verecek siyasilere de özet bir bilginin sunulması amaçlanmıştır.

Yapılan bu çalışmanın sonuçları itibarı ile Alanya'nın Türkiye'de il konusu gündeme geldiği zaman gerçekçi kriterler ölçeğinde ilk il olabilecek ilk ilçe konumunda olduğu görülmektedir. Ele alınan yaklaşık 25 kriterin genel bir değerlendirmesi yapıldığı zaman Alanya'nın mevcut 81 ilin en az yarısından daha önemli ve büyük potansiyele sahip olduğu görülmektedir.

ALANYA'NIN İLLER İLE KARŞILATIRMALI ANALİZİ KİTABINDAN ÖNEMLİ BAŞLIKLAR

- ALANYA NIN ADNKS'YE GÖRE 24 İLDEN DAHA FAZLA YERLEŞİK NÜFUSA SAHİPTİR.
- ALANYA SOSYA-EKONOMİK GELİŞMİŞSLİK SIRALAMASINDA 872 İLÇE İÇİNDE 40'INCI; İL MERKEZLERİ İÇİNDE DE 22'İNCİ SIRADADIR
- ALANYA'DA 50 İLDEN FAZLA FAAL GELİR VERGİSİ MÜKELLEFİ FAALİYET GÖSTERMEKTEDİR.
- ALANYA'DA 58 İLDEN DAHA FAZLA KURUMLAR VERGİSİ MÜKELLEFİ FAALİYET GÖSTERMEKTEDİR.
- ALANYA GELİR VE STOPAJ VERGİSİ MÜKELLEF SAYISI BAKIMINDAN 29'UNCU SIRADADIR
- ALANYA GMSİ MÜKELLEFİ SAYISI BAKIMINDAN 35'İNCİ SIRADADIR
- ALANYA KAYITLI TOPLAM FAAL VERGİ MÜKELLEFİ SAYISI 46 İLDEN FAZLADIR.
- ALANYA KDV MÜKELLEF SAYISI BAKIMINDAN 29'UNCU SIRADADIR
- ALANYA VERGİ TAHAKKUKU BAKIMINDAN 42 İLDEN FAZLA PANSİYELİ BULUNMAKTA VE 6 İLİN TOPLAMI KADAR VERGİ TAHSİLATI GERÇEKLEŞTİRMEKTEDİR.
- ALANYA, BAKANLIK BELGELİ TESİS VE İŞLETME SAYISI BAKIMINDAN ANTALYA, MUĞLA VE İSTANBULDAN SONRA EN FAZLA YATAĞA SAHİP 4'ÜNCÜ MERKEZ DURUMUNDADIR
- ALANYA TRAFİĞE KAYITLI ARAÇ SAYISI BAKIMINDAN İLLER ARARASINDA 39'UNCU SIRADADIR
- ALANYA EN FAZALA YABANCI SERMAYELİ FİRMA SAYSISI BAKIMINDAN 6'INCI SIRADA YER ALMAKTADIR.
- ALANYA TÜRKİYE'DE EN FAZLA YABANCI UYRUKLU'NUN GAYRİMENKUL EDİNDİĞİ MERKEZDİR.
- ALANYA MEVCUT İLLERİN EN YAKIN İLE MESFELERİ AÇISINDAN 8'İNCİ SIRADA YER ALABİLECEKTİR.
- ALANYA MEVCUT BELEDİYE SAYISI İTİBARI İLE EN FAZALA BELEDİYE'YE SAHİP 54'ÜNCÜ MERKEZ KONUMUNDADIR
- ALANYA KİŞİ BAŞIELEKTRİK ENERJİSİ TÜKETİMİ BAZINDA 9'UNCU SIRADA YER ALMAKTADIR
- ALANYA FAAL DERNEK SAYISI BAKIMINDAN 61'İNCİ SIRADADIR
- ALANYA, FAALİYET GÖSTEREN AVUKAT SAYISI İTİBARI İLE 32'İNCİ SIRADADIR
- ALANYA'DA FAALİYET GÖSTEREN SMMM SAYISI BAKIMINDAN 24'ÜNCÜ SIRADADIR.
- ALANYA İLK VE ORTAÖĞRETİM ÖĞRENCİ SAYISI BAKIMINDAN 68'İNCİ SIRADADIR
- İLLERE GÖRE UZMAN DOKTOR SAYISINDA ALANYA 50'İNCİ SIRADA YER ALMAKTADIR
- İLLERE GÖRE PRATİSYEN HEKİM SAYISI BAKIMINDAN 69'UNCU SIRADADIR
- ALANYA İLLERE GÖRE DİŞ HEKİMİ SAYISI BAKIMINDAN 30'UNCU SIRADADIR
- ALANYA ECZACI SAYISI BAKIMINDAN 50İİNCİ SIRADADIR
- ALANYA İL OLMAK İÇIN ADI GEÇEN İLÇELER ARASINDA HER AÇIDAN İL OLABİLECEK EN ÖNCELİKLİ İLÇE KONUMUNDADIR.

Tablo 25: İl Olmak İçin Adı Geçen İlçlerein Çeşitli Kriterlerş İtibarı İle Karşılatırmalı Tablosu

Sıra	İlçe	İli	Nufusu			İle Mesafesi (Km)			Nufus Artış Hızı (Binde)			Yüzölçümü (Km2)			Toplam
			Nufus	Sıra	Notu	Mesafe	Sıra	Notu	Hızı	Sıra	Notu	Yüzlm	Sıra	Notu	
1	Alanya	Antalya	241.451	4	78,2	138	6	61,9	68,86	1	100,0	5.354	1	100,0	85,03
2	Siverek	Ş.Urfa	210.400	6	68,2	96	17	43,0	52,16	3	75,7	4.314	2	80,6	66,88
3	Gebze	İzmit	297.029	2	96,2	51	29	22,9	49,53	5	71,9	604	35	11,3	50,58
4	Fethiye	Muğla	183.184	7	59,3	124	8	55,6	18,92	15	27,5	3.059	4	57,1	49,89
5	Erciş	Van	158.795	10	51,4	103	14	46,2	39,05	7	56,7	2.115	12	39,5	48,46
6	Çorlu	Tekirdağ	243.285	3	78,8	37	36	16,6	54,01	2	78,4	949	29	17,7	47,89
7	Tarsus	Mersin	308.681	1	100,0	27	37	12,1	17,61	17	25,6	2.699	7	50,4	47,02
8	Silifke	Mersin	113.404	24	36,7	83	20	37,2	37,28	9	54,1	2.943	5	55,0	45,77
9	Elbistan	K.Maraş	135.386	14	43,9	158	3	70,9	12,31	22	17,9	2.547	8	47,6	45,04
10	Anamur	Mersin	62.702	31	20,3	223	1	100,0	23,34	12	33,9	1.241	22	23,2	44,35
11	Konya Ereğli	Konya	135.008	15	43,7	153	4	68,6	7,63	27	11,1	2.260	10	42,2	41,41
12	İnegöl	Bursa	215.375	5	69,8	45	33	20,2	39,07	6	56,7	1.006	25	18,8	41,37
13	Polatlı	Ankara	115.457	22	37,4	77	22	34,5	15,22	19	22,1	3.789	3	70,8	41,20
14	Edremit	Balıkesir	116.343	21	37,7	86	19	38,6	38,63	8	56,1	708	32	13,2	36,39
15	Beyşehir	Konya	70.569	28	22,9	90	18	40,4	23,13	13	33,6	1.721	16	32,1	32,24
16	Bandırma	Balıkesir	132.077	16	42,8	100	16	44,8	15,65	18	22,7	690	33	12,9	30,81
17	Kozan	Adana	125.813	20	40,8	68	24	30,5	12,80	21	18,6	1.772	13	33,1	30,73
18	Lüleburgaz	Kırklareli	131.438	17	42,6	58	27	26,0	23,40	11	34,0	984	26	18,4	30,24
19	Ödemiş	İzmir	129.210	18	41,9	116	10	52,0	2,60	31	3,8	1.082	24	20,2	29,47
20	Bergama	İzmir	100.802	25	32,7	102	15	45,7	4,92	28	7,1	1.688	17	31,5	29,27
21	Şebinkarahisar	Giresun	10.496	36	3,4	116	11	52,0	24,40	10	35,4	1.378	21	25,7	29,15
22	Ceyhan	Adana	158.368	11	51,3	47	31	21,1	10,29	23	14,9	1.437	19	26,8	28,54
23	Seydişehir	Konya	64.344	30	20,8	107	13	48,0	2,65	30	3,8	2.207	11	41,2	28,47
24	Keşan	Edirne	76.606	27	24,8	112	12	50,2	8,75	25	12,7	1.087	23	20,3	27,01
25	Nazilli	Aydın	146.235	12	47,4	45	34	20,2	18,12	16	26,3	664	34	12,4	26,57
26	Bafra	Samsun	145.393	13	47,1	51	30	22,9	2,13	32	3,1	1.750	14	32,7	26,44
27	Şereflikoçhisar	Ankara	35.978	32	11,7	147	5	65,9	-2,62	33	-3,8	1.508	18	28,2	25,48
28	Karadeniz Ereğli	Zonguldak	174.727	9	56,6	46	32	20,6	4,54	29	6,6	782	30	14,6	24,61
29	İskenderun	Hatay	128.261	19	41,6	59	26	26,5	10,21	24	14,8	759	31	14,2	24,25
30	Fatsa	Ordu	99.684	26	32,3	42	35	18,8	22,22	14	32,3	570	36	10,6	23,51
31	Ünye	Ordu	115.242	23	37,3	64	25	28,7	13,30	20	19,3	440	37	8,2	23,39
32	Divriği	Sivas	16.713	35	5,4	174	2	78,0	-33,89	37	-49,2	2.935	6	54,8	22,26
33	Suşehri	Sivas	28.044	34	9,1	132	7	59,2	-6,19	34	-9,0	965	27	18,0	19,33
34	Niksar	Tokat	64.930	29	21,0	52	28	23,3	8,33	26	12,1	955	28	17,8	18,57
35	Oltu	Erzurum	31.265	33	10,1	118	9	52,9	-15,60	35	-22,7	1.380	20	25,8	16,54
36	Refahiye	Erzincan	10.453	37	3,4	71	23	31,8	-31,81	36	-46,2	1.744	15	32,6	5,40

Oda logolu Halkcard dağıtımına başlandı

Halkbank - ALTSO işbirliğinde hazırlanan kredi kartlarıyla tanıtım ve eğitime katkı fırsatı

ALTSO tarafından eğitim ve tanıtım çalışmalarına katkı sağlamak amacıyla bir süredir Türkiye Halkbankası A.Ş. işbirliğinde çalışmaları devam eden Özel ALTSO Logolu Kredi Kartları'nın dağıtımına başlandığı açıklandı. Oda logolu kartlarla yapılan harcamalardan Alanya'nın tanıtım ve eğitimine katkı yapılabilecek. ALTSO ile Türkiye Halk Bankası A.Ş. arasında yapılan işbirliği protokolü kapsamında Oda üyelerine Türkiye Halk Bankası A.Ş. tarafından hazırlanan özel ALTSO logolu HalkCard kredi kartının dağıtımına başlandı.

KREDİ KARTI İÇİN ÜYELER TELEFONLA ARANACAK

Söz konusu kredi kartlarına sahip olmak isteyen ALTSO üyelerinin Türkiye Halkbankası'nın Alanya Şubesine başvurmasının yeterli olacak. Ayrıca Oda üyeleri Halkbankası tarafından telefonla aranarak, kredi kartı talepleri olup olmadığı sorularak talep eden üyelere kredi kartı hazırlanarak elden teslimi yapılacak Üyelerimiz adına düzenlenmiş özel logolu kredi kartları ile o ay içinde yapılmış harcamalarının ciro tutarlarının toplamı üzerinden %0,03 (binde 3) oranında tutarı, Odamızın Türkiye Halk Bankası A.Ş. Alanya Sanayi Şubesi 'nde bulunan hesabına aktarılacaktır. Odamız hesabına aktarılan bu fon Alanya'nın tanıtım faaliyetleri ve eğitim faaliyetlerinde kullanılacaktır" denildi.

ODA LOGOLU KREDİ KARTI İLE YAPILAN HARCAMALAR İLE ALANYA TANITIMINA KATKI FIRSATI

Konuya ilişkin bir açıklama yapan ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan; Amaçlarının ilçemizin tanıtım ve eğitim hayatına elden geldiği kadar katkıda bulunmaktır. Bunun için tüm gücümüzü seferber ediyor ve yeni projeler hayata geçiriyoruz. Saygıdeğer Odamız üyeleri de bu kartları kullandığı takdirde hiçbir maddi kayba uğramadan Alanya'nın tanıtım ve eğitim hayatına katkıda bulunacaklar. Çalışmamız şimdidien ilçemize hayırlı olsun dedi. ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan'ı makamında ziyaret ederek görüş alışverişinde bulunan Türkiye Halkbankası Alanya Şube Müdürü Ahmet Yıldız, Ticari Şube Müdürü Zehra Vural ve Hal Şubesi Müdürü Hüsnü Tekmevuray ise yaptıkları açıklamada, "Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nın eğitim ve tanıtım çalışmalarına yaptığı katkı bu projeyle artarak devam edecektir. Şehrine hizmet etmek isteyenler için sunulan bu imkândan her oda üyesinin faydalanmasını bekliyoruz. Umarız ALTSO üyelerinin desteğiyle Alanya tanıtım ve eğitimde daha iyi yerlere gelir " dediler.

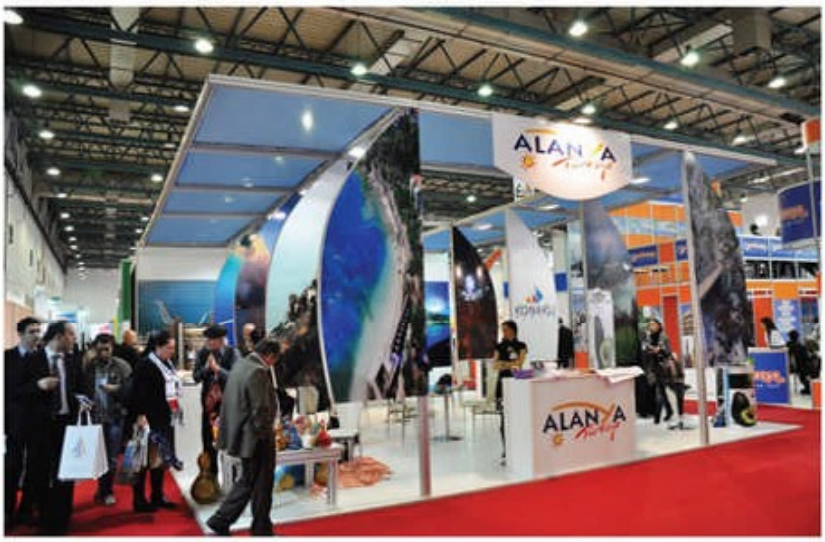
ALANYA'NIN DÜNYA TANITIMI BAŞLADI

Alanya da Emitt Fuarında

10-13 Şubat 2011 tarihlerinde İstanbul TUYAP'da gerçekleştirilen Türkiye'deki turizmin güç kaynağı EMITT Fuarında Alanya'yı Alanya Turizmi Tanıtma Vakfı (ALTAV), Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) ile Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) temsil etti. TÜYAP Fuar Merkezinin 10 salonunda 60 ülkeden 4000'e yakın katılımcıyla gerçekleştirilen bu büyük organizasyonda Alanya, fuara getirilen kilolarca muz, avokado, süs kabağı ve Alanya dokuma tezgahıyla oldukça etkili bir tanıtım gerçekleştirdi. ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, EMITT'in tanıtımda bir dünya markası olduğuna dikkat çekerek, bu fuarda Alanya olarak başarılı bir organizasyon gerçekleştirmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. ALTİD Başkanı Gülçin Güner, 60 turizm ülkesinin şehirlerini bu fuarda temsil ettiklerini belirterek, "Fuarlar dünyaya açılan kapılardır. Bizler de Alanya'mızın tarihi dokusunu ve üretimini İstanbul'a taşıyarak tanıtımımızı gerçekleştiriyoruz" dedi. ALTAV Başkanı Faik Kaptanoğlu ise çok başarılı bir fuar dönemi geçirdiklerini belirterek, "EMITT Fuarı, dünyanın en güçlü turizm fuarlarından biridir. Her geçen sene daha da büyüyen bu fuarda bu sene 4 salonun eklenmiş olduğunu gördük. Biz de ilk günde çok verimli görüşmeler yaparak birçok yabancı ülke vatandaşları ve yöneticileriyle önemli temaslarda bulunduk. Tüm Alanya turizminin tek bir çatı altında tanıtımını gerçekleştirerek daha güçlü yol aldığımızı düşünüyorum" dedi.

Alanya, bu yıl 15'inci kez düzenlenen Doğu Akdeniz Uluslararası Seyahat ve Turizm Fuarı'nda (EMITT), ALTSO'nun da kurucusu olduğu (ALTAV) Alanya Tanıtma Vakfı tarafından tanıtıldı. 60 ülkeden 4000'e yakın katılımcıyla gerçekleştirilen bu büyük organizasyonda Alanya'nın büyük ilgi gördüğü dikkatlerden kaçmadı.

Alanya standı Emitt'in gözde standları arasında yer aldı.



Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Antalya Vali Yardımcısı Recep Yüksel, Antalya Havaalanı Genel Müdürü Abdullah Keleş ve Kültür ve Turizm İl Müdürü İbrahim Acar da Alanya standını ziyaret edenler arasındaydı.

GÜNAY: TURİZMİ GERİ ÇEKMEYİZ

Fuarın açılışını gerçekleştiren Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Türkiye turizminin dünyadaki bu gelişmeyi içselleştirerek dünya turizmindeki payını artırdığını söyledi. Hükümetlerinin turizmi önemsediğini ve turizmi geri çekecek hiçbir uygu-

lamaya imza atmayacağını belirten Günay, TÜROFED Başkanı Ahmet Barut'un alkollü içki düzenlemesi ve eğlence yerlerinin yüksek sesle müzik yayını yapmasıyla ilgili düzenlemeleriyle uyarılarına yanıt verdi. Yüksek sesle müzik dinleyerek eğlenen, tatil yapan kesimlere saygı gösterdiklerini ancak onların da dinlenmek isteyenlere saygı göstermesini isteyen Günay, kimin alkol tükettiğine karışmadıklarını ancak gençleri koruyucu önlemler almak zorunda olduklarını ifade etti. Konuşmaların ardından konuk ülke Yemen'e, konuşmacılara ve katkıda bulunan sponsor firmalara Bakan Günay tarafından plaket verildi. Doğu Akdeniz Uluslararası Seyahat ve Turizm Fuarı'ndan (EMITT) Alanya'ya müjde yağdı. Jolly Tour Akdeniz Bölge Müdür Yardımcısı Sezer Balcı, "Alanya, geçen yılın erken rezervasyon rakamlarını çoktan aştı. Alanya, sürekli yükselen bir değer. Özellikle bu yıl Alanya, iç pazarda da büyük rağbet görmeye başladı" dedi.

'ALANYA GÖZLEM ALTINDA'

Alanya'yı uyaran Balcı, "Alanya'nın kaliteyi gözardı etmemesi gerektiğini de belirtmek istiyorum. Alanya, bu konuda yerli ve yabancı acenteler ile tur şirketleri tarafından sürekli gözlem altında tutuluyor" dedi. Polonyalı tur operatörlerinden Ecco Holiday Türkiye Sorumlusu Marta Nettmann Roszkowska da, Alanya'ya şu müjdeleri verdi:

'2010'A GÖRE İKİ KAT ARTTI'

Türkiye'ye gelen Polonyalıların yüzde 75'i Alanya'yı tercih ediyor. Alanya, Polonyalıların gözünde çok yüksek bir imaja sahip. Rezervasyon rakamlarına da baktığımızda bu yıl Alanya'ya çok büyük artışlar görmekteyiz. Hem firmamız Ecco Holiday'ın, hem de Alanya'nın bu sene altın yılını yaşayacağını hissediyoruz. Çünkü şimdiden rezervasyonlar iki kat arttı.
Fuarda en büyük stantları açanlardan biri de Jolly Tours turizm acentesi oldu. Yaptığımız görüşmede Alanya bölgesine çok ciddi rezervasyon talebi olduğunu ve bunun sebebinin de bölgeye son yıllarda önemli yatırımların yapılması olduğunu belirten Jolly Tours Akdeniz Bölge Müdür Yardımcısı Sezer Balcı, "Geçen sene 6 Şubat'ta başlayan erken rezervasyonlarımız yoğun talepten dolayı 10 Ocak tarihine çekildi. Bu gelişmeler önümüzdeki yaz sezonunun turizm değerlendirmesi olarak büyük önem taşımaktadır. Alanya da, erken rezervasyon konusunda geçen yılki rakamlarımızın çok üzerindedir. Bu verileri çok önemsiyoruz. Alanya'nın her zaman yükselen değer olduğunu görüyoruz. Özellikle Alanya'nın iç pazarda da büyük rağbet görmeye başladığını ve tercih sebebi olarak üst sıralara taşındığını görüyoruz. Yatak kapasitesi olarak hızla yükselmeye devam eden Alanya'nın kaliteyi gözardı etmemesi gerektiğini de belirtmek istiyorum. Sürekli yükselen yatak kapasitesiyle beraber aynı oranda kalitenin artırılması, uzun vadeli programları olan işletmeler için çok önemli. Bu konuda Alanya turizmi sürekli olarak yerli ve yabancı acente ve tur şirketleri tarafından gözlem altında tutulmakta. Alanya, bölge rezervasyon sıralamasında şu anda şirketimiz istatistiklerine göre ikinci sırada bulunuyor. Bizim için Alanya yüksek potansiyeli olan çok ciddi bir bölge" dedi.

"ALANYA FUARI ÇOK ÖNEMLİYDİ"

Alanya'daki gelişmeleri çok yakından izlediklerini ve ileriki yıllar için çok umutlu olduklarını belirten Balcı, "Yakın zamanda birincisi düzenlenen Alanya Turizm ve Ticaret Fuarı'nın kış turizmi için iyi bir başlangıç olduğunu düşünüyorum. Bu gelişmeler tur şirketlerini ve acenteleri oldukça cesaretlendiriyor ve biz de Jolly Tour olarak ilerleyen zamanlarda düzenlenecek olan turizm fuarlarına katılmayı hedefliyoruz. Fakat Alanya'nın kongre ve fuarcılık açısından Belek ve Kundu gibi bölgelerden daha fazla çalışarak, havaalanına olan uzaklığı gibi dezavantajların önüne geçmesi gerekmektedir. Çünkü Belek ve Kundu gibi bölgeler kış turizmi için ciddi yatırımlar yaparak çok yüksek teknolojik ve yüksek kalite düzeyinde toplantı salonları yaptılar. Tabi Alanya çok büyük bir pazar. İyi çalışmalarla her türlü zorluğun üstesinden gelerek kış turizmini de canlandıracağını ümit ediyorum" dedi.

"POLONYALILAR ALANYA'YI SEVİYOR"

Polonyalı tur operatörlerinden Ecco Holiday Türkiye Sorumlusu Marta Nettmann Roszkowska da, ziyaret ettiği Alanya standında bazı açıklamalarda bulundu. Türkiye'ye gelen Polonyalıların yüzde 70-75'inin özellikle Alanya'yı tercih ettiklerini belirten Roszkowska, "Polonyalıların Alanya'yı tercih etmelerinin sebebi olarak yedi ay gibi uzun geçen sezonu gösterebiliriz. Tabiki sadece bu değil. Son yıllarda oluşturduğumuz kardeş şehir projeleriyle de aramızda farklı bir bağ oluştu. Polonya halkı Alanya'yı çok iyi tanıyor ve Alanya, Polonyalıların gözünde çok yüksek bir imaja sahip. Rezervasyon rakamlarına da baktığımızda genel olarak büyük artışlar görmekteyiz fakat biz Ecco Holiday olarak sürekli arttırdığımız rezervasyonlar konusunda bu sene altın yılımızı yaşayacağımızı hissediyoruz. Çünkü önümüzdeki erken rezervasyon rakamlarına baktığımızda geçen yılın iki katı yükseliş görüyoruz ve bu bizi çok cesaretlendiriyor" dedi.
EMITT fuarının dünyanın en iyi fuarlarından birisi olduğunu da belirten Roszkowska, Türkiye'nin fuarcılık konusunda dünyanın ileri ülkelerinden birisi olduğunu da söyledi.

Kongre Merkezi Alanya Turizminin Çıtasını Yükseltecek

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kerim Aydoğan halen yapımı devam eden Konaklı Kongre Merkezi'nin 2011 yılında tamamlanacağını ve 2012'den itibaren birçok ulusal ve uluslar arası organizasyona ev sahipliği yapacağını söyledi. Aydoğan bu projenin Alanya'ya turizmde sınıf atlatacağını söyledi.

Protokolünün imzalandığı 01 Kasım 2010'un tarihi bir gün olduğunu belirten Aydoğan konuşmasında, Alanya'nın en büyük sorununun turizm kalitesinin yükseltilmesi ve turizm hareketliliğinin 12 aya yayılması olduğuna dikkat çekti. Bu nedenle göreve geldikleri günden itibaren bu amaca önemle hizmet etme gayreti içinde olduklarını söyleyen Aydoğan, Konaklı Kongre Merkezi ve A.Ü.Eğitim Fakültesi'nin hedefleri arasında en ön sırada olduğunu belirtti.

Kongre Merkezi ve Eğitim Fakültesinin yükseköğrenimin ilçemizde gelişmesi ve turizm hareketliliğin 12 aya yayılması çalışmalarında bir çığr açacağını ve Alanya'yı her alanda sınıf atlatacağını söyleyen ALTSO Başkanı, konuşmasında konuya ilişkin yaşanan süreç hakkında bilgi verdi.

Temmuz 2009'da Konaklı Belediye Başkanı Abdullah Sönmez ile görüşmelere başladık-

Kongre Merkezi ve Eğitim Fakültesinin yükseköğrenimin ilçemizde gelişmesi ve turizm hareketliliğin 12 aya yayılması çalışmalarında bir çığr açacağını ve Alanya'yı her alanda sınıf atlatacağını söyleyen ALTSO Başkanı, konuşmasında konuya ilişkin yaşanan süreç hakkında bilgi verdi.

ların ve ardından Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof Dr İsrafil Kurtcephe ile konuyu paylaştıklarını açıklayan Aydoğan, yaptıkları görüşmelerin ardından bu iki çalışma konusunda görüş birliğine varıldığını söyledi. Konaklı belediye Başkanı Abdullah Sönmez'in 10.000 metrekare alan içinde kurulmuş olan toplam 12 bin metrekarelik 4 katlı binada aynı anda 6 bin kişiyiye kongre ve seminer hizmeti verebilecek binanın inşaatını yaptığı için teşekkür eden Aydoğan, Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof Dr İsrafil Kurtcephe'ye de Alanya'ya verdiği büyük destek nedeniyle şükranlarını sundu.

Rektör Kurtcephe'nin Alanya'da refah, huzur ve ekonomik katkı sağlayacak her projeye öncülük ettiğine değinen Aydoğan, Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof Dr İbrahim Güngör'ün de her daim yanlarında destekçileri olduğunu söyledi.

Aydoğan, ALTSO'nun tek başına yatırımcı bir kuruluş olmadığına da dikkat çektiği konuşmasında: "Ancak biz yine de kuruluş misyonumuz gereği, Alanya Turizminin, ticaretinin, ve sanayisinin sağlıklı gelişmesi, bölgenin refah ve eğitim seviyesinin yükseltilmesi için çaba sarfeden, bu konuda ürettiği görüş ve önerileri de paylaşan bir kurumuz" dedi.

Aydoğan son olarak, "Bugüne kadar bölgemizin ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkan toplu işyeri siteleri, kültürü projeleri, gol ve spor sahaları ve çeşitli projelerimizi hiçbir ayırım gözetmeksizin, ilçemizde bulunan merkez ve belde belediyelerle paylaştık ve onlara öneriler sunduk" dedi.

A.Ü. Senato üyeleri, Mart 2011'de geldiği Alanya'da Kongre Merkezi çalışmalarını yerinde incelediler.

GÖREVİNE BAŞLAYAN DEKAN ALTUN ALTSO'YU ZİYARET ETTİ

Dekan Altun göreve başladı

2010 Temmuz ayında Bakanlar Kurulu kararı ile kuruluşu resmiyet kazanan Akdeniz Üniversitesi Alanya Mühendislik Fakültesi Dekanlığı'na geçtiğimiz ay atanan Prof. Dr. Akın Altun, görevine başladı. Altun, göreve başlar başlamaz 03 Mart 2011 günü Alanya Ticaret ve Sanayi Odası yönetimini ziyaret etti.

İzmir 9 Eylül Üniversitesi'ndeki görevinden ayrılarak A.Ü.Alanya Mühendislik Fakültesi Dekanlığı'na atanan Prof. Dr. Akın Altun, görevine başladı.

Altun, Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İbrahim Güngör ile birlikte Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) yönetimini ziyaret etti. İlçe hakkında Oda Başkanı Kerim Aydoğan'dan bilgi alan Altun, "İzmir için 'Ege'nin incisi' derler. Alanya'da hem Akdeniz'in hem de Türkiye'nin incisi. Kaliteli ve iyi bir eğitim vermeyi hedefliyoruz. Öğrenci alım çalışmalarına da başladık. Birikimlerimi Alanya için kullanacağım. Alanya'ya farklı bir mühendislik bakış açısı getireceğim. Kolları sıvayıp, hemen işe başlayacağız" dedi. Altun, daha sonra Kaymakamlık ve belediyeyi de ziyaret edeceğini belirtti.

ALTSO Başkanı Aydoğan ise, Dekan Altun'dan tek isteklerinin öğrencileri çok iyi bir şekilde yetiştirmeleri olduğunu söyledi. Oda olarak Alanya'da eğitim ve öğretime çok büyük önem verdiklerinin altını çizen Aydoğan, "ALTSO, yükseköğrenimin yaygınlaşması için her zaman yanınızda olacaktır. Öğrencileri iyi bir şekilde yetiştirerek topluma faydalı bireyler olmalarını sağlamak çok önemli bir görevdir. " diye konuştu.

GÜNDOĞMUŞ UN AKADEMİK DİLDEKİ KİTABI BASILDI

ALTSO'dan Gündoğmuş'a özel kitap

Giresun Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Selim Hilmi Özkan'ın Gündoğmuş ilçesiyle ilgili araştırmalarının derlendiği ve Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından bastırılan Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Gündoğmuş adlı kitap 01 Şubat 2011 günü basına tanıtıldı.

Antalya'nın Gündoğmuş ilçesini tarihi, kültürü ve doğasıyla en kapsamlı biçimde anlatan "Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Gündoğmuş" adlı kitabın tanıtım toplantısına ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, Meclis Başkanı Mustafa Tuna, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Gündoğmuşlular Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği Başkanı Mehmet Tığlı ve Başkan Yardımcısı Bilal Gömeç katıldı. Dernek Başkanı Tığlı, kitabın basımını üstlenen ALTSO Yönetimine teşekkür etti. Tığlı, kitabın Konya ve Gündoğmuş arşivlerine dayanılarak bilimsel bir şekilde hazırlandığını söyledi. Tığlı ayrıca görevde bulundukları süre içinde başta Gündoğmuş'a emniyet müdürlüğü binası yaptırmak olmak üzere her konuda ALTSO'nun desteğini aldıklarını söyledi.

Akademik dilde hazırlanan kitap, Gündoğmuş'u her yönüyle anlatıyor.

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ise, Alanya ile Gündoğmuş'u birbirinden ayırt etmediklerini belirterek, "Giresun Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Selim Hilmi Özkan memleketi Gündoğmuş hakkında akademik bir dilde kitap hazırladı. Bu kitap, Gündoğmuş'u en iyi ve en güzel şekilde anlatan bir belge niteliğini taşımaktadır. 258 sayfalık kitapta Gündoğmuş hakkında her şey yer almaktadır. Biz ilçemiz ticaret hayatına önemli katkıları bulunan Gündoğmuşlulara bu güzide eseri kazandırdığımız için çok mutluyuz " dedi.

ALANYA NEDEN MALTA OLMASIN?

Dil oteli Alanya'nın marka değerini arttıracak

Akdeniz Üniversitesi Alanya İşletme Fakültesi ve Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından geliştirilen "Dil Oteli" projesi ile Alanya'yı dil öğrenimi konusunda dünyada marka yapmak amaçlanıyor. Projenin temel hedefinin turizme yeni bir çeşitlilik kazandırarak özellikle kış aylarında ekonomik canlılık yaratmak olduğu açıklandı.

