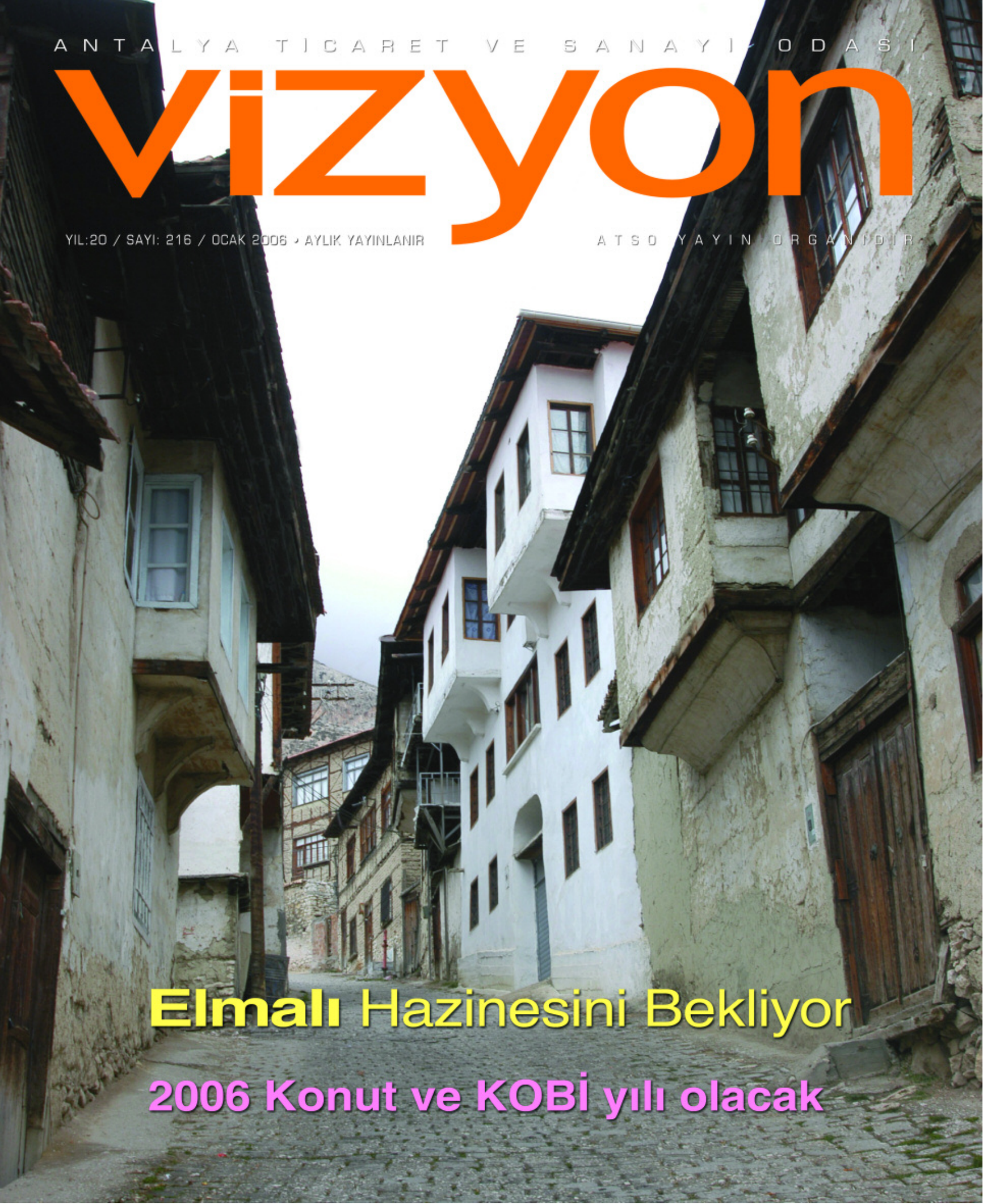
ANTALYA TİCARET VE SANAYİ ODASI

vizyon

YIL:20 / SAYI: 216 / OCAK 2006 • AYLIK YAYINLANIR

ATSO YAYIN ORGANIDIR



Elmalı Hazinesini Bekliyor

2006 Konut ve KOBİ yılı olacak

www.citroen.com.tr

AKLINIZDAN BİR RAKAM TUTUN!

33.571 YTL YERİNE

29.297

YTL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA
AYRICA PEŞİN ÖDEMEDE 808 YTL İNDİRİM İMKANI
10.000 YTL İÇİN 6 AYA %0 FAİZ

*Standart ekipmanlı opak renkli C4 SX 1.4 i için tavsiye edilen anahtar teslim satış fiyatıdır.

EURO NCAP
www.euroncap.com
★★★★★



Baylas, araçların teknik özellik, donanım, görünüm ve fiyatlarını önceden haber vermeksizin değiştirme hakkını saklı tutar.

**Aklınızdaki Citroën,
aklınıza bile gelmeyecek rakamlarla...
Kısa bir süre için. Kaçırmayın.**

GREY WORLDWIDE

TÜRKİYE GENEL DİSTRİBÜTÖRÜ Baylas Bayraktar

CITROËN DESTEK
0212 337 42 42
7 gün 24 saat

CITROËN FİNANS vdf

GÜNLAS OTOMOTİV
Antalya - Alanya Karayolu 7. km, No: 198 ANTALYA
Tel: 0242 340 32 80 • info@gunlas.com.tr

CITROËN C4

ileri teknoloji ile mekanlara getirmeye çalıştığımız keyif, tam olarak

budur



DIAMOND®
ELECTRIC
Air Conditioners

“  ”

keyfinize hükmedin

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ : **AS ISITMA SOĞUTMA SAN. LTD. ŞTİ.**

GENEL MÜD: Teomanpaşa Cad. 141 Sk. Güzin Günal Apt. 16/2 Bahçelievler / ANTALYA
Tel: 0.242. 243 33 30 (3 Hat) Fax: 0.242. 243 98 74-248 55 20

www.diamondelectric.com.tr



Çetin Osman BUDAK
Yayın Kurulu Başkanı

Dergimiz 20 Yaşında

Değerli Okuyucularımız,

ATSO VİZYON, üyelerimizle iletişimimizde en temel araçlardan birisidir.

1987 yılında, 24 sayfa hazırlanan ve sadece 1000 adet basılan Dergimiz, yayın hayatına, bugüne değin kesintisiz olarak devam etmiştir.

Dergimizin, odamız faaliyetlerinin duyurulmasının yanı sıra, hızla değişen ve gelişen ekonomik olayları izlemede, üyelerimize olduğu kadar kurum ve kuruluşlarımıza da kaynak teşkil ettiğine inanıyoruz.

2004 yılında "Vizyon" adıyla yenilenen dergimizi, odamızın kuruluşunun 120. yılında, 20. yayın hayatına yakışır bir içerikle üyelerimize sunmanın gayreti içinde olacağız.

Bu aydan itibaren dergimizin sayfa sayısını 60'dan 76'ya çıkarıp, 10 bin adet dağıtacağız.

Dergimizde bundan böyle ekonomiye ve sosyal yaşama yön veren isimlerle yapılmış röportajların yanı sıra, Antalya'nın lokomotif sektörleri; tarım, turizm, ticaret, sanayi, inşaat ve finans sektörü ile ilgili araştırma dosyaları bulacaksınız.

• Dergimizin bu sayısında, röportaj konuğumuz Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel...Türel, Belediyedeki çalışmalarının yanı sıra, politikada geleceğe yönelik hedefleri hakkında önemli açıklamalarda bulundu.

• Güneş'in tutulduğu kent dosyamızda, 29 Mart 2006'da gerçekleşecek olan ve dünyada en iyi Antalya'dan izlenecek Tam Güneş tutulması hakkında bilgiler yer alıyor.

• Tarım dosyamızda ise Antalya tarımının 2005 değerlendirmesi ve 2006 hedeflerini bulacaksınız.

• ATSO 2006 Eğitim Programı'nda yıl boyunca üyelerimize yönelik gerçekleştireceğimiz eğitim programlarının bir takvimi yer alıyor.

• Bankacılık sektörünün önemli temsilcilerinin 2006 öngörüleri, paranın bu yıl ki seyri hakkında ipuçları veriyor.

• İlçelerimiz dosyamızda Elmalı'yı işledik. Turizmde atağa kalkmaya hazırlanan Elmalı, Türkiye'nin ve Antalya'nın önemli "Kültür Turizmi" merkezlerinden biri olmaya aday.

• Türkiye'nin ilk ve tek kaktüs üreticisi Taner Angay'ın öyküsü genç girişimcilere örnek olacak nitelikte.

• Haber Turu sayfalarımızda ise, Oda olarak öncelik verdiğimiz, Antalya Limanı, Doğalgaz, Konaklama Vergisi, Turizm Master Planı, Turizm Tanıtım Şirketi gibi konularla ilgili gelişmeler yer alıyor.

Dergimizde bir yenilik olarak, bu sayımızdan itibaren, Antalya'da faaliyet yürüten firmalardan derlediğimiz "şirket haberleri"ni bulacaksınız. Yine "Antalya'dan lezzetler" sayfamızda, yöreye özgü değişik tatların tariflerini okuyucularımıza sunuyoruz.

Ocak sayımızın üyelerimiz ve okuyucularımıza faydalı olacağına ve beğeniyle okunacağına inanıyorum.

Gelecek sayıda buluşmak üzere....



Endüstriyel mutfakta Türk malı Dünya kalitesinde

Endüstriyel mutfak sektöründeki başarılarımızı, yalnızca ulusal değil, uluslararası alanda da kanıtladık.

Artık dünya kalitesine ulaşmakla değil, dünyanın kalitemize olan güven ve takdiriyle övünüyoruz. Bu güveni sağlayan tüm üretici firmalarımıza ve Türk kalitesini seçen yatırımcılarımıza sektörümüz adına en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

ENDÜSTRİYEL MUTFAKTA TÜRK MALI

öztiryakiler

"Mutfak Standardı"



www.oztiryakiler.com.tr

ANTALYA
TİCARET VE SANAYİ ODASI
YAYIN ORGANI

YIL:20 / OCAK 2006 / SAYI:216

ATSO ADINA SAHİBİ:
Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal ÖZGEN

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
Sevim KAYAHAN

YAYIN KURULU:
Çetin Osman BUDAK
Ali Rıza AKINCI
Arif SELÇUK
Özdağ ÇANCI

YAYINA HAZIRLIK:
Mete TEKİN
Orhan ÇAKMUR

TASARIM:
Kaan ESİNGÜNER

BASKI:
ÇAĞDAŞ YAŞATAN Reklam
Matbaacılık Tanıtım Organizasyon A.Ş.
Kızılsaray Mh. 63.Sk. No:4,
Yaşatan İş Mrk., ANTALYA
TEL.:0.242.244 19 52 • FAX:0.242.244 19 67

ATSO:
Kazım Özalp Caddesi 2. Sokak No: 4 ANTALYA
Tel : 0.242.248 99 00 • Faks : 0.242.242 66 80
URL : www.atso.org.tr • e-mail : dergi@atso.org.tr

- Yıllık Abone Bedeli : 40 YTL
- Ayda bir yayınlanır
- Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek alınabilir.
- Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.
- İlan ve konularınız için lütfen basın bürosu ile irtibat kurunuz.



8 Güneşin Tutulduğu Kent *Antalya*

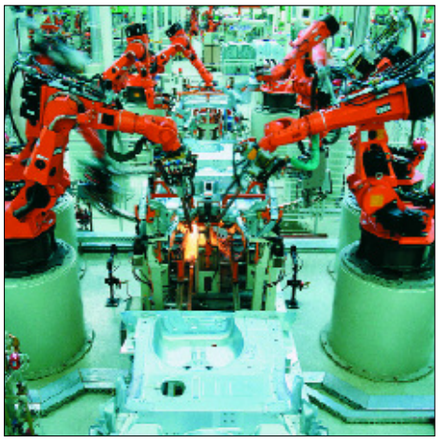


12 *röportaj*
Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel



22 Türkiye'nin En Büyük Kaktüs Üreticisi

6 BAŞYAZI 16 ATSO 2006 EĞİTİMLERİ 18 HABER TURU
46 AB'DEN HABERLER 50 KOSGEB 52 ŞİRKET HABERLERİ



28 Antalyalı Öğrenciler Sanayi Robotu Üretecek



40 *nostalji* Hüseyin Çimrin

Yaş Sebze Meyve İhracatı artıyor 32





Güneyin Kayak Merkezleri 44



36 ELMALI Hazinesini Bekliyor

21 ANTALYA'DAN TANITIM ATAĞI 25 İŞHAYATI 30 EKONOMİK BEKLENTİLER
54 EKONOMİK BÜLTEN 56 KÜLTÜR-SANAT 68 FUARLAR 72 ANTALYA'DAN LEZZETLER



Kemal ÖZGEN
ATSO Yönetim Kurulu Başkanı

Antalya'nın turizmde ulaştığı nokta, bugün gündemimizde olmayan konuları da içerecek geniş bir vizyonu gerekli kılmaktadır

Antalya Ticaret ve Sanayi Odasının Değerli Üyeleri,
Değerli Okuyucular,

Türkiye'nin 2006 yılı sonuna ve 2007 yılına, ekonomik ve siyasi açıdan mümkün olduğunca güçlü ve istikrarlı girmesi gerektiğini biliyoruz. Ancak, ekonomide 2006 yılına büyüme hızı ve özelleştirme alanındaki olumlu gelişmelerle girilirken, geçtiğimiz günlerde ekonomik sorunlar yine gündemden düşmüştür. TÜPRAŞ özelleştirmesinde, Galataport ihalesinde yaşanan gelişmeler beklentileri zayıflatırken, özellikle dışarıda ülkemizin imajını etkileyen olaylar yaşanmıştır. Türkiye'nin dışında, uluslararası alandaki gelişmelerin de çok olumlu olmadığını görüyoruz.

Bu nedenle, ekonomik yapıyı güçlendirecek adımların hızlanması, ekonomik reformların hız kazanması, ekonomik programda takviye önlemlerin alınması, Türkiye'nin yurtdışında imaj zayıflatıcı haberlere karşı acil çalışmalar yapması ve siyasette istikrarın güçlenmesi zorunludur.

Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Ali Coşkun, reel sektörün önündeki 3 temel sorunu, vergi, sigorta primlerinin yüksek olması ve enerji fiyatlarının yüksekliği olarak belirtmekte ve özel sektörün duygularına tercüman olmaktadır. Sayın Bakan aynen, "rant ekonomisine devletin politikalarıyla sürüklendiğimiz gibi, kayıtdışı ekonomiye de esnafımızı, tüccarımızı, sanayicimizi iten gene devlettir. Arzumuz; ekonomik reçetelerle, bu haksız rekabetten, ekonomiyi sarsan hastalıklardan toplumu kurtarmaktır. Çünkü merdiven altı denilen kaçak imalatla dürüst çalışan arasında yüzde 60 gibi bir haksız rekabet doğmaktadır. Kayıtdışı ekonomi, kayıtdışı istihdamı da beraberinde getirmektedir", demektedir. Dolayısıyla sorunun teşhisi noktasında bir sıkıntı yoktur. Fakat, sorunların çözümü noktasında sıkıntı olduğu görülmektedir. Sosyal güvenlik reformu, kayıtdışı ekonomi ile mücadele, enerji piyasasının rekabete açılması gibi sorunlar çözüm beklemektedir.

Oysa ekonomik programın sonucu olarak döviz kurunun düşmesi artık tarım, sanayi ve turizm gibi, mal ve hizmet ihraç eden sektörleri iyice zorlamaya başlamıştır. Yapısal reformlarla verimliliğin artması ve maliyetlerin düşürülmesi, kur dezavantajı karşısında bugün için tek çözümdür. Bu nedenle ekonomik reformların acil bir şekilde gündeme gelmesi gereklidir. Aksi halde, son Ekonomik Koordinasyon Kurulunda ihracatçıların maliyetlerinin düşürülmesi yönünde ihracata kısmi bir destek yeterli olmayacaktır. Zira, turizm gibi dolaylı ihracat yapan sektörler ile, iç pazara, sanayi ve ihracata çalışan yan sanayi için de çözüm üretilmesi önemlidir.

Ekonomik reformlar çoğunlukla orta vadeli önlemler olmalarına rağmen, ekonomide gelecekle ilgili beklentiler üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Kurumlar vergisinde indirim kararı, yabancılara mülk satışı ile ilgili yasanın çıkması gibi bir çok gelişme bu anlamda oldukça önemlidir. Ancak, bu tür konularda halen bürokratik sürecin ağır işlediğini de söylemek zorundayız. Yasaların çıkması kadar uygulamaya geçirilmesi de önemlidir. Yabancılara mülk satışı ile ilgili yasaya rağmen uygulamada halen bir çok sorun kaldığını görüyoruz. Tarım sektöründe üretici birlikleri, arazi kanunu, gıda güvenliği, kırsal kalkınma gibi bir çok önemli kanunun uygulamaya geçirilmesi önem taşımaktadır. Bu nedenle bürokrasinin liyakat kuralları içinde, belirli ölçüde özerk, fakat aynı zamanda etkin çalışması her zaman vurguladığımız bir ihtiyaçtır.

Değerli Üyelerimiz,
Sevgili Okuyucular,

Batı Akdeniz Bölgesi Ticaret ve Sanayi Odaları ve Borsaları olarak BAGEV bünyesindeki işbirliğimiz gelişerek devam etmektedir.

Nitekim oda ve borsalarımız 3 Şubat 2006 tarihinde toplanarak, TOBB'un Sayın Başbakan ve Hükümet üyeleri ile gerçekleştireceği istişare toplantısında dile getirilecek bölgesel sorunları ele almıştır.

Toplantıda sektörlerimizin ağır vergi yükü, yüksek girdi maliyetleri, ulusal paranın aşırı değerlenmesinden kaynaklanan dış rekabet sorunu bir kez daha gündeme gelmiş, fakat bu bilinen sorunlar yerine bölgesel sorunlar üzerinde durulması uygun bulunmuştur.

Öncelikli sektörel ve bölgesel sorunlar olarak, turizmde 2006 yılı için acil vergi ve tanıtım önlemleri, Antalya turizminde arıtma tesisi sorunu, Alanya ve Manavgat gibi ilçelerde konaklama arzında artışın durdurulması, yeni turizm tahsislerinin yapılmaması, diğer bölgelerde de altyapısız tahsis yapılmaması, kış sezonu için istihdam desteği, yabancılara mülk satışında devam eden sorunların acilen çözülmesi, turizm bölgelerinde ve organize sanayi bölgelerindeki enerji nakil hatlarının geliştirilmesi, organize tarım alanları uygulamasının başlatılması, örtü altı tarım için Tarım Bakanlığında özel bir birim oluşturulması ve Borsalara yönlendirici yetki verilmesi, kültür mantarının temel gıda maddesi kapsamına alınarak KDV oranının düşürülmesi, et gibi temel gıda ürünlerinin kesim ve satış işlemlerindeki KDV oranlarının uyumlaştırılması, Isparta havalimanının durumu, Burdur Karaçalı Barajı, Alanya-Manavgat Havalimanı talebi, Antalya Çevre Yolu gibi sorunlar belirlenmiştir.

Bu arada, Kalkınma Ajanslarının kuruluşuna dair Kanunun çıkmasını Odalar olarak memnuniyetle karşılıyoruz. Ajanslar siyasi ve bürokratik kurumlara dönüşmediği takdirde proje üretimi ile bölgelerin planlı ekonomik gelişmesine önemli bir katkı sağlayacaklardır. Batı Akdeniz Bölge Kalkınma Ajansının kurulmasıyla bölgesel projelerin hazırlanmasında ve hayata geçirilmesinde ciddi bir gelişme kaydedeceğimize şüphe yoktur.

Kalkınma Ajansı, BAGEV bünyesinde odalarımız arasındaki diyalog ve işbirliğinin güçlenmesini sağlayacak, odalarımız bölgemizin ekonomik gelişmesinde daha aktif bir rol oynayacaktır. Bu nedenle, Kalkınma ajanslarının hayata geçirilmesini, diğer bölge ajanslarıyla birlikte Batı Akdeniz Bölgesi Kalkınma Ajansının da kuruluşunda gecikilmemesini temenni ediyoruz.

Değerli Üyelerimiz,
Sevgili Okuyucular,

ATSO olarak Antalya Turizm Geliştirme ve Tanıtım Şirketi gibi birkaç önemli projeyi hayata geçirmek için çalışıyoruz. Bu projede Alanya ve Manavgat Ticaret ve Sanayi Odalarımızla ve Turizm Örgütlerimizle birlikte çalışıyoruz. Bu tür ciddi çalışmalar bazen gereksiz ve yanlış bilgi ve haberlere konu olmaktadır. Ülkemizde gelişen magazin kültürü, fikirler ve konular yerine kişileri öne çıkarmaktadır. Önceki yıllarda düşünce tartışmalarında "bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olunması" durumu yakınma konusu olurdu. Artık, fikir tartışmasının da geride kaldığını, önemli konuların magazine dönüştüğünü ve faydasız ayak üstü sohbetlerin kamuoyu gündemini doldurduğunu görüyoruz.

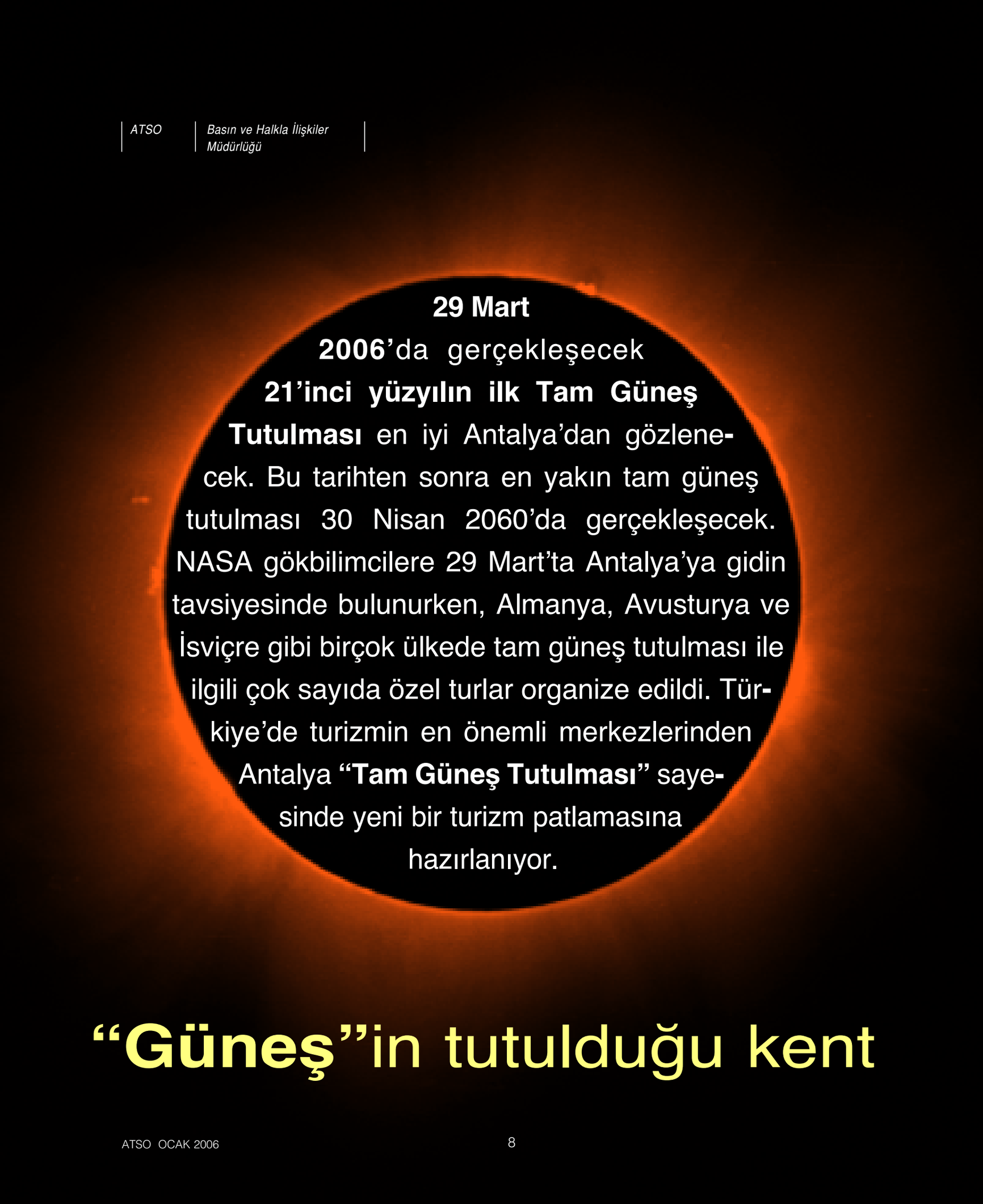
Biz, boş tartışmalar yerine işimizi yapmaya gayret ediyoruz. Turizm alanındaki şirket projemiz, tamamıyla Antalya'nın büyük bir ihtiyacına cevap vermek üzere başlatılmıştır. Bu konuda Türkiye'de hiçbir örnek veya benzer bir proje bilgimiz dahilinde değildir.

Şirketin temel amacı tanıtımdır. Turizmde 2006 konjonktürü bu konuda güçlü bir kuruma duyulan ihtiyacı göstermektedir. Bu şirket gerektiğinde bir havayolu şirketi kuracak kapasiteye de sahip olmalıdır. Antalya'nın turizmde ulaştığı nokta, bugün gündemimizde olmayan konuları da içerecek geniş bir vizyonu gerekli kılmaktadır.

Şirketleşme projesi, kar veya rant amaçlı bir proje değildir. Ancak, başta tanıtım olmak üzere bazı hizmetlerin artık daha profesyonelce, daha şeffaf, daha kurumsal, daha etkin bir çerçevede gerçekleştirilmesini sağlamaya yöneliktir. Bu tür şirketlerin, bu şekilde piyasa kurallarına göre çalışabilmesi için, ATSO dahil hiçbir kurumun arka bahçesi olmaması zorunludur. Yani bu tür şirketler bir KİT örneğine dönüşmemelidir. Ayrıca, zamanla turizm sektörünün bu şirkete sahip çıkması, şirketin çok ortaklı bir yapıyla sektörün ortak bir organizasyonuna dönüşmesi en büyük arzumuzdur. Antalya Ticaret ve Sanayi Odası olarak bugüne kadar Antalya'nın önemli projelerine her zaman destekleyici ortak olduk. Bu projelerimizin de el birliği ile başarılı olması bizlerin değil, Antalya'nın yararınadır.