14 Aralık 2010 günü Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu toplantısına katılan A.Ü.Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof Dr İbrahim Güngör ve Gazipaşa Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç Dr Ufuk Durna, halen proje çalışmaları devam eden "Dil Oteli" isimli proje hakkında brifing verdi. ALTSO Yönetimi projeye tam destek verdi. ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, bu projenin hem bölge ve ülke insanına yabancı dil bilgisi kazandıracağını ve hem de ilçemiz ekonomisine büyük katkı yapabileceğine işaret etti. Aydoğan oda olarak bu projenin başından sonuna kadar da destekçisi olacaklarını sözlerine ekledi. Projenin ana hatları konusunda ALTSO Yönetimi'ne bilgi veren Gazipaşa Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç Dr Ufuk Durna, geliştirdikleri proje ile Aralık – Mart ayları olmak üzere 4 ay boyunca otellerde her yaştan, her meslekten insana en üst düzeyde yabancı dil öğretmeyi hedeflediklerini söyledi. Dil Öğrenme konusunda ülkemizde yaşanan sıkıntılar üzerine böylesine farklı bir çalışma için hazırlık yaptıklarını söyleyen Durna, amaçlarının klasik eğitim tekniklerinin çok dışında, eğitsel aktiviteler, eğlenceler ve etkinliklerin olduğu yeni bir dil öğrenme tekniğini ülke insanıyla buluşturmak olduğunu belirtti. Durna,: " Monoton ve klasikleşmiş dil kurslarının aksine bir otelde 4 aylık bir kamp çalışmasıyla insanları tatil yaparken mükemmel bir yabancı dil eğitimi vermeyi hedefliyoruz. Öyle ki bu sistemde öğrenciler 4 ay boyunca bir otelde kampa girerek bir tatil havasında ama uyku dışındaki tüm saatlerinde yabancı dil öğrenebilecekler. Bu teknikle öğrenci pratik yapabilecek, sürekli aktif öğrenme içinde olacak, dili hayatın normal akışı içinde öğrenecek, çeşitli etkinliklerle bu öğrenme daha zevkli hale gelecek, farkında olmadan bir öğrenci öğretirken öğrenecek" dedi.

YURT DIŞINA OLAN İLGİ VE AKTARILAN KAYNAKLAR ÜLKEMİZDE KALACAK

Gazipaşa Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç Dr Ufuk Durna, bu projede yabancı dil öğrenmede zorluklar yaşayan ülkemizdeki her şehirden insana ve hatta zaman içinde yurt dışından insanlara da eğitim vereceklerini söyledi. Durna, bugün yabancı dil öğrenmek için çeşitli ülkelere giderek çok büyük paralar harcanabiliyor. Biz onların gittiği ülkelerdeki ortamı Alanya'da oluşturacağız ve dil öğrenmek için yurt dışına giden insanların alternatifi ve belki de ilk tercihi olacağız. 4 Aylık sürede mükemmel İngilizce öğrenebilecekleri şartlar oluşturacağız. Bugün üniversitelerin hazırlık sınıflarında günde 5 saatten 7 ay yabancı dili öğretiliyor. Buna rağmen çok başarılı olunabildiğini söylemek zor. Biz burada öğrencileri sıkmadan ve klasik ders ortamı yaratmadan günde bu ders saatinin 3 katını vereceğiz. 4 Ayda, 1 yıllık eğitim vereceğiz" diye konuştu.

PROGRAMDA KİMLER GÖREV ALACAK?

Programda ilçemizde görev yapan İngilizce öğretmenlerinin yanı sıra, Yerleşik Yabancılar ve yine otellerde konaklayan yabancılardan öğretici olarak yararlanmayı düşündüklerini ifade eden Durna, "Bu projeye inanan ve sonunda başarılı olmak isteyenler için çok ciddi bir ders programı hazırlanacak. Kursa katılanlar 4 ay boyunca zorunlu olmadığı müddetçe otel dışına çıkamayacaklar, uyku saatlerine riayet edecekler, bütün aktivitelere zorunlu olarak katılacaklar. Onlara öğrenmekten başka seçenek bırakmıyoruz" dedi.

ALANYA NİYE BİR MALTA OLMASIN?

Konuya ilişkin bir değerlendirme yapan A.Ü.Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof Dr İbrahim Güngör, İngilizce Öğrenimi konusunda marka olmuş Malta gibi Alanya'nın da bu alanda kendisini zamanla dünyanın birçok ülkesine tanıtabilmesini umut ettiklerini söyledi. Güngör, bu projeye ilave olarak yazın öğrenciler için de aynı sistemde kamplar oluşturmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Avokado tanıtım paneli

ALTSO'nun desteğiyle, Alanya Avakado Üriticileri Birliği tarafından 11 Ocak 2011 Pazartesi günü 'Üretimden Tüketime Avakado' konulu panel düzenlendi.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Konferans Salonu'nda düzenlenen panelin oturum başkanlığını Akdeniz Üniversitesi Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İbrahim Güngör yaptı. Panele Alanya Avokado Üreticileri Birliği Başkanı Ahmet Arslan, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fükültesi Dekanı Prof. Dr. Feramuz Özdemir, aynı fakülteden Prof. Dr. Mustafa Erkan ile Yüksek Ziraat Mühendisi Aliye Demirkol konuşmacı olarak katıldı. Panelde, avokadonun üretimi ile pazarlama sürecindeki aşamaları ile meyvenin taşıdığı besin değerleri anlatıldı.

Panele ilçedeki avokado üreticileri de ilgi gösterdi.

Alanya Avokado Üreticileri Birliği Başkanı Arslan, Türkiye'de 1970'li yıllarda hobi olarak üretimine başlanan avakadonun 1990 yılından itibaren ticari olarak üretildiğini belirtti. Alanya'da avokado üretimi hakkında bilgi veren Arslan, 4 yıl önce 400 dekar alanda üretim yapılan avokadonun bu yıl 1000 dekara yükseldiğini ve gelecek yıl içinde 500 dekar alanında da üretim yapılabilmesi için çalışmalar gerçekleştirdiklerini ifade etti. Türkiye'de yılda ortalama bin 500 ton avokado üretildiğini belirten Arslan, bu üretimin yaklaşık bin tonunun 300'e yakın üretici tarafından Alanya'dan karşılandığını söyledi.

Avokado'nun Türkiye'de insanlar tarafından yeterince tanınmamasından yakınan Arslan, şöyle konuştu:

"Türkiye'de nüfus ve avokado üretimine bakıldığı zaman 100 kişiden 1' avokadoyu tanıyor. Ankara'da üst düzey bir makama sahip arkadaşıma hediye olarak avokado götürdüğümde ilk olarak armut sandı. Ülkemizde avokadonun tanıtımını yapmak amacıyla üreticiler olarak bazı çalışmalara yapacağız. İlk etapta ulusal fuarlara katılarak avokodu standı kuracağız. Ayrıca üç büyük ilin belirgin cadde ve meydanlarında stantlar kurarak avokadonun faydalarını anlatacağız. Burada avokadonun nasıl tüketilebileceği konusunda vatandaşları bilgilendireceğiz ve avokadoyla yapılan farklı tatları insanlara sunacağız. İlgili bakanlıklardan da avokadonun tanıtımı konusunda yardım isteyeceğiz. Ayrıca avokado üreticilerinin de bu anlamda desteğine ihtiyacımız var. Birliğimize üye olarak bizlere maddii ve manevi anlamda destek olmalarını istiyoruz."

Avokadonun ihracat yapılabilmesi amacıyla çalışma yaptıklarını ancak başarılı sonuç elde edemediklerini dile getiren Arslan, "Bizler İhracat yapacağımız kişiyi belirledik. Ancak bizden 50 ton avokado istediler. Bizlerde üreticilerimizin üretim kapasitesini tam olarak belirleyemediğimiz ve temin edememe korkusu yaşadığımız için bu talep karşısında sessiz kaldık. Bundan sonraki çalışmalarımızda üreticilerimizle işbirliği sonucunda avokado üretiminin analizini yaparak ihracat çalışmalarına ağırlık vereceğiz. Ayrıca avokadonun pazarlanması aşamasında paketleme sorununu da çözüme ulaştırmak istiyoruz. Yeni bir paket uygulaması yaptık. Artık üreticilerimizin ürünlerini belirlediğimiz pakette pazara sunmasını talep ediyoruz. Avokadonun kendine has bir paketi olmasını istedik. Şu anda Alanya Toptancı Hali'nde paketlerimizin satışı yapılıyor. Ürünümüzün

iyi biçimde sergilenmesi için paketlemeye de önem vermeliyiz."

Yüksek Ziraat Mühendisi Aliye Demirkol ise avokado yetiştiriciliği hakkında bilgi verdi. Demikol, avokadonun 5 kıtada 50'ye yakın ülke tarafından 438 bin hektarda ortalmama 3,5 milyon ton üretiminin yapıldığını ve üretimin son 20 yılda 2 kat arttığını anlattı. Avokado üretiminde 1.1 milyon ton ile dünyada Meksika'nın ilk sırada yer aldığını ifade eden Demirkol, Türkiye'de ise üretimin 20 yılda 12 kat arrtığını ve üretimin yarısından fazlasının Alanya'dan karşılandığını söyledi. Demirkol açıklamasında avokado yetiştiriciliğinde iklim şartları ve toprak yapısının önemine değindi.

Yüksek Ziraat Mühendisi Aliye Demirkol ise avakado yetiştiriciliği hakkında bilgi verdi.

Avokado tanıtım paneli Avokado tanıtım paneli Avokado tanıtım paneli Avokado tanıtım paneli Avoka Avokado tanıtım paneli do tanıtım paneli Avokado tanıtım paneli Avokado tanıtım paneli Avokado ta

Avokadonun hasadı ve pazarlanması hakkında görüşlerini belirten Prof. Dr. Mustafa Erkan da hasat döneminden erken toplanan avokadonun olgunlaşmasının homojen oluşmaması nedeniyle ürünün tüketim kalitesini düşürdüğüne dikkati çekti. Erkan, avokadonun hasat kriterlerini ürünün minimum kuru madde miktarı ile meyve etindeki yağ oranının en az yüzde 8 olması olarak açıkladı. Hasat dönemi geçen avakadoda yağ oranının yüzde 30'a kadar yükseldiğini dile getiren Erkan, ayrıca ürün kalitesinin de düştüğünü belirtti.

Hasat döneminin ardından avokadonun üreticiye kaliteli biçimde aktarılması için dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında bilgi veren Erkan, şunları söyledi: "Avokado tek tek satılan bir ürün olduğu için her meyvenin de standart kaliteye sahip olması gerekir. Bu nedenle avokadonun hasat döneminin ardından doğru bir depolanma süreci başlatılmalı. Depolamada üreticilerimiz arasında yaygın olarak görülen hata ise avokadonun havuç, elma gibi birden fazla ürünle birlikte karışık depolanmasıdır. Ayrıca bu süreçte avokado için ayrılan deponun, meyvenin kalitesini korumak amacıyla yeterli ısıya sahip olması gerekir. Avokadonun pazarlanabilmesi amacıyla hasat döneminin ardından meyvenin kalitesinin korunarak tüketiciye ulaştırılması ayrı bir öneme sahiptir."

Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fükültesi Dekanı Prof. Dr. Feramuz Özdemir ise avokadonun besin değeri ve insan sağlığına faydalarını anlattı. Avokadonun ülkemizde yeterince tanıtılmadığı için tüketim miktarının da az olduğunu vurgulayan Özdemir, ABD ve Avrupa'da yıllık ortalama 1 kişi 3 avokado tüketirken, Türkiye'de yılda 20 kişinin 1 avokado yediğini belirtti. Özdemir, pazarda avokadonun tane fiyatına 1 kilogram elma veya portakal gibi ülkemizde yıllarca tüketilen meyvelerin satıldığını dile getiren Özdemir, insanlara avokadonun besin değerlerini ve faydalarının yeterince anlatılamadığını söyledi.

Avokado'nun zengin besin değerlerine sahip olduğunu söyleyen Özdemir şöyle konuştu:

"Avokado besin değerleri olarak kalori, protein ve çok sayıda vitamin içerir. Ayrıca lifli yapısı nedeniyle diyet yapanlar için tavsiye edilir. Öğünlerde tüketilmesi halinde lifli yapısı nedeniyle tokluk hissi vererek aşırı yemek yeme hissini bastırır. Ayrıca kalp ve damar rahatsızlıkları, yüksek tansiyon hastalığına iyi gelir. Avokadoda A,C,E vitamininin zengin olması nedeniyle vücuttaki toksinleri atar. Protein, minarel ve vitaminin fazla olması nedeniyle de hamile kadınlar ile küçük çocukların sağlıklı beslenmesini sağlar."

Avokadonun kozmetik ve eczacılık sanayisinde de yaygın olarak kullanıldığını anrlatan Özdemir, üretimin daha çok yapıldığı ülkelerde meyvenin yemeklik yağ, dilimlenmiş meyve, konserve, püre olarak da tüketildiğini söyledi. Alanya'da yapılan avokado üretiminin tanıtılması amacıyla üreticilere tavsiyede bulunan Özdemir, şöyle konuştu: "Alanya milyonlarca turisti ağırlayan bir ilçe. Avokado üretiminde de söz sahibi. Alanya'da aşçılarımız avokadodan yapılabilen tatlar konusunda araştırma yapsın. İçerisinde avokadonun da yer aldığı yeni bir tat arayışı içerisine girsin. En basıt bir örnek olarak avokado tostu yapılsın. Mayonez yerine avokado olabilir. Salam sucuk yerine de farklı tatlar bulunsun. Böylelikle avokadolu tostu 'Alanya Tostu' adıyla ilçeye gelen turistlerin damak tadına sunalım. Yeni bir ürün ortaya koyarak, tanıtım yapalım. Alanya olarak farklı bir şeyler yaparak avokadoyu tanıtalım."

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, 10 Şubat 2011 Perşembe günü Alanya Yat Limanı'nın açılışını yapmak üzere Alanya'ya geldi. Bakan Yıldırım ziyaretinde Gazipaşa Havalimanı'na küçük ve orta gövdeli uçakların inmesi için bir engel olmadığını söyledi.

ULAŞTIRMA BAKANI BİNALİ YILDIRIM ALANYA'DAYDI

"Gazipaşa Havalimanı'na küçük ve orta gövdeli uçaklar inebilir"

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Alanya Yat Limanı'nın resmi açılışını gerçekleştirmek üzere ilçeye geldi. Gazipaşa Havalimanı'na jet uçakla inen Bakan Yıldırım'ı burada Antalya Milletvekili Abdurrahman Arıcı, Alanya Kaymakam Vekili ve Gazipaşa Kaymakamı Muhittin Pamuk, Alanya Belediye Başkanı Hasan Sipahioğlu, Gazipaşa Belediye Başkanı Cem Burak Özgenç, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kerim Aydoğan ve çok sayıda protokol mensubu karşıladı.

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kerim Aydoğan, açılışa Bakan yıldırım ile gelen Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürü Orhan Birdal ile başta Gazipaşa Havalimanı olmak üzere, ilçemizin ulaşımı ile ilgili birçok konuda görüş alışverişinde bulundu.

Bakan yıldırım Alanya'da ilk olarak Alanya Kaymakamlığı'nı ziyaret etti. Burada kalabalık bir protokol heyeti tarafından karşılanan Bakan Yıldırım, Alanya Kaymakam Vekili Muhittin Pamuk ve beraberindeki heyetle bir süre görüştü. Buradaki görüşmenin ardından Yıldırım, Alanya Belediyesi'ne geçti. Belediye Başkanı Hasan Sipahioğlu ve belediye personeli tarafından karşılanan Yıldırım, başkanın makam koltuğuna oturarak, ziyaret anısını yazdığı belediyenin ziyaretçi defterini imzaladı.

Bakan Yıldırım'a burada portakal suyu, çilek ve muz ikram edildi. Belediye Başkanı Hasan Sipahioğlu, ziyarette Bakan Yıldırım'a fotoğraflarla Alanya'nın tarihini anlatan bir kitap ve denizden çıkan odun parçalarıyla yapılan bir gemi maketi hediye etti. Bakan Yıldırım Yat Limanı'nı ziyaretten önce de birtakım açıklamalarda bulundu. "Türkiye'de 92 katrilyonluk yol, havayolu, liman, havalimanı, telekomünikasyon demiryolu gibi cumhuriyet tarihinin ilklerine imza attık.

Türkiye'yi bir baştan bir başa bölünmüş yollarla donattık. 79 yıl içerisinde Türkiye'de yapılan bölünmüş yol miktarı 6 bin 100 kilometredir. Biz bunun üzerine 14 bin kilometre bölünmüş yol koyduk.
Ama olsun. Biz zor işi hemen yaparız. İmkansız biraz zaman alır. Alanya ve Antalya referandumda büyük bir sınav verdi. Referandum, Türkiye'nin özgürlüklerini ve yargı reformunun yolunu açtı. Şimdi yargıyla ilgili reformları da biz teker teker çıkarıyoruz. Halk oylaması çalışmalarında hep bir şey dedim meydanlarda. 'Yolunuzu yapmak bizden. Bu boynumuzun borcudur. Tıkanan adalet yollarını da siz açacaksınız' dedim siz de açtınız" dedi.

BÜYÜK GÖVDELİ UÇAKLAR İÇİN 7 KM'LİK PİST LAZIM

Gazipaşa Havaalanı'na büyük gövdeli uçakların inip inemeyeceği yolundaki soruyu yanıtlayan Bakan Yıldırım, "İmkansız!.. İnsan hayatını riske sokacak hiç bir şeyi yapamayız. İnsan hayatı olunca elimiz kolumuz düşer. 7 kilometre pist yapmamız gerekir deniz tarafına ki o zaman büyük gövdeli uçaklar inebilsin. Fiziki şartlar bizim boynumuzu büküyor. Dağı kaldırmamız lazım o da imkansız bir şey. Bunun da hesabı yok, ekonomisi yok. Bu havaalanı bu haliyle iş görür" diye konuştu.

KÜÇÜK VE ORTA GÖVDELİ UÇAKLAR İNEBİLİR

Bakan Yıldırım daha sonra açılış yapılacağı Alanya Yat Limanı'na geçti. Burada konuşan Yıldırım, Gazipaşa Havaalanı konusuna tekrar değindi. Gazipaşa Havalimanı'nın "3C" kategorisinde olduğuna işaret eden Yıldırım, küçük ve orta gövdeli uçakların inmesinin önünde en küçük engel olmadığına işaret etti.

Bundan sonraki işin bir pazarlama süreci olduğunu belirten Ulaştırma Bakanı, "Yurt içi ve yurt dışı seferler için acentelerle havalimanı işletmecisi arasında görüşmeler yapılmalı. Burası için anlaşmalar yapılmalı. Biz devlet olarak ne gerekiyorsa yaptık. Bundan sonrası bu havalimanının pazarlanması ile ilgili" dedi.

Yıldırım, "Gazipaşa Havaalanı'ndaki hedefimiz, düzenli olarak küçük ve orta gövdeli uçakların çalışacağı seferleri başlatmaktır. Bunun için Türk Hava Yolları ve Anadolu Jet, yaz programında Gazipaşa'ya sürekli sefer yapmaya karar verdi. Yaz tarifesinde de bu seferler başlayacak" dedi.

TÜRKİYE YAT TURİZMİNDEN HAK ETTİĞİNİ ALAMIYOR

Türkiye'nin konumu ve kıyılarının güzelliği itibariyle yat turizminde çok önemli bir ülke olduğunu söyleyen Yıldırım şöyle konuştu, "Ancak ülkemiz yat turizminden hak ettiği payı alabiliyor mi? Maalesef buna 'evet' diyemiyoruz. Neden? Bugün Akdeniz'e kıyısı olan 23 tane ülke var. Ve Akdeniz çanağında bir milyona yakın yat var. Bu yatların yüzde 85'i üç ülke tarafından konaklatılıyor ve barındırılıyor. Bu ülkeler ise Fransa, İspanya ve İtalya'dır. Geri kalan 20 ülke ise maalesef denize bakıyor ve bundan nasibini alamıyor. Türkiye'nin bu pastadan pay alamaması çok hazin bir durumdur. Bu gerçeği gördükten sonra dedik ki, mutlaka deniz turizminde Türkiye Akdeniz çanağında hak ettiği payı almalıdır. Bunun için şu anda sayısı 46 olan bağlama kapasitesi 15 bini bulan yat bağlama ve konaklama tesislerinin sayısını hızla arttırıyoruz. Kısa vadede bu kapasiteyi 2015 yılına kadar 26 bine çıkaracağız. Geldiğimizde 9 bin 200'dü, şuanda 15 bine çıktı. 2015 yılında 26 bine, 2023 yılında da deniz tesisleri ve yat limanlarının

Alanya Belediye Başkanı Av. Hasan Sipahioğlu, Alanya'nın yat turizminde de söz sahibi olmasını istediklerini söyledi...

kapasitesini 56 bine çıkaracağız. Bu hedefi koyduk. Bu sektörden ülkemizin 4 milyar dolara ulaşan gelirini tamamlayacağımız bu tesislerle 10 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz. 8 yıl içinde sıfırdan yapılan ve yarım kalan yat limanlarının tutarı, 300 milyon doları aşmıştır. Buna yap işlet devret modeliyle yaptıklarımızı dahil etmiyorum. İşte bu da kamu ve özel sektör ortaklığının en güzel örneklerinden bir tanesidir." Konuşmasını Alanya'nın Gevenez Köyü'ne ait bir türkünün dizelerini okuyarak bitiren Yıldırım, "Gevenez'dir köyümüz, taştan akar suyumuz, sevip sevip ayrılmak değildir bizim huyumuz. Biz bir sefer sevdik mi sevmeye devam ederiz" dedi. Yıldırım ve beraberindeki heyet Alanya Yat Limanı'nın resmi açılışını gerçekleştirdi. Yıldırım daha sonra geldiği jet ile Ankara'ya hareket etti.

İNOVASYON İÇİN, ÖZGÜRLÜK, HOŞGÖRÜ VE RİSK GEREKİR

"Eski köye yeni adet getirmek gerekir"

ALANYA TİCARET VE SANAYİ ODASI VE AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ, ALANYA İŞLETME FAKÜLTESİ İŞBİRLİĞİNDE 15 ŞUBAT 2011 SALI GÜNÜ ' TURİZMDE İNOVASYON (YENİLİK) BAŞLIKLI BİR PANEL DÜZENLENDİ.

ALTSO Konferans Salonu'nda gerçekleşen panelde, 'Otel İşletmeleri'nde İnovasyonun Önemi, İnovasyon Yapılacak Alanlar, İnovasyon Türleri, İnovativ (Yenilikçi) İşletmenin Temel Özellikleri, Nasıl Daha İnovativ Olunur? 'Otel İşletmelerinde Ulusal Ve Uluslar Arası Başarılı İnovasyon Örnekleri' başlıklı konular detaylı bir şekilde ele alındı.. Panele konuşmacı olarak katılan Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İbrahim Güngör 'Genel Olarak İnovasyon' , Doç. Dr. Ufuk Durna tarafından da ' Otel İşletmelerinde İnovasyon' konularında çarpıcı açıklamalarda bulundular. Alanya İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İbrahim Güngör, panelin ilk bölümünde genel manası "Yenilik" olan inovasyonun turizmde uygulanabilirliği konusunda bilgi verdi. İnovasyonun bir kişi, firma, şehir veya ülkeyi rekabette bir adım öne taşıyacağını belirten Güngör, "Küreselleşme, Artan rekabet, Bilim ve Teknolojinin Etkisi ve yine Bilim ve Teknolojinin yüksek hızının inovasyonu zorunlu hale getirdiğine işaret etti.

İnovasyonu iki türde değerlendiren Güngör, birinci aşamanın var olanı geliştirmek ve yenilemek olan "Aşamalı İnovasyon" ikinci bölümün ise "Radikal" yani köklü değişim ve buluşların yer aldığı inovasyon olduğunu söyledi.

İnovasyon çeşitliliklerinden de söz eden Güngör, "Ürün İnovasyonu, Hizmet İnovasyonu, Süreç İnovasyonu, Pazarlama İnovasyonu ve Organizasyonel İnovasyonu bir bütün olarak görürsek başarı daha da artar" dedi.

GÜNGÖR'DEN İNOVASYON ÖRNEKLERİ

Fakülte olarak inovasyona çeşitli örnek projeler geliştirdiklerini de söyleyen Dekan Güngör, "Kargı Çayı kenarında "Aromatik Cennet Vadisi" projemiz var. Burada Akdeniz'de yetişen 150 çeşit hoş kokulu bitkiyi ekerek burayı eşi bulunmaz ve gezilmesi zorunlu bir doğa harikasına dönüştürebiliriz. Diğer projemiz "Mobil Kiraz Bahçesidir". Saksılara dikilecek olan bodur kiraz ağaçlarını mevsimine göre çeşitli bölgelere götürerek daha fazla ürün elde edebilir ve bu ürünleri çok daha yüksek fiyatlara satabiliriz. "Dil Oteli" projemiz var. Tıpkı İngiltere ve Malta gibi dil öğreniminde marka olmuş ülkeler yerine Alanya'da özellikle kışın boş kalan tesislerde 4 aylık sürede dil eğitimi verebiliriz. Tıpkı o ülkelerdeki ortamı burada yaşatabiliriz. Bu hem kış turizmini olumlu etkiler, ülke dışına kaçan parayı da Alanya'da tutar. Bunun dışında Alanya

Ticaret ve Sanayi Odası ile "Apart Yurtları Projesi" üzerine bir yenilikçi çalışma yapıyoruz. Bugün sayısı 2 bini bulan ilçemizde yükseköğrenim gören öğrencilerin güvenli ve iyi şartlarda ikamet etmeleri için bu proje çok önemli. Gelecek yıllarda öğrenci sayısının 15 bine kadar çıkabileceğini düşünürsek bu projenin yine turizmi 12 aya yayma konusundaki artılarını daha iyi hesaplayabiliriz. Bugün birçok şehirdeki oteller öğrenci turizmiyle ayakta kalmakta. Biz de öğrencinin kesesine en uygun şartlarda ve turizmcinin de kazanacabileceği bu projenin startını verdik. Bunların hepsi birer inovasyondur" dedi.

İNOVASYON İÇİN BÜYÜK PARALAR HARCANMASI GEREKMEZ

Dekan Güngör'den sonra söz alan Doç Dr Ufuk Durna ise, inovasyonun akşam yatıp sabah uygulanabilecek bir yenilik anlayışı olmadığına dikkat çekti. Durna ayrıca İnovasyon için çok büyük paralar harcanmasına gerek olmadığını düşüncenin önünde de sınır olmadığını söyledi. İnovasyonun yapılacağı bölgede personelin fikirlerinin büyük önem taşıdığına dikkat çeken Durna, bir iç müşteri olarak görülen personelin fikirlerini korkmadan, dile getirmesinin zaman zaman radikal inovasyonun önünü de açabileceğini söyledi.

İNOVASYON İÇİN ÖZGÜRLÜK, HOŞGÖRÜ VE RİSK GEREKİR

İşletmelerde inovasyonun sağlıklı yürümesi için "Özgürlük, Hatalara Karşı Hoşgörü ve Risk Almak" büyük önem taşıyor diyen Durna; " Fikir özgürlüğü olmayan çalışanın inovatif hareket etmesi mümkün değil. Bu manada size Japonya'dan örnek vermek istiyorum. Japonya'da şirketlerin üst yönetimlerinde olmak için 30-40 yıllık ciddi ve başarılı bir kariyer gerekir ancak bazen en alt kademedeki personeli bile yönetim kadrosuna dahil ederek fikirlerine başvurabilirler. Ayrıca Japonya'da çok üst düzey firmalar personellerine her üç ayda bir gerek iş, gerekse diğer her konuda yenilikçi fikir üretme zorunluluğu getiriyor. Japonya gibi muhafazakar bir toplum bile organizasyonel bu yapısı ile dünyada adından söz ettirebiliyor. Bizde de personel fikirlerine saygı göstermek ve onların fikirlerine başvurmak gerekiyor. Risk de çok önemli. Kaplumbağanın yürümek için kafasını kabuğundan çıkarması gerekir. Çıkarırsa saldırıya uğrayıp ölebilir. Ama çıkarmazsa hiç yürüyemez" dedi.

ABD'DE YÖNETİM KADROSUNA HEYKELTIRAŞ VE YAZARLARI BİLE ALIYORLAR

Doç Dr Ufuk Durna, uzun süre aynı ortamda bulunan kişilerin zaman içinde birbirine benzediğini ve aynı düşünceleri paylaşmaya başladığını bunun da örgütsel kültür olduğuna işaret eden Durna, "Örgütsel kültür esasında bir işletme için olmaz ise olmazdır. Ancak sürekli aynı insanların bir araya geldiği organizasyonlar maalesef yenilikçi fikirler üretmekte zorlanıyorlar. Bu nedenle bazen ABD'deki büyük firmalar yönetim kadrolarına heykeltıraş, ressam veya yazarları alabiliyorlar. Mesela General Motor'da heykeltıraşın ne işi var? Bu soruyu soranlar olabilir. Ama farklı bir bakış açısı ancak dışarıdan gelen insanların katılımıyla ortaya çıkabilir" dedi.

ESKİ KÖYE YENİ ADET GETİRMEK LAZIM

Türkiye'de inovasyonun yeni yeni önem kazandığını belirten Durna, Japonlar gibi muhafazakar yapıya sahip olan Türk Halkının bazı atasözlerinin etkisinden kurtulması gerektiğini söyledi. Durna buna örnek olarak, "Eski köye yeni adet getirmeyin" sözüne vurgu yaparak: "İşte inovasyon eski köye yeni adet getirmek için var. Ayrıca yeniliklere şeytan işi demek de doğru değil. Artık yeniliklere açık olmamız lazım. Her yeniliğe, her yeni fikre açık bir toplum haline gelirsek biz de Japonların ve Amerikalıların yaptığını yapabiliriz" diye konuştu. Doç Dr Durna konuşmasının son bölümünde şunları söyledi: "İnovasyon fanusta bitki yetiştirmeye benzer. Çok titizlik ve bakım gerektirir. Yenilik üretmek için ilgi ve merak olmalı. İlgi ve merak o bitkinin gübresi ve toprağıdır. İlgi ve merak olmazsa o bitki büyümez, ölür. Bundan sonra da yeniliklere açık olmak gerekir. Bu da bitkinin oksijenidir. Turizmcileri de bir akvaryumda balık olarak görebiliriz. Ne kadar içeriyi iyi bilirlerse bilsinler dışarıdan bakan birilerine ihtiyaçları vardır.

Yabancılar 'Alanya' dedi

Alanya'da alıcı bekleyen yeni, ikinci el ve villa olmak üzere toplam 20 bin konuttan yaklaşık 5 bin adedinin, 50 bin ile 150 bin Euro arasında değişen fiyatlarla yabancılara satıldığı bildirildi.

ALTSO Yönetim Kurulu üyesi ve Alanya Emlak Komisyoncuları Derneği (ALEKOD) Başkanı Kerim Balıktay, ilçede son günlerde konut satışlarında büyük bir canlanma kaydedildiğini belirterek, yabancılara satılmak için yapılan dairelerin birer birer elden çıkarılmaya başlanıldığını söyledi. İlçede emlak turizminin canlandığını vurgulayan Balıktay, yabancıya satılmak üzere yapılan ancak elde kalan 17 bin yeni dairenin 3 bini, 3 bin ikinci el dairenin bin tanesi, havuzlu ve deniz manzaralı 700 villanın ise 200 tanesinin satıldığını belirtti. Dairelerin 50 bin ile 150 bin Euro arasında, villaların ise 250 bin Euro'dan başlayan fiyatlarla satıldığını aktaran Balıktay, söz konusu dairelerin satışlarının 3 ay içinde gerçekleştiğine dikkat çekti. Balıktay, konut alan yabancıların başında sırasıyla Danimarkalılar, Almanlar ve İrlandalıların geldiğini söyledi.

YENİ İNŞAATLAR BAŞLADI

Yaz sezonunda dibe vuran ve elde kalan daire satışlarının kış sezonunun gelmesiyle birlikte önemli oranda arttığını dile getiren Balıktay, "İnşaat şirketleri Alanya'da ve özellikle Mahmutlar Beldesi'nde yabancılara satılmak üzere inşaat yapmaya başladılar. Hatta ilk kazma geçtiğimiz günlerde vuruldu. Yabancılara yönelik satışlar beklentilerimizin de üzerinde devam ediyor. Diğer turizm beldelerini bilemiyorum ancak yabancıların gözü hala Alanya'da. Daireler birer birer erimeye başladı. Satışlar bizleri umutlandırdı. Bu yıl daha çok daire satışı yapılacak. 2011 yılı bizim için çok iyi başladı" dedi.

AHŞABIN RENGİ

Hayri YENİALP

Kentliliğin 800 yılı aşkın bir geçmişe sahip olduğu Alanya'da ev hayatı ve bunun etrafında şekillenen sosyal hayat zengin detayları içinde barındırır. Göçebeliğin terkedilip yerleşikliğin benimsendiği Alanya tarihi ve çevresinde insanların kendilerine yaşam alanı olarak inşaa ettikleri binalar ve bu yapıların içinde ayrıntılar bugüne kadar varlığı sürdüregelmiş özgün birikimleri içinde harmanlıyor. Özellikle Anadolu Selçuklu Mimari geleneğinin bir yansıması olarak Alanya Tophane mahallesi, kaleiçi ve düzlükte yeralan eski evleri taş ve ahşap işçiliğinin en özgün örneklerini ortaya koyuyor. Ahşap malzemenin bol bulunduğu bir coğrafyada, getirdiği zenginliği üzerinde taşıyan bu evlerde, ahşap işçiliği ve bunun yanında ahşap boyamanın özgün örneklerini görebiliyoruz. Tavan göbekleri, yüklükler, kapılar, para dolapları, korkuluklar ve daha bir çok ahşap öğe şekil ve renk yönünden yaşam alanlarına anlam katmışlar. Ahşap boyamanın geçmişi ve incelikleri üzerine Halk Eğitim Ahşap Boyama Öğretmeni Nuray Leblebici ile konuştuk...

Ahşap ile boyanın ilişkisi tarihte nerede başlamıştır?

Elini kullanmayı ve âlet yapmayı öğrenen insanın hayatın öznesi olmaya başlamasının öyküsüdür okumaya çalıştığımız. İnsanın doğal taşlarla beraber ilk eline aldığı malzeme olmuştur ahşap ya da ağaç. İlk olarak avı pişirmek ve ısınmak için ihtiyaç duyulan ağaç zamanla gündelik kullanım eşyasından mimariye geniş bir kullanım alanına sahip olmuştur. İnsanlığın kültür tarihi içerisinde, deyimlerden masallara zengin bir anlam dünyasına sahip olan ağaç, bir kullanım malzemesi olarak Anadolu için de vazgeçilmezdir. Anadolu coğrafyasının hemen her zaman diliminde ve mekânında kullanılan ahşap Anadolu Selçuklu mimarisi için de vazgeçilmez bir malzemedir. Tarih boyunca ahşap malzemeyi hemen her yerde kullanan Türkler Anadolu'ya geldiklerinde bu zanaatı beraberlerinde getirmişlerdi. Büyük Selçukluların da ahşaba büyük önem verdikleri bilinmektedir. Ayrıca Karahanlılar döneminde Kaşgarlı Mahmut tarafından yazılan Divân-ı Lügati't-Türk'de zengin bir ahşap kapı terminolojisi olduğu bilinmektedir. Anadolu Selçukluları ise İran ve Suriye üretimi ile Anadolu'nun zengin üretim atmosferini beraber değerlendirilmiştir.

Doğal koşullardan kolay etkilenen ve çabuk deforme olabilen ahşap malzemenin yapısal özelliği nedeniyle birçok ahşap üretimin günümüze kadar gelememiştir. Özellikle mimari eleman olarak kullanılan ahşap malzeme bu bozulmalardan daha fazla etkilenmiştir. Ahşap sütun, mihrab, kapı, sanduka gibi mimari elemanlarda sık tercih edilen bir malzeme olmuştur. Zaman içinde teknik ilerlemeyle birlikte malzemenin ömrünü arttırmanın yolları denenmiş ve kısmen başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Bunların başında ise boyama ve cilalama teknikleri gelmektedir

Ahşap eşyaların güzelleştirilmesi ve dış etkilerden korunması amacı ile yapılan boyama, özellikle de vernikleme M.Ö. 200 Yılında Çin Han devrinde bulunmuştur. O zamana ait çalışmalar, üst yüzey işlemleri yönünden oldukça yüksek bir düzeyi belirler. M.Ö. yapılan ahşap boyamalarında en çok kırmızı ve siyah renkler kullanılmıştır.

Boya teknolijisi uygarlık tarihi kadar eski bir teknoloji olmasına karşın, boyanın kimyasal olarak yapısının incelenmesi polimer teknolojisindeki ilerlemelerden sonra mümkün olabilmiştir.

Yüzlerce yıldan bu yana boya kullanılmaktadır. İlk çağlarda metal oksitleri pigment olarak, yağ, bal, kan, vaks, süt ve bazı bitki suları da (örneğin Japon ağacı sütü, rhusvernerica) bağlayıcı olarak kullanılmıştır.

Boya sanatı ilk olarak Çin'de keşfedilmiş ve zaman içinde Doğu Asyaya yayılarak ilerlemiştir. Geçmişte de mobilya, ahşap, metal, kil, deriden yapılmış her türlü eşya boyanıyordu. Bunlarda ele geçen en eski parçalar milattan önce 200.yıla aittir. Potekizliler 1515'te Çin'e geldikleri zaman boya sanatı, Çin'de ve Japonya'da 2000 yılı geride bırakmış bir gelişmişlik düzeyindeydi. Misyonerler 16. yüzyılda Çin sanatını Batı'ya aktardılar. Boyanın ana bileşenlerinden olan bağlayıcıların tarihsel gelişimi çizelge Çizelge1.1 Bağlayıcıların tarihsel gelişimiZaman Bağlayıcı

M.Ö 1000-700 Yumurta akı ve sarısı

M.Ö 700-600 Çıra yağı

M.Ö 600-0 Kireç, firesko, vaks

M.S-1000Yumurta akı ve sarısı, bal, kan, kireç, katran, vaks, alçı, şap

1000'den sonra Kireç, keten yağı, kenevir yağı, katran, arap zamkı, balsamİngilizler büyük miktarda boyanmış parçaları Avrupa'ya getirmişlerdir.. Bunlar batıda büyük yankı uyandırmış Talep öylesine artmış kibu kez Avrupa'da boyanın geliştirilmesi üzerine ciddi çalışmalara başlanması-

nı sağlamış. Ham madde eksikliği araştırmaları yoğunlaştırmış ve sonunda kuruyan yağlarla mükemmel sonuçlar alınmaya başlanmıştır.

Anadolu Selçuklu döneminden itibaren yerleşik hayatı ve bunun bir yansıması olarak yerleşik bir mimari kültürü benimseyen bu bölge insanı için ahşabın boya ile buluşması ne tür zenginlikleri bu gün taşımıştır?

Bildiğiniz gibi

Anadolu Selçuklu hükümdarlarından 1.Alaaddin Keykubat, Alanya kalesinde hüküm süren ve hristiyan sülalelerinden olan Kyr Vart'ı 1221 yılında yenilgiye uğratarak kaleyi ele geçirmiştir. Hükümdar kendi adına buraya bir saray yaptırmıştır. Selçuklular başkent Konya'nın yanı sıra Alanya'yı da ikinci bir başkent ve kışlık merkez olarak kullanarak imar faaliyetlerinde bulunmuşlardır.İnsanların var olduğundan beri ahşabı kullandığını biliyoruz. Amaç aslında ahşabı korumaktır. Neme ve hava şartlarına karşı koruma için eskiden beri süregelen bazı teknikler kullanılmıştır.Bunlar kimi zaman doğadan elde edilen kayalardan ,otlardan,köklerden bitki saplarından elde edilen kök boya dediğimiz boyalardır .Ahşabı korumayı düşünen insanoğlu ahşabı korurken renklerle de canlanıp o günün şartlarını bize kadar taşımıştır.Bu dönemdeki ahşabı kullanan sanatçılarımız duygularını ,neşelerini,mutluluğunu sıkıntılarını ifade etmeye çalışmıştır.İnsanımızın burada sanata güzelliğe verdiği önemi görüyoruz. Nasıl dokumayı,örgüyü,oyayı kullandı ise içinde yaşadığı toprağın üstüne de ahşabı kullanarak yuvasını, konağını, medresesini, ibadet ettiği mekanını yaşadığı dönemin tüm şartlarını taşıyarak nakışta bir çiçek gibi ,örgüde bir desen gibi dokumada bir motif gibi ahşaba da çiçek çiçek,desen desen,motif motif gibi işlemiştir. Kaldıkı Alanya Selçukluların kış dönemini geçirdikleri ikinci başkentidir .İmar faaliyetleri ahşap süslemeler le desteklenmiş ve estetik katılmıştır.Günümüzde Alanyanın eski evlerinde bu örnekleri görmekteyiz.

Geçmişten bu güne gelen ne tür ahşap boyama teknikleri vardır. Bu gün bu tekniklerin kullanım alanları var mıdır?

16.yy da ahşap boyama sanatı hakkındaki ilk bilgiler Avrupa ya ulaştığında büyük ilgi görmüş, basta İtalya olmak üzere Hollanda, İngiltere gibi birçok Avrupa ülkesinde geniş bir kesim tarafından çalışılmıştır. Mobilyaların boyanması ve üzerlerine resimler yapılarak süslenmesi ilk defa İtalya da moda olmuştur. Boyalı ve süslemeli mobilya modası hızla yayılmıştır.

Ahşap boyamada üst yüzey işlemlerinin gelişip zenginleşmesi bu alanda aralıksız ve yoğun araştırmaların sürdüğünü gösterir. Her yeni buluş, ahşap boyama endüstrisine yeni gereçler kazandırmaktadır. Ahşap boyama sanatı günümüzde bütün dünyada uygulanılan bir sanat dalıdır. Yine basta İtalya olmak üzer

Günümüzde ise geçmişte kullanılan tekniklerin çoğu şuan özellikle dekorasyon amaçlı kullanılmakta ve inanılmaz ilgi görmektedir.Günümüzde ilgi çok ama kullanılan malzemelerde kalite sorunu çıkmıştır. Ahşap hem değerli hemde bulunması zor bir malzeme olmuştur..Bu nedenle kullanılan malzemelerde bir sıkıntı olmuştur .Fakat kullanılan tekniklerde gelişme son dönemlerde çok hızlıdır.Geriye işçiliğin kalitesi kalmıştır ki o da biz öğretmenlere düşmektedir.

Geçmişte kullanılan ahşap boyama tekniklerinden varaklı çalışmalar ön planda görünmekte özellikle ev dekorasyonu yapan mağazaların vitrinlerinde fazlasıyla örneklerini görmekteyiz.Ayrıca günümüzde özellikle eski koltukların yeniden değerlendirip eski tekniklerin özellikle varak boyama tekniğini kullanarak yeniden satışa sunulduğunu bizzat görmekteyim. Buda beni çok mutlu etmektedir.Kaldıkı restore çalışmalarında aslına uygun ve doğal malzemeler kulanarak çalışılması gerektiği konusunu bilmeyen yoktur.

Ahşap boyamanın geçmişle ilişkisi daha iyi anlaşılıp uygulandığı zaman geleceğe dönük ne tür aktarımlar yapılabilir.

Bugün ahşap boyama olarak bildiğimiz bu sanatın geçmişi kültürümüzde çok eskilere dayanmaktadır. Adını ilk olarak Edirnekari olarak duyuran bu sanat, 14. yy.dan sonra ahşap ve deri gibi çeşitli malzemeler üzerine uygulanmıştır.

Ciltçilikte de uygulanan bu bezeme sanatıyla kök boya ve altın varak ile nakışlar yapılmış, lake denilen cila yapılarak son haline getirilmiştir. Bu bezeme sanatının çıkış noktası saray kenti Edirne'dir.

Kapı kanatları, tavanlar, çeyiz sandıkları, dolap kapakları, para kutuları, ahşap pencere kepenkleri ve cilt kapaklarında kullanıldığı görülmüştür. Kimi zaman diğer ahşap süsleme teknikleriyle de beraber kullanıldığı olmuştur. Bunlar ahşap üzeri kakma ve oyma sanatlarıdır.

Edirnekari süslemede geleneksel rumi motifler (stilize edilmiş hayvan figürleri), hatayi motifler (stilize edilmiş çiçek desenleri) ve Çin bulutu denilen motifler hakimdi. Sonraları bu motiflere barok ve rokoko tarzı desenler de ilave edilmiştir. Buket halinde kurdeleli çiçekler ve vazolu demetler halinde de desenlemeler uygulanmıştır.

Meyve motifleri, sepette tanzimler ve manzara, gemi gibi motifler de kullanıla gelmiştir. Bu motiflerde desenleri ortaya çıkarma amacıyla verilen ışık ve gölge; taramalar, tonlamalar ve konturlarla şekil almıştır. Türk süsleme sanatında Şükufe tarzı olarak bilinen natürmort çalışmaları natüralist bir üslupla gül, karanfil, lale, sümbül, kasımpatı, hanımeli gibi motifler ahşaba işlenmiştir. Bu sanatın en güzel örnekleri Edirne Sarayı ve Topkapı Harem Dairesi süslemelerinde görülmektedir.

Önemli olan geçmişimizden günümüze kadar gelen bu kültür varlıklarımızı çok iyi korumamız gerekmekte dir.Geleceğe ışık tutmak adına koruma için günümüzün tüm şartlarını kullanmak gerektiğine inanıyorum.Çünki geçmişini bilmeyenin ve tanımayanın geleceğini yapılandırmasının mümkün olacağına inanmıyorum.

Alanya İşletme Fakültesine çeşitli ülkelerden 20 yabancı öğrenci başvurdu.

Turizmi öğrenmeye geldiler

Yüksek Öğretim Kurulu'nun (YÖK) ilk kez bu yıl yabancı öğrencileri üniversitelere mülakat sistemi ile almayı kabul etmesinin ardından gözde turizm beldesi Alanya'daki fakülteye çeşitli ülkelerden 20 yabancı uyruklu öğrenci başvurdu. Çoğunluğu Azerbaycan'dan gelen yabancı öğrencilerden 13'ü eğitim ve öğretime başladı. Öğrencilerden 5'inin mülakatta elendiği, 1 öğrencinin kaydını dondurduğu, 1 öğrencinin de derslere gelmediği belirtildi. Fakültede 9 Azerbaycanlı, 2 Türkmenistanlı, 1 Suriyeli ve 1 Ukraynalı öğrenci öğrenim görüyor. Yabancı öğrencilerin 11'i turizm bölümüne, diğer 2 öğrencinin de işletme bölümüne kayıt yaptırdığı ifade edildi.

Akdeniz Üniversitesi (AÜ) Alanya İşletme Fakültesi'ne başvuran 20 yabancı uyruklu öğrenciden 13'ü eğitim ve öğretimlerine başladı. Öğrenciler, eğitimlerini tamamladıktan sonra ülkelerine dönerek turizm sektöründe çalışacak.

Azerbaycanlı öğrenci Aysel Gurbanlı, Türkiye'ye turizm sektörünü öğrenmeye geldiğini belirterek, bu nedenle Alanya'yı tercih ettiğini söyledi. Ukraynalı İakym Nechta ise, turizmin ülkesinde gelişen bir sektör hale geldiğini ve kendisinin de burada öğrendiği bilgilerle ülkesinde iyi bir turizmci olacağını belirtti. Suriyeli Mustafa Jadan Bakar da turizm sektörünü daha iyi öğrenebilmek amacıyla Türkiye'ye geldiğini anlattı.

Doç.Dr. Süleyman Uyar, turizmi öğrenmek isteyen yabancı öğrencilerin Alanya'yı tercih etmesinin memnuniyet verici olduğunu söyledi

Yabancı öğrencilerin çoğunun turizm işletmeciliği bölümünü tercih ettiğini kaydeden Fakültenin Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Süleyman Uyar, "Çünkü turizm denince akla Antalya ve Alanya bölgesi geliyor. Turizmi öğrenmek isteyen yabancı öğrenciler, fakültemizi tercih ediyorlar. Bu da yönetim olarak bizi mutlu ediyor. Eğitim ve öğretimlerini tamamladıktan sonra kendi ülkelerinde turizm sektöründe çalışacaklar veya iş kuracaklar. Belirli bir seviyede Türkçe bilmek şartıyla öğrencilerle mülakat yapıyoruz. 20 öğrenci başvurmuştu ama 15 öğrenci kaydını yaptırıp eğitim-öğretime başladı. Önümüzdeki yıllarda bu sayının artmasını bekliyoruz" dedi.

AKADEMİSYENLER TURİZM ARAŞTIRMALARINI SUNDU

ALTSO MYO'dan 4 turizm araştırması

Akdeniz Üniversitesi ALTSO Meslek Yüksek Okulu Öğretim Üyeleri tarafından "Alanya Turizmi Üzerine Yapılan Araştırmalar ve Sonuçlarının Kamuoyu ile Paylaşımı" konulu bilgilendirme toplantısı 11 Mart 2011 Cuma günü saat 14:00'de ALTSO Konferans Salonu'nda yapıldı.

Toplantıda Alanya Turizmi ile ilgili öğretim üyeleri tarafından bu güne kadar yapılan 4 araştırmanın sonuçları kamuoyu ile paylaşıldı. Konuları ve sonuçları itibarı ile bölgemiz işletmecilerini yakından ilgilendiren toplantıda ele alınan 4 konu başlıkları arasında; "Alanya'ya Gelen Yabancı Turistlerin Türk Hamamlarına İlişkin Memnuniyet Algılamaları" konusunda Doç. Dr. Hulusi Doğan; "Alanya'ya Gelen Turistlerin Alışveriş Deneyimleri ve Memnuniyetlerine Yönelik Araştırma" konusunda Araş.Gör.Engin Üngüren; " Alanya Halkının Turizme Bakış Açısına Yönelik Araştırma" konusunda yine Doç.Dr. Hulusi Doğan ve "Alanya Kalesi Ziyaretçi Yönetimine İlişkin Kale Sakinleri ile Yabancı Turistlerin Algılama ve Değerlendirmeleri" konusunda da Dr.Sevcan Yıldız sunum yaptı.

TÜRK HAMAMLARI TURİZM EKONOMİSNDE ETKİN ROL ÜSTLENİYOR

ALTSO MYO Müdürü Doç. Dr. Hulusi Doğan, Alanya'ya Gelen Yabancı Turistlerin Türk Hamamlarına İlişkin Memnuniyet Algılamaları" konusundaki araştırmalarını paylaştı. Doğan, milliyet, yaş gurupları ve eğitim düzeyine göre turistler üzerinde yaptığı araştırmalarda çok dikkat çekici sonuçlara ulaştıklarını söyledi. Doğan, turistlerin genel olarak Türk Hamamlarından memnun oldukları sonuçlarına ulaştıklarını söylerken, bazı eksiklikler ve önerilerinin olduğunu söyledi. Araştırma sonuçlarının Türk Hamamlarının genel olarak ayrıcalıklı, markalaşmış ve özgün olduğu gerçeğini ortaya koyduğunu söyleyen Doğan, buna karşın hijyen, personel yetersizlikleri, yabancı dil konusundaki iletişimsizlikler gibi eksikliklerinin de olduğunu söyledi.

Türk Hamamlarında masajın kaliteye etkisinin çok fazla olduğuna da işaret eden Doç Dr Hulusi Doğan, "Masaj çok büyük ilgi görüyor. Alanında uzmanlaşmış personellerin nezaket kuralları çerçevesinde hareket etmesiyle Türk hamamcılık sektörü değer kazanıyor" dedi. Türk Hamamlarında geleneksel motifli işlemeler, geleneksel kıyafetlerin kullanılması ve geleneksel ezgileri barındıran Türk müziğinin çalınmasıyla daha mistik ve fark yaratacak Türk hamamlarının yaygınlaşmasının da bu manada büyük önem taşıdığını söyleyen Doğan, birçok millet üzerinde yaptıkları araştırmada memnuniyet dere-

cesinin yüksek olduğunu ama İngilizlerin memnuniyet derecelerinin düşük olduğunu dile getirdi. İngilizlerin bu görüşlerini; "Nasılsa bu İngilizler hiçbir şeyden memnun olmaz" düşüncesiyle geçiştirmenin yanlış bir düşünce olduğunu ve onları da memnun edecek düzenlemelerin yapılması gerektiğini söyledi. Türk hamamlarında genelde yaşlıların memnuniyetinin daha yüksek olduğunu belirten Doğan, eğitim düzeyi arttıkça memnuniyetin azalmasının ise derinlemesine araştırılması gereken bir mesele olduğunu söyledi. Doğan; "Eğitim düzeyi arttıkça hizmet kalitesi, görevli personelin dil sorunu ve hijyenin eksikliği daha çok dikkat çekiyor" dedi.

TURİST EN ÇOK PARAYI GEZME VE EĞLENCEYE HARCIYOR

"Alanya'ya Gelen Turistlerin Alışveriş Deneyimleri ve Memnuniyetlerine Yönelik Araştırma" konusunda Araştırma Görevlisi Engin Üngüren de birbirinden önemli analizlerde bulundu. Turistlerin ilçemizde alışveriş yaparken elde ettiği deneyimler ve memnuniyetler ile ilgili çeşitli milletlerden 1898 turist il görüştüklerini ve bu görüşmelerden elde ettikleri bilgileri derlediğini söyledi.

Üngüren, turistlerin memnuniyetinden önce esnafın Alanya'ya gelen turistler hakkındaki düşüncelerini araştırdığını söyledi. ALTSO MYO Araştırma Görevlisi, elde ettikleri sonuçlara göre genel olarak esnafların turistlerden memnun olmadığını belirlediklerini söyledi. Alanya'ya gelen turistlerin genel olarak 18-29 ve 30-41 yaş gruplarından oluştuğunu ve en çok gezi, eğlence için para harcadıklarını, tekstil ve hediyelik eşya satışlarının önemli yeri olduğunu söyleyen Üngüren, "Alanya'nın her şeyden önce sahibi olduğu değerleri ve kazanılmış değerlerini saptamak gerekir. Esnafın memnuniyetsizliği bir yana Alanya'da sahip olunan değerler doğa, deniz, kum ve güneş. Ama kazanılmış değerler konusunda Paris'in Eiffel Kulesi benzeri bir değer eksikliği var. Bu manada turistleri ucuz, parasız diye ayırt etmek doğru değil" dedi. Alanya'ya gelen turistler arasında yaptıkları ankette 750 Euro aylık geliri olanların yüzde 27; 751 – 1500 Euro arası aylık gelire sahip olanların yüzde 31 olduğunu söyleyen Üngüren, alışveriş yapmadan ilçemizden ayrılan turistin yok denecek kadar az olduğunu söyledi. Yüzde 34'ü Alman, yüzde 18'i Rus ve geri kalanı Türk ve diğer milletlerden olan turistlerin yüzde 3'ünün 1 – 50 Euro arası, 50 Euro'dan fazla para harcayarak alışveriş yapanların yüzde 30,6 olduğuna dikkat çeken Üngüren; "Turist bir şekilde alışveriş yaparak para harcıyor. Memnuniyet derecesi yükselirse daha fazla da harcıyor. Ayrıca Turistlerin yüzde 59'unun alışveriş için Yöresel pazarları, yüzde 44'ünün Yöre Esnafını ve Yüzde 42'sinin de AVM'leri tercih ettiğini gördük" dedi. Alanya'nın en büyük artısının birden fazla gelen turist oranı olduğunu da sözlerine ekleyen Üngüren; "Alanya'ya ilk kez gelen turistler yüzde 46 iken birden fazla gelenlerin oranı yüzde 54... Bu da turistlerin genel olarak Alanya'dan memnun ayrıldıklarını gösterir. Ayrıca gelen turistleri ilçemize gelmeleri yönünde en fazla acentelerin yönlendirmesi ve daha sonra da arkadaş önerisi ve internetin etkilediği gerçeğine ulaştık. Özellikle arkadaş tavsiyesi ile gelenlerin durumu ele alındığında ilçemize gelen her turiste birer turizm elçisi gözüyle bakmamız gerektiğini anlayabiliyoruz. Ayrıca internetin de önemi ortada. Tüm firmaların iyi bir tanıtım için internet sitelerini daha etkin kullanmaları gerekiyor" dedi.

ÖREN YERLERİ DAHA İYİ TANITILMALI

"Alanya Kalesi Ziyaretçi Yönetimine İlişkin Kale Sakinleri ile Yabancı Turistlerin Algılama ve Değerlendirmeleri" konusunda da Dr.Sevcan Yıldız bir sunum gerçekleştirdi. Dr Yıldız, Ören yerlerini ziyaret eden turist profili, bu turist guruplarının hangi ören yerlerini ne şekilde ziyaret ettiği konularında bilgi verdi.

İlçemizdeki ören yerlerinden en çok ziyaret edileninin Alanya Kalesi olduğunu belirten Yıldız, diğer ören yerlerinin çok fazla tanıtımda kullanılmadığını söyledi. Kaleye ziyaretlerde en çok yüzde 34 ile otobüslerin kullanıldığını, yine kaleye ziyarette bulunanların yüzde 11'inin taksi kullandığını söyleyen Yıldız, başta kale olmak üzere ören yerlerinde başlıca sıkıntıların, yüzde 61 WC eksikliği, yüzde 55 Güvenlik, yüzde 47 Otopark, yüzde 45 Bilgilendirme Eksikliği ve yüzde 44 de gürültü olduğunu sözlerine ekledi.

ALANYA HALKI TURİZMİN SOSYO EKONOMİK KATKISINA İNANIYOR

Toplantının son sunumunu da yine ALTSO MYO Müdürü Doç Dr Hulusi Doğan yaptı. " "Alanya Halkının Turizme Bakış Açısına Yönelik Araştırma" konu başlığında sunum yapan Doğan özetle, Alanya Halkının turizmi soyo kültürel bir tehdit olarak algılamadığını, aksine turistin varlığının yerel kültüre olumlu etki yaptığı düşüncesine sahip olduğunu söyledi. Ev Hanımları, Serbest Meslek Mensupları ve Memurların ise turizm konusunda bazı kaygılarının olduğuna işaret eden Doğan, bu kaygıların başında aşırı alkol tüketimi ve gece hayatının geldiğine işaret etti. Turizmin yabancı dile önemli katkısının bulunduğu şeklinde Alanya halkında bir başka olumlu düşünce olduğunu da sözlerine ekleyen Doğan, eğitimin yaygınlaşmasıyla turizme karşı her türlü olumsuz bakışın hızla azaldığını sözlerine ekledi.

> "Alanya'ya Gelen Turistlerin Alışveriş Deneyimleri ve Memnuniyetlerine Yönelik Araştırma" konusunda Araştırma Görevlisi Engin Üngüren de birbirinden önemli analizlerde bulundu.

Abdullah Akbaş
Harita Yüksek Mühendisi
Alanya Belediye Başkan Yardımcısı

Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde "Yabancıların Türkiye'de Taşınmaz Ediniminin Emlak Piyasası Üzerine Etkilerinin İncelemesi: Alanya Örneği" adlı Yüksek Lisans tez çalışması ile "Harita Yüksek Mühendisi" ünvanını alan Alanya Belediye Başkan Yardımcısı Abdullah Akbaş; Tez çalışması ile ilgili bazı verileri dergimiz aracılığıyla yayınlamıştır.

YABANCILARIN TÜRKİYE'DE TAŞINMAZ EDİNİMİNİN EMLAK PİYASASI ÜZERİNE ETKİLERİNİN İNCELENMESİ: ALANYA ÖRNEĞİ

Küreselleşme sürecinin yaşandığı günümüzde, teknolojinin gelişmesi, ulaşım araçlarının daha yaygın ve ucuz hale gelmesi mesafeleri kısaltmaktadır. Bununla beraber son yıllarda baş döndürücü bir hızla gelişen ve çeşitlenen uluslararası ekonomik, sosyal ve siyasal ilişkilerin artması ile ticaret ve sanayinin gelişmesi, hem ülkelerin ekonomik olarak kalkınmasında hem de bireylerin hayat standartlarının yükseltilmesinde önemli bir etken olmaktadır. Bu kapsamda bireylerin yaşam standartlarının yükseltilmesi her ülkenin öncelikli hedeflerinden birisi olmuştur. Bu bağlamda, her ülke eğitim, sosyal, hukuk, ekonomi ve kültürel vb. birçok alanda bireylerin hayat standardını yükseltmek için düzenlemeler yapmaktadırlar. Bugün ekonomik olarak ülkelerin kalkınmasında, yabancı sermayenin önemli bir rolü bulunmaktadır. Bazı ülkeler yabancı sermayeyi kendi ülkelerine çekmek adına düzenlemeler yapmaktalar ve projeler geliştirmektedirler. Bugün itibari ile, ülkemize yabancı sermayeyi çekmenin en kolay yollarından biri de yabancı uyruklu vatandaşlara mülk satışıdır. Bu anlamda ülkemizin Akdeniz ve Ege kıyıları, yabancı uyruklu vatandaşların mülk edindiği bölgeler arasında dikkat çekmektedir. 1990'lı yıllardan itibaren Akdeniz kıyılarına, özellikle Antalya ve Alanya'ya yabancıların yoğun ilgi göstermeleri ve mülk edinmeleri ülke gündemini meşgul eder hale gelmiştir.

Bu çalışmada, yabancı uyruklu vatandaşların mülk edinmesinin taşınmaz değerlerini hangi ölçüde etkilediğini görmek ve taşınmaz değerlerine etki eden özellik ve nitelikleri belirlemek için alanda uyguladığımız anket çalışmasını sadece yerleşik yabancılar üzerinde değil, yabancılara satış yapan Alanya'daki emlakcı ve yine yabancılara satmak için konut yapan inşaat müteahhitlerine de anket uygulaması yapılmıştır. Bu çalışmayla, hem emlakçı ve müteahhitlerin gözüyle yabancıların Alanya'da mülk edinme ile ilgili bakış açılarını hem de yerleşik yabancıların Alanya'daki, gayrimenkul değerleriyle ilgili düşüncelerinin neler olduğunun tespit edilmesi amaçlanmıştır. Ancak burada ankette elde edilen tüm sonuçları paylaşma imkanımız bulunmamaktadır. Bilgilendirme adına, yabancı uyruklu vatandaşlara yöneltilen anket sorularından elde edilen bazı verileri kısaca paylaşmak istiyoruz. Araştırma kapsamında anketi cevaplayan deneklerin yaş dağılımları, Tablo 1'de verilmiştir. Yaşla ilgili soruya, araştırmaya katılan deneylerin %5.40'ı cevap vermemiştir. Soruya olumlu cevap veren deneylerin yaşlarına göre oransal dağılımı incelendiğinde ilk sırayı %26.8'ile 65 yaş üstü bireyler alırken, bunu sırasıyla 55-65 (%26.4), 45-54 (%23.6) ve %15.7 ile 25-34 yaş arası grup takip etmektedir. Araştırma bölgesinde mülk satın alan bireylerin %50'den fazlasını 55 ve daha yukarı yaş gruplarının oluşturduğu tespit edilmiştir. Aktif çalışabilir nüfus diye adlandırabileceğimiz grubun oranı ise %40'lar civarındadır

Tablo 1. Araştırmaya katılanların yaş aralıkları

Yaş	n	%
25-34 yaş	21	7,5
35-44 yaş	44	15,7
45-54 yaş	66	23,6
55-64 yaş	74	26,4
65 yaş ve üzeri	75	26,8
Toplam	280	100,0
Boş	16	
Genel Toplam	296	

Mülk satın alımında Alanya'yı tercih nedenlerinin önem dereceleri Tablo 2'de verilmiştir. Araştırmaya katılan deneklerin Alanya'da mülk satın alırken öncelikle Alanya'nın ikliminin ön plana çıkarttıkları görülmektedir. Nitekim, ilgili soruyu cevaplayan deneklerin verdikleri cevapların ortalaması 5 üzerinden 4.33'tür. Yabancı uyruklu kişilerin Alanya'yı tercih etme nedenleri arasında doğal güzellikler, misafirperverlik, ucuz bir kent olması gibi nedenler yer almaktadır. Sorunun bir bütün olarak değerlendirilmesi durumunda, Alanya'nın yabancı uyruklu bireylerce tercih edilen pek çok özelliğe sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Araştırmaya katılanların Alanya'yı tercih nedenlerinin önem derecesi

Alanya'yı Tercih Nedenlerinin Önem Derecesi	N	Minimum	Maksimum	X	Std. Sapma
İklim	284	1,00	5,00	4,33	1,00
Misafirperverlik	280	1,00	5,00	4,11	1,02
Ucuzluk	281	1,00	5,00	3,86	0,96
Doğal güzellikler	276	1,00	5,00	4,16	0,92
Arkadaşlar	274	1,00	5,00	3,45	1,15
Kültür ve tarih	267	1,00	5,00	3,64	1,00
Ulaşım kolaylığı	264	1,00	5,00	3,50	1,15
Kent planı	264	1,00	5,00	3,28	1,16
Mimari yapısı	258	1,00	5,00	3,30	1,12
Diğer	33	1,00	5,00	3,69	1,51

Alanya ilçesinde gayrimenkulü edinme yollarının dağılımı Tablo 3'de verilmiştir. Tabloya göre araştırma bölgesinde deneklerin büyük bir çoğunluğu (%50.7) emlakçı aracılığıyla ile gayrimenkul edindiği tespit edilmiştir. Arkadaşları aracılığı ile gayrimenkul edinenlerin oranı %23.3 iken kendi gözlemleri ile gayrimenkul edinenlerin oranı %17.6 ve müteahhit aracılığı ile gayrimenkul edinenlerin oranı ise %12.2 olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Araştırmaya katılanların gayrimenkul edinme yolları

Gayrimenkulü Edinme Yolları*	n	%
Emlakcı	150	50,7
Müteahhit	36	12,2
Arkadaş	69	23,3
Kendi Gözlemi	52	17,6

*Katılımcılar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir

Araştırma bölgesinde gayrimenkul satın alan deneklere kendi çevrelerine Türkiye'den gayrimenkul almaları konusunda tavsiyede bulunup bulunmayacakları sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 4'de verilmiştir. Çizelgeye göre araştırma bölgesinde gayrimenkul satın alan kişilerin büyük bir çoğunluğunun kendi çevrelerine Türkiye'den gayrimenkul satın almaları konusunda olumlu yönde tavsiyede bulunacağını belirtirken (%88.5) olumsuz yönde tavsiyede bulunacağını belirtenlerin oranı ise sadece %11.5'tir.