Esasen bu tür projelerin her sektörde yaygınlaşması gerekmektedir. Tarım sektöründe sektörel dış ticaret şeklinde oluşumlara da ihtiyaç vardır. Ticaret sektöründe de çok ortaklı büyük şirketlerin kurulması gereklidir. Artık günümüz koşullarında küçük ölçekle, eski teknolojiyle, vasıfsız eleman çalıştırarak, profesyonel olmayan yönetim biçimleriyle gelişmek mümkün değildir. Antalya'da esnafın yaşadığı ciddi sorunlar ortadadır. Ancak, bu sorunların bir kısmı artık yapısal bir soruna dönüşmüştür. Yani sektörler bir yapı değişikliği geçirmektedir ve bu değişime ayak uydurmaktan başka çözüm yoktur. Antalya Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu gerçeği ısrarla vurgulayarak uyarı ve bilgilendirme görevimizi yapmaya çalışıyoruz. Klasik anlayışın ve alışkanlıkların çabuk değişmediğini görüyoruz, fakat değişmeyen tek şeyin değişim olduğu gerçeği karşımızda durmaktadır.

Sevgi ve saygılarımla, en iyi dileklerimi sunarım.



29 Mart 2006'da gerçekleşecek **21'inci yüzyılın ilk Tam Güneş Tutulması** en iyi Antalya'dan gözlenecek. Bu tarihten sonra en yakın tam güneş tutulması 30 Nisan 2060'da gerçekleşecek. NASA gökbilimcilere 29 Mart'ta Antalya'ya gidin tavsiyesinde bulunurken, Almanya, Avusturya ve İsviçre gibi birçok ülkede tam güneş tutulması ile ilgili çok sayıda özel turlar organize edildi. Türkiye'de turizmin en önemli merkezlerinden Antalya **"Tam Güneş Tutulması"** sayesinde yeni bir turizm patlamasına hazırlanıyor.

"Güneş"in tutulduğu kent

Güneş tutulması, eski çağlarda insanların çok korktuğu, bazen dehşete düştüğü bir olay olmuştur. Yüzyıllar önce Çin semalarında görülen bir güneş tutulması, halk arasında tam bir paniğe neden olmuş, insanların bir kısmı atlara binerek oraya buraya kaçışmaya çalışmış, bazıları bulabildikleri en yakın deliğe saklanmış, çoğunluk ise yere çöküp bu afetin bir an evvel sona ermesi için tanrılara dua etmiştir. Doğayla daha uyumlu yaşayan Kızılderililer tutulmayı "güneşin hastalanıp yatağa düşmesi" diye algılamışlar, Hindistan yerlileri ise fena ruhların güneşi parça parça yemesi olarak değerlendirmişlerdir. Güneş tutulması, Lidyalılar ve Medler arasında bir savaşı durdurmuştur.

Astronomlar, tutulmanın ne zaman ve nerede olacağını önceden bildirmeye başlayınca, korku ve dehşet yerini yavaş yavaş hayranlığa bırakmış ve insanlar bırakın korkmayı, bu olayı izleyebilmek için birbirleriyle yarışmaya başlamışlardır.

Birçok insanın belki hayatında bir defa görebileceği bu muhteşem doğa olayı, günümüzde bilimsel çalışmalar için büyük önem taşımasının yanı sıra, tutulmanın en iyi görüleceği bölgelere turist akınına yol açtığı için ekonomik bir değer de taşıyor.

21'inci yüzyılın ilk Tam Güneş Tutulması 29 Mart 2006'da gerçekleşecek. Yaklaşık 4 dakika sürecek tutulmanın en iyi Antalya'dan izleneceği açıklandı. Amerikan Uzay Havacılık Dairesi NASA konuya ilişkin yayınladığı referans raporunda, Türkiye'nin güneş tutulmasının izlenebileceği en iyi ülke olduğunu bildirildi ve gökbilimcilere 29 Mart'ta Antalya'ya gitmeleri tavsiyesinde bulundu.

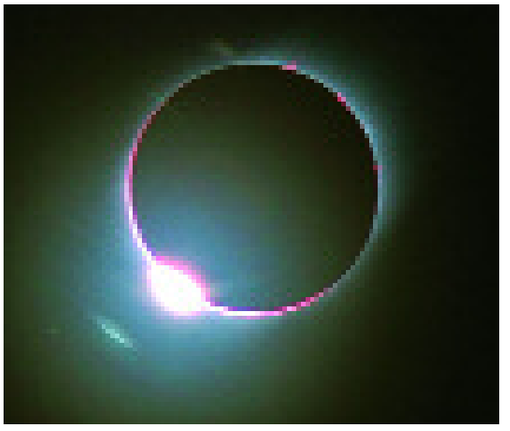
Tam Güneş Tutulması, Brezilya'nın doğu kıyısında güneşin doğuşuyla başlayacak ve Atlas Okyanusu boyunca ilerleyecek. Gana'dan Afrika kıtasına çıkan tutulma gölgesi Nijerya ve Libya boyunca Sahra Çölünü geçerek Akdeniz'e ulaşacak. Antalya kıyısından yurda girecek olan tutulma gölgesi saatte yaklaşık 3 bin 250 km hızla Ordu iline kadar uzanan 165 km genişlikteki bir hat üzerinde devam edecek. Buradan da Karadeniz'e geçecek olan tutulma Gürcistan'da yeniden karaya çıkarak Hazar Denizi'nin kuzeyi ve Kazakistan'dan geçerek günbatımında Moğolistan'da sona erecek. Türkiye saatiyle 14.00'da gerçekleşmesi beklenen Tam güneş Tutulmasını Türkiye'den izleyebilecek iller Antalya, Konya, Aksaray, Nevşehir, Karaman, Kayseri, Kırşehir, Yozgat, Sivas, Tokat, Amasya ve Ordu.

Ancak iklim ve meteorolojik koşullar açısından en iyi Antalya sahillerinden görülebilecek. Yerli ve yabancı basının da yakından takip edeceği bu doğa olayını izlemek için yurt dışından turist akını bekleniyor. Almanya, Avusturya ve İsviçre gibi birçok ülkede tam güneş tutulması ile ilgili çok sayıda özel turlar organize edildi. Türkiye'de turizmin en önemli merkezlerinden Antalya "Tam Güneş Tutulması" sayesinde yeni bir turizm patlamasına hazırlanıyor.

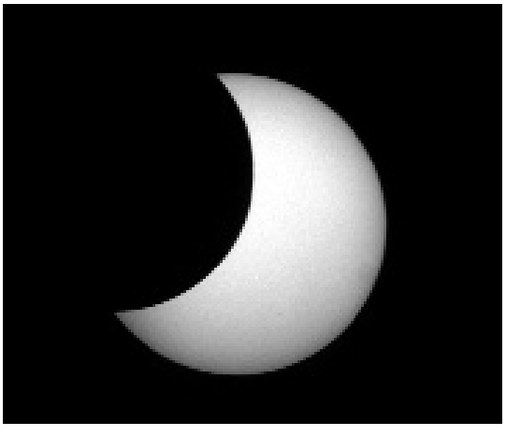
Ülkemizde 11 Ağustos 1999 tarihinde meydana gelen Tam Güneş Tutulması'nı yerli ve yabancı yüzbinlerce kişi izlemişti.

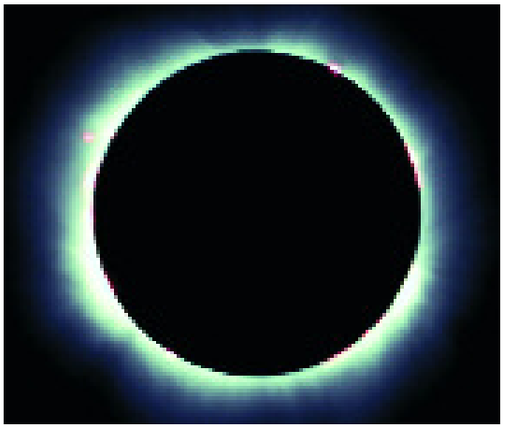
Turist rehberleri, güneş tutulması hakkında özel olarak eğitilirken, tutulmanın izlenmesi

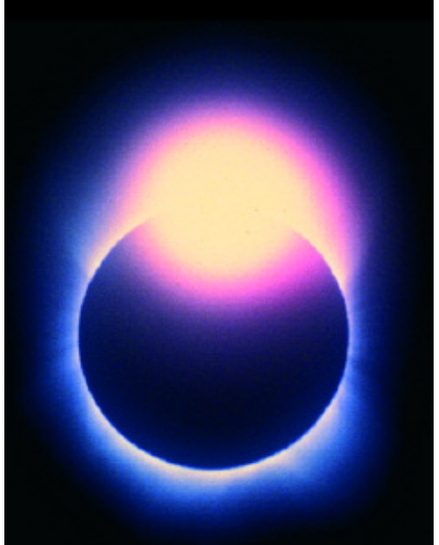












Doğada görülen en ilgi çekici olaylardan biri olan Güneş Tutulması bilim dünyası için de büyük önem taşıyor. 29 Mart tarihinde Antalya Saklıkent'te 2 bin 550 m yükseklikteki Bakırlıtepe zirvesinde kurulu olan TÜBİTAK Ulusal Gözlemevi'nde birçok bilimsel gözlem gerçekleştirileceği belirtiliyor.

Bilgi için:

Boğaziçi Üniversitesi internet sitesi (Türkçe-İngilizce)

http://www.eclipse2006.boun.edu.tr

TÜBİTAK Ulusal Gözlemevi (TUG)-Antalya

Tel: (0242) 227 84 01

http://www.tug.tubitak.gov.tr





için bazı otellerin futbol sahalarına teleskoplar yerleştirileceği belirtiliyor. Güneş tutulmasını izlemek için Türkiye'ye 100 bin turistin gelmesi bekleniyor.

29 Mart tarihinde Antalya Saklıkent'te 2 bin 550 m. yükseklikteki Bakırlıtepe zirvesinde kurulu olan TÜBİTAK Ulusal Gözlemevi'nde birçok bilimsel gözlem gerçekleştirileceği belirtiliyor.

TÜBİTAK'ın web sitesinde, güneş tutulması ile ilgili bilgiler, tutulmanın haritaları, zamanları, gözlem teknikleri, göz emniyeti ile ilgili bilgiler bulunuyor. 'http://www.tug.tubitak.gov.tr/tutulma/2006gunes/' adresinden ulaşılabilen web sitesinin giriş animasyonunda 29 Mart 2006'ya kaç gün, kaç saat, kaç dakika ve kaç saniyenin kaldığı otomatik olarak gösteriliyor.

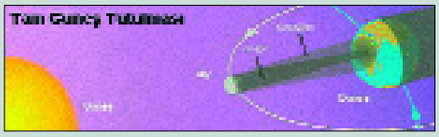
Nasa Güneş Tutulmasını Türkiye'den Canlı Yayınlayacak

NASA'nın Antalya'dan yapacağı canlı yayın 109 bilim müzesinde Amerikalılar tarafından dev ekranlarda izlenecek. Aralarında Türk bilimcilerden Dr. Nahide Craig'nde bulunduğu 10-12 kişilik NASA ekibi, üs olarak Side Antik Tiyatrosu'nu seçti.

Teleskoplar ve kameralarla donatılacak antik tiyatrodan canlı yayınlanacak tutulmayı izlemenin güzelliğinin hiçbir şey ile ölçülemeyeceğini dile getiren TÜBİTAK Ulusal Gözlemevi Uzmanı Dr. Tuncay Özışık, "Saat farkı nedeniyle Amerikalılar bu olayı yaşayamayacak. Ancak onların imdadına NASA yetişiyor. İnsanlar uyku tulumlarının içinde dev ekranlardan bu muhteşem olayı izleyecek" dedi.



Tam Güneş Tutulması Nedir?



Ay Güneşten yaklaşık 400 kere daha küçük fakat bize Güneşten 400 kere daha yakın olduğu için gökyüzünde ikisi de aynı büyüklükte gözükürler. Bir Güneş Tutulması, Ay'ın Güneş ile Dünya arasına girmesi ve bazı özel koşulların sağlanması neticesinde meydana gelir. Tutulmanın olabilmesi için, Ay'ın, Arz etrafındaki yörüngesiyle Arz'ın Güneş etrafındaki yörüngesinin kesişim yerlerini belirleyen düğüm noktalarında veya bu noktalar civarında (Yeniay safhasında) bulunması gerekir. Bir yıl içerisinde 12 ay vardır. Yani Ay, Arz etrafında yılda 12 kez dolanır. Dolayısıyla, eğer Ay'ın yörünge düzlemi Dünyanınkiyle çakışık olsaydı, bir yılda 12 kez Güneş tutulması meydana gelebilirdi. Fakat durum böyle değildir. Ay'ın yörünge düzlemi ile dünyanınki arasında yaklaşık 5° 9'lık bir açı vardır. Bu açı nedeniyle Arz, Ay ve Güneş, Ay'ın Arz etrafındaki her dolanımında tam olarak aynı doğrultuda bulunmazlar. Böylece her ay bir Güneş tutulması oluşmaz. Nitekim bir yılda en az iki, en çok beş Güneş tutulması meydana gelebilir.

Tam, halkalı ve parçalı olmak üzere üç tip Güneş tutulması vardır. Bir Güneş tutulmasının tam veya halkalı oluşu Ay'ın dünyaya uzaklığı ile belirlenirken, parçalı oluşu Ay, gözlem yeri ve Güneş arasındaki açıyla, bir başka deyişle, her üçünün tam olarak aynı doğrultuda bulunmamasıyla ilgilidir. Bilindiği gibi Ay, Dünya çevresinde basıklığı az da olsa elips şeklindeki bir yörüngede dolanır. Bundan dolayı Dünyaya olan uzaklığı her an değişmektedir. Eğer tutulma anında Ay Dünyaya yeteri kadar yakınsa, görünen çapı Güneş'in görünen çapından büyük olur, Güneş diskinin tamamı örtülür ve Tam Tutulma meydana gelir. Aksi takdirde Güneş diskinin tamamı örtülmez, diskin sadece iç kısmı örtülür ve bir Halkalı Tutulma oluşur. Bazan da Ay ve Güneş'in konumları öyledir ki, Ay, Güneş diskinin ancak bir kısmını örter. Bu durumda da parçalı tutulma meydana gelir. Tam ve halkalı tutulmaların maksimum örtülme evresinden önceki ve sonraki dönemlerinde de parçalı tutulma evresi bulunur.

Ay'ın yarıçapı Dünyanınki ile mukayese edildiğinde çok küçük olduğundan, dünyanın tamamı Güneş ve Ay diskinin dış teğetlerinin oluşturduğu gölge konisinin içine girmez. Bu nedenle bir Güneş tutulması Dünya üzerinde ancak belirli bölgelerden görülebilir. Halbuki Ay Tutulması'nda durum böyle değildir. Ay tutulması o anda gece olan yerlerin tümünden gözlenebilir. Ay tutulmalarında Dünya, Ay ile Güneş'in arasına girer ve Dünyanın gölgesi Ay'ın tamamını perdeleyebilecek kadar büyük olur.

Tam Güneş tutulması diğer tutulma türlerine göre çok daha önemlidir. Zira, tam tutulmada Güneş'in tamamı Ay tarafından birkaç dakika için örtüldüğünden, bu sırada yapılacak gözlemlerden yıldızımızın dış atmosfer tabakaları, özellikle koronanın fiziği hakkında önemli bilgiler elde edilir.



Güvenli Güneş Gözlemi Nasıl Yapılır

Gökyüzünde çıplak göz ile bakılamayacak bir parlaklığa sahip olan güneşi güvenli bir şekilde gözleyebilmek göz sağlığı açısından büyük önem taşıyor. Optik bir cihazla (teleskop, dürbün vb) emniyetli bir güneş gözlemi yapabilmek için gelen güneş ışığını yaklaşık 1/100.000 oranında azaltan bir "Güneş Filtresi" kullanmak gerekir.

Filtre kullanmaksızın daha basit, masrafsız fakat etkili bir yöntem de beyaz bir ekran üzerinde güneş diskinin bir projeksiyonunu elde etmektir. Bunun için bir üçayak üzerine bağlanmış bir el dürbünü, gemici dürbünü, mercekli teleskop kullanılabilir. Dürbün güneşe yönlendirilip göz merceğinden belirli bir uzaklığa da beyaz bir kağıt yerleştirilerek güneş diskinin net bir görüntüsü elde edilmeye çalışılır. Bu yöntemin en büyük avantajı ise birçok kişinin aynı anda emniyetli bir şekilde güneş diskini görebilmesidir.

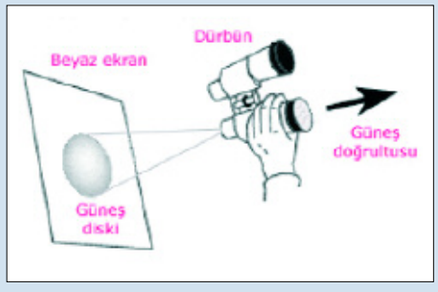
El dürbünü ile basit bir Güneş Projeksiyonu

Teleskop kullanarak projeksiyon yapılmadan önce teleskobun tüpünün, gözmerceği yuvasının ve gözmerceğinin yoğun güneş ışınlarının oluşturacağı sıcaklığa dayanıklı malzemelerden olmasına dikkat edilmelidir. Güneşin gökyüzündeki hareketini izleyebilecek takip motorlu sistemlerle sık sık güneşe yönlendirmeye gerek kalmadan gözlem yapılabilir.

Bir başka ilginç projeksiyon metodu da düz bir küçük ayna ile güneşin görüntüsünü yeterince uzak bir mesafeden beyaz bir ekrana düşürmektir. Örneğin elinizde 8x5 cm ölçülerinde düz bir ayna varsa bunu güneşe doğru tutarak yere paralel doğrultuda yaklaşık 50 m uzaklıkta beyaz bir ekran üzerinde güneşin görüntüsü elde edilebilir. Burada projeksiyon kalitesi yansıtıcı yüzeyin aynayı oluşturan camın arka ya da ön yüzünde olmasına göre değişir. Normal aynaların yansıtıcı maddesi camın arka yüzünde olduğu için güneş ışınları camdan geçerek bu malzemeye ulaşır ve geri döner. Bu sırada kırılmadan dolayı bir miktar kalite kaybı olacaktır. Teleskop ya da optik cihazlarda kullanılan türden camlarla veya düzgün, yansıtıcılığı yüksek metal aynalarla daha iyi görüntü alınabilir.

Güneşe bu amaçla üretilmiş özel filtreler kullanılmaksızın doğrudan çıplak gözle veya bir fotoğraf makinası ile, dürbünle veya bir teleskopla bakmak gözlerde kalıcı hasara, hatta körlüğe sebep olabilir. Üstelik bu sırada acı bile hissetmeyebilirsiniz!

Tam tutulma civarında güneşin "neredeyse tümü" örtülse dahi bu durum değişmez. Güneşin %99'u örtüldüğünde bile kalan %1'lik kısmın parlaklığı dolunayın parlaklığından 10.000 kat fazladır.



Güneşe sadece tam tutulma sırasında, yani güneş ay tarafından tümüyle örtüldüğü zaman, filtre kullanılmaksızın çıplak gözle veya dürbün gibi çeşitli optik cihazlarla güvenli bir şekilde bakılabilir. Tam tutulma dışındaki evrelerde ise ancak özel önlemler almak koşulu ile güneşi gözlemek mümkündür.

Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı **Menderes Türel:**

ATSO okulunda yetiştiğim için Belediye'de zorlanmadım

ATSO | *Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü*



Yeni belediyecilik hayatına atılmış bir başkan olarak özellikle geçmişte yapılmış başarılı örnekleri dikkatle takip ediyorum. Ben açıkça söylüyorum, Sayın Başbakan'ın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı döneminde yapmış olduğu belediye başkanlığı bugün dünyaya örnek bir belediye başkanlığıdır. Orada bir mucize yaratmışlardır. O dönemde yapılan icraatlar hakikaten benimde çok dikkatimi çekiyor ve ben de o dönemde yapılan icraatları kendime açıkçası her noktada örnek almayı bir vazife olarak kabul ediyorum.

Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, belediye başkanlığı koltuğuna oturduğu 1 Nisan 2004 tarihinden bu yana geçen süreyi ATSO Vizyon'a değerlendirdi. Türel, Lara'dan 30 bin kişilik stadyuma, özel hayatından, gelecek hedeflerine ilginç açıklamalarda bulundu.

Antalya Büyükşehir Belediyesi'nde göreve seçildiğiniz günden bugüne değin sizce Antalya'nın geleceği açısından en önemli icraatınız ne oldu? Bundan sonraki hedefleriniz neler?

1 Nisan 2004 tarihinde göreve geldik, mazbatayı aldık. Bundan sonra 2 ay belediyeyi tanıma ve hazırlık çalışmaları yaptık. 5 Haziran 'da da Antalya Kalkınma Planı adı altında önümüzdeki 5 yıllık süreçte yapacağımız projeleri halkımızla paylaştık.

Bu noktada çalışmalarımızı üç aşamaya ayırdık. Kısa vadede acil yapılması gerekenler, orta ve uzun vadede yapılması gerekenler. Acil yapılması gerekenler altyapı çalışmalarıydı. Göreve gelir gelmez hiç beklemeden özellikle trafiğe yönelik kavşak, yağmur suyu drenaj ve arıtma tesisi çalışmalarına başladık. Bunların önemli bir bölümü bitirildi. 4 kavşağı tamamladık. Arıtma tesisimizin bir tanesini 5.5 ayda tamamladık. Doğu bölgesi olarak nitelediğimiz Lara Kundu bölgesindeki arıtma tesisi devam ediyor. Nisan ayında tamamlamayı planlıyoruz. Kanalizasyon çalışmalarımız çok hızlı devam ediyor. Bugünlerde Antalya'da sadece 100 tane iş makinası kanalizasyon çalışmalarında görev yapıyor. Bu bugüne kadar hiç görülmemiş bir çalışma. Göreve başladığımızdan bugüne 200 km kanalizasyon hattı ekledik. Önümüzdeki 2 senede de bir 300 km daha eklemek suretiyle Antalya'nın kanalizasyon problemini ortadan kaldıracağız. Biz göreve başladığımızda Antalya'nın düzenli yağmur suyu kanalı 6 km. idi. Bu Antalya'nın tarihi boyunca yapılmış toplam kanal uzunluğu. Buna 1.5 senede 60 km. eklemek suretiyle yağmur suyu problemini de çözüyoruz. Merkezde ve biraz da yol eğrilerinin neden olduğu yollarda göllenmeler mevcut, onları da en kısa sürede çözeceğiz inşallah.

Bunun dışında orta vadeli çalışmalarımız içinde özellikle Kent Merkezi Projemiz önem arz ediyor. Bu noktada Gazi Mustafa Kemal İlköğretim Okulu'nun restorasyonuna başladık. Restorasyon bittikten sonra buranın Valilik Binası'na dönüşmesiyle mevcut Valilik Binası yıkılarak Cumhuriyet Meydanı'nın genişletilmesini sağlamış olacağız. Yine Vakıf İşhanı'nın yıkılması ve akabinde İnönü İlköğretim Okulu, Kız Meslek Lisesi ve Vakıf Hastanesi'nin yıkılmasıyla Doğu Garajı Projesi hayata geçirilecek. Ayrıca Plaza 2000'in önündeki otopark alanını bedeli mukabilinde Sosyal Yardımlaşma Vakfı'ndan geri aldık. Orada da bir otopark ve çarşı oluşturmak suretiyle kent merkezine yeni bir hava kazandıracağız.

Tabiki uzun vadeli projelerimiz içerisinde özellikle stadyumun yeni yerine taşınması ve 100. Yıl Tesisleri'nin Kızıltoprak Mahallesi'ndeki Vakıflar arazisine taşınması önem arz ediyor. Böylelikle Antalya'ya 30 bin kişilik stat kazandırmış olacağız. Bugünlerde Falez Kavşağı süratle devam ediyor. Yakında o bitecek. Çalışmalarımız saymakla bitecek gibi değil. Bunlar Antalya'nın çehresini değiştirecek projeler. İnşallah 30 bin kişilik stat ve 12 bin kişilik kapalı spor salonu uzun vadede hayata geçireceğimiz projeler olacak. Yeni stadyumu Antalya'ya kazandırdıktan sonra mevcut Atatürk Stadyumu'nu su gösteri parkına dönüştürmeyi planlıyoruz. Akabinde raylı sistem uzun vadeli projelerimizin son aşaması. Tamamlayabilirsek o zaman hakikaten 5 Haziran 2004 tarihinde Antalyalılarla paylaştığımız Antalya Kalkınma Planı'nda yer verdiğimiz bütün projelerimizi bitirmiş olmanın huzuru içerisinde olacağız.

ATSO Başkanlığı'ndan Büyükşehir Başkanlığına geçtiniz. Büyükşehir'in kapısından girdiğinizde sizi en çok zorlayan konu neydi?

Zorlandım dersem çok doğru olmaz. Çünkü ATSO çok önemli bir okul. Antalya'nın sorunlarına, bütün meselelerine vakıf oluyorsunuz. Özellikle fikir üretilmesi aşamasında çok ciddi hazırlıklarınız oluyor. Ben de tabi ATSO Başkanlığı yapmış olmam, ondan önce gazetecilik mesleğinin içinden gelmiş olmam ve Antalya'nın sorunlarıyla iç içe yaşayan bir

Geçmiş yıllarda Antalya'nın almış olduğu destekle, bu hükümet döneminde Antalya'nın almış olduğu destek karşılaştırılırsa o zaman Antalya'nın ne kadar hakettiğini alıp almadığının cevabı çok daha kolay verilir. Ben şimdi görüyorum ki Antalya'nın son 3 sene içinde hükümetten aldığı destek, geçmiş senelerde almış olduğu destekle kıyas kabul etmiyor. Bu herhalde bütün Antalyalılar'ın da kabulüdür. Gönül her zaman çok daha fazlasını almasını arzu ediyor, tabi bunun sonu yok.





Benim her zaman bir tek hedefim var. Yapmış olduğumun en iyisini yapmak. Bugün belediye başkanıyım, bu işin en iyisini yapmak konusunda inanılmaz bir gayret gösteriyorum. İnsanlar hedeflerini dağıtırlarsa bu sefer sorumlu oldukları işlerinde başarılı olma şanslarını azaltırlar. Benim şu anda başka bir hedefim söz konusu değil. Ben Antalya Belediye Başkanıyım. Bir tek hedefim var o da bu işin en iyisini yapmak.