Tablo 4. Araştırmaya katılanların Türkiye'den gayrimenkul satın almayı tavsiye etme oranları

Tavsiye Etme	n	%
Evet	253	88,5
Hayır	33	11,5
Toplam	286	100,0
Boş	10	
Genel Toplam	296	
Toplam	280	100,0
Boş	16	
Genel Toplam	296	

Araştırma kapsamında anketi cevaplayan katılımcıların gayrimenkul satın alırken ödemiş oldukları bedelin tam karşılığını alıp almadıklarının dağılımı Tablo 5'de verilmiştir. Araştırmaya katılan ve ilgili soruyu cevaplayan toplam 271 kişinin %76.4'ü gayrimenkule ödemiş oldukları bedelin tam karşılığını aldıklarını belirtirken, ödemiş oldukları bedelin tam karşılığını alamadıklarını belirtenlerin oranı ise %35.6 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 5. Araştırmaya katılanların gayrimenkullerine ödedikleri ücretin karşılığını alma oranları

Ödenen bedeli karşılama durumu	n	%
Evet	207	76,4
Hayır	64	23,6
Toplam	271	100,0
Boş	25	
Genel Toplam	296	
Toplam	280	100,0
Boş	16	
Genel Toplam	296	

"Emlak satın alırken size farklı bir fiyat uygulandığını düşünüyor musunuz?" sorusunu cevaplayan katılımcıların dağılımı Tablo 6'da verilmiştir. Ankete katılan ve soruyu cevaplayanların %61.8'i farklı fiyat uygulandığını, yani emlak satın alırken farklı fiyatlarla karşı karşıya kaldıklarını belirtirken, %38.2'si ise farklı bir fiyatla karşılaşmadıklarını yani piyasada gerçekleşen fiyatlarla emlak satın aldıklarını belirtmişleridir.

Tablo 6. Araştırmaya katılanların gayrimenkulleri satın alma sırasında farklı fiyat uygulama düşüncesi

Farklı Fiyat Uygulaması	n	%
Evet	165	61,8
Hayır	102	38,2
Toplam	267	100,0
Boş	29	
Genel Toplam	296	
Toplam	280	
Boş	16	
Genel Toplam	296	

Araştırmaya katılanların, "Alanya' da gayrimenkule yatırım yapmak hakkında ne düşünüyorsunuz?" sorusuna vermiş oldukları cevapların oransal dağılımı Tablo 7'de verilmiştir. Araştırma sonucunda, katılımcıların yaklaşık %40'ı Alanya'da gayrimenkul almanın iyi bir yatırım olduğunu belirtirken, %26'sı orta düzey ve %21'i ise az kârlı bir yatırım olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmaya katılanların sadece %11,7'si ise Alanya'da gayrimenkul almanın kârlı bir yatırım olmadığını belirtmişlerdir.

Tablo 7. Araştırmaya katılanların Alanya'da gayrimenkule yatırım yapma hakkındaki düşünceleri

Gayrimenkul durumu	n	%
Çok iyi bir yatırım	27	9,6
iyi bir yatırım	89	31,7
Orta düzeyde bir yatırım	73	26,0
Az karlı bir yatırım	59	21,0
Karsız bir yatırım	33	11,7
Toplam	281	100,0
Boş	15	
Genel Toplam	296	

Ayrıca araştırmaya katılanlara yönelttiğimiz "Gayrimenkulünüzü ne kadara aldınız?" ve "Şu andaki değeri ne kadardır?" Sorularına verilen cevaplara uygulanan korelasyon analizinde de, gayrimenkulün alış ve şimdiki değeri arasında da pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Alış fiyatındaki bir EURO, satış fiyatına %50,6'lık oranında bir artış yüzdesiyle yansımaktadır. Araştırmaya katılan katılımcıların gayrimenkul satın aldıktan sonra herhangi bir tadilat yapıp yapmadıklarının oransal dağılımı Tablo 8'de verilmiştir. Tabloya göre, araştırmaya katılanların %54'ü gayrimenkul satın aldıktan sonra tadilat yaptıklarını belirtirken, tadilat yapmayanların oranı ise %46'dır.

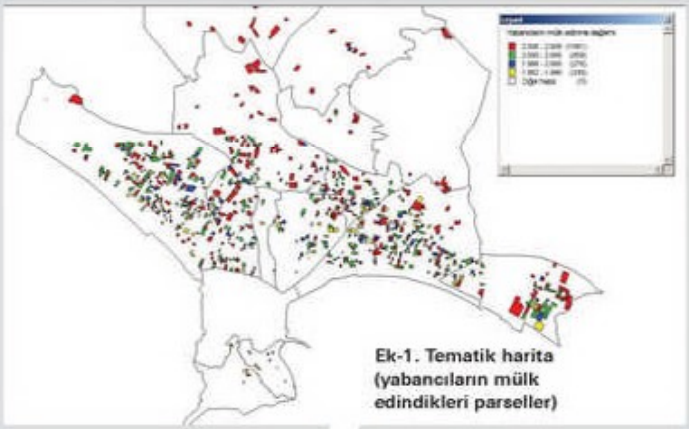
Tablo 8. Araştırmaya katılanların gayrimenkulü satın aldıktan sonra tadilat yapma durumları

Tadilat Yapma	n	%
Evet	150	54,3
Hayır	126	45,7
Toplam	276	100,0
Boş	20	
Genel Toplam	296	

Tablo 10'da yer alan verilere göre Alanya'daki yerleşik yabancılar, (ankete katılanlar) %63,3'lük oranla ilk sırada Türk vatandaşları komşu seçmek istediklerini belirtmişlerdir. İkinci sırada ise %49,7'lik oranla kendi ülke vatandaşlarını, üçüncü sırada ise %32,9'luk oranla birinci sırada yabancı uyruklu vatandaşları komşu seçmek istediklerini belirtmişlerdir. Ek-1'deki tematik haritada da görüldüğü üzere yabancıların Alanya içinde homojen bir şekilde dağıldıkları ve Türk vatandaşlarla komşuluk yapmayı seçtikleri görülmektedir.

Tablo 10. Araştırmaya katılanların komşu seçimleri

Kendi ülke vatandaşı	n	%	Yabancı Uyruklu	n	%	Türk Vatandaşı	n	%
1. Sıra	87	49,7	1. Sıra	57	32,9	1. Sıra	114	63,3
2. Sıra	40	22,9	2. Sıra	75	43,4	2. Sıra	30	16,7
3. Sıra	48	27,4	3. Sıra	41	23,7	3. Sıra	36	20,0
Toplam	175	100,0	Toplam	173	100,0	Toplam	180	100,0
Boş	121		Boş	123		Boş	116	
Genel Toplam	296		Genel Toplam	296		Genel Toplam	296	



Ek-1. Tematik harita (yabancıların mülk edindikleri parseller)

Araştırma kapsamında anketi cevaplayan katılımcıların "Gayrimenkul seçiminde dikkate alınan nitelikler" sorusuna vermiş oldukları cevapların ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 9'da verilmiştir. Tabloya göre Alanya'da gayrimenkul satın alan yabancı uyruklu kişilerin gayrimenkul seçiminde öncelikle inşaat kalitesine, manzara ve ucuzluğa önem verdikleri ön plana çıkmıştır. Gayrimenkul seçiminde otoparkının olması, kent içinde olması ve özel güvenlikli olmasının özel tercih nedenleri arasında olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 9. Araştırmaya katılanların gayrimenkul satın alırken dikkat ettikleri kriterlerin oranı

Gayri mülk seçiminde dikkate alınan nitelikler	N	Minimum	Maksimum	X	Std. Sapma
İnşaat kalitesi	264	1,00	5,00	4,40	1,00
Mimari özellikleri	252	1,00	5,00	3,62	1,10
Site Olması	230	1,00	5,00	3,66	1,25
Otoparkının olması	247	1,00	5,00	2,91	1,37
Özel güvenlikli olması	242	1,00	5,00	3,70	1,25
Manzara	263	1,00	5,00	4,11	1,05
Özel güvenlikli	245	1,00	5,00	3,26	1,27
Kent içinde olması	235	1,00	5,00	3,05	1,26
Kent dışı sakin olması	239	1,00	5,00	3,53	1,29
Villa	216	1,00	5,00	3,37	1,28
Ucuzluk	190	1,00	5,00	4,07	0,92
Diğer	17	1,00	5,00	4,00	1,36

Alanya Belediyesi'ne kayıtlı yabancı uyruklu gerçek kişilerin sahip oldukları taşınmaz sayısına göre, halen 1284 taşınmazın sahibi olan Alman uyruklular birinci sırada iken, Alman uyrukluları Danimarka, Norveç, Hollanda ve İsveç uyruklu gerçek kişiler takip etmektedir. Toplam kayıtlı vergi mükellefi arasında Alman uyruklu-ların oranı %38, düzeyinde iken, ikinci sıradaki Danimarka uyruklularının oranı %23, Norveç uyruklularının oranı %14,2, Hollanda uyruklularının oranı %7,70, İsveç uyruklularının oranı ise %3,9'dur.

Bununla birlikte ALBİS verilerinden yola çıkarak, Alanya'da yabancıya mülk satışının en çok etkilediği inşaat sektörünün 2005- 2009 yılları arasında sağladığı istihdam maliyetindeki değişim Tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11. İnşaat sektöründe istihdam maliyeti (ALBİS, 2010)

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM MALİYETİ

YIL	TOP. İNŞAAT ALANI M²	TOPLAM MALİYET (TL)	TOPLAM İSTİHDAM MALİYETİ (TL)
2005	459.623,35	234.973.406,95	93.989.362,78
2006	375.373,50	189.688.604,00	75.875.441,60
2007	197.512,00	99.986.317,00	39.994.526,80
2008	212.957,00	107.735.603,00	43.094.241,20
2009	185.162,00	93.884.667,00	37.553.866,80

Toplam inşaat alanları; Alanya Belediyesi İmar ve Şehircilik Müdürlüğü tarafından verilmiş olan inşaat ruhsatlarının yapı sınıfı ve yapı türü baz alınarak yıllara göre inşaat alanları toplanarak bulunmuştur. Bayındırlık Bakanlığı'nın 2010 yılı yapı yaklaşık birim fiyatlarına göre yapı maliyetleri hesaplanmıştır.

Tabloda da görüldüğü üzere inşaat sektörü ekonomik anlamda iyi bir istihdam alanı oluşturmaktadır. 2005 yılı ile 2009 yılı karşılaştırıldığında 56.435.496 TL'lik istihdam azalması görülmektedir. Bunun düşüşün en önemli nedenlerinden biri Anayasa Mahkemesi'nin Tapu Kanunu'nun 35. maddesini iptal etmesi olarak açıklanabilirken; diğer bir neden de dünyada küresel ekonomik krizin, özellikle inşaat sektöründe ciddi anlamda durgunluğa yol açması olarak da gösterilebilir.

Kadın girişimciler Alanya İşletme Fakültesindeydi

8 MART DÜNYA KADINLAR GÜNÜNE ÖZEL SÖYLEŞİ

ALTSO Kadın Girişimciler Kurulu tarafından 8 Mart Dünya Kadınlar günü etkinlikleri çerçevesinde A.Ü.Alanya İşletme Fakültesinde **"Kadın Girişimcilik"** konulu bir söyleşi gerçekleştirildi.

Söyleşiye konuşmacı olarak ALTSO Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Burcu Cihan Baba ile kurul üyesi Fatma Taşpınar katıldı. Soru-cevap şeklinde gerçekleşen söyleşiye fakülte öğrencileri ilgi gösterdi. Kurul Başkanı Burcu Baba, öncelikle kadının ekonomik hayattaki yerine dikkat çekti. Kadın girişimciler kurulunun kuruluş aşamaları ve hedefleri konusunda bilgi veren Baba, başlangıçta bu kurula karşı çıktığını ama sonra iyi bir ekiple yola çıkarak başarılı çalışmalar yapmayı amaçladığına işaret etti. Karşı çıkmasındaki sebepleri açıklayan Baba, "Ben kadınları ayrıştıracak oluşumlara karşıydım aslında. Neden kadın girişimciler erkek girişimcilerden ayrı değerlendirilsin diye düşündüm. Bilirsiniz bazı partilerde kadın kolları var. Bunları da pek doğru bulmuyorum. Bir mücadele verilecekse erkek kadın ayırımı yapılmadan yapılması konusunda fikirlerim vardı. Ancak sonrasında erkek ve kadın arasında birçok farklılıklar olduğu gerçeği ile hareket ettim. Ayrımcılık yerine pozitif ayrımcılıktan söz etmenin daha doğru olacağına inanıyorum" dedi.

Kadınların ekonomik hayta sayısının az olması ve kadınların erkeklerden daha az iş dünyasında yer alıyor olmasının esas sorumlusunun yine kadınlar olduğunu da belirten Baba, "Yapılan araştırmalar ve anketlere göre çok sayıda kadının çalışmak yerine kocasının bu sorumluluğu üstlenmesi konusunda düşüncelere sahip olduğu belirlendi. Bu konuda genel anlamda bilinçli bir kadın toplumu yeni oluşuyor. Çeşitli önemli ve başarmış bayan girişimciler topluma örnek oluyor. Ben de bir işverenim ve kadın personel çalıştırma konusunda sıkıntıların varlığının farkındayım. Ama ben ilk meslek hayatıma başladığımda bana ilk söylenen kadın öğretmen istenmediğiydi. Çünkü geç saatlere kadar ve fazla mesaili bir çalışma ortamı olduğuydu. Ama ben buna karşın kararlıydım ve işe başladım.

Daha sonra eşimle Alanya'da ortaklık kurarak özel bir okul kurduk. Tabii ki anne olmak bir kadın girişimcinin erkekler kadar eşit şartlarda mücadelesine engel. Ama yine de kendi bakış açımız ve azmimizle kadın olarak birçok şeyi başarabileceğimize olan inancım sürüyor" dedi.

Kurul Üyesi Fatma Taşpınar da Türkiye'deki tüm odalarda Kadın Girişim Kurullarını kuran TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkür ederek konuşmasına başladı. Taşpınar, kadınlara yönelik ayrımcılığın her alanda var olduğunu ama kendilerinin pozitif ayrımcılık istediklerini söyledi.

Burcu Baba ve Fatma Taşpınar daha sonra girişimci olmak isteyen hem kadın ve hem de bayların akıllarında güzel projeler olması halinde devlet tarafından kendilerine destek verilebileceğini ve bu tür düşüncesi olan kişilerin de Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'na başvurmaları gerektiğini söylediler.

Kadın girişimciler konuşmalarında girişimci olmak için sadece ekonomik yeterliliğin tek başına yeterli olmadığını, cesaret, kararlılık ve yaratıcılığın da büyük önem taşıdığını sözlerine eklediler.

UZMANLAR TORBA YASASINDAKİ DEĞİŞİKLİKLERİ ANLATTI

Çalışma hayatına getirilen değişiklikler anlatıldı

ALTSO, 14 Mart 2011 Pazartesi günü kamuoyunda Torba Yasası olarak bilinen yasanın getirdiği yeniliklerden olan "SGK Borçlarının Yapılandırılmasının Usul Ve Esasları İle Sosyal Güvenlik Ve İş Mevzuatında Değişikliklerin" anlatılacağı bir seminer düzenledi. Saat 10. 00'da ALTSO Toplantı Salonu'nda başlayan seminere konuşmacı olarak Türkiye Belediyeler Birliği SGK İş Hukuku Danışmanı Mahmut Çolak ile SGK Başmüfettişi ve Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Derneği Genel Başkanı İsa Karakaş katıldı. Öğleden önceki ilk oturumun konuşmacısı SGK Başmüfettişi ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Derneği Genel Başkanı İsa Karakaş oldu. "Sosyal Güvenlik Ve İş Mevzuatında Değişiklikler" konusunda açıklamalarda bulunan Karakaş, Torba Yasası'nın içerik olarak çok yeni olmadığını, geçmişte de buna benzer yasaların sıklıkla çıktığını söyledi. Torba Yasayı geçmişte çıkan yasalardan ayıran en büyük özelliğinin ise çok daha kapsamlı hazırlanmış olması olarak niteleyen Karakaş, "Cumhuriyet tarihinin en büyük torba yasası budur. Hatta diğerlerine oranla buna çuval yasası bile diyebiliriz. İçeriği çok geniş" dedi.

Yasa ile ilgili olarak en çok sorulan sorulardan bir tanesinin: "Kıdem tazminatı kaldırılıyor mu?" olduğuna da vurgu yapan Karakaş; "Yasada kıdem tazminatının kalkacağına ilişkin en küçük bir ifade yok. Böyle bir şeyi işverenler de, çalışanlar da şu anda istemiyor zaten" dedi.

TORBA KANUN'DAKİ DİĞER YENİLİKLER

Karakaş; Torba Kanun'un, özellikle tarım çalışanlarının sosyal güvencesi konusundaki büyük yenilikler getirdiğini, tarımda hizmet akdiyle geçici işlerde çalışanların sosyal güvenceye kavuşturulması için önemli bir düzenleme yapıldığını belirtti. "5510 Sayılı Kanun'la 1 Ekim 2008 sonrasında bu konuda büyük bir boşluk ortaya çıkmıştı" diyen Karakaş; "Çünkü 1 Ekim 2008 tarihi itibariyle, 2925 Sayılı Kanun kapsamında tarım SSK'lılığı dondurulduğu. Yeniden müracaat alınmamaya başlandı. Ancak 5510 Sayılı Kanun'da bunun yerini tutacak bir düzenleme de yapılmamıştı. Bunun iki anlamı vardı. 2925 Sayılı Kanun, uygulandığı şekliyle zaten tarım çalışanlarının sosyal güvenlik ihtiyacını karşılamıyordu" dedi. Daha önemlisinin 5510 Sayılı Kanun gibi, tüm nüfusu genel sağlık sigortası kapsamına almaya çalışan bir kanunla, nüfusun önemli bir kısmını oluşturan tarım kesimi güvence dışında bırakılmış olduğuna işaret eden Karakaş, "İşte 5510 Sayılı Kanun'un ortaya çıkardığı bu olumsuz sonuç, Torba Kanun'daki düzenlemeyle bir ölçüde giderilmiş olacak. Bir ölçüde diyorum, çünkü yeni düzenlemede getirilen sigortalılık esasları tarım 4/b sigortalılarıyla aynı. 2925 Sayılı Kanun'un sunduğu imkanlar ise, sigortalılar yönünden bakıldığında çok daha uygundu. Ayda 15 gün üzerinden prim ödemesi yapıyordunuz. Belki gün sayınız yavaş artıyordu. Ancak zaten 3 bin 600 gün üzerinden emekli olduğunuz için sorun kalmıyordu. Üstelik prim ödemelerinizi ertesi yılın Şubat ayı sonuna kadar yapabiliyordunuz. Prim ödemesi yaptığınız sürece sağlık güvenceniz de vardı. O nedenle 1 Ekim 2008 öncesinde

2925 Sayılı Kanun'a göre tarım SSK'lılığı başlatanlara, bu sigortalılıklarını sakın ola ihmal etmemelerini şiddetle tavsiye ediyorum" dedi. Torba Kanun ile 2925 Sayılı Kanun'a tabii tarım SSK'lıları ile ilgili de bazı haklar tanındığını da belirten Karakaş, "Tarım SSK'ları ile bakmakla yükümlü olduğu kişilerin, genel sağlık sigortalısı oldukları ve sağlanan sağlık yardımları ile diğer haklardan yararlanacakları hüküm altına alınmış oldu. Dolayısıyla tarım SSK primi ödeyerek aynı zamanda genel sağlık sigortalısı olacaklar. Böylece tarım SSK primi yanında, ayrıca genel sağlık sigortası primi ödeme yükümlülüklerinin olup olmadığı tartışması da ortadan kalmış oldu.Torba Kanun, tarım SSK'lılığı konusunda bir başka tartışmayı da açıklığa kavuşturdu. 5510 Sayılı Kanun'un aslında iki ayrı yürürlük tarihi mevcuttu. İlki 1 Mayıs 2008 diğeri ise, 1 Ekim 2008 tarihiydi. Aynı şekilde 5510 Sayılı Kanun'un yürürlükten kaldırdığı diğer kanun veya maddeleri açısından da, yürürlükten kaldırılma tarihleri yönünden kafa karışıklıkları olabiliyordu" dedi. "1 Mayıs 2008-30 Eylül 2008 devresindeki iş ve işlemler açısından, 5510 Sayılı Kanun'un bazı hükümlerinin farklı yorumlanması söz konusu olabiliyordu" diyen SGK Baş Müfettiği Karakaş, "Bu çelişki, 1 Mayıs 2008-30 Eylül 2008 devresinde 2925 Sayılı Kanun'a göre tarım SSK başvurusu yapan kişiler için de geçerliydi. O tarih aralığında pek çok kişi, SGK'ya daha çok da posta yoluyla tarım SSK'lılığı başvurusunda bulunmuştu. Açık bir düzenleme olmadığı için, bu döneme denk gelen başvuruların nasıl değerlendirileceği belirsizdi. İşte Torba Kanun bu konuyu da açıklığa kavuşturuyor. Bu tarihler arasında başvuruda bulunanların 2925 Sayılı Kanun esaslarına göre değil de, yeni getirilen tarım SSK'lılık esaslarına göre işlem göreceği belirtilmiş. Yeni esaslar 6111 Sayılı Torba Kanun'un ek 5. maddesinde yer alıyor. Bu nedenle 1 Mayıs 2008-30 Eylül 2008 devresinde tarım SSK'lılık başvurusunda bulunanların 6111 Sayılı Kanun'un ek 5'inci maddesine göre tarım sigortalısı olacaklarını söyleyebiliriz" dedi. Öğleden sonra gerçekleşen seminerin ikinci bölümünde "SGK Borçlarının Yapılandırılmasının Usul ve Esasları" konusunda ise Türkiye Belediyeler Birliği SGK İş Hukuku Danışmanı Mahmut Çolak konuştu. Çolak, açıklamasının başında 6111 Sayılı Yasa uygulamasında yapılandırma ile ilgili hükümler ve teşvik uygulamasının bir af yapılandırması olmadığının altını çizdi.

TORBA YASA'YLA SGK'YI İLGİLENDİREN HANGİ ALACAKLAR, NASIL HESAPLANACAK?

Çolak: "Sigorta primi, emeklilik keseneği, kurum karşılığı, işsizlik sigortası primi, sosyal güvenlik destek primi, isteğe bağlı sigorta primi, topluluk sigortası primi, SGK tarafından takip edilen damga vergisi, özel işlem vergisi ve eğitime katkı payı asılları. Bu alacaklara ödeme sürelerinin bittiği tarihten, Kanunun yayınlandığı 25 Şubat 2011'e kadar geçen süre için TEFE/ÜFE (enflasyon) oranları esas alınarak hesaplanacak. Ortaya çıkan bu tutarın ödenmesi halinde, bu alacaklara uygulanan gecikme cezası ve gecikme zammı gibi fer'i alacakların tamamından vazgeçilecek"dedi. Çolak: "30 Kasım 2010 itibarıyla bitirilmiş özel nitelikteki inşaatlar ile ihale konusu işlere ilişkin SGK tarafından resen tahakkuk ettirilerek işverene tebliğ edildiği halde ödenmemiş eksik işçilik tutarı üzerinden hesaplanan sigorta primi asıllarının, başlangıç tarihinden 25 Şubat 2011'e kadar geçen süre için TEFE/ÜFE esas alınarak hesaplanacak tutarın ödenmesi halinde, bu alacaklara uygulanan gecikme cezası ve gecikme zammı gibi fer'i alacakların tamamından vazgeçilecek" diye konuştu. Çolak konuşmasını "31 Aralık 2010'a kadar işlenen fiillere ilişkin olup, Kanunun çıktığı 25 Şubat 2011'den önce kesinleştiği halde ödenmemiş olan idari para cezası asıllarının yüzde 50'si ile bu tutara ödeme sürelerinin bittiği tarihten 25 Şubat 2011'e kadar geçen süre için TEFE/ÜFE oranı esas alınarak hesaplanacak tutarın ödenmesi halinde, idari para cezası asıllarının kalan yüzde 50'si ile idari para cezasına uygulanan gecikme cezası ve gecikme zammı gibi fer'i alacakların tamamından vazgeçilecek"diye sürdürdü.

YANİ PARA CEZALARININ ASILLARININ YÜZDE 50'SİNİ DE SİLİNİYOR

"Kalan yarısına enflasyon işleterek bir tutar belirliyoruz. Bunu öderse, idari para cezası aslının yarısını siliyoruz" diyen Mahmut Çolak; "Peki borcun aslı ödenmiş ama faizi, zammı vb. fer'i kısmı hiç ödenmemişse ne olacak?" sorusuna da: "Bu üç konuda alacak asılları tamamen ödenmiş, ama fer'ileri, Kanunun çıktığı 25 Şubat 2011'den önce ödenmemişse, bu fer'i ala-

> "Yasada kıdem tazminatının kalkacağına ilişkin en küçük bir ifade yok. Böyle bir şeyi işverenler de, çalışanlar da şu anda istemiyor zaten" dedi.

cağın yüzde 40'ının ödenmesi halinde, kalan yüzde 60'ının tahsilinden vazgeçilecek" şeklinde cevağladı.

"Tahakkuk etmiş ama daha dava açma süresi bitmemiş idari para cezası alacakları için de vazgeçilecek oran yüzde 25 mi olacak?" şeklindeki soruya da "Daha yüksek bir oran. 31 Aralık 2010'a kadar işlenen fiillerle ilgili tahakkuk etmiş ve dava açılmış veya dava açma süresi sona ermemiş idari para cezası asıllarının yüzde 25'i ile bu tutara ödeme sürelerinin bittiği tarihten, 25 Şubat 2011'e kadar geçen süre için TEFE/ÜFE oranı esas alınarak hesaplanacak tutarın ödenmesi halinde, borç aslının kalan yüzde 75'i ile idari para cezasına uygulanan gecikme cezası ve gecikme zammı gibi fer'i alacakların tamamından vazgeçilecek" diye cevap verdi.

2008 YILINDAKİ YAPILANDIRMAYA BAŞVURMUŞ AMA TAMAMLAYAMAMIŞ OLANLARIN TAMAMI AFTAN YARARLANABİLECEK Mİ?

"2008 yılındaki yapılandırmalardan yararlananların bazıları, ekonomik krizin yaşandığı dönemlere de denk gelmesi nedeniyle taksitlerini ödeyemedi ve yapılandırması bozuldu" diyen Çolak: "Yapılandırması 12 taksite kadar olanlardan ödemediği taksit sayısı 4'den fazla olmayanlar, 24 taksite kadar olanlardan ödemediği taksit sayısı 8'den fazla olmayanlar talep ederlerse, bozulmuş olan yeniden yapılandırma anlaşması aynı hükümlerle ihya edilecek. Bu Kanunun yayınlandığı tarihe kadar yapmış oldukları ödemeler, anılan Yapılandırma Kanunu hükümlerine göre mahsup edilecek. Ancak bu kişilerin bu haktan yararlanabilmesi için süresinde ödemediği veya eksik ödediği taksitlerin ödeme süresinin sona erdiği tarihten, ödemenin yapılacağı tarihe kadar, Devlet İç Borçlanma Senedine (DİBS) uygulanan aylık faiz oranına bir puan eklemek suretiyle uygulanacak faiz ile bir tutar hesaplanacak. Tutarın tamamının 1 Ağustos 2011'e kadar ödenmesi gerekecek" dedi.

NE ZAMANA KADAR BAŞVURULABİLİR?

Çolak; "Kanun 25 Şubat 2011 tarihini izleyen ikinci ayın sonu diyor. Yani 30 Nisan 2011 tarihinde. Ancak bu tarih resmi tatile denk geldiği ve 1 Mayıs da resmi tatil olduğu için son başvuru tarihi 2 Mayıs 2011 tarihidir" dedi.

NEREYE BAŞVURACAĞIM? BAŞVURURKEN YANIMDA HANGİ BELGELER OLMALI?

SGK'ya olan borçların yeniden yapılandırılabilmesi için, işverenlerce e-sigorta kullanıcı kodu ve şifresi ile internet üzerinden başvurulabileceği gibi, başvuru formu veya dilekçe ile birlikte işyerinin işlem gördüğü Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne/Sosyal Güvenlik Merkezine de müracaat edilebilecek. İşyeri Ankara ilinin Çankaya ilçesinde faaliyet gösteren bir işverenin, borçlarının yeniden yapılandırılması amacıyla, Ulucanlar Sosyal Güvenlik Merkezine müracaat etmesi gerekiyor. Borçlu sigortalılar da sigortalı dosyalarının işlem gördüğü Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü'ne /Sosyal Güvenlik Merkezi'ne müracaat etmeli. İşverenler ve sigortalılarca, başvuru sırasında borcun ne şekilde ödeneceğinin (peşin veya talep edilen taksit süresinin) belirtilmesi yeterli. Ancak kapsama giren borçlar için daha önce dava yoluna başvurulmuş ise davadan vazgeçildiğine dair taahhütnamenin doldurulması gerekmektedir.

BORCUMU YAPILANDIRDIM, İLK TAKSİT ÖDEMESİNİ NE ZAMAN YAPACAĞIM?

Ödenecek tutarların ilk taksitinin en geç 30 Haziran 2011 tarihine kadar ödenmesi gerek. Takip eden ödemelerin de 2'şer aylık dönemler halinde azami 18 taksitte yapılması gerek. Kira alacakları için bu süre yukarıda da ifade edildiği gibi 31 Mayıs 2011.

ÖDEMEDE TAKSİT SEÇNEKLERİM NE, HANGİ TAKSİT DAHA AVANTAJLI?

Ödemenin taksitle yapılması halinde müracaat esnasında 6, 9, 12 veya 18 eşit taksit seçeneğin birinin tercihi zorunlu. Belirlenen tutar 6 eşit taksit için 1.05, 9 eşit taksit için 1.07, 12 eşit taksit için 1.10, 18 eşit taksit için 1.15 katsayısı ile çarpılacak. Bulunan tutar taksit sayısına bölünmek suretiyle 2'şer aylık dönemler halinde ödenecek taksit tutarı belirlenecek. Tercih edilen taksit süresinden daha erken ödeme yapılması halinde ise ödenecek tutar ilgili katsayıya göre düzeltilecek.

KREDİ KARTIMLA ÖDEYEBİLİR MİYİM?

Kredi kartıyla ödenebilecek. İlgibi bankaların borç tutarını taksit ödeme aylarında hesaplarına borç kaydetmek şartıyla, ödeme tarihi olarak kredi kartının kullanıldığı gün esas alınarak ödeme yapılabilecek.

TAKSİTİ GECİKTİRİRSEM NE OLACAK?

Taksitlerden bir takvim yılında 2 veya daha az taksitin süresinde ödenmemesi veya eksik ödenmesi halinde, ödenmeyen veya eksik ödenen taksit tutarlarının son taksiti izleyen ayın sonuna kadar, gecikilen her ay için 6183 sayılı Kanunun 51 inci maddesine göre belirlenen gecikme zammı oranında hesaplanacak geç ödeme zammı ile birlikte ödenmesi gerekecek.

TAKSİTİ EKSİK ÖDERSEM NE OLACAK?

Bu şekilde de ödememek veya bir takvim yılında 2'den fazla taksitin süresinde ödenmemesi veya eksik ödenmesi halinde, bu Kanun hükümlerinden yararlanma hakkı kaybedilir. Taksit tutarının % 10'unu aşmamak şartıyla 5 TL'ye kadar yapılmış eksik ödemeler bu Kanun hükümlerini ihlal etmiş sayılmayacak.

CUMHURİYET TARİHİNİN EN BÜYÜK MALİ YAPILANDIRMASINDAN FAYDALANIN,

GEÇMİŞİNİZLE BARIŞIN

*Motorlu Taşıtınız *Trafik Para Cezanız *Öğrenim / Katkı Krediniz
*Adres Değişikliğiniz *Banka Hesaplarında Haciz *Tapu Kayıtlarında Haciz
*Şirket Ortaklığı *Ecrimisil *Vergi Ceza ve Tutanağı *Aracınızda Haciz
*Kanuni Temsilcilik *Konut Arsa Alım / Satım *Ehliyetiniz
*Kiralık (Ev – İşyeri) *Mahkemeniz *Vefat Eden Yakınınız

Ticari Kazanç / Mesleki Kazanç / Zirai Kazanç / Şirket Kazancı /
Ücret Gelirleri / Diğer Kazancınız varsa veya Esnaf,Tacir,Çiftçi İseniz

MÜKELLEF OLMASANIZ DAHİ VERGİ BORCUNUZ OLABİLİR

BİRİKMİŞ VERGİ BORÇLARINDA BÜYÜK FIRSAT

3 Yılda 18 Taksitle Peşinatsız

Ödeme Kolaylığı Fırsatından Yararlanın...

Vergi Borcunuzun Olmadığını Düşünüyorsanız Bile
Alanya Vergi Dairesine Uğrayıp Borç Durumunuzu Kontrol Ettiriniz
Başvuru Süresi Bittikten Sonra Herhangi Bir Mağduriyetle Karşılaşmayınız..

Geçmiş Vergi Borçlarından Kurtulmak İçin Vergi Dairesine Yazılı Başvuru Şarttır.

SON BAŞVURU TARİHİ: 02 MAYIS 2011

ALSMO 2010

Cum, secupta ssitaquate s

Cum, secupta ssitaquate s

ISPARTA, BURDUR VE ANTALYA YA 10 MİLYON TL

Baka 2010 yılı mali destek programı anlatıldı

ALTSO ve Alanya Belediyesi'nin de Kalkınma Kurulun da yer aldığı Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA) tarafından 12 Ocak 2011 günü "2010 Yılı Mali Destek Programı" bilgilendirme toplantısı ALTSO Konferans Salonunda düzenlendi.

Antalya, Burdur ve Isparta illerini kapsayan Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı tarafından düzenlenen Sanayi ve Turizm Sektörlerinde Rekabetçiliğin Arttırılması Mali Destek Programı konusunda bilgilendirme toplantısı Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Toplantıya Merkez Valisi Can Direkçi, Alanya Kaymakam Vekili Muhittin Pamuk, ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan, belde belediye başkanları ve işadamları katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan Alanya Kaymakam Vekili ve Gazipaşa Kaymakamı Muhittin Pamuk, bölgesel kalkınma proje-

lerinin önemine değindi. Avrupa Birliği'nin bu tür ajansların kurulmasını tavsiye ettiğini söyleyen Pamuk, "Kalkınma ajansları ülkemizde son yıllarda büyük bir ivme kazandı. Alanya ve Gazipaşa'da ajansın bir bürosu kurulmalıdır" dedi. Toplantıda BAKA Antalya Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Alaattin Özyürek, ajansın çalışmalarıyla ilgili bir sunum yaptı.

"BAKA'NIN 3 TEMEL AMACI VAR"

Özyürek kurum olarak "Tanıtım, Destek ve Geri Bildirim" ana başlıklarında 3 temel hedefleri olduğunu, amaçlarının ise yatırımcıya ana koordinatör olarak destek vermek olduğunu dile getirdi. BAKA Proje Bölüm Başkanı Sinan Mesuter ise, ajans tarafından sağlanacak mali kaynaklar hakkında bilgi verdi. Yaklaşık 2 saat süren toplantı 2 oturum halinde yapıldı.

10 MİLYON TL DAĞITILACAK

Mesuter açıklamasında, Sanayi ve Turizm Sektörlerinde Rekabetçiliğin Artırılması Mali Destek Programı kapsamında toplam 10 Milyon TL nin dağıtılacağını söyledi. Mesuter, kar amacı güden kurumlara yönelik projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarının 7 Milyon TL, kar amacı gütmeyen kurumlara yönelik projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarının ise 3 Milyon TL olduğu ifade etti.

Bu program çerçevesinde verilecek desteklerin Asgari tutarı 40 Bin TL; Azam-i tutarı ise 400 Bin TL olduğunu da belirten Mesuter, "Destek, projenin toplam uygun maliyetinin %25 'inden az ve %50 'sinden fazla olamayacak. Bütçenin kalan tutarı, sözleşmeyi imzalayan taraf olması sebebiyle, başvuru sahibi tarafından eş-finansman olarak karşılanacaktır. Azami proje süresi, 12 ay olacak" denildi.

Alanya 23 ülkede 29 fuarla tanıtılıyor

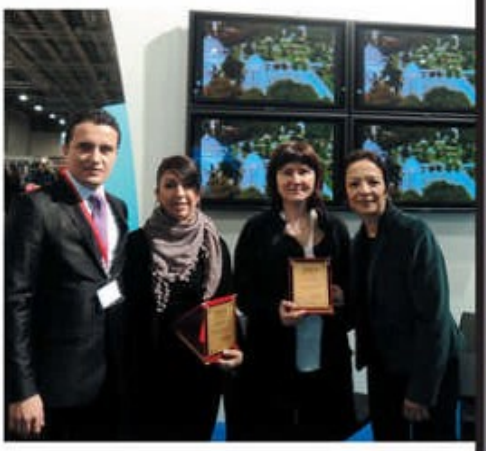
TÜRKİYE'nin gözde turizm merkezi Alanya, 23 ülkede düzenlenecek 29 fuarda tanıtıldı. Alanya Turizm ve Tanıtma Vakfı'nın (ALTAV) belirlediği yurtiçi ve yurtdışı fuar takvimine göre Alanya'nın fuar trafiği Polonya'daki Poznan Turizm Fuarı ile başladı.

2011 ALANYA'NIN YILI OLACAK

ALTSO'nun temsilcisi olarak ALTAV tarafından Norveç ve Finlandiya Fuarlarına gönderilen Meclis Üyesi Taylan Gündeşlioğlu ise fuarlar ile ilgili görüşlerini paylaştı. Gündeşlioğlu 2011 yılında Alanya adına son yılların en dolu sezonunu olacağını, özellikle İskandinav ülkelerinden ciddi rezarvasyonlar alındığına işaret etti. Gündeşlioğlu ayrıca bu sezon çok iyi geçmesi beklenen turizm sezonunda gelen turistlerin iyi ağırlanması yönünde firma yetkilileri ve çalışanlarına büyük görevler düştüğünü söyledi. Gündeşlioğlu, "Hepimiz bu sezon Alanya'ya büyük ilgi gösteren turistleri en misafirperver biçimde ağırlamalıyız. Bu yıl Alanya Turizmi için bir sınav olacak. Olumsuzlukların yaşanmadığı bir yıl yaşarsak gelecek yıllarda da Alanya tercihlerde en üst sırada olmaya devam eder" dedi.

Geçtiğimiz yıl değişik ülkelerde 32 fuara katıldıklarını açıklayan ALTAV Başkanı Faik Kaptanoğlu, bu yıl ise 23 ülkede toplam 29 fuarda Alanya'nın tanıtımını yapacaklarını söyledi. Amaçlarının daha çok turisti Alanya'ya çekmek olduğunu vurgulayan Kaptanoğlu, "Bu yılki fuar trafiğimizde baya yoğun. 20-23 Ekim'de Polonya Poznan Turizm Fuarı, 19-22 Ekim Suriye'de ATB ARAB Turizm Fuarı ve 08-11 Kasım'da İngiltere'deki WTB Londra Fuarı'na katıldık" dedi.

Alanya'nın tanıtımı için katılacakları fuarları ince eleyip sık dokuyarak seçtiklerini anlatan Kaptanoğlu, "Polonya, Suriye, İngiltere, Hollanda, Norveç, Avusturya, Almanya, Slovakya, Finlandiya, Çek Cumhuriyeti, Letonya, Danimarka, Türkiye, Estonya, Litvanya, Sırbistan, Macaristan, Rusya, Ukrayna, İsveç, Romanya, Belarus ve



ALTAV'ın 2010-2011 Fuar Takvimi ise şöyle

1. Tour Salon Poznan Turizm Fuarı	20-23 Ekim 2010
2. ATB ARAB Turizm Fuarı	19-22 Ekim 2010
3. WTM-Londra İngiltere	08-11 Kasım 2010
4. Vakantiebeurs Utrecht Hollanda	11-16 Ocak 2011
5. Reiseliv Oslo Norveç	13-16 Ocak 2011
6. Ferien Viyana Avusturya	13-16 Ocak 2011
7. CMT Stuttgart Almanya	15-23 Ocak 2011
8. ITF Slovakiatour Bratislava	20-23 Ocak 2011
9. Makta Helsinki Finlandiya	20-23 Ocak 2011
10. ITM Varşova Polonya	21-23 Ocak 2011
11. Holiday World Prag	10-13 Şubat 2011
12. Balttour Riga Letonya	11-13 Şubat 2011
13. Hamburg Turizm Fuarı	09-13 Şubat 2011
14. EMITT İstanbul	10-13 Şubat 2011
15. Ferie Kopenhag Danimarka	11-13 Şubat 2011
16. Tourest Talin Estonya	18-20 Şubat 2011
17. CBR Münih Almanya	23-27 Şubat 2011
18. Reise Camping Essen Almanya	23-27 Şubat 2011
19. Vivattur Vilnius Litvanya	25-27 Şubat 2011
20. IFT Belgrad Sırbistan	24-27 Şubat 2011
21. Utazas Budapeşte Macaristan	03-06 Mart 2011
22. ITB Berlin Almanya	09-13 Mart 2011
23 MITT Moskova Rusya	16-19 Mart 2011
24 UITT Kiev Ukrayna	23-25 Mart 2011
25 TUR 2009 Göteborg İsveç	24-27 Mart 2011
26 TTR Turizm Fuarı Romanya	10-13 Mart 2011
27 MITT Moskova Rusya	Mart 2011
28 Leisure Minsk Belarus	Nisan 2011
29 KITF Almatı Kazakistan	20-22 Nisan 2011

Geçtiğimiz yıl değişik ülkelerde 32 fuara katıldıklarını açıklayan ALTAV Başkanı Faik Kaptanoğlu, bu yıl ise 23 ülkede toplam 29 fuarda Alanya'nın tanıtımını yaptıklarını söyledi.

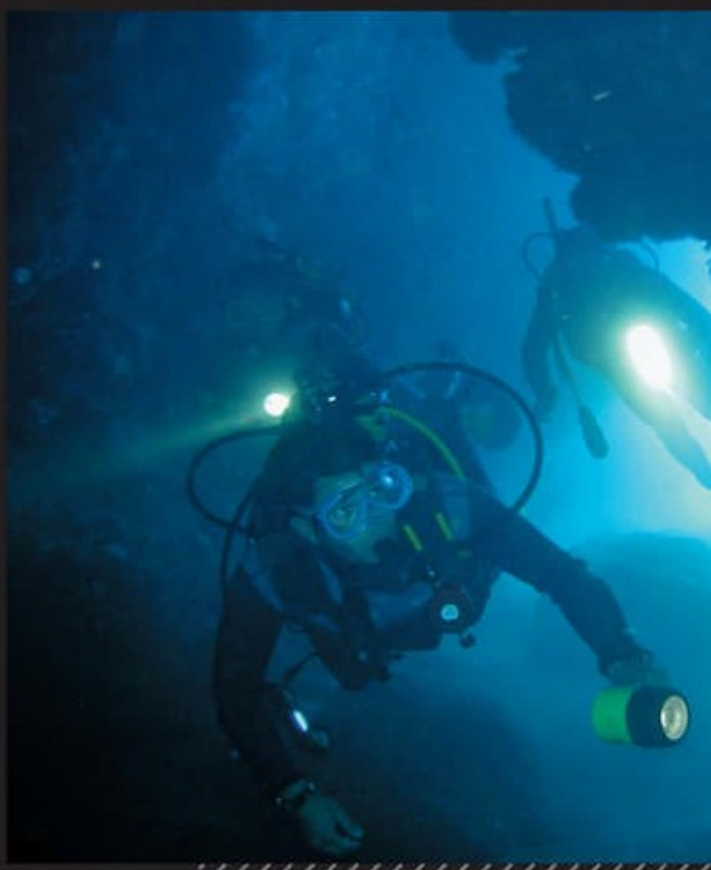
Kazakistan'daki fuarlarda Alanya'yı tanıtacağız." diye konuştu.

Katıldıkları fuarlarda Alanya standına yabancıların büyük bir ilgisi ile karşılaştıklarını vurgulayan Kaptanoğlu, 2010 yılı turizm sezonunun iyi geçtiğini ifade etti. Alanya'ya gelen turist sayısında yüzde 10 civarında bir artış kaydedildiğini söyleyen Kaptanoğlu, ilçeye en çok Alman ve Rus turistlerin geldiğini belirtti. Rus ve Alman pazarının kendileri için büyük önem taşıdığına dikkat çeken Kaptanoğlu, gelecek yılda ilçeye Rus ve Alman turist akınının süreceğini tahmin ettiklerini söyledi.

Alanya'da 13 noktada yılda yaklaşık 100 bin yabancı turist dalış yaparken, bu turistlerin çoğunluğunu Rusların oluşturduğu bildirildi. En az dalış yapanların ise Polonyalı ve Türk tatilcilerin olduğu belirtildi.

En çok Ruslar dalıyor

Alanya'da son yıllarda dalış turizmi ilçede tatilini geçiren yabancı turistlerin ilgi odağı haline geldi. Alanya'da dalış noktalarının kent merkezine ve Alanya Kalesi'ne yakın olması nedeniyle bir günde ikiden fazla dalış gerçekleştiriliyor. Sualtı mağaraları ve sualtı zenginlikleriyle gözde dalış merkezi haline gelen Alanya'da Akvaryum, Amfora, Korsan, Teras, Orta Mağara, Aşıklar Mağarası, Doğu ve Batı Dilvarda, Fosforlu Mağara, Kırıktaş, Tünel, Rambo ve Yapay Resif olmak üzere toplam 13 dalış noktası bulunuyor.



En uzak nokta 15 dakika

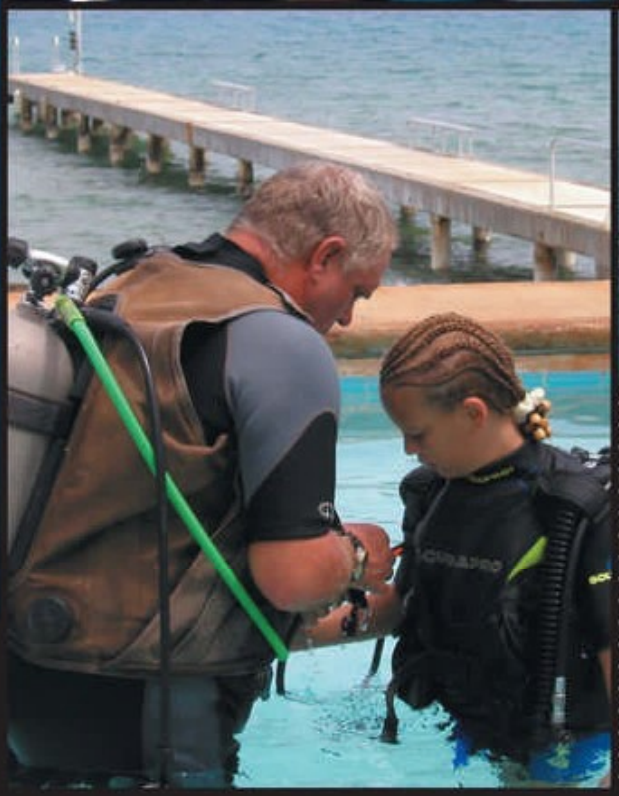
En uzak dalış noktasının kıyıya 15 dakika mesafede olduğu Alanya'da yılda yaklaşık 100 bin yabancı turistin dalış yaptığı belirtildi. İlçedeki dalış turizminde Ruslar başı çekerken, Rusları Almanlar, Hollandalılar ve İngilizler izliyor. İlçede en az dalış yapanlar ise Polonyalı ve Türk tatilciler. İlçedeki dalış merkezlerinin düzenlediği dalış turlarında gece dalışı, batık dalışı, bot dalışı, mağara dalışı ve sualtı florası gibi çeşitli dalış türleri gerçekleştiriliyor.

En gözde dalış bölgesi Alanya

Alanya Kaymakamı Hulusi Doğan, ilginç bitki örtüsü, çeşitli sualtı canlıları, özellikle sualtı mağaraları ve kovukların Alanya'yı gözde bir dalış bölgesi haline getirdiğini vurguladı. Doğan, Alanya'da sualtında Akdeniz'in en nadir türlerini yılın her döneminde görmenin mümkün olduğuna dikkat çekerek, Alanya Kalesi arkasındaki sualtı mağaralarının dalgıçların büyük ilgisini çektiğini söyledi.

Bayanların ilgisi artıyor

Alanya'da 15 yıldır faaliyet gösteren Dolphin Dive Dalış Okulu'nun Müdürü Turgay Bilen ise, bu yıl çoğunluğu yabancı 5 bin kişinin dalış yaptığını söyledi. Bayanlarında son yıllarda dalış turizmine olan ilgisinin arttığını kaydeden Bilen, dalış yapan 5 kişiden bininin bayan olduğunu belirtti. Bilen, 112 kişinin de uluslararası dalgıç lisansı aldığını ifade etti.



Turizm rehberleri Alanya'da eğitiliyor

ALTSO Meslek Komite Üyesi turizmci Murat Sipahioğlu, dünya turizmine yön veren turizm rehberlerinin eğitiminin ciddi bir ekonomik ve tanıtım pastasına dönüştüğünü ve Alanya'nın da bu pastadan pay kapabileceğini söyledi.

ALTSO Meslek Komite Üyesi
Murat Sipahioğlu

Kendisine ait olan Sultan Sipahi otelde 2008 yılından bu yana "School Guide" olarak bilinen Turizm Rehberlerinin mesleki eğitimlerinin yapıldığına işaret eden Sipahioğlu, İspanya'nun bu alanda dünyada lider konumda olduğunu söyledi. Dünyanın her yerinden turizm acentelerinin yeni rehberleri için eğitim kursları açtığını söyleyen Sipahioğlu, Alanya'nın özellikle kış aylarında gerçekleşen bu eğitimlere ev sahipliği yapmasının önemine dikkat çekti. Halen otelinde bir Danimarka Acentesi tarafından 20 rehber adayına eğitim verildiğine dikkat çeken Sipahioğlu; " Bu işin bir ekonomik yönü var bir de tanıtım yönü. Biz 2088 yılından bu yana Asistan Tour rehberlerinin eğitimine ev sahipliği yapıyoruz. 2 Yılda 400 Rehberin eğitimine ev sahipliği yaptık. Bu alanda çok yeniyiz ama İspanya sadece bir acenteden bu kış 1200 rehber adayının eğitimine ev sahipliği yapıyor. Kışın boş olan oteller için bu ciddi bir ekonomik kaynak olarak görülebilir" dedi.

TANITIM YÖNÜ DAHA ÖNEMLİ

"Dünyada her yıl binlerce turizm rehber adayı başta İspanya olmak üzere çeşitli ülkelerde eğitiliyor" diyen Sipahioğlu, bu işin ekonomik getirisinden çok daha önemli bir noktaya dikkat çekiyor. Sipahioğlu'na göre gelecekte turizme yön verecek olan acentelerin rehberlerinin Alanya'da eğitim almaları büyük bir tanıtım fırsatı olarak görülebilir.

İlk mesleki tecrübelerini başarılı ve mutlu biçimde gerçekleştirecek olan rehberlerin ileride eğitim gördükleri yerlerin birer fahri elçisi gibi çalıştığını söyleyen ALTSO Komite Üyesi Murat Sipahioğlu, " Binlerce turiste ulaşmaktan çok daha kolay olanı onları yönlendiren, tatil tercihlerini belirleyen rehberlere ulaşmak. Onlara ulaştığınız ve ikna ettiğiniz sürece binlerce turistin de ilgisini Alanya'ya çekme şansı olabilir. Şehrimizi ve bölge insanımızı tanımaları da avantaj. Gelecekte görev yaparken Alanya ve Türkiye hakkında güzel bir anılarını bile anlatsalar binlerce turistin ilgisini bölgemize çekebilirler. " dedi.

NE TÜR EĞİTİM GÖRÜYORLAR?

Rehber adayları eğitim gördükleri şehirde teorik ve pratik anlamda bir rehberin tüm görevleri ile ilgili uygulamalara katılıyorlar. Örneğin dersliklerde görülen teorik eğitimlerin ardından, havaalanından yolcu almadan, gez-gör ve ören yerlerindeki info vermeye kadar pratik çalışmalar yapıyorlar. 3-4 Dili konuşabilen rehberler eğitim aldıkları ülkede sadece o ülkenin tarihi, doğası ya da turistik yerleri hakkında değil, operasyon yaptıkları her ülke ile ilgili bilgileri öğreniyorlar.

İNFO GURUPLARLA İLGİLİ ÇALIŞMA YAPILMASI GEREKİR

Turizmci murat Sipahioğlu sadece "School Guide" eğitimlerine değil sezon öncesi bölgemizde görev yapacak olan acente-

lerin info guruplarına da Alanya'daki otellerin kucak açması gerektiğine inanıyor. Sipahioğlu'na göre, Nisan mayıs aylarında bölgemize gelen info gurupları bölgemizin tanıtımı ve rehberlerin bölgemize olan ilgisini arttırmak için bulunmaz bir fırsat. Genç turizmci bu konuda da şunları söylüyor: "Side, Manavgat ve Alanya'ya operasyon düzenleyen acentelerin info gurupları geçtiğimiz Nisan ayında Side otelcileri tarafından ağırlandı.

Kendilerine çok güzel program hazırlanmış. Side ve Manavgatin tarihi, turistik mekanları ile bölge ve Türk Halkının kültürünün tanıtımı için çok çeşitli etkinlikler düzenlenmiş.

Sadece Anadolu Ateşi'nin gösterisi bile bu info gurupları tarafından büyük ilgi görmüş. Alanya'daki otelcilerin de ALTİD; ALTSO ve Belediyelerin desteği ile sezon öncesi info gurupları için bu tip etkinlikler organize etmesinde büyük yarar var."

2011'İN BAŞARISI 2012'DE ANLAŞILACAK

Ülkemizin turizmdeki rakiplerinden Mısır ve Kuzey Afrika'daki bazı Akdeniz ülkelerinde yaşanan halk devrimleri ve yaşanan olumsuz olayların 2011 yılında Türk Turizmine yansımalarını da değerlendiren ALTSO Meslek Komite Üyesi Murat Sipahioğlu; "Açıkça görülen o ki, bu yıl Türk Turizmi için büyük fırsatlar doğuruyor. Sezon 1,5 ay erken açılacak ve 1,5 ay da geç kapanacak. Büyük ilgi olacak ülkemize ve dolayısıyla Alanya'ya... Bu bir fırsat olarak görülmelidir. 2011 yılını bir sınav yılı olarak görmez ve gelen turistlere karşı gerekli saygı ve ilgiyi göstermezsek 2012 de ibre Türkiye'nin tam tersi yönüne dönebilir. Bu manada 2011'in başarısını 2012 de anlayabileceğiz.

Biz otelciler olarak ne kadar turisti iyi ağırlasak, temiz yataklarda yatırsak, konaklamada ne kadar konfor sağlarsak sağlayalım turist çarşıya indiği zaman ona hizmet şansımız yok. Burada iş bilinçli esnaf ve eğitli personele düşüyor. Turiste yaklaşımda 2011 de sınıfta kalırsak 2012 de başımız çok ağrıyacaktır" diye konuştu.

Sipahioğlu son olarak kış turizmini canlandırmak için geçtiğimiz yıllarda taraking ekiplerinin Alanya'ya geldiğini ve yeterli parkur ve yönlendirme tabelaları olmadığı için bir daha bu organizasyonun gerçekleşmediğini söyleyerek kış turizmi için alternatif spor organizasuonları için alt yapı çalışmaları oluşturmak gerektiğine işaret etti.

ALANYA'NIN MODELİ İBİZA OLMALI

Öte yandan yine "School Guide" eğitimlerinin düzenlenmesi konusunda katkı ya-

pan Scanway Turizm Firması Reservasyon Müdürü Gökhan Özay ise, Alanya'da yıllardır tartışılan; " Kültür turizmi" konusunu çarpıcı biçimde değerlendirdi. Alanya'da bilinen anlamda bir Kültür turizmi yapılmasının mümkün olmadığına işaret eden Özay, Alanya'nın kendisine örnek olarak İspanya'nın İbiza şehrini alması gerektiğini söyledi. Mısır'da sezon çok kısa olmasına rağmen insanların akın akın gittiğini belirten Özay, Alanya'ya gelen turistin ise eğlence amacıyla tatil yaptığını söyledi. Özay: " Biz 2 yıl önce Alanya'da kültür turizmine katkı yapmak amacıyla kalabalık bir öğrenci gurubuyla anlaşma yaptık. Ama daha sonra tarihi manada gezecek yeterli yer olmadığı gerekçesiyle bu tur iptal edildi. Ama eğlence turizminde Alanya'nın avantajları çok fazla. İbiza'da plajda 8 bin kişiye parti yapılıyor. Eğlencede sınır yok. Alanya'nın da 76 km sahili var. Neden bu imkanından yararlanılmıyor" dedi.

Özay son olarak, her yıl düzenlenen Alanya festivalinin de çeşitlendirilip daha uzun zamana yayılmas neticesinde tanıtım kataloglarında bu festivalin yer alması gerektiğini söyledi. Özay, bu festival konusu daha ciddi masaya yatırılır ve kataloglara girerse o sırf bu festival tarihlerinde daha yüksek fiyatlara turlar satılabilir. İngilterede turzim neredeyse yok ama sırf Rock konserleri için yüzbinlerce kişi Londra'ya akın ediyor" dedi.

Danimarkalının son gözdesi Alanya

Danimarkalı turistler önceleri tatillerini Kuşadası ve Marmaris'te geçirirken, Alanya son yıllarda Danimarkalı turistlerin, ünlü zenginlerin ve kraliyet ailesi mensuplarının gözdesi haline geldi.

3 bin 711 Danimarkalının yerleşik yaşadığı Alanya'da, Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı 264 Danimarkalı firma bulunuyor. Birçok ülkeden 22 bin 366 yabancının yerleştiği Alanya, son yıllarda Danimarkalıların gözdesi haline geldi. Alanya'dan yazlık alan Danimarka Prensi Joachim ve eşi Prenses Marie, Prensin eski eşi Kontes Alexandra ve eşi Martin Jörgensen, ünlü pop şarkıcısı Remee, sunucu Rikke Göransson, Danimarka güzeli Ena Sandra, Manken ve Ajans Sahibi Sarah Fearirngton ve Menejer Jonas Morkeberg gibi kraliyet ailesi mensupları ile ünlüler, tatillerini ilçede geçiriyor.

Alanya'da 3 bin Danimarkalı yaşıyor

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) Başkanı Kerim Aydoğan, 3 bin 711 Danimarkalının yaşamını sürdürdüğü ilçede, geçtiğimiz yıllarda kurulan Alanya Danimarkalılar Kültür ve Dostluk Derneği'nin faaliyet gösterdiğini söyledi. ALTSO'ya kayıtlı yabancı firmaların 264'ünün Danimarkalıların oluşturduğunu anlatan Aydoğan, özellikle son yıllarda Danimarkalıların ilçeye adeta akın ettiğini ifade etti.

Danimarka'da Alanya adını tanımayan kalmadı

Alanya Turizm Tanıtma Vakfı (ALTAV) Başkanı Faik Kaptanoğlu ise, Danimarka'da katıldıkları turizm fuarlarının meyvelerini aldıklarını belirtti. Bu yıl 11-13 Şubat tarihleri arasında Danimarka Kopenhag'ta turizm fuarına katılacaklarını aktaran Kaptanoğlu, "Amacımız Alanya'ya daha çok turist çekmek. Bunun için turizm fuarlarına büyük önem veriyoruz. Alanya, Danimarka'da kendini gösterdi. Artık Danimarka'da 7'den 70'e Alanya adını tanımayan kalmadı. Danimarkalı ünlüler ve kraliyet ailesi mensupları tatillerini Alanya'da geçiriyor" diye konuştu.

Motor tamir atölyesinden Vergi Dairesi Müdürlüğüne

26 Bin Mükellef 300 Milyon TL Vergi Ödüyor

21-27 Mart 2011 tarihlerinde arasında tüm yurtta çeşitli etkinliklerle kutlanan vergi haftası nedeniyle Alanya Vergi dairesi Müdürü Ahmet Kutlu'yu ziyaret ettik. Kutlu hem yaşamından kesitler sundu, hem de Alanya Vergi Dairesi'nin çalışmaları hakkında ALTSO Dergi okuyucularına bilgi verdi.

Ahmet Kutlu Kimdir?

1959 yılında Samsun'un Çarşamba ilçesinde dünyaya geldi. İlk, orta ve lise tahsilini Samsun'da yaptı. Ülkemizdeki siyasi karışıklıklar nedeniyle 1979 yılında ailesinin yoğun baskısı sonucu öğrenim hayatına ara vererek askere gitti. 1981 Yılında terhis olduktan sonra 1983 yılına kadar DSİ'de çalıştı. Burada meslek yüksekokulunda motor bölümünden mezun olduğu için tamir ve bakım servisinde görev yaptı. Ancak rutin ve bedensel çalışma hayatı yerine üretken ve bilgiye dayalı bir meslek yaşamı tercihi onu Samsun Defterdarlığı'nın açtığı sınava yöneltti. Sınavda 3'üncülük derecesiyle Maliye Memuru olmaya hak kazandı. 1989 yılında girdiği sınavda başarı gösteren Kutlu şef oldu. Daha sonra Samsun Asarcık ilçesinde Müdür Vekili olarak görevine devam etti. Mesleğinde ilerlemeyi hedefleyen Kutlu, Anadolu Üniversitesi iktisat Fakültesi'ni bitirdi. Müdür Yardımcısı olarak Tokat'ta görev yaptı. Vergi Dairesi Müdürlük sınavını da başarıyla geçerek Bartın Vergi Dairesi Müdürlüğü görevine terfi etti. Kutlu 2003 yılından bu yana Alanya Vergi Dairesi Müdürü olarak görev yapan Kutlu, evli ve üniversitede okuyan iki çocuğu var.

Necati Şatana: Alanya'ya tayininiz ne şekilde gerçekleşti?

Ahmet Kutlu: Bartın'da Vergi dairesi Müdürü iken emekliye ayrılmayı ya da Ankara'ya tayin olmayı bekliyordum. Ancak üstadlarımız bana Alanya'yı önerdi. Alanya'ya daha önce birkaç kez tatile gelmiştim. Aklımda "Alanya'da tatil yapılır ama görev yapılmaz" diye bir düşünce vardı. Bu nedenle istemeyerek de olsa ve hatta zoraki Alanya'ya geldim. Ancak Alanya'da kısa sürede çok güzel dostluklar edindim. Hatta bir ara tayinim çıkacaktı ama ben Alanya'dan ayrılmak istemedim. Zorla geldim ama Alanya sevgisini yüreğimde hissettikten sonra da bir daha Alanya'dan ayrılmak istemedim. Evimi de Alanya Oba'dan aldım. Allah nasip ederse ömrümün sonuna kadar Alanya'da yaşamayı düşünüyorum.

N.Ş.-İlginç bir kariyer hikayeniz var. DSİ'den sonra Maliyeye geçişiniz enteresan. Nasıl oldu da böyle bir düşünce hasıl oldu?

A.K.- Endüstri meslek Lisesi motor bölümü mezunuydum. DSİ'de de motor tamir atölyesinde çalışıyordum. Çok rutin ve be-

densel bir çalışma düzenim vardı. Ama ben hep daha yaratıcı ve üretken bir iş hayali kuruyordum. Bir arkadaşım bana samsun defterdarlığının sınavı olduğunu söyleyince tereddütsüz girdim ve başarıyla bu sınavı verdim. Kazanmassaydım da bir işim vardı ama bu alanda daha fazla yükselebileceğime inanıyordum. Sanırım zaman beni haklı çıkardı.