Antalyalı olarak neler yapılması gerektiğinde açıkçası çok önemli bir problem yaşamadım. Tabiki çok farklı iki kulvar. Ticaret ve Sanayi Odası'nda özel sektörün sorunlarıyla ilgileniyorsunuz, ekonomiye katkı sağlayacak projeler üretmeye çalışıyorsunuz, kentin sosyal dinamizmini sağlayacak bir gayret içerisinde oluyorsunuz ama onun dışında belediyede bu sefer halkın tercihlerini göz önünde bulundurmak, halkın ihtiyaçlarına cevap vermek durumundasınız. Ama bunların hepsiyle ilgili ciddi bir altyapı olduğunu ben göreve seçildiğimde anladım. Ve çok hızlı bir şekilde sorunlara parmak basıp, çözüm yollarını bulmaya başlamamız bunun en güzel göstergesi.

Lara, kamuoyunda çok tartışıldı. Lara ile ilgili çalışmalar ne durumda? Yine tartışılan Dokuma Fabrikası Alanı ile ilgili düşünceleriniz neler?

Lara'da endişe edilen konu, özellikle temalı park ve konaklama tesislerinin olup olmayacağı. Biz orada temalı park planlamasını yapmak suretiyle Turizm Bakanlığı'na onaylanmak üzere gönderdik. Bugünlerde onaylanması gerekiyor. Bizim orada Temalı Park Projemizi zaten seçim döneminde halkımızla paylaşmıştık. Orada özellikle kaçak yapılar sorun teşkil etti. Şimdide bunların giderilmesiyle ilgili belediyelerimize gerekli uyarılarda bulunduk. Umut ediyorum onlar gerekli çalışmaları yapacaklardır.

Dokuma'da ise, Kepez Belediyemiz özelleştirmeyle buranın mülkiyetini aldıktan sonra bir proje çalışması başlattı. Tabiiki buna benzer projeler hayata geçinceye kadar bir çok tartışmalara neden olur, ama proje tamamlandıktan sonra orada yapılan çalışmalarda güzel bir sonuç ortaya çıkarsa o zaman o tartışmaların gereksizliği ortaya çıkar. Ben inanıyorum ki Dokuma'da bu proje hayata geçtikten sonra özellikle Kepez bölgesinin çehresinin değişmesi konusunda çok önemli bir adım atılmış olacak.

Hükümet'in Antalya'ya bakışı nasıl? Antalya, Ankara'dan hak ettiği desteği alabiliyor mu?

Geçmiş yıllarda Antalya'nın almış olduğu destekle, bu hükümet döneminde Antalya'nın almış olduğu destek karşılaştırılırsa o zaman Antalya'nın ne kadar hakettiğini alıp almadığının cevabı çok daha kolay verilir. Ben şimdi görüyorum ki Antalya'nın son 3 sene içinde hükümetten aldığı destek, geçmiş senelerde almış olduğu destekle kıyas kabul etmiyor. Bu herhalde bütün Antalyalılar'ın da kabulüdür.

Dolayısıyla böyle baktığınızda demek ki Antalya'da özellikle hükümetimizin, başta Başbakanımızın vermiş olduğu inanılmaz destekle, çok önemli bir yatırım hamlesini başlattık. Bunu artık "hakettiğini alıyor mu almıyor mu" şeklinde tartışmadan önce geçmiş yıllarda almış olduğu desteklerle karşılaştırırsanız o zaman Antalya'nın hakettiğini alıp almadığının tartışılmasının dahi gereksiz olduğu ortaya çıkar. Hakikaten Antalya son yıllarda hiç görmediği desteği son 3 yılda almıştır. Antalya bence geçmiş yıllarla kıyasladığımızda hakettiğini fazlasıyla alıyor. Gönül her zaman çok daha fazlasını almasını arzu ediyor tabi bunun sonu yok.

Başbakan, Antalya Büyükşehir Belediyesi'ni, icraatlarıyla pek çok belediyeye örnek gösteriyor. Sizin örnek aldığınız belediyeler var mı?

Elbette var. Yeni belediyecilik hayatına atılmış bir başkan olarak özellikle geçmişte yapılmış başarılı örnekleri dikkatle takip ediyorum. Ben açıkça söylüyorum, Sayın Başbakan'ın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı döneminde yapmış olduğu belediye başkanlığı bugün dünyaya örnek bir belediye başkanlığıdır. Orada bir mucize yaratmışlardır. İstanbul'un suları akmıyor iken, çöp dağları patlıyor iken İstanbul'u bambaşka bir şehir haline getirmişlerdir. O dönemde yapılan icraatlar hakikaten benimde çok dikkatimi çekiyor ve bende o dönemde yapılan icraatları kendime açıkçası her noktada örnek almayı bir vazife olarak kabul ediyorum. Çünkü Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Yapılmış başarılı örnekleri, sizler de aynı şekilde uygulayabilirseniz başarı yolunda önemli adım atmış olursunuz. Yine bunun dışında Türkiye'de bizim başladığımız döneme kadar belediyecilik adına çok başarılı performans göstermiş Kayseri Büyükşehir ve yine Ankara Büyükşehir Belediyemiz bizim her zaman dikkatle takip ettiğimiz belediyelerdir.

İşte ya da özel hayatta, karar vermeden önce danıştığınız, görüşüne başvurduğunuz, önem verdiğiniz özel biri yada birileri var mı?

Çok var. Ben açıkçası aldığım hiçbir kararı tek başıma almam. Kararımı belki kendi kendime oluştururum ama onu muhakkak yakın çalışma arkadaşlarımla "Böyle bir karar aldım ne diyorsunuz" diye paylaşırım. İstişare etmenin her zaman çok önemli olduğunu, faydalı olduğunu düşünüyorum. Çok önemli, özel kararlarımı eşimle paylaşırım. Siyasete girme kararım bunlardan bir tanesidir. Tabiki tartışılması gereken hassas konuları, çok yakın dostlarımla, mesai arkadaşlarımla paylaşmak suretiyle, sonuca gitmeye çalışırım.

Türkiye'nin AB yolculuğu Antalya'yı nasıl etkileyecek?

Türkiye çok olumlu şekilde etkilenecek, buna hiç tereddüt yok. Türkiye'nin bu etkilenmesinden Antalya'da nasibini alacaktır. Tabi Türkiye'yi AB sürecinde özellikle tarım ile ilgili müktesabat zorlayacaktır. Antalya turizmin yanı sıra, bir tarım kenti. Bu adaptasyon sürecinde Antalya'nın buna ayak uydurması çok önem arzediyor. Türkiye çok hızlı bir şekilde AB ile ilgili gerçekleştirmesi gereken reformları yerine getirdi. Şimdi bunları uygulamalarıyla ilgili yerine getirmesi gerekenler var. Müktesabat uyumu gündeme gelecek. Ümit ediyorum ki reformların gerçekleştirilmesindeki sürat çok daha fazlasıyla bu dönemde de yerine gelecek ve Türkiye AB sürecindeki tam üyelik hedefini belki de beklenenden daha kısa sürede tamamlayacaktır.

30 bin kişilik stat ve 12 bin kişilik kapalı spor salonu uzun vadede hayata geçireceğimiz projeler. Yeni stadyumu Antalya'ya kazandırdıktan sonra mevcut Atatürk Stadyumu'nu su gösteri parkına dönüştürmeyi planlıyoruz. Akabinde raylı sistem uzun vadeli projelerimizin son aşaması. Bunları yapabilirsek o zaman hakikaten 5 Haziran 2004 tarihinde Antalyalılarla paylaştığımız Antalya Kalkınma Planı'nda yer verdiğimiz bütün projelerimizi tamamlamış olmanın huzuru içerisinde olacağız.

Menderes Türel'in politikada daha büyük hedefleri var mı?

Benim her zaman bir tek hedefim var. Yapmış olduğumun en iyisini yapmak. Bugün belediye başkanıyım, bu işin en iyisini yapmak konusunda inanılmaz bir gayret gösteriyorum. ATSO'dayken de bana hep "siyasete atılacak mısınız?" sorusu sorulurdu. Ben de o zaman "ATSO Başkanıyım ve bu işin en iyisini yapma gayreti içerisindeyim" yanıtını veriyordum. Hakikaten insanlar hedeflerini dağıtırlarsa bu sefer sorumlu oldukları işlerinde başarılı olma şanslarını azaltırlar. Benim şu anda başka bir hedefim söz konusu değil. Ben Antalya Belediye Başkanıyım. Bir tek hedefim var o da bu işin en iyisini yapmak.

Kendinize ve ailenize zaman ayırabiliyor musunuz? Hobinizin piyano çalmak olduğunu biliyoruz. Piyano çalmaya vakit bulabiliyor musunuz?

Biraz zor oluyor ama düzenli bir yaşamın insanın iş hayatındaki verimliliğini de son derece arttırdığını düşünüyorum. Onun için tamamen işinizle kendinizi meşgul ederseniz, kendinize özel zamanlar ayırmazsanız bu sefer iş hayatınızdaki performansınızın düşeceğine inanıyorum. Ben bu noktada, açık söyleyeyim çok zor da olsa muhakkak evime, işime, oğluma kendi özel hayatıma, kendi özel hobilerime -piyano çalmak, kitap okumak gibi- zaman buluyorum. Bunu çok zor da olsa yaratma gayretini gösteriyorum. Çünkü bence başarının sırrı, düzenli, planlı ve programlı yaşamaktan geçiyor.

Eşinizin hiç şikayet ettiği oluyor mu?

Eşim siyasete girmemi en çok destekleyen insanlardan bir tanesiydi. Bunun zorluklarını kabullenerek zaten beni destekledi. Şükürler olsun onun bu konuda bir sıkıntısı söz konusu değil. Beni bütün çalışmalarımda destekliyor.

Baba olmak nasıl bir duygu?

Çok güzel bir duygu, yaşanmadan anlaşılabilecek bir duygu değil. Herkes bana bu cevabı verirdi, "yaşamadan anlayamazsın" diye. Bende ne demek istediklerini algılamakta zorlanırdım ama hakikaten yaşayınca, yaşanmadan anlaşılamayacağını çok daha iyi anlıyorsunuz.

Son olarak 2006 yılı ile ilgili beklentileriniz neler?

2006 bütün Antalyalılar için inşallah 2005'ten çok daha iyi olur. Ülkemiz ve Antalyamız için sağlıklı, başarılı, mutlu bir yıl olur. Ben Türkiye'nin açıkçası bundan sonraki senelerde önünün açık olduğunu düşünüyorum. Tabiiki zaman zaman sıkıntılı süreçler yaşanacaktır. Osmanlı döneminden beri Türkiye ne zaman bir çıkış trendine girse, hep böyle araya çomak sokmak suretiyle arabayı takla attırmaya yönelik bir çok gayretler olmuştur. Bu bugünün meselesi değildir. Ama ben Türkiye'nin güçlü bir ülke, hükümetimizin çok güçlü bir hükümet, başbakanımızın son derece güçlü bir lider olduğunu düşünüyorum. Bu sıkıntılı süreçleri belki yaşayabiliriz ama atlatacağımız konusunda en ufak bir tereddütüm söz konusu değil. 2006-2007 Türkiye için son derece önü açık yıllardır. Türkiye bence dünyanın sayılı ülkeleri arasında bundan sonra yerini alacaktır.

ATSO 2006 Yılında da **Eğitim Hizmetlerine Devam Ediyor**

ATSO | *Eğitim Araştırma Merkezi Müdürlüğü*

İnsanoğlu ilk çağlardan bu yana yaşamak için üretmek ve üretimde daha iyiye ulaşmak çabasında olmuştur. Sanayi Devrimi ile birlikte ekonomik yaşamda ortaya çıkan dönüşümler, bilimsel yaklaşım ve tekniklerin üretime etkileri insan kaynaklarının önemini arttırırken verimlilik, standart ve kalite kavramlarını ön plana çıkarmıştır.

Değişim ve gelişimin ayrılmaz ögesi olan verimlilik, kaynakların akılcı ve etkin kullanılmasını, çalışma ortamları ve koşullarının iyileştirilmesini, çevre değerlerini gözeten yaklaşımları gerektirmektedir.

Verimlilik yıllık üretim ve satış, kişi başına üretim ve satış, yapılan iş sayısı ve kalitesi gibi değişik göstergelerle her alanda ölçülebilir. Bu şekilde verimlilik analizleri gerek özel sektörde gerekse kamu sektöründe sürekli olarak yapılması gereken bir işlemdir. Olması gereken düzeye göre nerede olduğumuzu bilmezsek ilerleyemeyiz. Verimlilik rekabetin temel anahtarıdır, özel sektör için verimli çalışmak hayati bir meseledir. Zamanın ve insan kaynaklarının en iyi şekilde değerlendirilmesi, sınırlı kaynakların bilinçsizce tüketilmesini önlemeyi amaçlayan planlama ve düzenlemelerin yapılması verimlilik için temel öğedir.



Antalya, işgücü bakımından önemli kaynaklara sahiptir. ATSO Eğitim Programları'ndan, çeşitli hizmet sektörleri, özellikle turizm otelcilik, inşaat, sanayi ve gıda sektörleri, insan gücü kaynaklarının geliştirilmesinde yararlanmaktadır.

Tüm bireylerin her yaşta üretken olması, zamanı iyi kullanmaları, her geçen gün daha iyiye ulaşmak için kendilerini yenilemeleri, gelişmeyi ilke edinmeleri ve bu süreçte "sürekli eğitim" odak nokta olarak alınması gerekmektedir.

İzlenecek doğru politikalarla ekonomiden eğitime, sanayiden hizmet sektörüne kadar tüm alanlardan ülkenin rekabet gücünün arttırılmasının yanı sıra, uluslararası ölçütlere uygun üretim ve hizmet yapısının geliştirilmesiyle Türk ekonomisi büyümesini sürdürecek, ülkemiz küresel yarışta ön sıralara yükselebilecektir.