N.Ş.-Alanya'ya gelmeden önce şehir hakkında bilginiz var mıydı?

A.K.- 1999 Yılında tatil için bir arkadaşımın tavsiyesi üzerine Lonicera Otal'e ailece gelmiştik. Daha sonra da yine bir arkadaşımın yazlığına gelmiştik. Her yıl tatil yapma alışkanlığımız vardı o zamanlarda. Ama Alanya'da göreve başladıktan sonra bu alışkanlığımızı kaybettik. 8 Yıldır belki 10 defa denize girmişimdir. Sitemizin havuzuna bile yılda 2 defa girecek zamanım olmuyor. Ama işimi ve görev yerimi çok seviyorum. Bu manada bir şikayetim de yok.

N.Ş.- Göreve başladığınız 2033 yılından bu yana Alanya'da sizin kayıtlarınıza göre ne gibi ekonomik gelişmeler yaşandı? O günden bu yana vergi oranları ve mükellef sayısındaki artıştan söz eder misiniz?

A.K.- 2003 Yılında Sugözü Mahallesindeki Lojmanımın çevresi muşmula ağacı doluydu. Şimdi bu alana çok modern siteler hakim. Ayrıca o dönem çevre yolu tam açılmamıştı. Marina tamamlanmamış, Adliye binası bile hizmete girmemişti. Alanya'nın ne kadar hızlı büyüdüğünü anlatmak için bu örnekleri verdim. Bu büyüme ekonomiye de yansıdı kuşkusuz. 2003 Yılında vergi tahsilatımız 84 milyon TL iken şimdi 300 milyon TL'yi aştı. Yine 2003 yılında 18 bin olan mükellef sayısı bu gün 26 bin dolayında. Bu rakamlar 8 yıldaki gelişmeyi net biçimde ortaya koyuyor kuşkusuz…

N.Ş.- Peki tahsilattaki başarı oranı nedir?

A.K.-En iyi zamanda tahsilat oranı yüzde 80 dolayındadır. Son iki yılda ekonomide yaşanan gelişmeler ile bu oran yüzde 60'larda seyretti. Ancak 2011 tahsilatlarının yüzde 80'lerde seyredeceğini düşünüyorum.

İLÇEMİZDEKİ FİRMALARIN YÜZDE 65'İ ALANYA VERGİ DAİRESİNE KAYITLI

N.Ş.- Alanya'daki firmaların Alanya vergi dairesine kayıt yüzdesi nedir?

A.K.-Alanya'daki firmaların yüzde 65'i Alanya Vergi dairesi'ne kayıtlı. Diğerlerinin çoğunlukla merkezi İstanbul, Ankara ve İzmir… Bu Turizm İlçelerinde normal bir yüzdedir.

N.Ş.- Alanya Vergi Dairesi'nde görevli kaç çalışanımız var ve bu çalışanların görevleri neler?

A.K.-Bugüne kadar Alanya Vergi dairesi olarak zor şartlar altında çok yoğun bir nüfusa sahip Alanya'da mesai kavramı demeden 95 personelimizle hizmet verdik. Alanya'nın nüfusuna uygun personel sayısı normalde 200 dolayında olmalı. Ama bizim hizmetli ve güvenlik personeli dahil 95 çalışanımız var. Bugün itibariyle vergi dairesinde 1 müdür, 4 müdür yardımcısı, 11 şef, 2 şoför ve 4 güvenlik görevlisi ve 73 memur var.

FİZİKİ YAPI KALİTESİ VE PERSONEL SAYISI YÜKSELİRSE HİZMET KALİTESİ ARTAR

N.Ş.- Vatandaşa daha iyi hizmet vermek için Alanya Vergi Dairesi'nin şartlarında ne gibi değişiklikler yapılabilir?

A.K.- Bir kere mevcut binamız yeterli değil. 250 metre kare oturma alanı ve 5 kat olan hizmet binamızın park alanı da vatandaşa uygun değil. 26 Bin mükellef için çok daha uygun bir alanda, çok daha büyük bina ve daha fazla personelimiz olsa vatandaşımızın işi daha fazla kolaylaşır. Üstelik Alanya'nın coğrafi yapısı da bir başka zorluk olarak karşımıza çıkıyor. 76 Kilometre sahilimiz var. Okurcalar'dan, Demirtaş'a ve hatta Gazipaşa'ya kadar hizmet veriyoruz. Ama bizim görevimiz yüce devletimizin bize sunduğu imkanlar ölçüsünde en iyi hizmeti vermektir.

N.Ş.- Son günlerde kamuoyunda "Torba Yasa" olarak bilinen 6111 Sayılı kanun çok gündemde. Vatandaşa bu kanunla ilgili vermek istediğiniz mesaj var mı?

A.K.- Bu yasa vatandaş için bulunmaz bir fırsat. 36 aya kadar borçlar taksitlendirilecek. Kamu borçluları bu fırsatı kaçırmasın. 120 TL den az olan borçlar otomatik olarak siliniyor. Ayrıca vergi dairelerinin de büyük bir temizlik yapmasına ve her şeye sıfırdan başlamasına vesile olacaktır.

YAŞAYAN EFSANE Behçet KURTİÇ

Behçet Kurtiç Kimdir?

1942 Kocaeli doğumlu olan Behçet Kurtiç'in çocukluğu Adana'da geçti. İlk, orta ve lise tahsilini Adana'da yaptı. 1969 Yılında İstanbul Hukuk Fakültesi'nden genç bir Avukat olarak mezun oldu. Çocuk yaşta yüzme sporuna ilgisi vardı. Yüzmeyi Seyhan Irmağı'nda su yuta yuta kendi başına öğrendi. Behçet Kurtiç evli ve bir erkek çocuk babasıdır. 1956 Yılında Adana'da havuza çağrılan Kurtiç, 14 yaşında başladığı yarışlarda bugüne kadar toplam 200'ün üzerinde ulusal ve uluslararası madalya sahibi oldu. Kurtiç'in en büyük özelliği madalyalarının hepsinin altın madalya olması. Kurtiç halen Alanya'da ikamet etmektedir. Kurtiç halen Türkiye Yüzme ve Türkiye Su Topu Federasyonları'nda Disiplin kurulları başkanlığı görevini sürdürüyor. Ayrıca iki federasyonun da genel kurul divan başkanlığını yapıyor.

Yaşayan Efsane Rekora Doymuyor

Avukat Behçet Kurtiç…Ülkemizin gelmiş geçmiş en önemli yüzücülerinden birisi. Kurtiç, 10 yıldan bu yana Alanya'da ikamet ediyor. Avukatlık mesleğini sadece yüzmede sporundaki idealleri nedeniyle 12 yıl önce bırakmış. Tek hedefi erişilemez kariyerine bir dünya şampiyonluğu eklemek.

69 yaşında olmasına rağmen son üç yılda 30 Türkiye rekoru kırmış yüzmenin yaşayan efsanesi… Halen Masterlerde 50, 100 ve sırt üstü dallarında uluslararası yarışlarda milli formayı gururla taşıyor. 1958 ile 1973 arasında aralıksız olarak 100-200 metre sırtüstü Türkiye Şampiyonu ve rekortmeni olarak adını Türk Spor tarihine altın harflerle yazdırdı. 50'nin üzerinde Türkiye rekoru kırdı. 100 metre sırtüstünde 1 dakika 10 saniyenin altında (1.07.2 YTR) yüzen ilk ve tek sporcu… Türkiye'de 1 dakika 10 saniyenin altına inen ikinci bir sporcu yok.

Kurtiç, 1964'de Almanya'da Remscheit, Wuppertal, Leverkusen, Bohn, Dusseldorf'ta yapılan kulüpler arası yapılan yarışmalarda birincilik elde eden tek Türk Sporcusu olmuş. Almanya'dan gelen transfer tekliflerini ise milliyetçi duyguları nedeniyle elinin tersiyle itmiş.. Efsane sporcu ayrıca, 1962 Türkiye Yunanistan ikili karşılaşmasında birincilik, 1965 Türkiye-İsrail ikili yarışmalarında yine birincilik, 1965'de Türkiye-İran arasında yapılan müsabakalarda birincilik, yine 1966'da Türkiye-İran ikili karşılaşmasında rekor kırarak birincilik alarak Türk halkının gururu olma başarısını gösterdi. Efsane sporcu, 1967 Yılında Tunus'ta yapılan Akdeniz Oyunlarında 100 metre sırtüstünde 60 büyük yüzücü arasında 4'üncü olarak Türkiye Spor Gazetesi'nin o dönemki altın sporcuları arasında yer aldı. O tarihlerde Avrupa yılda 12 ay yüzerken ülkemiz şartlarındaki sporcuların sadece 3 ay yüzebildiğini söylersek Kurtiç'in uluslararası başarılarının önemini daha iyi anlamış oluruz. Bu şartlar altında bile dünya rekoru ile Kurtiç'in derecesi arasında sadece 3 saniye fark olması Kurtiç'in halen yaşadığı en büyük üzüntüdür. Kurtiç o yıllarda Almanya'dan gelen transfer tekliflerini kabul etseydi bu rekoru da altüst edeceğini bilmenin acısını halen içinde yaşadığını söylüyor. Kıramadığı Dünya Rekoru Kurtiç'in en büyük hayal kırıklığı olarak halen derinlerden bir acı duymasının da sebebi oldu.

Bu başarıları kıran Kurtiç'in hayatındaki en ilginç olayların başında ise 55 yıllık spor hayatı boyunca bir kez bile tıbbi bir analizden geçmemesi geliyor. Böylesine büyük bir sporcunun bu denli yalnız bırakılmasının acısı bir yana Kurtiç, halen halkımızdan gördüğü destekle bu başarıları elde ettiğini söylemeyi ihmal etmiyor.

> Kurtiç, Alanya kapalı yüzme havuzu'nun devreye girmesiyle genç ve başarılı sporcular yetiştirmek istediğini söyledi.

1968 ile 1976 yılları arasında yüzme antrenörlüğü döneminde iki olimpik ve milli rekortmen yüzücü yetiştiren Kurtiç, bir o kadar da milli bayan rekortmen yüzücü yetiştirdi. İstanbul İhtisas Kulübü'nün Türkiye'de rakipsiz tek kulüp haline gelmesinde de efsane yüzücünün büyük payı bulunuyor.

1978 Yılında Türkiye Yüzme Federasyonu Başkanı Fayman Akdağ'ın yoğun ısrarı üzerine yönetim kurulunda su topu sorumlusu

olarak görevlendirilen Kurtiç, 1978-79 yıllarında çizdiği hedef doğrultusunda tarihimizde ilk defa Yunanistan'ı yenme başarısı gösterdi. Üçüncü yılda ise tamamen genç bir kadro kuran Kurtiç 1980 yılında Türk Su Topu tarihinde ilk kez Balkan üçüncülüğü elde etti. Kamuoyunun bu başarıyı tesadüf olarak nitelemesi üzerine hızla çalışmalarını sürdüren Kurtiç ve takımı bu kez 1981 yılında Yunanistan'ın Kavala kendinde düzenlenen Balkan Şampiyonası'nda ilk karşılaşma olan Yunanistan'ı 5 bin Yunanlı seyirci önünde hakemi de yenmek suretiyle 14-11 yenerek Balkan üçüncüsü oldu. Efsane Sporcu Behçet Kurtiç'in yetiştirdiği bu milli takım ilerleyen 15 yılda da Türkiye'yi Avrupa'da başarıyla temsil ederek dereceler kazandı.

"GALATASARAY'IN DÜKLÜĞÜNÜ AŞAMADIM"

1988 Yılında Kınalıada Su Sporları Teknik Direktörü olarak bu kulübün 26 yıllık tarihinde ilk ve son Türkiye üçüncülüğünü kazandırdı. Kurtiç daha sonra Heybeliada Su Sporları Kulübü'nün cazip teklifini kabul etti ve bunun sebebini de; "Ben bir kulübü sıfırdan teslim alarak zirveye taşımayı seven bir sporcuyum" olarak açıklıyor. Nitekim Heybeliada Kulübü 1992 yılında tüm alt yapı takımları ile Türkiye'nin ilk üç kulübü arasına girdi. Büyük su topu takımı o yıl Türkiye üçüncüsü oldu. Bir sonraki yıl yine aynı başarı elde edildi. 1994'de Türkiye Şampiyonluğu'nu Galatasaray'a karşı iki kez elden kaçırmış. Herşeyi aştık ama Galatasaray'ın dükalığını aşamadığını itiraf eden efsane isim, iki kez Türkiye ikinciliği elde etti. Tüm bu başarıların hepsi, kulüplerin başarı plaketleriyle belgelendirildi.

1970 Temmuz'unda Trabzon'da dönemin Korgenerali Kenan Evren'in 11'inci kolordusundaki 40 kişilik yüzme ordusunu kendi deyimiyle tarumar ederek Erzurum 9'uncu Kolırdu'yu şampiyon yapan Kurtiç, aynı yıl Heybeliada' da düzenlenen ordular arası düzenlenen deniz, hava ve kara kuvvetleri takımlarını geçerek Karakuvvetlerini şampiyon yapmasından dolayı Karakuvvetleri komutanından da özel takdirname aldı.

"ALANYA'DAN TÜRKİYE'YE KAFA TUTACAĞIM"

Efsane sporcu Alanya'ya geliş sebebini ise şöyle anlatıyor; "Ben bir sporcuyum…Hayatını spora vakfetmiş bir sporcuyum. Spor yapmak benim için nefes almak gibi bir şey. İstanbul öylesine bir nüfus yoğunluğuna ve kentleşmeye uğradı ki, kapalı alanlardan başka yerlerde spor yapma imkanı kalmadı. Boğulmaya başladığımı hissettim. Zaten Akdeniz çocuğuydum ve son yıllarda Akdeniz, Akdeniz, Akdeniz diye tutturduğumdan eşimin önerisi üzerine Alanya'ya yerleştim. Alanya doğası sebebiyle beni cezbetti. Bundan sonraki amacımız Alanya Kapalı Yüzme Havuzu'nun açılması ile birlikte gerekli desteği gördüğüm takdirde Alanya'da Türkiye'de bir ilki, yani bir ilçeden yüzmede ve su topunda efsane sporcular yetiştirilebileceğini ispat etmeye geldim ben… Kısacası Türkiye'ye kafa tutmak için Alanya'ya geldim"

"MASTERLERDE KURTİÇ"

2002 Yılında halen yapım çalışmaları devam eden Kapalı Yüzme Havuzu'nda efsane sporcular yetiştirmek hedefi ile gelen ancak halen salonun hizmete girmemesi ne-

deniyle bu amacına ulaşamayan Kurtiç, sudan daha fazla uzak kalamayacağını düşünerek yeniden masterler dalında yarışlara katılmak üzere kolları sıvadı.

Denizde ve ilçemizdeki çeşitli havuzlarda yılda ortalama 250 kilometre yüzen efsane, yılın 80 gününde ortalama haftada 2 gün ağırlık çalışmaları yaparak yeni rekorlar peşinde koşuyor. Kurtiç, en son 20 Şubat 2011'de Bursa'da düzenlenen "Türkiye Masterler Kış Yüzme Şampiyonası"nda 50 metre sırtüstünde 39.32 saniye yüzerek ilk defa 40 saniyenin altına inme başarısı gösterdi ve Türkiye Rekorunu kırdı. Hedefinin Dünya Masterleri içinde ilk 5 arasında bulunan u dereceyi daha aşağı çekmek olduğunu söyleyen Kurtiç, bunu başardığı takdirde Dünya Şampiyonluğuna talip olduğunu söylüyor.

"DESTEK GÖRÜRSEM 2012'DE DÜNYA ŞAMPİYONLUĞUNA KULAÇ ATARIM"

Gençliğinde tüm rekorları altüst eden ve ülkemiz şartları nedeniyle sadece Dünya şampiyonu olamamaktan duyduğu üzüntü Efsane sporcuyu hedefinden uzaklaştırmadı. Kurtiç o dönem yapamadığını 70 yaşında yapmaya kararlı olduğunu söyledi. Ancak Kurtiç'in bunu başarması için yılda 250 kilometrelik çalışmasını 500 kilometreye çıkarması gerekiyor. Bunun için de sponsorların desteğine ihtiyacı var. Kurtiç açık ve net biçimde; "Herhangi bir bir kurum bana sponsor olduğu takdirde o kurumun adını dünya spor tarihine altın harflerle yazdırırım.

"EŞİM 44 YILLIK MENEJERİM VE DİYETİSYENİM. HALEN KAHRIMI ÇEKİYOR"

Efsane sporcu son olarak gençlere bazı tavsiyelerde bulunmayı da ihmal etmiyor. Başarısındaki en büyük pay sahibinin eşi Çiğdem Hanımefendi olduğunu söyleyen Efsane sporcu; "70 yaşındayım ve 74 kiloyum. Gençliğimde branşımın benden beklediği ideal kilomdayım. Bu formumu önce eşimin fedakarlığı, bana olan desteği ve bilimsel çalışmama borçluyum. Bu kadar yıl sporla uğraştım ve yeri geldiğinde eşimi ihmal ettim. Başkası olsa tekmeyi atardı. Her başarılı erkeğin arkasında bir bayan var derler ve bu doğrudur. Spora gönül veren gençlere tavsiyem, düzgün ve anlamlı bir yaşam için ideal bir eş bulsunlar. Hayatta başarılı olmak için buna çok ihtiyaçları olacak. Eşim halen yediğim lokmaya bile karışır. Bazen lokmalarımı saydığını düşünürüm ancak onun bu hassasiyeti olmasaydı bugün bu rekorları kırmam mümkün olmayacaktı. Ayrıca hangi eş bu kadar kendini spora kaptırmış bir insana tahammül eder? Kendisine 44 yıl boyunca kahrımı çektiği için şükran borçluyum" dedi.

100 milyon dolarlık tanıtım

Galatasaray ile Almanya'nın köklü takımlarından Hannover'96'nın 8 Ocak 2011 Cumartesi günü Alanya'da oynadığı özel karşılaşma 58 ülkede canlı olarak yayınlandı. Uzmanlar bu maçın tanıtım bedelinin 100 milyon doları bulduğunu tahmin ediyor. Almanya NDR, ZDF, Avusturya Sport, Kanal D, GS TV ve 58 ülkede yayın yapan Eurosport Asya ve Avrupa Kanalları tarafından canlı yayınlanan bu karşılaşma spor turizminin öneminin de daha iyi anlaşılması bakımından önem taşıdı. Alanya gibi turizmde marka olma mücadelesi veren bir ilçenin kendi imkanları ile bu denli bir tanıtımı yapması imkansız iken, sadece bir futbol müsabakası ile Alanya'nın tanıtım bütçesinin yüzlerce kat fazlası ile tanıtım yapma imkanı doğdu.

08 Ocak 2011 Günü Alanya'da oynanan Galatasaray – Hannover'96 takımları arasındaki müsabaka spor turizminin tanıtımda ne denli etkin rol oynadığını bir kez daha gözler önüne serdi.

Alanya Kaymakamlığı, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası, Alanya Belediyesi, Oba Belediyesi ve Alanya Gazeteciler Cemiyeti'nin katkılarıyla gerçekleşen müsabaka yıllardır tamamlanması beklenen Oba Kızılcaşehirdeki Alanya Şehir Stadı'nın da test edilmesi bakımından ayrı bir önem taşıdı. Muhteşem bir organizasyon ile 14 bine yakın seyircinin ilk kez bir gece maçını izleme fırsatı bulduğu Alanya'nın en yakın gelecekte spor turizmindeki payını arttırması büyük önem taşıyor. Kamp çalışmalarını Alanya'da yapan Alman Bundesliga'nın güçlü temsilcilerinden Hannover'96 takımının yine Almanya'nın en yüksek trajlı gazetesi "Bild" de defalarca manşetine taşınarak Alanya isminin geçmesi ise ayrı bir tanıtım başarısı olarak dikkat çekti. Bild gibi Avrupa'nın değişik basın yayın organları ile yüzlerce internet sitesinde Hannover'96 takımının kamp yaptığı Alanya'nın adının geçtiği görüldü. Konuya ilişkin bir değerlendirme yapan Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kerim Aydoğan, ilçemizde sadece futbol alanında değil, golf başta olmak üzere çok farklı spor dalları için de uygun tesisleşmenin bir an önce başlaması gerektiğini söyledi. Aydoğan, Gelecek yıl Oba'daki Alanya Şehir Stadyumu'nda Almanya'nın güçlü takımları ve yine Galatasaray'ın katılacağı bir turnuva için çalışmaların sürdüğünü de belirterek, tüm belediye başkanları, Kaymakamlık ve Alanya Gazeteciler Cemiyeti işbirliğinde Alanya'yı spor turizminde öne çıkarmak için gayret göstereceklerini dile getirdi.

Yrd.Doç.Dr.
Selim Hilmi ÖZKAN

XIX. YÜZYILIN ORTALARINDA ALANYA

Osmanlı Devleti'nin toprakları idarî bakımdan eyaletlere, eyaletler de temel idarî birim olan sancaklara ayrılmışdı. Sancakların ise bir alt birim olarak kazalara ve nâhiyelere ayrıldığını görmekteyiz(Ünal, 1989: 29). Temel idarî birim olan sancakların yapısı ve statüsü bölgelere göre değişiklik göstermektedir. Alâiye Sancağı da Akdeniz'in fiziki şartlarından dolayı bu yapıya uymaktadır. Alâiye, Kıbrıs'ın fethine kadar Anadolu Eyaleti'nin sancakları arasındadır. Fakat Kıbrıs'ın fethine müteakip buraya bağlanmıştır. Bu durum XIX. yüzyılın ortalarına kadar bu şekilde devam eder. XIX. yüzyılın ortalarına doğru Osmanlı yönetim ve idarî mekanizmasında köklü değişmelerin olduğunu görmekteyiz. Bu değişiklik ile birlikte Alâiye sancağının da yeniden yapılandırıldığını söyleyebiliriz. Bu yapılanma ile birlikte Alâiye 1847 yılında Karaman (Konya) eyaletine bağlandı. Vilayet sâlnâmelerine göre Alâiye 1855 yılında Teke ve Burdur ile birlikte Antalya içerisinde Karaman Eyaletine bağlı hale geldi (KVS, 1272: 66). 1856 yılında Alâiye livadır. Alâiye'ye'nin Alanya merkez, Akseki, İbradı, Senir ma Düşenbe ve Manavgat ile birlikte 5 kazası mevcuttur (KVS 1273: 96). Alanya 1868 yılında sancak olan Antalya'ya bağlandı. Akseki ayrı bir kaza merkezi oldu. Daha önceki belge ve kayıtlarda Senir ma Düşenbe olarak geçen Senir bölgesi nâhiye olarak Akseki'ye bağlandı (KVS, 1285: 180).

1.Şehir Özelliği Olan Yerler

Alanya, XIX. yüzyıl sonlarında da şehir özelliğini ve önemini korumaktadır. Alâiye sancak genelinde 36 mahalle, 207 köy, 42 cemaat, oymak veya oba yerleşim biriminde kayıtlı 12463 hânede yaklaşık 62315 kişi ikamet etmektedir. Bunlardan yaklaşık 23675'i sancak merkezi ve bağlı nahiyelerde geri kalanı diğer kasaba ve kazalarda ikamet etmektedir. Bunların yerleşim yerlerine göre dağılımı ise şu şekildedir. Mahallelerde tahminen 13245 kişi, Cemaat ve Yörük obalarında 6735 kişi, köy iskân birimlerinde ise 41585 kişi ikamet etmektedir. Buna göre Alâiye sancağında halkın %68'i köylerde, %21 mahallelerde, %11'de Cemaat ve Yörük obaları şeklinde yaşamaktadır. Bu yüzyılın ortalarına doğru, Alâiye sancağında halkın 11934'ü yetişkin ve güçlü, 11585'i sabi, 5986'sı yaşlı, 7305'u asker yazılmıştır. Bunların dışında 432 kişi de memleket dışında kayıtlıdır (BOA, MAD 22011).

Alâiye Sancağı sınırlarında, şehir özelliği taşıyan yerler olarak sancak merkezi ve kaza merkezi olan yerlerin nüfusunu değerlendireceğiz. Bu yerler merkez kaza ile birlikte Akseki, Senir ma Düşenbe, Manavgat ve İbradı kazalarıdır. Alâiye şehir merkezinde, XIX. yüzyıl ortalarında oniki mahalle ve üç cemaatin tahmini Müslim nüfusu 3385 kişi civarındadır. Bu rakama 910 civarında gayr-ı Müslim nüfus ile haymeşin Yörükleri de ilave ettiğimiz zaman 5080 gibi bir rakam ortaya çıkmaktadır. Burada özerinde durulması gerekn bir konu ise, XIX. yüzyıl için Manavgat kazasının şehir özelliği taşıyan bir niteliğini buradaki araştırmamızda ortaya koyamadık. Çünkü bu dönemde nefs-i Manavgat yazılmadığı gibi mahalle kaydı da bulunmamaktadır. Hatta aynı durumun mevcudiyetini Osmanlı klasik dönemi için de söyleyebiliriz. İbradı dört mahallesi ile küçük bir şehir görünümündedir. İbradı kaza merkezinde, 513 hânede

tahminen 2565 kişi yaşamaktadır. XIX. yüzyılda Alâiye'ye bağlı olan Akseki(Marolya) ve Çimi kasabası ile Gödene kasabaları da hem nüfus hem de mahalle yapıları ile şehir özellikleri taşıdığını söyleyebiliriz. Marolya'da dört mahallede yaşayan 619 hanede 3095 nüfus, Gödene kasabasında 4 mahallede iskân eden 229 hanede 1145 nüfus ve Çimi kasabasında da dört mahallede 306 hanede tahminen 1530 nüfusun yaşadığını söyleyebiliriz. Bu şehir görünümündeki yerleşmelerin dışında merkez kazaya bağlı olan Mahmud Seydi nâhiyesi de altı mahallesi ve tahmini 1175 nüfusu ile küçük bir kasaba görünümündedir. Mahmud Seydi'nin bu durum en azında nüfus açısından böyledir (BOA, MAD.d. 22011: 1-13).

2. Köy Yerleşim Yerlerinin Durumu

Osmanlı Devlet yapısı içerisinde şehir halkından ayrı olarak diğer bir üretici sınıf da köylüleri görmekteyiz. Alâiye sancak genelinde XIX. yüzyılda 207 köy kayıtlıdır. Bu köylerden, 68 tanesi merkez kaza ve bağlı nahiyelerinde, 46 tanesi Marolya, Gödene ve Çimi kasabasında, 47 tanesi Manavgat kazası sınırlarında, 11 tanesi İbradı kazası sınırlarında, 35 tanesi de Senir ma Düşenbe kazası sınırlarındadır. Köy yerleşim yerlerinde 8317 hânede yaklaşık 41585 nüfus yaşamaktadır. Buda yaklaşık %68'lik bir orana tekabül etmektedir. Köylerin nüfusu genelde 500'ün altındadır. Bin nüfusu üzerinde nüfusa sahip köy sadece İbradı kazasında Ormana köyüdür. 500 nüfusu geçen köyler ise şunlardır. Oba nâhiyesinde nefs-i Oba, Malan nahiyesinde Ortaköy, Kerâliye nâhiyesinde Kızılağaç(Güzelbağ), Şeyhler nâhiyesinde Mahmudlar, Kestel ve nefs-i Şeyhler, Gödene kasabasında Yarpuz, İbradı kazasında Derebucak köyü beşyüz nüfusun üzerindeki köylerdir. 100 nüfusun altındaki köy sayısı da sınırlıdır.

3. Yörük Obaları ve Cemaatler

Moğol baskısından kaçarak Anadolu'yu yurt edinmek amacı ile gelen Türklerin önemli bir kısmını, Oğuz veya Türkmen olarak adlandırılan Orta Asya'dan gelen kimseler oluşturmaktaydı. Bunlardan hayvancılık ile uğraşan ve yaylak-kışlak hayatına alışkın olanlara ise Yörük denilmektedir. Tahrir defterlerine kaydedilir iken bu grup konar-göçer, göçer-evli ve Yörük şeklinde yazılmışlardır (İnalcık, 2009: 4).

Alâiye sancağı konar-göçerler açısından zengin bir yerdir. Arazi şartları ve yaylaların bol olması Yörük grupların yaşam alanlarını zenginleştirmiştir. Konar-göçerler yaşayış tarzlarının bir gereği olarak yaylak-kışlak hareketine bağlı idiler. Onların bu hayat tarzı biraz da hayvanlarına otlak bulmak düşüncesinden doğmuştur. Bu¬nunla beraber kısmî de olsa küçük çapta zirâatla meşgul oldukları da görülmektedir (Halaçoğlu, 1988: 16-22). Fakat Alâiye ve çevresinde yaşayan Yörüklerin XIX. yüzyılın sonlarına doğru yerleşik hayata geçtiklerini ve hayvancılıkla beraber ziraî faaliyet ile uğraştıklarını görmekteyiz. Bunun yanında nüfusun %11'e yakının hala cemaat, Yörük ve oba şeklinde yaşadığını söyleyebiliriz.

Alâiye merkez kazada Cikcil Uşağı, Basarlı ve Musa Kethüda Uşağı Cemaatinin 220 civarında nüfusu vardır. Oba nâhiyesinde de Karakocalı Aşiretinin 130 civarında nüfusu olduğunu görmekteyiz. Merkez nâhiyelerden en fazla cemaate sahip nâhiye Mahmut Seydi nâhiyesidir. Bu nâhiye sınırlarında Sancaklu, Toslak, Çaruklu, Tosmurlu, Çıplaklu, Usurlu ve Hacı Mahmudlu cemaati iskân etmektedir. Bunların XIX. yüzyıldaki tahmini nüfusu 1660 civarındadır. Bu cemaat ismi ile anılan iskân yerlerinin tamamı bugün kasaba ve köy halini almışlardır. Defterde Alâiye sancağında Haymeşin iskân eden Ali Efendi, Kaşaklı, Asyanlı ve Şarapsa Göçebesi ise 785 civarında nüfusa sahiptir. Marolya kasabasında sadece Fikiler mahallesine kayıtlı 35 kişilik bir Yörükan taifesi vardır. Manavgat kazasında iskân eden Abdülmümün Bey, Milli Bey, Bala ve Sarı Abdullah Haymeşin Yörüklerinin nüfusu ise 1090 civarındadır. En çok Yörük ise aşiret ve oba adı altına kayıtlı Senir ma Düşenbe kazasının Senir nahiyesindedir. Bunlar 22 yerleşim yerinde yaklaşık 2815 kişilik bir nüfusa sahiptirler. Son olarak şunu söyleyebiliriz ki Alâiye ve çevresinde yaklaşık 1347 hânede 6735 nüfus Yörükân taifesindendir (BOA, MAD, 22011: 2-13; BOA, MAD.d, 21546: 2-11).

4. Hıristiyan ve Yahudiler

Alâiye ve çevresinde az da olsa Hıristiyan nüfusun yaşadığını görmekteyiz. Bunların oranı oldukça azdır. XV. ve XVI. yüzyıldaki Hıristiyanların nüfusları hakkında tahrir ve cizye defterlerinden bazı bilgiler elde etmekteyiz. Mesela 1602 yılında Düşenbe kadısı tarafından tutulan cizye defterine göre Senir ma Düşenbe kazasında 578 hâne kaydedilmiştir. Bunların tahmini nüfusu 2890 civarındadır (BOA, MAD.d. 15531: 1). XIX. yüzyıl için ise Alâiye merkez hakkında bilgi verebilmekteyiz. Burada Aşağı ve Yukarı kilise olarak iki grup Rûm nüfus kayıtlıdır. Bunların nüfusu 182 hânede 910 kişi civarındadır. Cuinet aynı dönemde Alâiye merkezde 25 Yahudi'nin varlığından da bahsetmektedir (Cuinet, 1890: 854). Salnâmelerde Yahudi nüfus 30-40 kişi civarındadır.

Her kim olursa olsun;
bir tek insan için iş olanağı sağlıyorsa, ekmek veriyorsa, o işverenin ellerinden, gözlerinden, alnından öpmemiz lazım...

Şifa tarlası

Yeni aldığınız ayakkabılarınızın ayağınızı sıktığından muzdaripsiniz, bir yandan da yolda karşılaştığınız bir arkadaşınızla sohbet ediyorsunuz. Arkadaşınız durumu farkediyor ve size o ayakkabıyı giymeye bir süre daha devam ettiğiniz takdirde dişlerinizin çürüme ihtimalinden bahsediyor.

İyi bir espri deyip geçiyorsunuz. Peki aynı ihtimalden bahseden şahıs diş doktorunuz olsa yine aynı tepkiyi mi verirdiniz? Ya da farklı bir rahatsızlık için gittiğiniz bir refleksolog... Her gün yeni bir gelişme yaşanıyor tıp alanında. Doktor doktor dolaşıp hastalığına çare bulamayanlar çözümü psikiyatristlerde arıyor çoğu kez. Bazen alternatif tıp uygulamaları revaç kazanıyor.