Sürekli gelişen teknolojik sistemler, çevre şartlarındaki değişmeler ve uluslararası rekabet, günümüzde insan kaynaklarının her zaman olduğundan daha fazla etkin ve verimli kullanılmasını zorunlu hale getirmiştir.

Sadece, eğitimli ve kaliteli insanların; kaliteli üretim ve hizmet sundukları unutulmamalıdır. Bu nedenle, şirketlerde her kademede eğitim büyük bir önem taşımakta. Çalışanların yeteneklerinin geliştirilmesi, üretilen ürünlerin ya da verilen hizmetin kaliteli olmasını sağlamaktadır.

Günümüz rekabet koşullarında başarının gereği üstün performansı yakalamış, motivasyonu yüksek iş gücüdür. Üstün performansı yakalayabilmek ise çalışanların becerilerini geliştirerek kuruluşun verimliliğini artırmasına bağlıdır. İş yaşamının ve rekabetin öngördüğü bilgi ve teknolojinin çeşitli becerilerle bütünleştirilebilmesi şirketlerin öğrenen kurum olma kimliği oldukça önemlidir.

Büyüme, kalkınma ve rekabetin temel belirleyicileri sahip olunan kaynaklar ve teknoloji düzeyidir. Kaynaklar arasında doğal kaynaklarla birlikte "insan kaynağının kullanımı" önem taşımaktadır. İnsan kaynağının eğitimi, iyi değerlendirilmesi ve uygun bir organizasyon yapısı ile verimli bir şekilde kullanımı gelişme çabalarının başarısını birinci derecede etkilemektedir.

Kuruluşlardaki eğitim çalışmalarının amacı;

- çalışanların bilgi sahibi olmalarını ya da bilgilerini tazelemek,
- değişimden zamanında haberdar olarak uyum sağlamak,
- İş tatminini arttırarak kurumun performansını yükseltmektir.

Gelişen teknolojik ve ekonomik koşulların sonucu olarak ülkemizde kalifiye eleman ihtiyacı gündemdeki sorunlardan biri olmayı sürdürmektedir. Bu nedenle, genel eğitimlerin yanında, mesleki eğitimlere de ağırlık verilerek ara eleman yetiştirilmesine çalışılmaktadır.

Antalya, işgücü bakımından önemli kaynaklara sahiptir. ATSO Eğitim Programlarından, çeşitli hizmet sektörleri, özellikle turizm ve otelcilik, inşaat, sanayi ve gıda sektörleri, insan gücü kaynaklarının geliştirilmesinde yararlanmaktadır. Ayrıca, bu eğitimler kendi bünyemizde yürütülen hizmetin kalitesini arttırmakta; hem de diğer kuruluşlar için örnek teşkil etmektedir.

ATSO Eğitim Programının Amacı;

- Antalya Ticaret ve Sanayi Odası, üyelerinin sürekli değişen bir ortamda, hizmet ve üretim aşamalarındaki faaliyetlerinde verimliliği ve kaliteyi arttırmaya yönelik sürekli eğitim, sertifika programı, kurs, bilgilendirme toplantısı hizmetlerini sunmak.
- İşletmelerde yönetici veya yönetici adaylarına gelişen rekabet ortamı içerisinde karar verme gücü kazandırmak ve firmaların kurumsallaşma alt yapılarını hazırlamak.
- Yaşam boyu öğrenimle ve iş organizasyonlarını modernleştirerek, iş yerleri ve çalışanlarının değişen piyasa koşullarına uyumlarını sağlamak.
- Yöneticiliği bir meslek olarak görüp yöneticide bulunması gereken nitelikler hakkında genel bilgiler vermek.
- Yönetici ve yönetici adaylarına kurumsallaşma sürecinde ihtiyaç olan bilgi gereksinimlerini sağlamak.
- İşletme yönetiminde, vaka (case) çalışmaları ve karşılıklı tartışma ortamlarında teorik ve pratik çalışmalar ile ekip çalışması düşüncesini geliştirmek.
- Katılımcıların karar verme potansiyelini değerlendirmek.
- İşletmelerin; insan kaynakları, pazarlama, finansman, ihracat ve muhasebe gibi departmanlarında görev yapan yönetici ya da yönetici adaylarına kendi alanlarındaki gelişmeleri aktararak, yönetim kararına katılım alt yapısını oluşturmak.
- İşletme sorunları simulasyon yoluyla tartışmak ve çözüm seçeneklerini geliştirmek.
- Çalışanların verimli kullanılması aşamasında, doğru ve hızlı hizmet anlayışını yerleştirmek.
- Kişilerin yaratıcı olma, değişime uyum sağlama, örgütlenme ve işletme karlılığını arttırma yeteneğini geliştirmek.
- İstihdam edilebilirliği artırmak: kişilerin iş bulma becerisini artırmak ve işsizlerin ve uzun süreli işsizlik tehdidi altında olan kişilerin mesleki eğitimlerinin sağlanarak iş bulmasını kolaylaştırmak.
- Girişimciliği desteklemek ve geliştirmek.
- İş çevrelerinin büyüme, rekabet edebilme ve istihdam güçlerinin artırılmasına katkı sağlamaktır.

2006 yılında gerçekleştirilmesi planlanan konular şunlardır;

2006 YILI EĞİTİM SEMİNERLERİ PROGRAMI

S. No	TARİH		KONU
1	OCAK	2006	KURUMSAL İLETİŞİM VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ
2	ŞUBAT	2006	REKABETİ YÖNETME, REKABET AVANTAJI YARATIP KORUMA
3	MART	2006	GİRİŞİMCİLİK
4	NİSAN	2006	MÜŞTERİ MERKEZLİ İŞLETME YÖNETİMİ
5	MAYIS	2006	SATIŞ VE PAZARLAMA BECERİLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ
6	MAYIS	2006	STRES VE İŞ YAŞAMI
7	HAZİRAN	2006	EKİP OLABİLMENİN GÜCÜ
8	EYLÜL	2006	KİŞİSEL İMAJ
9	EYLÜL	2006	ÇATIŞMA YÖNETİMİ VE UZLAŞMA
10	EKİM	2006	MARKALAŞMA
11	KASIM	2006	YÖNETİCİ BECERİLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ
12	ARALIK	2006	İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

NOT : Eğitim Seminerleri, hafta içi 1 günde (09:30 -17:00) saatleri arasında yapılır.

2006 YILI KALİTE EĞİTİMLERİ PROGRAMI

TARİH	EĞİTİM KONUSU
Mart 2006	TS 18001 OHSAS İŞ SAĞLIĞI VE İŞ GÜVENLİĞİ
Mart 2006	SÜREÇ YÖNETİMİ
Nisan 2006	ISO 9001:2000 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİMİ
Mayıs 2006	KALİTE SİSTEM DOKÜMANTASYONU EĞİTİMİ
Haziran 2006	İÇ TETKİKÇİ EĞİTİMİ
Eylül 2006	MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ
---	KALİTE BAŞ TETKİKÇİ EĞİTİMİ
Ekim 2006	İSTATİSTİKSEL PROSES KONTROL
Kasım 2006	HACCP GIDA STANDARDI EĞİTİMİ
Kasım 2006	ISO 14000 ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ
Aralık 2006	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ

Not: Kalite Yönetim Sistemi Eğitimleri TSE işbirliği ile devam etmektedir.

2006 YILI ATSO TEMSİLCİLİKLERİ EĞİTİM SEMİNERLERİ

TEMSİLCİLİKLER	KONU BAŞLIKLARI
KORKUTELİ	1. Satış ve Pazarlama Teknikleri, 2. İhracata Yönelik Modern Tarım Politikaları,
SERİK	1. Satış ve Pazarlama Teknikleri, 2. İhracata Yönelik Modern Tarım Politikaları,
GAZİPAŞA	1. Satış ve Pazarlama Teknikleri, 2. İhracata Yönelik Modern Tarım Politikaları,
KEMER	1. Satış ve Pazarlama Teknikleri, 2. Turizm Sektöründe Hizmet Kalitesi,
ELMALI	1. Satış ve Pazarlama Teknikleri, 2. İhracata Yönelik Modern Tarım Politikaları,

2006 YILI KURS PROGRAMI

SIRA NO	KURS ADI	SÜRESİ
1.	SİGORTACILIK	39 SAAT
2.	SAĞLIK SEKTÖRÜNE YARDIMCI ELEMAN YETİŞTİRİLMESİ	25 SAAT
3.	TEMEL BİLGİSAYAR KURSU (ANTÇEV)	52 SAAT
4.	İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ KURSU	66 SAAT
5.	PROFESYONEL YÖNETİCİLİK	75 SAAT
6.	DIŞ TİCARET (İthalat,İhracat ve Dış Pazar Bulma Teknikleri)	64 SAAT
7.	DİKSİYON KURSU	14 SAAT
8.	BİLGİSAYAR NETWOK KURULUM EĞİTİMLERİ (Server Exchange,Linux)	20 SAAT
9.	BÜRO YÖNETİMİ VE SEKRETERLİĞİ	50 SAAT
10.	BİLGİSAYARLI MUHASEBE	50 SAAT
11.	SATIŞ ELEMANI YETİŞTİRME KURSU	48 SAAT
12.	SERALARDA TOPRAKSIZ KÜLTÜR VE SEBZE YETİŞTİRİCİLİĞİ SERTİFİKA PRAGRAMI	80 SAAT
13.	MODERN TARIM UYGULAMALARI	
14.	TARIM SEKTÖRÜNDE ÜRETİM DANIŞMANLIĞI	
15.	SERAMİK FAYANS	
16.	BOYA VE İZALASYON	

Not: Tarihler daha sonra belirlenecektir.

• Not : Daha geniş bilgi için, 248 99 00 / 1308-1306-1304 nolu telefondan Eğitim ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü ile bağlantı kurulabilir.

Doğalgaz Antalya Organize Sanayi Bölgesi'ne geldi

Isparta üzerinden 110 kilometrelik bir boru hattı ile Antalya'ya gelen doğalgaz Antalya Organize Sanayi Bölgesi'ne ulaştı. Doğalgaz Dağıtım İstasyonu'nda düzenlenen



törene Antalya Valisi Alâaddin Yüksel, Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, ATSO Başkanı Kemal Özgen ve BOTAŞ yetkilileri ile çok sayıda işadamı katıldı. Törende yüksek basınç vanasından ilk doğalgaz çıkışı sağlandı. Çalışmalarla ilgili bilgi veren BOTAŞ Doğalgaz Proje Sorumlusu Şükrü Çelik, "Doğalgaz Isparta üzerinden 110 km'lik boru hattı ile Antalya'ya geldi. 24 Aralık'ta boru hattına gaz vererek ilk testi yaptık ve bir sorunla karşılaşmadık. İlk dağıtım yeri olan Antalya OSB'ne 2 bin 854 metrelik boru hattı çektik" dedi.

EPDK tarafından 23 Şubat 2006 tarihinde projenin şehir içi dağıtım ihalesinin yapılacağı, 2007'nin ortasından itibaren Antalya'da doğalgazın kent merkezinde de kullanılabileceği ifade edildi.



ATSO'dan **Akaryakıtçılara** Kalite Ödülü



Antalya Ticaret ve Sanayi Odası 8. Meslek Komitesi bir ilke imza atarak, yapılan değerlendirmeler ve müşteri memnuniyeti anketleri sonucu Antalya merkezde en iyi hizmet verdikleri belirlenen 10 akaryakıt istasyonunu ödüllendirdi. Başarılı akaryakıtçılara ödülleri Antalya Tenis İhtisas Kulübü'nde düzenlenen bir törenle verildi. Geceye ATSO Başkanı Kemal Özgen, ATSO Meclis Başkanı Salim Güllüpınar, ATSO 8. Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Celep ve çok sayıda akaryakıt istasyonu sahibi ve yöneticisi katıldı.

Törende bir konuşma yapan ATSO Başkanı Kemal Özgen, "Akaryakıt istasyonlarımız turizmin önemli bir parçasıdır. Her yıl yüzbinlerce yerli ve yabancı turist bu istasyonlarımızda mola vermekte, hizmet almaktadır. Özellikle hizmet sektöründe kalite en önemli konudur. Antalya ekonomisinde turizm ve ticaret en önemli iki sektörümüzdür. Bu sektörlerde kalite ve güven gelişmenin temelidir. Dolayısıyla her sektörümüzde bu olayın örnek alınması ve kalitenin ödüllendirilmesi gerekir.

Gönül arzu eder ki, her sektör, her meslek komitesi bu tür yarışmalar düzenlesin. En iyi restoranlarımızı, en iyi otellerimizi, en iyi mağazalarımızı seçelim. En güzel vitrinlere ödül verelim. Bu daha yüksek kaliteye doğru bir centilmence bir yarış olsun. Böylece, her meslek gurubu kendi içinde kalite kriterlerini belirlesin. Eğer bir meslek gurubundan talep gelirse, biz oda yönetimi olarak, bu tür etkinliklere destek olmayı önemli bir görev biliriz.

Biz, yüzyıllar önce Ahilik geleneğine ev sahipliği yapmış, bu toprakların çocuklarıyız. Bizlere yakışan da bu tür yarışlardır. Bu nedenle, bu güzel etkinliğin herkese örnek olmasını, yürekten diliyorum. Bu tür örnek işletmeler, hem sektörlerinin hem de Odamızın gurur kaynaklarıdır. Temenni ederim ki, bu yarışma her yıl devam etsin. Her yıl daha geniş katılım olsun. Hatta bundan sonra bir ATSO kalite bayrağı verelim. Bu bayrağı seçilen istasyonlara asalım" dedi.

ATSO Meclis Üyesi Ali Yılmaz ise, bu yıl ilk kez kent merkezindeki akaryakıt istasyonları arasında yapılan değerlendirmeye önümüzdeki yıllarda çevre ilçelerdeki akaryakıt istasyonlarında da dahil edileceğini söyledi.



Antalya merkezde, ATSO'ya üye yaklaşık 100 akaryakıt istasyonunun, en iyi kaliteli hizmet veren, çevre ve görüntü temizliği ile müşteri memnuniyeti gibi kriterlere göre değerlendirildiğini ve bunun sonucunda 100 tam puan alan 10 işletmenin ödül almaya hak kazandığını belirten Yılmaz, "Günün 24 saatinde çalışarak bir nevi kamu hizmeti gören istasyonlarımızda tüketicilerimizin aldığı hizmeti ölçmek için müşteri memnuniyetini belirten anketler ve gizli müşteri raporları düzenlenmiştir. Bu çalışmaları bir araya getirerek bağımsız denetimler yapılmıştır. Sevinerek söylüyorum ki anket sonuçları çok başarılı çıkmış ve her bir istasyonumuzun üstün bir hizmet anlayışıyla çalıştığı tescillenmiştir" diye konuştu.

Ödül alan işletmeler şunlar: İrfan Büyükgebiz (Büyükgebiz Petrol), Hakan Erdem (Erdemler Antalya Petrol), Ali Yılmaz (Mevlana Petrol*), Orhan Gürboy (Hesapçıoğlu Otomotiv A.Ş.), Kemal Özcan (Yakamoz Petrol), Süleyman İpekçi (Tunalı Petrol), Ali Doğan (Doğan Akaryakıt), Süleyman Güven (AYPET).

** Mevlana Petrol'a ait 3 istasyon ödüle değer bulunmuştur.*

Antalya, Alanya ve Manavgat TSO'dan uyarı:
"Turizm sektörü Konaklama Vergisini kaldıramaz"


ATSO Başkanı Kemal Özgen


ALTSO Başkanı Kerim Taç


MATSO Başkanı Dr. Şükrü Vural

Oda başkanları, turizm yöreleri belediyelerinin gelirlerinin arttırılmasına yönelik yatak ücretinden yüzde 3 pay alınması yerine, KDV'nin yüzde 8'e indirilip belediyelere katkı sağlanması ve genel bütçeden belediyelere yerleşik nüfusa göre değil, bölgedeki kapasite dikkate alınarak ve performans kriterlerine göre kaynak aktarılması önerisinde bulundu.

Antalya, Alanya ve Manavgat Ticaret ve Sanayi Odaları ortak bir bildiri yayınlayarak, turizm sektörünün mevcut hali ile Konaklama Vergisi'ni kaldıramayacağı uyarısı yaptı.

Oda başkanları, turizm yöreleri belediyelerinin gelirlerinin arttırılmasına yönelik yatak ücretinden yüzde 3 pay alınması yerine, KDV'nin yüzde 8'e indirilip belediyelere katkı sağlanması ve genel bütçeden belediyelere yerleşik nüfusa göre değil, bölgedeki kapasite dikkate alınarak ve performans kriterlerine göre kaynak aktarılması önerisinde bulundu.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kemal Özgen, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kerim Taç, Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Dr. Şükrü Vural'ın imzasıyla yayınlanan ortak bildiri şöyle:

Yerel yönetimlere kaynak sağlamak amacı ile belediye gelirleri yasasında yapılacak değişiklik ile turizm tesislerinden "Konaklama Vergisi" adı altında yeni bir vergi alınması gündeme gelmiştir. Söz konusu düzenleme ile ilgili olarak sektör temsilcilerinin uygulamanın yaratacağı sorunlara ilişkin açıklamalarının yanı sıra yerel yönetim temsilcilerinin ise tasarıyı destekleyen açıklamalarda bulunukları görülmektedir.

Bu nedenle uygulamaya konulmaya çalışılan Konaklama vergisi ile ilgili turizm sektörü adına, aşağıdaki açıklamaların yapılmasında yarar görülmüştür.

Tasarı kamuoyuna açıklanan yönü ile, turizm yörelerinin altyapı ve üstyapı hizmetlerini sağlamak zorunda kalan ve bu görevlerini oldukça sınırlı imkanlar ile yerine getirmeye çalışan turizm yörelerindeki yerel yönetimlerin güçlendirilmesi açısından doğrudur. Bu noktada Turizm bölgelerindeki belediye gelirlerinin düşük olduğu ve bu bölge belediyelerinin gelirlerinin arttırılması gerektiği görüşüne de tamamen katılıyoruz. Ancak turizm yörelerinin ve sektörün mevcut yapısı ile halen sektör üzerindeki mevcut vergi yükleri göz önüne alındığında yapılacak yeni düzenlemenin yaratacağı yük oldukça ağır olacaktır. Bu yüzden turizm yöreleri belediyelerinin gelirlerinin arttırılmasına yönelik yatak ücretinden yüzde 3 pay alınarak, bu payın belediyelere aktarılmasının çözüm olmayacağı kanaatindeyiz.

Bu konuda yapılacak en etkili çözümün KDV'nin yüzde 8'e indirilip belediyelere katkı sağlanması ve genel bütçeden belediyelere yerleşik nüfusa göre değil, bölgedeki kapasite dikkate alınarak ve performans kriterlerine göre kaynak aktarılması olacaktır.

Halihazırda konaklama sektörü %18 gibi çok yüksek KDV oranlarında faaliyet göstermektedir. Uzun yıllardır vergi oranlarının çok yüksek olduğuna dikkat çekerek, uygulanan KDV nin Türkiye'nin turizmdeki rakibi olan ülkelerdeki KDV' oranlarına düşürülmesi gerektiğini savunduğumuz sırada yaşanan ÖTV zamları, müzik yayınları ile ilgili telif ücretleri vb gibi ilave yükler ile karşı karşıya kalan sektörün bir de konaklama vergisi yükünün altından kalkması imkansızdır.

Konaklama vergisinin uygulamaya konulması halinde Türkiye'nin rakipleri karşısındaki en büyük rekabet avantajı olan fiyat unsuru ortadan kalkacaktır. Uygulamaya örnek gösterilen ve maliyetleri doğrudan tüketiciye yansıtabilen Avrupa ülkelerinde böyle bir verginin alınması mümkündür. Ancak artan maliyetleri tüketiciye doğrudan yansıtma olanağı bulunmayan Türk turizmcileri için bu vergi doğrudan maliyet olarak yansıyacaktır. Maliyetlerdeki bu artış işletmelerin kayıt dışı eğilimini arttıracak bu nedenle, belediyelere istenilen kaynak akrılamayacağı gibi devletin vergi gelirlerinde de önemli bir düşmeye sebep olacaktır.

Ayrıca doğrudan cirodan alınacak yüzde 3 oranındaki bir verginin, işletme karının yüzde 15'ine tekabül edeceği de göz ardı edilmemelidir. Yüksek KDV, ÖTV ve diğer vergilere ilave olarak getirilecek yeni vergiler, turizmde son yıllarda yaşanan büyümenin de sonu olacaktır.

Sonuç olarak, turizm, Türkiye'de son on yılda büyük bir sıçrama göstermiş ve ekonominin en çok döviz girdisi sağlayan sektörü olmuştur. Turizm sektörünün Türkiye'ye uluslar arası rekabette göreceli üstünlük sağlayan en önemli sektörlerden birisi olmasına rağmen, halen rakiplerine oranla çok yüksek KDV ödemektedir. Son dönemde yapılan düzenlemler ile Turizm sektörüne sürekli ek yükler getirilmek istenmesi, Türk turizminin rakipleriyle varolan olumsuz rekabet şansını tamamen ortadan kaldıracaktır. Yerel yönetimlerin güçlendirilmesi için teşvik edilmesi doğaldır ve tarafımızca da desteklenmektedir. Ancak, böyle bir desteğin turizmcilerden değil, ödenen KDV üzerinden alınması suretiyle devlet gelirlerinden ödenmesinin daha adil ve hakkaniyete uygun olacağı düşüncesindeyiz



Antalya **Turizm Master Planı** çalışmaları **ATSO koordinasyonu**'nda yürütülecek

Antalya İl Turizm Koordinasyon Kurulu 28 Aralık tarihinde Antalya Valisi Alâaddin Yüksel başkanlığında Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nda toplanarak "Antalya Turizm Master Planı" konusunu görüştü.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan ATSO Başkanı Kemal Özgen toplantıda ATSO tarafından hazırlanan "Turizm Master Plan Yönergesi"nin görüşüldüğünü belirterek, yönergenin, belediyelerin, ilgili kamu kurumlarının ve sivil toplum örgütlerinin onayına sunulmasına karar verildiğini bildirdi.

Özgen, "Planın danışmanlık hizmetlerinin Yıldız Teknik Üniversitesi ve Akdeniz Üniversitesi tarafından sağlanmasına, söz konusu Yönergenin Kültür ve Turizm Bakanlığı'na sunularak destek talep edilmesine, İlimiz Belediyelerinin imar planlarının, İl Çevre Düzen Planı ve Turizm Master Planı dikkate alınarak hazırlanması amacıyla gerekli girişimlerin yapılmasına, Plan teknik çalışmalarının başlatılmasına ve teknik komite çalışmaları koordinasyonunun Odamız tarafından yürütülmesine karar verilmiştir" dedi.

Otel Ekipmanları Fuarı'nda **20 bin marka** görücüye çıktı



Antalya Fuarcılık A.Ş. (ANFAŞ) tarafından 18-20 Ocak tarihleri arasında 17'incisi düzenlenen Otel Ekipmanları Fuarı, Kültür ve Turizm Bakanı Atilla Koç tarafından açıldı. Açılışta bir konuşma yapan Bakan Koç, Türkiye'ye 2006 yılında 26 milyon turistin gelmesini hedeflediklerini belirterek, Antalya'nın payına 10 milyon turist düşeceğini söyledi. Bakan Koç, ''Her yerde söylüyorum. 2006'da Türkiye'ye 26 milyon turist gelecek. Antalya'nın payına da herhalde 10 milyon pay düşmesi gerek'' dedi.

Bakan Koç, Antalya bölgesinde 10 bin kişilik bir kongre merkezi yapılması için çalışmalara başladıklarını da sözlerine ekledi.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kemal Özgen de, Antalya turizminin gelişmesini devam ettireceğine inancının tam olduğunu belirterek, "Artık turizm sektörümüz küçük dalgalanmalardan etkilenmeyecek kadar büyüktür. Bu fuar, Türk turizminin amiral gemisi olan Antalya turizminin gücünü ve önemini gösteren en büyük fuarlarımızdan birisidir" dedi.

İlk açıldığı yıl 700 metrekare alana kurulan Otel Ekipmanları Fuarı, bu yıl AEC'de yeni açılan 3 holle birlikte 30 bin metrekareye ulaştı. Fuara bin 874 kuruluşu temsilen 956 firmanın katılırken, yaklaşık 20 bin marka, turizm profesyonellerinin izlenimine sunuldu.

Araçlarda **LPG uygulaması**na dikkat!

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, LPG dönüşümü yapacak firmaların, bu konuda eğitilmiş kalifiye eleman bulundurması, işyerinde Makine Mühendisi istihdam etmesi ve yeterlilik belgesine haiz olması, LPG dönüşümü yapılmış olan araçların tamiratı ile uğraşan işyerlerinin de, T.S.E'den alınmış LPG sistemleri dönüşüm belgesi almaları gerektiğini bildirdi,

Tadilat yoluyla yakıt sistemleri LPG'ye dönüştürülen araçlar ile ilgili olarak; bazı işyerlerinin LPG dönüşüm montajı yapmadıkları, ancak LPG sistemlerinde meydana gelen arızaların tamiri ile iştigal ettikleri, yeterlilik belgesi olmayan firmaların sadece LPG dönüşüm sistemlerinin tamiratlarını yapıp yapamayacakları konusunda görüşü istenen Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, konuyla ilgili olarak şu açıklamayı yaptı:

"Bilindiği üzere; araçlarda LPG dönüşümü yapacak firmaların, bu konuda eğitilmiş kalifiye eleman bulundurması, işyerinde sürekli olarak bir Makine mühendisi istihdam etmesi ve yeterlilik belgesine haiz olması, LPG dönüşümü yapılmış olan araçların tamiratı ile uğraşan işyerlerinin de, halkın mal ve can güvenliği bakımından ilgili mevzuata uygun olması gerektiğinden, T.S.E'den alınmış LPG sistemleri dönüşüm belgelerinin bulunup bulunmadığı, tamirat işinde uygun malzeme kullanıp kullanmadığı vb. hususlar bakımından denetlenmeleri gerekmektedir.

Diğer taraftan mevzuat dışı uygulamaların önlenebilmesi için ihtiyaç duyulan tedbirlerin alınması, denetimler sonucunda uygun bulunmayan firmalar hakkında ise, 4703 Sayılı Kanun hükümlerine göre cezai işlem yapılması gerekmektedir."