Torosların eteğinde bulunan "Şifa Tarlası" muhteşem manzarası ve iklimi ile ziyaretçilerine huzur vaad ediyor.

Alanya'da Toros Dağları eteklerinde bulunan şifa tarlası stresi, sıkıntıyı ve depresyon oluşturan negatif enerjileri insan vücudundan arındırıyor.

Alanya'nın Toros dağları eteklerinde bulunan Üzümlü köyü Dim Barajı üzerinde kurulmuş ve doğayla iç içe olan Şifa tarlası stres, sıkıntı ve depresyon ve bunlara bağlı olarak kronik herhangi bir hastalık yoksa insanları rahatsız eden bazı ağrıları dahi azaltıyor. Şifa tarlasının dünyada bir ilk olduğunu ifade eden Reflexoloji Uzmanı Kemal Yurdaer, tarlanın içinde: Renga renk görüntü veren ametist taşlardan oluşan tünel (Amerika, İngiltere ve Almanya'da negatif enerjileri arındırmada kullanılan bir taş), ayak refleks masajını yapan dere taşları ve müzik ritminin yaymış olduğu ses dalgaları ile vücuda masaj yaptıran havuzlar bulunuyor. Vücutta bulunan negatif enerjilerden arınmak için iki ay önce hayata geçirilen şifa tarlası Reflexoloji Uzmanı Kemal Yurdaer'in tasarladığı bir proje. İnsanlar, Uruguay ve Brezilya'dan ithal edilen dağ kristalleri ve ametist taşları ile donatılmış olan tünelde özel dizayn edilmiş borular içinden geçen soğuk su spekılasyonu ve negatif enerjileri alma paratonerleri sayesinde, yalınayak yürütülüyor. Şifa tarlasını anlatan Yurdaer, insanlar, tünelden çıktıktan sonra kronik bir hastalık yoksa ağrıların ya geçtiğini ya da azalttığını sözlerine ekledi. Stres, bunalım, ve depresyon gibi insanları rahatsız eden enerjilerden arındıran bir arena olan Şifa tarlasını anlatan Reflexoloji Uzmanı Yurdaer, "Şifa tünelinden çıktığınızda, muhteşem yeşilliği, havuzları Dim Çayı Vadisi tamamına hakim bölge olan muhteşem güzelliğini görerek ayrı bir rahatlama hissedeceksiniz. Şifa tarlasının dünyada bir ilk olmasının özelliğinden birisi de, ayak refleks masajının doğaya taşınmasıdır. 100 metrekarelik bir alanda özel olarak dere taşları döşenmiş sütun üzerinden, müzik eşliğinde yürüyerek veya dans ederek 10'ar dakikalık seanslarla refleks masajı yapılarak ve organlarımızdan ayaklara gelen refleks sinir uçları uyarılıp kan devir daimi sağlanacak ve vücudun kendini kendini iyileştirilmesi sağlanıyor. Daha sonra 35 santimetre derinliğinde özel olarak hazırlanmış üç ayrı havuz bulunuyor. Uzmanlarımızın bilgilendirilmesi doğrultusunda havuzlarda yürüyerek ayrı bir rahatlama sağlanıyor. Arzu edenlere ikinci havuzumuzda tazyikli su masajı yapılmaktadır. Üçüncü havuzumuzda müzik ritminin yaymış olduğu ses dalgaları ile vücuda masaj yapılarak rahatlama sağlanmaktadır." dedi

Bütün bu işlemleri yaptıktan sonra doğa güzelliğinde insanlara sabah kahvaltısı yada bir öğle yemeği ile stres, sıkıntı ve depresyondan arındırdıklarını kaydeden Yurdaer, sağlığa zararlı içecekler ve alkol bulundurmadıklarını söyledi.

Tedavi, böbrekler ve dişlerden başlıyor

Refleksolog Kemal Yurdaer, tedavi yönteminde öncelikli olarak vücudun en önemli organı olarak tanımladığı böbrekten başlıyor. Böbrekler görevini yapamayıp vücudun toksinlerini atamazsa en çok çalışan göz ve eklemlerin bloke olacağı tezinden yola çıkılıyor. Hastalıkların çoğunluklu oluşum sebebi de böbreğin toksini atamaması ona göre. Ayaktaki böbrek noktasının masajla harekete geçirilmesi ve bu yolla kan devridaiminin sağlanması hedefleniyor. Kan dolaşımının düzene girmesinden diğer organlar da faydalanıyorlar. Kan dolaşımının düzenlenmesi, muhtemel hastalıkların önüne geçilmesi anlamına geliyor ilk etapta. Dişler de refleksolojide böbrekten sonra ikinci adres niteliğinde. Dar ayakkabının diş çürümesine yol açabileceğine dair bahsi yukarıdaki tez bu noktada devreye giriyor. Her dar ayakkabı giyende diş çürüklüğü oluşmuyor şüphesiz ama, eğer ince bağırsaklar görevini yeterince yapamıyor ve vücudun vitamin alımı azalıyorsa diş etleri zayıflıyor. Dar ayakkabı ise refleksolog Yurdaer'e göre, ayak altında yer alan diş sinir uçlarını tahrip ediyor. Çürük dişler romatizmadan böbrek tahribatına kadar bir çok zayiata da yol açıyor. Çürük ve amalgam dolgulu dişler vücudun hormon dengesini sağlayan hipofiz salgı bezini de etkiliyor. Yurdaer'in vücudun efendisi diye nitelendirdiği hipofiz salgı bezinin tahribatı sonucunda troid bezi, kadın hastalıkları, kısırlık, şişmanlık, böbrek problemleri, zayıflık, terleme, şeker hastalığı gibi bazı rahatsızlıklar ortaya çıkıyor. Refleksolojide bu hastalıklar tedavi ediliyor. Özellikle felçli hasatalarda amalgam dolguları sökmekle işe başlanıyor.

Felçte amalgam dolgu etkili mi?

Yirmibeş yaşında İktisat fakültesi mezunu yarı felçli bir bayan hastasından örnek veriyor Yurdaer. Genç kızda kas erimesi başlamış ve yalancı kaslar oluşmuş. Vücudu hiçbir tedaviye ve ilaca cevap vermiyor. Hastanın ailesi Almanya İngiltere gibi bir kaç ülke gezmiş üç yılı aşkın bir süredir. Kızlarının gözlerinin önünde, oturduğu yerde külçe gibi yığılıp kalışı karşısında alternatif tıbba yönelmiş aile. Akupunktur tedavisi vaadiyle kandırıldıkları da olmuş. Bir de refleksolojiyi denemek istemişler. Birbuçuk aydır her gün düzenli olarak doktorun evinde tedavi gören hasta iyileşeceğine inanmaya başlamış. Amalgam dolgulu iki dişini söktürmeyi bile kabul etmiş, çevreden gelen ikazlara rağmen, doktor bunun doğru bir yol olduğundan emin. "Kız ölüyor siz dişlerini düşünüyorsunuz, beş altı ay sonra kızın yürüdüğünü göreceksiniz" diyor ve ekliyor: Bu hastalık, göz, omuz ve beyinden gelir. Ağızdaki dolgulu dişlerden de kaynaklanır. Diş dolgusunun içindeki madenler zehirleme oluşturur ve yerden gelen manyetik enerji alanıyla beyin hücrelerini etkiler, organların tahrip olmasına yol açabilir..."

Tedavi sürecinde hastalara süt, kola, fanta gibi asitli içeceklerle birlikte, alkol, sigara, ham meyveler, hamur işleri, kırmızı et ve çikolata türü yiyeceklerden arındırılmış bir perhiz uygulanıyor. Diyet listesinde bulunan süt, sağlıklı insanlara da önerilmiyor aslında. Büyüklerin süt içmelerinin yararlılığı da tartışmaya açılıyor böylece. Ünlü beslenme uzmanı Müheyya İzer de sütün çocuklar için olduğunu belirtiyordu ısrarla.

Şifa tarlasını gezip gördüğünü belirten Nebi Avcı isimli vatandaş ise, 135 kilometreden buraya geldiğini ve bir 135 kilometreyi kat etmeye değer olduğunu ifade ederek memnuniyetini dile getirdi. Stres ve sıkıntılarının yok olduğunu söyleyen Avcı, "Bir mutluluk hazinesi. Kendimi iyi hissediyorum. Özellikle Dim çayı üzerine böyle bir tesis kazandırdığı için Kemal beye çok teşekkür ediyorum. Alanya'ya geldiğimizde Dim Çayına gitmeden olmaz diyorduk. Şimdi artık Alanya'ya geldiğimizde şifa tarlasına gitmeden edemeyeceğiz." diye konuştu.

Şifa tarlasını yakınlarından duyarak gezmeye geldiğini belirten Şükran Kıymaz'da, tünelden geçtiğini, ayak havuzlarını gezdiğini ayak masajı yapan doğal taşlarda yürüdüğünü söyledi. Doğayla iç içe olan bir yeri gezdiğin ifade eden Kıymaz, "Bazı arkadaşlarım gidip gezdiğini ve rahatladığını söylemişlerdi. Kullandıkları ilaçları azalttıklarını söylemişlerdi. Bende gidip gördüğümde onlara hak verdim ve herkese tavsiye ediyorum. Çünkü bende de belirli bir rahatlama hissi var" şeklinde konuştu

615 olan öğrenci sayısı, önümüzdeki yıl 700 olunca kayıt duracak

BAHÇEŞEHİR KOLEJİ
"Alanya"

5 yıl nasıl geçti?

Çok çalışarak geçti. Özel okulculuk olarak bölgenin değil Türkiye'nin en eski şehirlerinden birisi olmamıza rağmen ilçemizde daha önce işletim sistemi oluşturulmadığından 5 yılı bu sistemi oluşturmak, oturtmak ve geliştirmek için çalışarak geçirdik. Özel okulculuğa esas bu yıldan sonra başlıyoruz diyebilirim.

Bu konuyu biraz açabilir misiniz?

Biz 5 yıl önce okulu açmaya karar verdiğimizde şehrimizde faaliyet gösteren birisi 27 yıllık, diğeri 15 yıllık iki adet özel okul vardı. Biz üçüncü okul olarak bölgeye geldik. Bizim hemen arkamızdan bir özel okul daha hizmete girdi. Yani özel okul sayısı dörde yükselmiş oldu.

Fakat özel okulculukta bu kadar eski olan şehrimizin aslında özel okul hizmetleri konusunda o kadar da ileri olmadığını gördük. Aslında özel okulun uygulamakla yükümlü olup da şehirde uygulanması gerekenlerin ilk defa bizim tarafımızdan uygulandığını duyduğumda şoke olmuştum.

Ne gibi mesela?

Öğrenci işleri departmanı bizden önce yokmuş mesela. Revir hizmetini biz uygulayıncaya kadar bizden önceki okullar uygulamamışlar. Okul servis yönetmeliğinde bulunmasına rağmen okul servislerinde hostes hizmeti yokmuş. Uluslararası müsabakalar, ulusal müsabakalar hep göz ardı edilmiş. Tübitak'a Alanya'dan ilk katılan biziz mesela.

Bu durum özel okulculukta ne gibi sorunlar yaratıyor?

Bu durum özel okulculuğu velinin gözünde sadece az mevcutlu sınıflarda çok imtiyazlı çocukların okuduğu, sadece sınavlara iyi hazırlayan, öğlen yemeği verilebilen bir sistem yapıyor. Hâlbuki özel okul, çocukların kendi yeteneklerini en üst seviyede geliştirip uygulama fırsatı buldukları yerdir.

Öğrencinin aslında birden fazla yeteneğini keşfettiği ve geliştirdiği, sınavlarda başarı sağlarken, voleybolda da takım başarısını yakalayabileceğinin öğretildiği bir yerdir.

Herkes sınavlarda başarılı olamayabilir, öğrencinin sayısal yeteneği yüksek değildir; ama sosyal yeteneği yüksektir, mühendis olamaz da iyi bir tiyatrocu olur. İşte özel okul aslında öğrencinin bu yeteneğinin ortaya çıkmasında rol oynar.

Yoksa her gün müfredatı anlat, o işi yapmakta zorluk yok ki.

Matematiği beceremiyorum diyene becermesini öğretmeye çalışmak, onu bu işi yapabileceğine teşvik edebilmek, bunun için çaba sarf etmek, sadece okul saatlerinde değil, okul sonrasında, hafta sonunda o öğrenciye bunun için vakit harcamak, destek vermek... Bunun yanı sıra o öğrencinin spordaki yeteneğini keşfetmek, matematikte iyi olan birisine de "Hayat sadece matematik demek değil, sen de onun gibi voleybol oynayabiliyor musun? Hayat ahenkler bütünlüğü demek." Böylelikle öğrencilerin birbirlerine üstünlük sağlayabilmeleri için birden fazla aracın olması gerektiğini anlatmak. Özel okulculuk budur.

Hayat o kadar kolay değil, hele ki işiniz çocuk ve yatırımınız onun geleceği ise. Bakın bizim hizmet verdiğimiz yaş grubunun bir daha bu yaşlara dönebilme şansı yok. İnsan isterse ve becerebilirse istediği yaşta istediği üniversiteyi okur, bu anayasal bir haktır; ama 67 yaşındaki babam Hüseyin Baba bugün "Bahçeşehir Koleji Alanya'nın imkânları çok daha iyi, şurada bir daha liseyi okuyayım." dese yasal olarak böyle bir hakkı yoktur.

Al işte, bu eğitim dönemine girerken temmuz ayında Milli Eğitim Bakanlığı 6. ve 7.

sınıflardan Seviye Belirleme Sınavı'nı (SBS) kaldırdığını duyurdu. Ne oldu? Veliye algı olarak sınav başarısını gösteren okulların 6. ve 7. sınıf kayıtları düştü. Çünkü veli "Nasıl olsa sınav yok, özel okula neden çocuk kaydettireyim ki?" diye düşündü. Neden? Sen veliye yıllarca öyle anlatmışsın da ondan.

Daha sonra mahkeme kararıyla 7. sınıflar tekrar sınava dahil edildi. Veli tekrar özel okullara yönelmek yerine dershanelere gitmeye karar verdi. Ne oldu? Veliye sadece "Sınav sınav!" diye bağıran kurumlar, sayıca o sınıflarda geri kaldılar.

Hâlbuki bas bas bağırıyorum 5 yıldır. "Özel okul sadece sınav demek değil, aynı zamanda sınav demek!" diye. Bu kadar kısa sürede haklı çıkacağımı inanın ki beklemiyordum. Hele yeni yapılandırmalarla sınav yavaş yavaş azalacak. Okullarda sosyal ve kültürel anlamda iyi olan öğrenciler yetişebilmesi için çalışmalar başladı bile.

Siz aynı zamanda Tüm Özel Öğretim Kurumları Derneği, TÖDER'in de yönetim kurulu üyesisiniz. Bize bundan da biraz bahsedebilir misiniz?

Elbette. 4 yıldır bu görevi sürdürüyorum. Bırakın Antalya bölgesini, haritada Ankara'nın altında kalan bölgeler içinde bile tek temsilciyim. Kararların alınmasında, uygulamalara geçilmesinde, sorunların iletilmesinde veya çözülmesinde etken olmak, rahat ve haklı konuşmamın en önemli sebebi.

Eğitim sektörü hakkında bu kadar şeyden

nasıl haberdar oluyorum zannediyorsunuz? Nasıl bu kadar yenilikleri takip edebiliyorum? Bizim işimizde Alanya'nın dışına çıkmazsanız, dünyadaki yenilikleri takip etmezseniz size sunulan ve pazarlanan kadarını bilebilir, görebilirsiniz.

Martın birinci haftası, Milli Eğitim Bakanlığı, Avrupa Birliği, UNICEF ve TÖDER'in ortaklaşa gerçekleştirdiği Uluslararası Okul Öncesi Eğitimi Konferansı için İstanbul'daydım. Panelistlerin çoğunluğu Amerikalı idi.

Martın ikinci haftası Bush döneminin Eğitim Bakanı Rod Paige TÖDER'in misafiriydi. Onu dinlemeye gittim. Şimdi, bir, bu tempoya ayak uyduracaksınız; iki, bulunduğunuz ortamda konuya hakim olacaksınız; üç, konularınızı müzakere edebileceksiniz. Bunlar sayesinde gelişme yakalanabiliyor. Bu arada kızım bir anda 5 aylık oluveriyor, onu bir pazar kahvaltısında fark ediyorum.

Bu hızlı tempo birtakım fedakârlıkları da gerektiriyor değil mi?

Olmaz mı! Bu konuda eşime müteşekkirim. O olmasa bunlar zor olurdu. Biz, bildiğiniz gibi beraber çalışıyoruz. Onun yokluğunda ben, benim yokluğumda o fedakârlık yapıyor.

Ama fena mı oluyor? 4 yıldır tüm Türkiye ile aynı anda TÖDER'in düzenlediği SBS ve YGS sınavlarına hazırlık amaçlı sınavlar Alanya'da yapılıyor. Ufak da olsa TÖDER'in bütçesinden Alanya'ya pay aktarılıyor. Artık Alanya'da markalı okul sayısı iki, markalı dershane sayısı altı oldu. Kötü mü oldu Alanya için?

Dediklerinizde haklısınız da neden panelleri, konferansları, organizasyonları hep Bahçeşehir Koleji Alanya yapıyormuş gibi bir algı var?

Yapıyormuş gibi bir algı yok, gerçekten sadece Bahçeşehir yapıyor. Çünkü biz, eğer şehir gelişirse, biz de gelişiriz diye bakıyoruz olaya. Allah aşkına, geçen sene Alanya Cumhuriyet Başsavcılığı ile beraber düzenlediğimiz CMK Semineri'nin okul olarak bize ne faydası olabilir? Bu seminer sayesinde tüm adliye mensupları çocuklarını bizim okula mı yönlendirecekler?

Peki bu kadar yükün altından nasıl kalkıyorsunuz?

Benim tek başıma kalkabilme gücüm olamaz ki. Ciddi bir ekip işi bu. Şimdi bakın okulu ilk açtığımız yıl okulun bir müdürü, bir müdür yardımcısı vardı. Şimdi ise, sadece okulumuz Genel Müdürü Burcu Baba'nın 9 tane yardımcısı var.

Okulun yönetimini akademik ve idari olmak üzere ikiye böldük. Akademik kanadı Burcu Baba ve ekibi yönetirken, idari kanadı ben ve ekibim yönetiyoruz. Böylelikle herkes kendi bildiği işi yapıyor, işlemler hızlanıyor, okul aslında bu sayede büyüyor.

Diğer okullarda da böyle mi?

Hayır. Bizim en sıkıntılı olduğumuz durum bu zaten. Diğer okulları müdürler yönetiyor. Yani benim halefim bir müdür olabiliyor. Beni kendisiyle eş değerde görüyor ve yorumları, olaylara bakışını hep bu öngörüsü ile gerçekleştiriyor. Hâlbuki müdür veya öğretmen gelecek yıl benimle de çalışabilir, bir başka kurumla da. O sebeple kendisini korumakla yükümlüdür.

Onun işi akademiktir, idari değildir. Okulu müdür yönetebilir; ama vakıfları veya şirketleri mutlaka akademik olmayan kişiler yönetmelidir.

Biz TÖDER toplantılarında diğer kurumların sahipleri ile birlikte oturup sektör sorunlarını konuşuyor, çözüm noktalarını bulmaya çalışıyoruz. Alanya'da ise herkes her şeyi biliyor, herkes aynı sorunu kendi yöntemlerince çözmeye çalışıyor. Ortaya tam bir amatörlük çıkıyor.

Oysa sektör olarak Alanya'da da kendimizce sıkıntılarımız var. Hep birlikte konuşabilsek, çözüm bulabilsek inanın özel eğitim sektörü Alanya'da bugünkü durumundan daha iyi olur.

Bunu örnekleyebilir misiniz?

Mesela bazı velilerin okulu dolandırmaya yönelik faaliyetleri oluyor. Ben bu konuda hemen diğer okulları ararım. Bugüne kadar şükür, onlardan böyle bir iyilik görmedik.

Öğretmen bugün bizde, yarın diğerinde, bir sonraki yıl diğerinde çalışabiliyor. Aramızda görüşsek, bu gibi durumlara müsamaha göstermesek buna cesaret edebilecek öğretmen azalır.

Mesela bizden geçen sene sistemsel bilgi ve dokümanları elinde tuttuğuna dair bizi tehdit eden bir öğretmen bugün Alanya'da bir özel okulda görev yapabiliyor.

Geçtiğimiz yıl alkollü araç kullanıp polise zor kullanan, bu sebeple bu yıl birlikte ça-

lışmama kararı aldığımız öğretmen de aynı özel okulda çalışıyor. Allah aşkına söyleyin bir öğretmen alkollü bir şekilde direksiyon başına geçer mi? O öğretmenin çocuğa ne şekilde örnek olacağı konusunda kaygılıyım.

Sen cesaretlendirirsen sende de aynını yapmayacağı ne malum! Bir de bizim sektörümüz ticari olduğu kadar ahlaki sorumluluğu olan bir sektör. O sebeple bu sene çalışma tarzı böyle, gelecek sene böyle olamaz. İlkeli olmak, sistemli olmak zorundayız.

Bizim okulumuza Alanya'daki diğer özel okullardan hiçbir şekilde öğretmen alınmıyor. Alanya'daki dershanelerden alacağımız zaman ise öğretmene önce oradan istifa etmesini, çalıştığı eğitim - öğretim sezonu içinde dershane ile konuşmasını söylüyoruz. Dershanenin gelecek dönem için onun yerine yenisini koyabilecek zamanı olmalı. Biz zaten kendisi haber vermezse telefon edip kurumu haberdar ediyoruz.

Diğer kuruma zarar verdiğiniz zaman size bir faydası olmuyor. Sektörde ne kadar çok hareket varsa velinin sektöre olan güveni o kadar azalır. Geçtiğimiz yıllarda böyle olmadı mı? Yeni kurulan bir özel okul bölgemizdeki bir özel okuldan onlarca öğretmen transfer etti de ne oldu? O zaman veli sana değil, öğretmene inanır; öğretmen senden ayrılırsa onunla hareket eder. Yani veli sana değil, öğretmene kayıt yaptırmış olur. Sen veliyi inandıramazsan olur mu?

Sizde bu durum nasıl işliyor?

Biz her yıl nisan ayında öğretmene gelecek sene bizimle çalışmak isteyip istemediğine dair bir yazı göndeririz. O da "Evet" veya "Hayır" der. Eğer evet derse, gelecek sene şartlarını konuşuruz. Hayır derse, yerine yeni öğretmen buluruz.

Bazı öğretmenlere sizinle çalışamayacağız diye de yazı göndeririz. Sadece kurumu düşünmekle olmaz. Öğretmenin başka geçim kaynağı yok. Bilgisini ve becerisini satarak geçiniyor. Eğer sen onu sonuna kadar oyalarsan iş bulamama tehlikesi var.

Öğretmenler memnun mu peki bu durumdan?

Memnunlar ki esas kadrodan kimse bugüne kadar değişmedi.

Bir de benim bir kıstasım var. Bizim okulda bekar olanlar 5 yıl içinde evlendi, çocuk sahibi olmayanlar çocuk sahibi oldu. Yeni çocuk sahibi olanlar da oldu. Arabası olmayanlar araba aldı. Arabası olanlar da arabalarını yenilediler. Demek ki biz güven veren bir kurumuz. Çünkü bunlar güven sayesinde olabilecek şeyler, gurur da duymuyor değilim.

Bir de kanıksanmayacak derecede başarılar var. SBS'de iki yıl üst üste ilk yüzde öğrenci sayımıza göre Alanya'nın en başarılı okuluyuz. Bu sene Antalya İl Milli Eğitim Müdürlüğü tarafından bölgesinin en başarılı okulu seçildik ve teşekkür belgemizi aldık. Bizim dışımızda bu belgeyi alan bir özel okul daha yok Alanya'da.

Alanya'da düzenlenen spor müsabakalarında toplam dokuz kategoriden altı tanesinde Alanya birincisi, bir tanesinde Alanya ikincisiyiz. Lise voleybol takımımız Türkiye'de Antalya'yı temsil etme hakkı kazanan tek okul. Resimde iki adet uluslararası başarımız var. Adını bile bugüne kadar duymadığımız TEVİTÖL, üstün yetenekliler okulunu kazanan ilk Antalyalı, bakın Alanyalı demiyorum, bizim okulumuzdan.

Her yıl sayısız organizasyon yapıyoruz. Gururla her yıl ama iyi ama kötü Cumhuriyet Balosu'nu düzenliyoruz. Her yıl düzenlenen ilçenin tek kitap fuarı olan "Hüseyin Baba Kitap Fuarı"nı düzenliyoruz. Öğretmenler mutlular ki kendilerini işlerine verebiliyorlar, kafalarını meşgul eden bir şey yok demek ki.

Yeni yatırımlar var mı?

Okula değil ama sektöre yeni yatırımlar var. Bunu da buradan duyuralım. Alanya'ya Uğur Dersanesi geliyor. Önümüzdeki eğitim dönemine yetiştirmeye çalışacağız. Paralel çalışmalarımız olacak. Sonuçta aynı sektör içinde tamamlayıcı sistemler olduğundan yabancısı olduğumuz bir iş değil. Buna bir de Burcu Baba'nın eski dershaneci olduğunu eklersek iyi olacağını söyleyebilirim.

Okula ise bir büyük bina, bir küçük bina ve bir spor salonu daha yapacağız.

Bütün bunlar aynı kampüste mi olacak?

Elbette. Henüz kullanmadığımız alanlarımız var. Okulun etrafındaki arazimizi de değerlendireceğiz.

Diğer okullardan en önemli farklılıklarımızdan birisi de bu. Bizim dışımızda diğer okulların yeni bina yapabilecek arazileri yok. Sadece iki sene önce yaptığımız yatırımla kendi kapasitemizi %66, genel kapasiteyi ise %10,50 büyüttük. Sektördeki kurulu kapasitenin bugün itibariyle %24,54'ü bizim.

Araştırmacı gençlere ALTSO'dan brifing

Antalya Aktif Gençler Grubu tarafından yürütülen Yoksullukla Mücadelede Gençlik Köprüsü adlı proje kapsamında 6 ülkeden 20 genç, bir hafta süreyle Alanya'da yoksulluk ve fırsat eşitsizliği konusunda araştırma yapacak.

Antalya Aktif Gençler Grubu'nun Türk Ulusal Ajansı tarafından finanse edilen ve Avrupa Birliği Gençlik Eylemde Programı Eylem Kursu kapsamında düzenlediği Yoksullukla Mücadelede Gençlik Köprüsü adlı projede, Türkiye, Estonya İtalya, Litvanya, Romanya ve Slovakya'dan toplam 20 genç, yoksulluk ve fırsat eşitsizliği konusunda araştırma yapmak üzere Alanya'ya geldi. Proje Koordinatörü Güner Taş, gençlerin, kendi ülkelerindeki, Avrupa'daki ve dünyadaki yoksulluk, sosyal dışlanma ve fırsat eşitsizliği konularında araştırmalar yaparak, söz konusu sorunlarla mücadele konusunda sivil toplum örgütleri için yeni çalışma yöntemleri düzenleyeceklerini anlattı.

Alanya'da bir hafta süre kalacak olan gençler, ilçenin ekonomik durumu hakkında bilgi almak için Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti. İlçe hakkında bilgi veren Oda Başkanı Kerim Aydoğan, 160 binin üzerinde yatak kapasitesi bulunan ilçede, yaz sezonunda işsizliğin olmadığını anlattı. Aydoğan, "İlçemizde, turist gelmediği zaman işsizlik sorunu olmaktadır. Bunu da kış turizmi ile gidereceğiz. Alanya şanslı bir yer. Burada işsizlik az boyutta. Turizm ve tarım sektöründe çok ciddi bir girdi var. Turizmi 12 aya yaymaya çalışıyoruz" dedi.

Doç.Dr.Süleyman UYAR
Alanya İşletme Fakültesi
Dekan Yardımcısı
www.suleymanuyar.com.tr

TORBA YASASININ GETİRDİKLERİ

Meclisten geçtiğimiz günlerde geçen ve kamuoyu tarafından torba yasası olarak adlandırılan düzenleme milyonlarca kişiyi ilgilendiren yeni kurallar getirmiştir. İlgili düzenlemenin orijinal adı Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı'dır. Bu yazımda sizlere torba yasası ile getirilen yeniliklerden kısaca bahsetmek istiyorum.

İlgili düzenlemede en önemli konu devlete olan borçların yeniden yapılandırılmasıdır. Buna göre devlet torba yasası ile gecikme zammı alacaklarından vazgeçmektedir. Bunun karşılığı olarak mükelleflerin; sigorta primi, emeklilik keseneği, işsizlik sigortası primi, sosyal güvenlik destek primi, isteğe bağlı sigorta primi, topluluk sigortası primi, damga vergisi, özel işlem vergisi ve eğitime katkı payı borçlarının asılları ile bu alacaklara ödeme sürelerinin bitiminden itibaren TEFE/ÜFE aylık değişim oranları esas alınarak hesaplanacak tutarları esas alınacaktır. Borçlu kişilerin bu tutarı ödemesi halinde devlet alacaklara uyguladığı gecikme cezası ve gecikme zammı alacaklarından vazgeçecektir.

Mükellefler için kapsama alınan borçlar; 31.12.2010 tarihine kadar ödenmemiş vergiler, vergi cezaları, gecikme faizleri ve gecikme zamları, idari para cezaları, gümrük vergileri, belediyelerin beyannamelere ilişkin vergileri, su kullanım bedelleri, büyükşehir belediyelerinin su ve atık su bedelleridir.

Söz konusu yasanın sağlamış olduğu avantajlardan yararlanabilmek için mükelleflerin borca ilişkin dava açmamış olmaları veya daha önceden dava açtılar ise bu davalardan vazgeçmeleri gerekmektedir. Bu haktan yararlanmak isteyen bir vatandaşın torba yasanın resmi gazetede yayımlanmasından itibaren iki ay içerisinde ilgili daireye başvurması yeterli olacaktır.

Uygulama şu şekilde işleyecektir. Borcun gerçekleştiği dönemden bugüne kadar geçen zaman için tahakkuk ettirilen gecikme zamları silinecek, anapara borcuna geçen yıllar kadar TEFE ve ÜFE ilave edilip yeni borç bulunacaktır. Borçlu, dilerse yeni çıkan bu borcu peşin ödeyerek kapatabilecek dilerse de 6-18 aylık taksitlerle 3 yıla kadar ödeyebilecektir. Taksitli ödeme seçeneği tercih edildiğinde, 12 ayda ödemek isteyen için borç 1.05 ile, 18 ayda ödemek isteyen için 1.07 ile, 24 ayda ödemek isteyen için 1.10 ile ve 36 ayda ödemek isteyen için ise 1.15 ile çarpılıp taksitlere bölünecektir. Dileyen mükellefler borçlarını kredi kartı ile de ödeyebileceklerdir. Bu bağlamda kapsamdan yararlanmak isteyip nakdi olmayanların kredi kartı limitlerini yeterli seviyede tutmaları yerinde olacaktır. Borçlu, böyle bir yapılanma yoluyla borcunu öteler ve taksitlendirirse kendisi için büyük bir kolaylık sağlamış olacak ancak taksitleri ödeme süresince bir takvim yılında ikiden fazla kez vadesinde ödemez ya da eksik öderse düzenlemeden yararlanamayacaktır. Bu durum vadesi yeni gelen borçlar için de geçerli olacaktır. Başka bir ifade ile bu kapsamdaki bir mükellefin 2011 yılı vergilerini de aksatmadan ödemesi gerekmektedir.

Torba yasa ile bu güne kadar çeşitli nedenlerle gerek gelir ve kurumlar vergisi ve gerekse KDV yönünden kendini sorunlu gören mükelleflere geçmişe sünger çekme şansı tanınmıştır. Buna göre; gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, yasanın Resmi Gazete'de yayımlandığı tarihi izleyen ikinci ayın sonuna kadar; vergi matrahlarını, 2006 yılı için yüzde 30, 2007 için yüzde 25,

2008 için yüzde 20 ve 2009 için yüzde 15 oranlarından az olmamak üzere artırırlarsa, bu yıllar için yıllık gelir ve kurumlar vergisi incelemesine tabi tutulmayacaklar ve bu yıllara ilişkin olarak daha sonra tarhiyat yapılmayacaktır. KDV mükellefleri de 2006 için yüzde 3, 2007 için yüzde 2,5, 2008 için yüzde 2 ve 2009 için yüzde 1,5 oranına göre belirlenecek KDV'yi, vergi artırımı olarak beyan etmeleri halinde bu alanda vergi incelemesi ve tarhiyata tabi tutulmayacaktır.
Resmi Gazete'de yayımlandığı tarih itibarıyla tebliğ edilmemiş 120 TL'nin altında kalan idari para cezalarının tahsilinden vazgeçilecektir. Tütün mamulü tüketimiyle ilgili idari para cezaları bu hükmün dışında tutulmuştur. Ayrıca tutarı 12 TL ve altında kalan geçiş ücretleri de tebliğ edilmeyecek, tebliğ edilmiş olanlar da tahsil edilmeyecektir.
Torba yasasına göre gelir vergisi dilimleri yeniden belirlenmiştir. Buna göre gelir vergisi; 8.800 TL'ye kadar yüzde 15, 22.000 TL'nin 8.800 TL'si için 1.320 TL, fazlası yüzde 20, 50.000 TL'nin 22.000 TL'si için 3.960 TL (Ücret gelirlerinde 76.250 TL'nin 22.000 TL'si için 3.960 TL), fazlası yüzde 27, 50.000 TL'den fazlasının 50.000 TL'si için 11.520 TL (Ücret gelirlerinde 76.250 TL'den fazlasının 76.250 TL'si için 18.607 TL), fazlası yüzde 35 olacaktır.
Düzenleme ile yatırım istisnasından yıl sınırlaması olmaksızın yararlanılmaya devam edilecek, vergi matrahlarının tespitinde yatırım indirimi istisnası olarak indirim konusu yapılacak tutar ilgili kazanç tutarının yüzde 25'ini aşmayacaktır. Tebliğe elverişli elektronik adres aracılığıyla elektronik ortamda da tebligat yapılabilecektir.
Tüketici kredilerinin temini ve geri ödenmesi amacıyla düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisna tutulacaktır.
Trafik kazaları sebebiyle üniversitelere bağlı hastaneler, diğer resmi ve özel sağlık kuruluşlarından hizmet alanların tedavi faturaları, kazazedenin sosyal güvencesi olup olmadığına bakılmaksızın SGK tarafından karşılanacaktır.
Torba yasasında çalışanlarla ilgili çeşitli düzenlemeler söz konusudur. Bu düzenlemelerden bazıları aşağıda özetlenmiştir.
Kadın memurlara, hamileliğin 24. haftasından önce ve her durumda hamileliğin 24. haftasından itibaren ve doğumdan sonraki bir yıl içinde gece nöbeti ve gece vardiyası görevi verilmeyecektir. Özürlü memurlara da isteği dışında gece nöbeti ve vardiyası yaptırılmayacaktır.
Memura, uzun süreli tedaviye ihtiyaç gösteren hastalığı halinde 18 aya kadar, diğer hastalık hallerinde ise 12 aya kadar izin verilecek. Doğum yapan memura analık izni süresinin bitiminden, eşi doğum yapan memura ise doğum tarihinden itibaren, istekleri halinde, 24 aya kadar aylıksız izin verilecektir.
İl özel idarelerindeki ihtiyaç fazlası işçiler Karayolları taşra teşkilatında, belediyelerin ihtiyaç fazlası işçiler ise Milli Eğitim Bakanlığı ve Emniyet'in taşra teşkilatındaki sürekli işçi ile sürekli işçi norm kadro dahilinde olmak üzere ihtiyacı bulunan mahalli idarelere atanacaktır.
Kot taşlama atölyelerinde çalışırken silikozis hastalığına yakalanan işçilere malulen emekli olma hakkı tanınmış olup, sigortalı olmayan ve silikozis hastalığı sebebiyle meslekte kazanma gücünü en az yüzde 15 kaybedenlere SGK tarafından aylık bağlanacaktır.
Asgari ücret 16 yaşından değil, 18 yaşından küçükler ve büyükler diye değiştirilmiştir. Bundan sonra yapılacak düzenlemelerde asgari ücret "16 yaşından küçükler ve büyükler" diye değil, "18 yaşından küçükler ve büyükler" diye değiştirilecektir. Buna göre 16 ve 17 yaşındaki birçok çalışanın maaşları daha çok prim ödeyecekleri için düşecektir.
İşverenlerince SGK'ya ayda 30 günden az olarak bildirilen işçiler 30 günden eksik kalan sürelerini isterlerse isteğe bağlı kapsamında her ay veya sonradan borçlanma suretiyle ödeyebilecekler. Bunu yaptıklarında SSK'lı gibi değerlendirileceklerdir.
Çırak ve stajyerlere sağlık yardımı verilecektir.
Yükseköğretim kurumlarından ilişiği kesilenler, 5 ay içinde başvurmaları halinde gelecek yıl öğrenimlerine yeniden başlayabileceklerdir.

Torba yasa ile bu güne kadar çeşitli nedenlerle gerek gelir ve kurumlar vergisi ve gerekse KDV yönünden kendini sorunlu gören mükelleflere geçmişe sünger çekme şansı tanınmıştır. Buna göre; gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, yasanın Resmi Gazete'de yayımlandığı tarihi izleyen ikinci ayın sonuna kadar; vergi matrahlarını, 2006 yılı için yüzde 30, 2007 için yüzde 25, 2008 için yüzde 20 ve 2009 için yüzde 15 oranlarından az olmamak üzere artırırlarsa, bu yıllar için yıllık gelir ve kurumlar vergisi incelemesine tabi tutulmayacaklar ve bu yıllara ilişkin olarak daha sonra tarhiyat yapılmayacaktır.

Tatile geldiler patron oldular

Alanya'da 2010 yılı Ocak ayı itibariyle 39 farklı ülkeden 919 yabancı uyruklu kişi, ticaret yaparak ilçe ekonomisine katkıda bulunuyor. Alanya bu potansiyeliyle Uluslararası Sermayeli Şirketlerin illere göre dağılımına göre İstanbul, Antalya, Ankara, İzmir ve Muğla'nın ardından 6. sırada yer alıyor. Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) üyelerinin yüzde 10'unu yabancı sermayeli firmalar oluşturuyor.

Alanya'da 919 yabancı uyruklu kişi, kurdukları çeşitli işletmelerle ticaret yapıyor. İlçe ticaretine yön veren ve katkıda bulunan yabancı patronlar, en çok inşaat ve emlak sektörüyle uğraşıyor.

DANİMARKALILAR ÖNDE

ALTSO'dan derlenen bilgilere göre, Alanya'da kurulan yabancı firmaların kuruluş türlerine bakıldığında yüzde 95,21'lik oranla ilk sırada limitet şirketinin, ikinci sırada yüzde 2,72 ile anonim şirketinin, üçüncü sırada ise yüzde 2.07 oranla şahıs firmalarının tercih edildiği görülüyor. Oda'ya kayıtlı yabancı firmaların 264'ünün Danimarkalı, 142'sinin Alman ve 124'ünün de Hollandaların oluşturduğu belirtildi. Avrupa ülkelerinin yanı sıra Amerika, İran, Kazakistan, Ürdün gibi ülkelerin yatırımcılarının da ilçede şirket kurduğu kaydedildi.

İNŞAAT VE EMLAKLA UĞRAŞIYORLAR

Alanya'daki 919 yabancı firmanın 504'ü ilçe merkezinde yer alırken, 140 firma Mahmutlar Beldesi'nde, 86 firma da Oba Beldesi'nde faaliyet gösteriyor. Birçok yabancı firma ağırlıklı olarak Alanya'da faaliyet gösterirken, İrlandalılarla, Ruslar ise Mahmutlar ve Oba Beldelerini tercih ediyor. Alanya ticaretine yön veren yabancı firmaların çoğunluğu emlak alım satımı ve komisyonculuğu olan gayrimenkul ile inşaat sektöründe baş gösteriyor. Geriye kalan şirketler ise konaklama ve yiyecek, içecek sektöründe uğraşıyor.

ALANYA AŞIĞI YABANCI PATRONLAR

Alanya'da motosiklet, bisiklet kiralama servisi bulunan ve 18 yıldır ilçede yaşayan Alman Martin Bernhart, "Alanya'ya tatile gelmiştim. Bu şirin yeri çok sevdim ve yerleşmek istedim. İlk yıllarda biraz zorlandım fakat daha sonraları buraya alıştım. Bu sıralar işler pek iyi değil. Ama hayatımı burada devam ettirmek istiyorum" dedi. Bayan kuaförü ve masaj salonu işletmecisi Alman Angelika Aslantaş ise, Alanya aşığı olduğunu belirterek, ilçeye ilk defa 20 yıl önce tatil için geldiğini anlattı. Yaklaşık 2 yıl önce Alanya'da işletme sahibi olduğunu belirten Aslantaş, işlerinin iyi olduğunu ve Alanya'da yaşamaktan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

ALTSO kademi

EĞiTiM FAALiYETLERi

Eğitimde ülkemizin marka kurumlarından biri olarak gösterilen Alanya Ticaret ve Sanayi Odası, üye ve üye çalışanlarının mesleki eğitimlerine yönelik **sertifika programları düzenlemeye devam ediyor.**

ALTSO Sürekli Eğitim Merkezi

Girişimci adayları eğitildi

KOSGEB ve Alanya Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde düzenlenen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi"31 Ocak 2011 tarihinde başladı. Eğitime katılmaya hak kazanan toplam 30 kişi 14 Şubat 2011 tarihine kadar eğitimlere devam etti..

Eğitimler ALTSO Sürekli Eğitim Merkezi dersliklerinde gerçekleştirildi.
Alanya Ticaret ve Sanayi Odası, eğitimlerin önümüzdeki süreçte tekrarlanması için girişimlerde bulunacak.

Toplam 60 saat sürecek eğitimlere katılacak 30 kişi yapılan mülakat ile seçildi. Adaylardan eğitim süresince devam zorunluluğuna uymaları istendi. Ayrıca, bu eğitimden yararlanmak isteyen diğer katılımcıların durumlarının yıl içerisinde açılacak ek eğitimlerde tekrar değerlendirileceği de duyuruldu.

"Aile şirketlerinin en büyük sorunu kurumsallaşma"

ALTSO 2011 Kişisel Eğitim Seminerleri "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma " konulu Seminer ile devam etti. Konferansın ana başlıklarını ise; "Aile Şirketlerinin Tanımı ve Tanıtımı; Aile Şirketlerinde Temel Sorunlar; Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Sorunları oldu

ALTSO Konferans Salonunda 12 Mart 2011 Cumartesi günü düzenlenen eğitime Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Akademisi Dekanı Prof. Dr. Hasan İbicioğlu konuşmacı olarak katıldı. İbicioğlu, aile şirketi kavramı, aile şirketlerinin ömürleri, Türkiye'de ve Dünya'da yok olup giden aile şirketleri ve bunların yok olmasının nedenleri, aile şirketlerinin kuruluş ve gelişimleri, aile şirketlerinin avantaj ve dezavantajları, şirketlerdeki yönetim sorunları, kurumsallaşma kavramları gibi konularda katılımcılara bilgiler verdi. Aile şirketlerinde en büyük sorunlardan birinin yetki ve görevlendirme olduğuna işaret eden Prof. Dr. Hasan İbicioğlu, " Yönetim Kurulu Başkanı bir babanın 5 çocuğunun da şirkette yönetici olduğunu düşünelim. Bu çocuklardan 2 tanesi beyaz yakalı dediğimiz üst düzey zekaya ve yönetim becerisine sahip yöneticiler. Ama geri kalanları ancak mavi yakalı tabir edilen bedensel güce dayalı şirkete katkı sağlayabilecek kapasitedeler. O zaman şirket yönetim kurulu başkanı uygun bir dille bunu çocuklarına izah etmeli. Etmediği takdirde organizasyon yapısı bozulur. İşte aile şirketlerinin genel olarak duygusal bir yönü var ve bu yönüyle kurum kültürü zarara uğruyor" dedi.

İbicioğlu, konuşmasında "Türkiye'de aile şirketlerinin sayısı artmakta, ancak Aile Şirketi sayısının giderek artış göstermesinin yanında bu şirketlerin ömürlerinin çok uzun olmaması da bilinen bir diğer üzücü gerçek. Yeni kurulan şirketlerin yüzde 40'ının ilk beş yıl içerisinde faaliyetlerini durdurmaları, beş yılı aşan şirketlerin ise sadece yüzde 66' sınının ikinci jenerasyona devretmeleri veya sahip değiştirmeleri ve sonuç itibarıyla yeni kurulan şirketlerin dünyada yüzde 3,4 ü, ülkemizde ise yüzde 2'sinin üçüncü jenerasyona ulaşmaları ile aile şirketlerinin yok oluşlarının göstergesidir. Dolayısıyla, aile şirketlerinin sayıca artış göstermelerinin ötesinde, bu şirketlerin varlıklarını nesiller boyu sürdürebilmeleri ve karşılarına çıkan tipik engelleri en kısa zaman dilimi içerisinde aşabilmeleri, aile şirketi sahiplerinin, yöneticilerinin ve araştırmacılarının üzerinde önemle durmaları gereken bir konu haline gelmiştir" dedi. Dünya'da ve Türkiye' de yok olup giden aile şirketlerinin sayısından da bahseden Prof. Dr. Hasan İbicioğlu, Dünya'da bu oranın yüzde 80'lerde olduğunu, 90 yıl ve üstü yaşayan aile şirketlerinin oranının yüzde 15-16'ya kadar düştüğünü vurgulayarak, bunun nedenleri içerisinde kararsızlık, doyumun verdiği rehavet, iyi durumda iken bu rehaveti görmeyip ileriye yönelik önlem alınmaması ve şirketleri başarıya götüren eski vizyonlarının esiri olmaları gibi pek çok sebebin yattığını ifade etti.

Aile şirketlerinin avantaj ve dezavantajlarından da bahseden İbicioğlu, şirketlerin çabuk karar verebilme, işe asılma ve yüksek başarı gücü, kısa zamanda büyümeyi becerebilme, aile birliğinden doğan biz bilinci, amatör ruhun hakim olması, karşılıklı saygı gibi faktörlerin aile şirketlerinin avantajları arasında yer aldığını belirtirken, kurumsallaşma ve profesyonelleşmede zorluk çekilmesi, değişime direncin yüksek olması, patron gücünün yeni yönelimleri engelleyebilmesi, öngörü, planlama, bütçeleşme, raporlama gibi mantıkların yerine günlük karar ve çözümlerin tercih edilmesi gibi faktörlerin de aile şirketlerinin dezavantajları arasında bulunduğunu ifade etti.

Şirketlerde kurumsallaşma ve profesyonelleşme kavramlarından da bahseden. İbicioğlu, kurumsallaşmanın işlerin belirli kurallar dahilinde yürütülmesi olduğunu, profesyonelleşmenin ise işlerin ehil kişiler eliyle yapılması ile ilgili olduğunu ifade etti ve bu kavramların sık, sık karıştırıldığını belirterek konuya açıklık getirdi ve konuşmasını noktaladı.

ALTSO Turizm Kursları devam etti

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nın turizm personeli için geleneksel olarak düzenlediği eğitim kursları 2011 kış döneminde de devam etti.

Kursu başarıyla bitiren 73 turizm çalışanı sertifikalarını almanın mutluluğunu yaşadılar.

ALTSO' nun, Milli Eğitim Müdürlüğü ve Halk Eğitim Müdürlükleri işbirliğinde gerçekleştirdiği eğitimlerden Kat Hizmetleri Kursu 27 Aralık 2010'da başlayıp 15 Şubat 2011'e kadar devam ederken, Kat Şefliği Kursu da 30 Ocak – 11 Şubat 2011 tarihleri arasında düzenlendi.

Toplam 160 saatlik her bir eğitimde konu başlıkları ise, "Kat Hizmetleri Organizasyonu, Oda Düzenleme, Yüzey Temizliği, Zemin Temizliği, Mesleki İngilizce ile İş Sağlığı ve İşçi Güvenliği" oldu.

Eğitmen Hale Şeyma Kaymaz tarafından verilen eğitimlere katılan toplam 73 kişiye 04 Mart 2011 günü düzenlenen törenle sertifikaları verildi.

ALTSO'dan yapılan açıklamada yıl içinde verilen çok çeşitli eğitimler içinde turizm çalışanları içinde yeni programlar açılacağı ifade edildi.

Lider Kurumsallaşmaya önem vermeli

Alanya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından üyelerinin ve çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacı ile hazırlanan eğitim programı 05 Mart 2011 Cumartesi günü gerçekleşen "Yönetim Organizasyon-Liderlik" konulu seminer programı ile devam etti.

Eğitime konuşmacı olarak Uzman Eğitimci Bülent Başar katıldı. Yoğun ilgi gören eğitim ALTSO Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Büyüklüğü veya küçüklüğüne bakmaksızın her işletmede bir yönetim organizasyonu olduğuna işaret eden Uzman Eğitimci Bülent Başar, liderlik kavramını da; "Herkes yönetici olabilir ama lider olamaz. Liderlik özel bir vasıf olmakla beraber bir kişilik özelliğidir" dedi. Liderliğin artık tek bir kişinin tüm kararları aldığı kavram olmaktan çıktığının da altını çizen Başar; "Günümüzde özellikle ekonomide liderliğe soyunanların kararları tek başına aldığı sistem yok olmuştur. Çağdaş lider kurumsallaşmaya önem verir. Kurumsallaşmayan yapının başında çok iyi bir lider bile başarılı olamaz" dedi.

Konuşmasını "Yönetim, insanlara ilişkin bir şeydir, görevi, insanları ortak performansı başarabilir duruma getirmek, onların güçlü yanlarını etkili kılmak, zayıflıklarını da önemli olmaktan çıkarmaktır" diyerek sürdüren Başar, 21'inci Yüzyıla damgasını vuracak kavramın ise değişim olduğuna dikkat çekti.

Şirketlerde veritabanı oluşturulmasının önemine de değinen Başar; "Bu konuda piyasada çok kaliteli bilgisayar programlar var. İşletmelerin bütçesine ve yapısına en uygun sistemleri tercih etmesi gerekiyor. Kayıt tutmaz iseniz nasıl analiz yapacaksınız? " dedi. Bir firmanın yetişmiş personel kalitesi, organizasyonal yapısı ve kurumsallık düzeyi ile müşteri ilişkilerinin entelektüel sermaye olduğunu belirten Başar; "Sermaye denince akla sadece para gelmemeli. Adı geçen kavramlar belki paradan bile önem taşıyabiliyor. Bunun bilincine varan lider kişi organizasyon yapısını daha sağlıklı kurabilir" dedi.

"ÇALIŞAN MEMNUNİYETİNE ÖNEM VERİLMELİ"

İşletmelerde en büyük problemlerden birinin de çalışan memnuniyetinin geri planda kalması olduğunu belirten Başar, çalışan memnuniyetini belirlemekte bazı kriterler olduğuna işaret etti. Başar bu kriterleri de şöyle sıraladı: "Çalışanın sosyal hakları, iş yerinin fiziksel koşulları, yetki ve sorumluluk, fikre saygı..."

Yönetim ve organizasyon içinde strateji kelimesinin çok sık kullanıldığını ama genelde yanlış manada kullanıldığını söyleyen Başar; "Strateji aslında askeri bir terimdir. Düşmana karşı konum alma anlamına gelir. Ticari yaşamda ise rakiplerle mücadelede firmanın alması gereken pozisyon anlamını taşır. Ama rekabetin olmadığı bir sektörde stratejik planlama yapmanın da bir manası kalmaz. Bu manada firmaların hedefleri olmalı ve aynı sektörde yer alan firmalar ile rekabete girmesi gerekir" diye konuştu. Uzman eğitimci Bülent Başar, "21. yüzyıla damgasını vuracak kavramı da, "Değişim" olarak nitelendirdi. Değişim yönetiminin ise; geleceğin yöneticilerinin ve onların yönettikleri organizasyonların hayatta kalabilmelerinin tek şartı olması beklenmektedir. Gelecekteki mücadele; değişimi kontrol altına alma mücadelesi, bu savaşın başrol oyuncusu ise insanın bizzat kendisi olacaktır. 21. yüzyılda değişim iki boyutta kendisini gösterecektir. Birincisi teknolojik boyutudur; kullanılan teknolojinin sürekli olarak kendini yenilemesini ve buna ayak uydurulmasını ifade eder. İkinci boyutu çok daha önemlidir. Teknolojiyi kullanan "İnsan ve Organizasyon" un düşünsel, fiziksel ve psiko-motor alanlardaki değişimi ve bu süreci ifade eder. Son derece kritiktir. Teknolojinin, eğer onu etkin kullanan insan yoksa hiçbir şey ifade etmeyeceğini unutmamak gereklidir. Örgütsel değişim ve teknolojik değişim birbirine paralel bir şekilde artış gösterirse, işletmelerde değişime bağlı radikal dönüşümler gerçekleştirebilir. Değişimin bu safhasını "Değişimin kurumsallaşması" olarak adlandırabiliriz" dedi.

ALANYA TİCARET VE SANAYİ ODASI TARAFINDAN ÜYELERİ VE ÜYE ÇALIŞANLARININ KİŞİSEL GELİŞİMİNE KATKI YAPMAK AMACIYLA HAZIRLADIĞI EĞİTİM PROGRAMLARI "ETKİLİ TANITIM İÇİN MÜŞTERİ İHTİYAÇ ANALİZİ" EĞİTİMİ İLE BAŞLADI.

ALTSO 2011 KİŞİSEL EĞİTİM PROGRAMLARI DEVAM ETTİ

Müşteriyi memnun etmek ekip çalışmasıyla olur

05 Şubat 2011 Cumartesi günü başlayan eğitime konuşmacı olarak Akdeniz Üniversitesi Alanya İşletme Fakültesi Öğretim Görevlisi Doç Dr Mehmet Emin İnal katıldı.

"Müşteri, bir şirketten ürün veya servis satın almış veya satın alması olası olan kişidir" diyen İnal; "Müşteri, pazardaki kıt kaynaktır, sınırlıdır ve pazarda rekabet eden tüm firmalar pazar paylarını arttırmak için daha fazla müşteriye ulaşmaya ve mevcut müşterilere daha fazla ürün satmaya çalışmak zorundadır.Müşteri, bu bakımdan, özenle elde tutulması gereken, ilgilenilmesi gereken, devamlı olarak iletişim halinde olunması gereken kişidir. Bu bağlamda, müşteriler ile iletişim kurulması, randevulara gidilmesi, konuşulanların detaylarının kayıt altına alınması önemlidir ki o müşteri hakkında bir bilgi birikimi oluşturulsun" dedi.

KAÇ ÇEŞİT MÜŞTERİ VARDIR?

Müşteri kavramını iç ve dış olmak üzere 2 bölümde değerlendiren İnal; "Kurumlar içinde bulunan her birim, bölüm kendinden bir önceki safhanın müşterisidir. Biz buna iç müşteri diyoruz. Dış Müşteri ise, sunulan ürün ve hizmetleri satın alarak, kendi kişisel amaçları için kullanan ve çalışanların ücretlerinin ödenmesini sağlayan müşteridir" diye konuştu.

Müşteriyi konumu ve tavrına göre de ayırmak gerektiğini söyleyen Doç Dr Mehmet Emin İnal, konumu bireysel ve kurumsal; Tavrını da, Yol Gösteren Müşteri, Başlatıcı Müşteri, Karar Verici Müşteri, Satın Alan Müşteri ve Kullanan müşteri gibi bölümlere ayrıldığını söyledi.

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ ÇOK HUZLI DEĞİŞİM GÖSTEREBİLİR

Müşteri beklentileri ve tercihlerinin çok çabuk değişim gösterdiğini önemle vurgulayan İnal, otomotiv sektöründen örnek vererek; " Son 5 yılda otomobil piyasasında gözle görülür değişimler yaşandığını, yıl içinde bir firmanın çok farklı türde ve modelde araç piyasaya sürdüğünü görüyoruz. Çünkü hem rekabet ve hem de müşterilerin değişime hızla ayak uydurmaları ürün çeşitliliğini de beraberinde getiriyor. Bu manada müşteri beklentilerine anında cevap verebilmek ve müşterinin nabzını tutarak gerekli kampanyaları da başlatmak büyük önem taşıyor" dedi.

TANITIM ETKİN SATIŞ İÇİN VAZGEÇİLMEZDİR

Tanıtım ve bu tanıtımlara uygun kampanyaların zamanlamasının da büyük önem taşıdığını belirten İnal, ekonomik gelişmelerin bazen müşterilerin ihtiyaçlarının da firmalar tarafından tespit edilmesi zorunluluğu getirdiğine işaret etti.

İHTİYACIN KARŞILANMASI MUTLULUK HİSSİ VERİR

İhtiyacı; "Yokluk hissiyle belirip karşılanma isteği uyandıran, karşılanmadığında sıkıntı veren, karşılandığında tatmin hissi veren ekonomik ve biyolojik bir olay" olarak niteleyen İnal, "Demek ki, ihtiyaçların karşılanması müşteriye mutluluk veriyor. O zaman firmaların da mutlu olmak isteyen müşterilerinin beklentilerini karşılayacak düzeyde hizmet vermesi de gerekiyor. Sadece kaliteyi ucuza satmak değil, mutlu olmak isteyen müşteriye olumlu yaklaşmak da bir satış tekniğidir" dedi.

MÜŞTERİ NE İSTER?

Satın alma gücü ve isteği olanlar kişi ve kurumlar tarafından oluşturulan pazardaki müşterilerin temel özelliklerine de dikkat çeken Doç Dr İnal; "Cevap almak, Bilgili Çalışanlar, Anında Hizmet, Anlayış, Güvenlik, İşini Takip Etmek, Sürprizle Karşılaşmamak, Doğruluk ve Güven, İletişim ve Ulaşabilirlik müşterilerin istekleridir. Bu istekleri karşılayan firmalar pazarda etkin rol oynar. Karşılayamanlar ise zaman içinde yok olmaya mahkumdur. Bu manada tüm firma sahip ve çalışanlarının iş yerlerinde bu saydığımız müşteri isteklerinin karşılanıp karşılanmadığını sorgulaması gerekir. Bunun için de firmalarda ekip çalışması çok iyi işlemelidir" dedi.

ARA ELEMAN YETİŞTİRME KURSLARINA BÜYÜK İLGİ

Bilgisayar destekli Muhasebe kursu sertifikaları dağıtıldı

Alanya Halk Eğitim Merkezi, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası ve Alanya Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası işbirliğiyle 04 Ekim 2010 – 03 Ocak 2011 tarihleri arasında düzenlenen bilgisayarlı muhasebe kursuna katılan 44 kursiyere sertifikaları verildi.

Muhasebe ve bilgisayar alanında ihtiyaç duyulan ara eleman açığının kapanması, lise ve 2 yıllık yüksekokul mezunlarına meslek kazandırılması amacıyla 3 kuruluşun işbirliğinde düzenlenen bilgisayarlı muhasebe kursu sona erdi.

01 Şubat 2011 Salı günü ALTSO Meclis Toplantı Salonu'nda düzenlenen törenle kursiyerlere sertifikaları Oda Başkanı Kerim Aydoğan ve Alanya SMMMO Başkanı İffet Kan tarafından verildi.

Kursun 376 saatlik bir program dahilinde gerçekleştirildiğini anlatan SMMMO Başkanı İffet Kan, 50 kişinin katıldığı kursta 44 kişinin sertifika almaya hak kazandığını söyledi.

ALTSO Başkanı Kerim Aydoğan ise, geçen yıl düzenledikleri çeşitli eğitim programları ile 6 bini aşkın kişiye sertifika verildiğini belirterek, ara elemanların tam eğitim almalarının önemine dikkat çekti.
Aydoğan, Oda olarak turizmden ticarete, hemen hemen her sektörde ara eleman yetiştirilmesi amacıyla kurslar düzenlediklerini ve bu konuda kendilerine gelecek işbirliği taleplerini de değerlendirdiklerini söyledi.

ALTSO Etkili İletişim Semineri Büyük İlgi Gördü

Etkili İletişim İçin, Empati, Önyargısız Düşünme, Özgüven ve Eğitim Şart

ALTSO tarafından üyeleri ve çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacı ile hazırlanan eğitim programı 19 Şubat 2011 Cumartesi günü gerçekleşen "Etkili İletişim" konulu semineri ile devam etti. Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Kazım Develioğlu tarafından verilen eğitim saat 10:00' da ALTSO Konferans Salonunda gerçekleşti ve 1 gün sürdü. Yoğun ilgi gören seminer, "İletişim süreci; İletişim türleri; İletişim araçları; İletişim becerilerini geliştirme ve İletişim sorunları" konu başlıklarında gerçekleştirildi. Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Kazım Develioğlu, etkili iletişimde en önemli unsurların, empati kurmak, geri bildirim (Feed Back), Önyargının ortadan kaldırılması ve özgüven olduğunu söyledi. Öncelikle önyargı konusuna değinen Develioğllu, dış görünüş, siyasi görüş ve cinsiyete karşı önyargısı olanların etkili iletişim yapmasının mümkün olmadığına dikkat çekti.

İletişim kurulan kişiyle empati yapmanın da önemli olduğunu söyleyen Develioğlu; "Kişi kendisini karşıdakinin yerine koyarak hareket etmeli. Çünkü tartışmaya girdiği kişinin ruh hali, içinde bulunduğu şartları iyi analiz etmeden yapılacak değerlendirmenin gerçekçi olmayacağı aşikârdır. Karşındaki insanın savunduklarını onun şartlarında değerlendirmeden, salt eleştiri yapmak etkili iletişimin önünde ciddi engel oluşturur", dedi. Doç. Dr. Develioğlu, iletişimin önündeki engelleri de; "Toplumun iletişime bakışı, kültürel değerler, mahalle, şehir ve bölge kültürü" olarak değerlendirdi. İletişim kuran kişinin bir takım korkular ile hareket etmesi, onun yanlış anlaşılma gibi tedirginliklerinin ise özgüven eksikliğinden kaynaklandığına işaret eden Develioğlu, özgüven kazanmak için donanım sahibi olmak, farklı ortamlara girerek tecrübeler kazanmak gerektiğini söyledi. Özgüvenin kendini ifade etmenin, küçük başarıların birikimiyle oluşacağına da değinen Develioğlu, özellikle çocukları cesaretlendirmek için ödüllendirmek kaydıyla özgüven kazandırılmasını önerdi.

Eğitimin de etkili iletişimde büyük payı olduğunu sözlerine ekleyen Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Kazım Develioğlu, "Japonya'da kişi başına düşen kitap sayısı 26 iken ülkemizde 6 kişiye bir kitap düşüyor. Bu şartlarda insanlarla iletişime geçmek tabii ki kolay değil. Çok okuyarak, önemli derecede iletişim becerileri kazanılabilir" dedi.

Havuz Taahhüt ve Ekipmanları

T.C. Sağlık Bakanlığı Onaylı Havuz Kimyasalları ve Teknik Kimyasallar

Su Şartlandırma Kimyasalları

Polyester Paket Havuzlar - Aquaparklar

Süs Havuzları

günsu ENERJİ SİS. VE KONFOR TESİS. SAN. VE TİC. A.Ş.

SANTEK HAVUZ VE YAPI SAN. TİC. A.Ş.

FIPOL TURİZM PLASTİK SAN. VE TİC. A.Ş.

gunsu.com.tr

Merkez (Fabrika):
Organize Sanayi Bölgesi 1. Kısım Atatürk Bulvarı 5164 Ada 11 Parsel 07190 Döşemealtı / ANTALYA
T : 0 242 258 11 40 (pbx) / F : 0 242 258 12 71
info@gunsu.com.tr

Antalya Ofis:
Bayındır Mah. Gazi Bulv. No: 60 07050 / ANTALYA
T: 0 242 345 15 13 (Pbx) / F: 0 242 346 63 67
enerji@gunsu.com.tr

Alanya Şube:
Saray Mah. Zamanoğlu Sok. Zamanoğlu Apartmanı No: 4 Alanya / ANTALYA
T: 0 242 513 39 25 (pbx) / F: 0 242 513 06 35
alanya@gunsu.com.tr

Ankara Ofis:
Çetin Emeç Bulvarı 6. Cadde No:66/1 Öveçler / ANKARA
T: 0 312 472 70 40-41-42-45 / F: 0 312 472 70 46
www.santekhavuz.com • santek@santekhavuz.com

Fipol:
Ant. Organize Sanayi Bölgesi 2. Kısım 27550 Ada 1 Nolu Parsel Döşemealtı / ANTALYA
T: 0 242 258 00 45 - 46 / F: 0 242 258 00 47
www.fipol.com.tr • info@fipol.com.tr

Altınbaş

Altınbaş Alanya 4
Şekerhane Mahallesi Ş.Tokuş Cad. No 17/18 Alanya Tel 0242 513 19 21

Müşteri Danışma Hattı
0 800 211 50 11

www.**altinbas**.com