Antalya'dan "TANITIM" Atağı

ATSO | Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü

Turizm varlıklarını değerlendirme, proje üretme, uluslararası organizasyonlar ve tanıtım konusunda eksikleri bulunan Antalya, bu açığını Turizm Tanıtma ve Geliştirme Şirketi ile gidermeyi amaçlıyor.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde kurulacak şirket, yurt içi ve dışında tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra, özelleştirilmesi planlanan ören yerlerine de talip. Şirket, müze ve ören yerlerini daha iyi şartlarda işleterek turiste sunacak, hediyelik eşya satacak, elde edilen kaynağı da kentin tanıtımı ile ören yerlerinin kazı ve restorasyon çalışmalarında kullanacak.

Antalya'nın tanıtımda hem hedef pazarlarını, hem tanıtım araçlarını çeşitlendirmek zorunda olduğunu belirten ATSO Başkanı Kemal Özgen, "Turizmde tanıtım alanında, turizm varlıklarının değerlendirilmesinde, proje üretmede, uluslararası organizasyonları izleme gibi konularda halen eksiklikler yaşıyoruz. Tanıtım çalışmalarımızda, uluslararası fuar katılımlarında kurumlarımız arasında bir koordinasyon olsa bile, bu çalışmalar tam olarak kurumsal bir çerçeveye oturmamıştır. Tanıtım alanında hem hedef pazarlarımızı hem tanıtım araçlarımızı çeşitlendirmemiz ve niteliğini yükseltmemiz gereklidir. Tanıtımda kongre, golf, spor, sağlık, kruvaziyer turizm gibi farklı alanlara dönük çalışmaların profesyonel kadrolarla gerçekleştirilmesi gereklidir. Turizm varlıklarımızı, ören yerlerimizi yeterince değerlendiremiyoruz. Antalya'ya özgü hediyelik eşya tasarımı ve üretiminde ciddi bir boşluk var. Uluslararası organizasyonlara Antalya'nın talip olması için sürekli bir profesyonel kadro gerekmektedir. Kent merkezlerinde turistlere dönük organizasyonlar yapılması gerekir.

Bütün bu çalışmaların ancak bir şirket bünyesinde daha etkin ve profesyonel bir şekilde yürütüleceğine inanıyoruz. Güçlü bir şirket ile hem bugün yapılan bir çok çalışma daha etkin ve ekonomik olarak yürütülecektir, hem de bugün yapamadığımız bir çok farklı hizmetin yürütülmesi imkan dahilinde olacaktır.



Bugün ayrı ayrı bütün kurumların ve şirketlerin tanıtıma ayırdığı bütçelerin bir kısmı ile güçlü bir şirket kurmamız mümkündür. Daha sonraki aşamada şirket proje ve hizmet üreterek, faaliyetlerini şeffaf ve etkin bir şekilde sürdürecektir. Şirket, kar amacı gütmeyen, fakat tamamen özel sektör mantığı ile profesyonel uzman kadrolarla çalışan bir şirket olacaktır. Faaliyet alanları, başta tanıtım olmak üzere, araştırma, ören yerlerinin işletilmesi, festival düzenleme, hediyelik eşya üretimi, turizm danışma büroları kurma gibi bir çok alan olabilir" diye konuştu.

Özgen, Türkiye'de bir ilk olan uygulamanın dünyada pek çok örneği bulunduğunu, pek çok ülkede turizm faaliyetlerinin Belediye ve odaların birlikte kurduğu vakıf veya şirketlerce yürütüldüğünü söyledi.

Barselona'da turizm bürosunun Belediye ve Ticaret ve Sanayi Odası'nın ortak girişimi olduğunu, Paris'te turizm bürosunda, Belediye ile birlikte Ticaret ve Sanayi Odası'nın da yer aldığını kaydeden Özgen, "Antalya'daki girişim Sayın Turizm Bakanımız, Sayın Valimiz ve sektör temsilcileri tarafından büyük bir destek görmüştür. Alanya ve Manavgat Ticaret ve Sanayi Odaları, AKTOB, ATAV, KETAV, BETUYAB şirkete ortak olmayı kabul etmişlerdir. Belediyelerimiz özel protokoller ile şirkete destek vereceklerdir. Sayın Valimiz, İl Özel İdaresi'nin de katılmasını önermiştir. Turizmcilerimiz ve ilgili iş adamlarımız da şirkete ortak olabilecektir. Hedefimiz, kısa zamanda bu şirketi, geniş tabanlı, güçlü bir kuruluş haline getirmektir. Şirket zamanla bütün Antalya turizm sektörünü temsil eden bir kuruluş olma potansiyeline sahiptir. Bu noktaya geldiğimizde, tanıtımda çok daha olağanüstü çalışmalar yapmamız, yeni pazarlara açılmamız mümkün olacaktır. Bu şirket, kriz dönemlerinde süratle devreye girecek ve acil çalışma yapabilecektir. Resmi kurumların bir şirket kadar esnek ve hızlı olması mümkün değildir" dedi.

Türkiye'nin en büyük kaktüs üreticisi

"İstanbul'dan uçakla Antalya'ya kaktüs almaya gelen var"

ATSO | *Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü*





Türkiye'nin ilk ve tek kaktüs üreticisi Taner Angay, "İlk yıllarda adeta akıntıya kürek çektim. Çünkü bu işte en az 3-4 sene para kazanmıyorsunuz. Millet tohumu ekip hemen para kazanmak istiyor. Bir kaktüs ortalama 3 yılda satışa hazır hale geliyor. Kaktüs üreticiliği bilgi birikimi istiyor. Bu yüzden domates üreten bir kişi kolay kolay kaktüs üretemez" görüşünde.

Alanya'da 1980'li yıllara kadar turizmle uğraşan, daha sonra Almanya'ya giden Taner Angay'ın yaşamı eşinin kendisine hediye ettiği iki küçük kaktüsle değişmiş. Almanya'da kaktüs yetiştiriciliğine merak salan Angay, 1987 yılında Türkiye'ye dönüşünde yanında getirdiği tohumlar ile Antalya'nın Finike İlçesi'nde kaktüs üretimine başlamış. Angay, Finike'de yeterli verimi alamayacağını anlayınca, serasını önce Topçular Mevkii'ne daha sonra da Kurşunlu Şelalesi yakınına taşımış. Halen bin 750 metrekarelik bir alanda üretim yapan Angay, kaktüslerini önümüzdeki aylarda Düden Şelalesi Mevkii'ndeki yeni yerine taşımaya hazırlanıyor.

Angay, "İlk yıllarda 600 çeşit kaktüsüm vardı. Şu anda 3 bin 500 çeşide ulaştı. Yeni türler için çalışıyoruz. Yeni seramıza geçince 2 bin çeşit daha üretmeyi planlıyoruz. Yılda 50-60 bin adet arası kaktüs üretip satıyorum. Ağırlıklı olarak serada ürettiğim küçük kaktüs türlerini İstanbul'da bir merkeze satıyorum. Antalya bölgesinde otel ve tatil köylerine, peyzajcılara dekorasyon amaçlı, dış mekanlar için büyük kaktüs türlerinden satıyorum. Kaktüslerin fiyatı 2 YTL ile 500 YTL arasında değişiyor. Yakında internet sitemizi kurup dünyaya açılacağız. En büyük kaktüs üreticileri Almanya'da. Alman ve Hollandalı şirketler Kanarya Adaları'nda kaktüs üretiyor. İklim çok müsait.



Almanya’da 100 yılı aşkın tarihe sahip Kaktüs Sevenler Derneği bulunduğunu belirten Angay, Türkiye’de küçük grupların olduğunu ancak, henüz resmi bir oluşum bulunmadığını söylüyor. Angay, **“Türkiye’de de kaktüs koleksiyoncuları var. En iyi koleksiyoncu da ünlü sinema sanatçısı Ediz Hun. Özel olarak İstanbul’dan hafta sonu uçakla kaktüs almaya gelen, serayı gezmeye, yeni türleri görmeye gelen müşterilerim var”** diyor.







Avusturya Lisesi mezunu olan Angay, iyi derecede Almanca, İngilizce ve Latince biliyor. Angay, özellikle Latince'nin bitkilerin adını öğrenmede ve yabancı bilimsel kitapları okurken çok işine yaradığını söylüyor. Antalya'nın eski köklü turizm şirketlerinden Scorpion Tur'un kurucusu olan Taner Angay, turizmdeki gelişmeyi memnuniyetle izlediğini ifade ediyor. Angay, "Bizim dönemimizde charter turlar yoktu. Alanya'ya yılda 20 bin turist geliyordu. 5 binini biz getiriyorduk. Turizm bu kadar gelişmemişti. O yüzden turizmi bıraktığım için pişman değilim" diyor.

Üretici Angay, kaktüsün sağlık, tekstil ve alkol sanayiinde hammadde olarak kullanıldığını da belirtti. Angay, Antalya bölgesindeki otel ve tatil köylerinin çevre düzenlemesinde kullanmak amacıyla özellikle büyük boy kaktüsleri tercih ettiğini söyledi.

Avrupa piyasasına kaktüsler oradan gidiyor. Uzakdoğu'da Japonlar çok ilgili. Bu işi Almanya'da yapsam çok para kazanırdım" diye konuşuyor.

Bütün kaktüslerin menşeinin Amerika Kıtası olduğunu belirten Angay, Avrupa'ya kaktüsün Kristof Kolomb'un gemileri sayesinde geldiğini anlattı.

Angay'dan dinlediğimize göre kaktüs yetiştirmek, normal bir çiçek yetiştirmeye göre çok daha kolay. Ama en çok dikkat edilmesi gereken şey; bir kaktüse toprağı kurumadan asla su vermemek gerekiyor. Toprak kuru iken ise bolca su istiyor. Her kaktüs çiçek açabiliyor. Serada her mevsim çiçek açtırabilmek için gübre kullanılıyor.

Angay, Türkiye'de ilk ve tek üretici olmasına karşılık, kaktüs üretiminin çok karlı bir yatırım olmadığı görüşünde. Angay, bunun nedenini ise şöyle açıklıyor: "İlk yıllarda adeta akıntıya kürek çektim. Çünkü bu işte en az 3-4 sene para kazanmıyorsunuz. Millet tohumu ekip hemen para kazanmak istiyor. Bir kaktüs ortalama 3 yılda satışa hazır hale geliyor. Kaktüs üreticiliği bilgi birikimi istiyor. Bu yüzden domates üreten bir kişi kolay kolay kaktüs üretemez."



Almanya'da 100 yılı aşkın tarihe sahip Kaktüs Sevenler Derneği bulunduğunu belirten Angay, Türkiye'de küçük grupların bulunduğunu ancak, henüz resmi bir oluşum bulunmadığını söylüyor. Angay, "Türkiye'de de kaktüs koleksiyoncuları var. En iyi koleksiyoncu da ünlü sinema sanatçısı Ediz Hun. Özel olarak İstanbul'dan hafta sonu uçakla kaktüs almaya gelen, serayı gezmeye, yeni türleri görmeye gelen müşterilerim var. Türkiye'nin her yerinde kaktüs koleksiyoncuları var. Ancak bunların sayısı çok az" diyor.

Günümüzün stratejik manzarası;

Karsızlaşma / Emtialaşma

İş Hayatı | Memiş YILMAM
Eğitmen

Müşteri birbirine benzeyen ürün ve firmalar arasından giderek daha ucuzunu talep etmeye başladı. Bu da fiyatların reel olarak düşmesi ve karların azalması sonucunu getiriyor. Karlılığın temel kaynağı **"farklılaşmak"**tan geçiyor. Farklı bir şeyler bulmamız gerekiyor. Farklılaşmak için bir şeyler yapmaz ve işlerin açılacağını bekleyerek yarının güzel günlerini ümit ederek beklerseniz; Karsızlaşmanın **"kaderiniz"** olmaktan çıkarak **"tercihiniz"** haline geleceğine inanabilirsiniz.

Son 10 yılda, en belirleyici değişiklikler?....
Öncelikle yaşantımız değişti... Peki iş yapma alışkanlıklarımız, tarzımız... Küreselleşme neler yapıyor? İletişim ve üretim teknolojileri sürekli değişiyor. Rekabet artıyor. Yerel pazarlar globalleşiyor. İş yapma tarzı ve metotları değişiyor. Vasata yer bırakmıyor. Her şeyi ihtiyaç haline getiriyor. İnsanların dengelerini bozuyor. Doymamış pazarlardaki insanları baştan çıkarıyor. Müşteri beklenti ve profillerini sürekli olarak değiştiriyor.

Hiç talep olmayabilir, yeterli talep olmayabilir, düzensiz talep olabilir, aşırı talep olabilir, önemli olan yaratmak veya artırmak değil, ihtiyaçlar, insan doğasının temel ihtiyaçlarıdır. İnsanoğlu bu ihtiyaçları karşılayamadığında ya da ihtiyacını azaltmaya - frenlemeye çalışır. Ayağını yorganına göre uzatır... Ya karşılayacak yollar - nesneler arar, ya yorganı büyütmeye çalışır.

Eğlenmek bir ihtiyaçtır, sinemaya gitmek ise istek... İhtiyaçlar gerçektir. İstekler kişiseldir. İstekler, toplum ve çevre tarafından yönlendirilir, Tüketicinin isteğini karşılamak yetmez, çünkü bir başkası (muhtemelen de rakibiniz), müşterinin gerçek ihtiyacını öğrenip onu daha iyi ve daha ucuz karşıladığı zaman ne yapacaksınız?

İstekler sınırsız, kaynaklar sınırlıdır. İstekler, kişinin satın alma gücüne bağlı olarak talebe döner. Türkiye'de yılda 300 - 400 bin arasında değişen binek otomobil talebi var. Düşük fiyatlı, yakıt ekonomisi sağlayan küçük otomobillere, -Konforlu, lüks, toplumsal statü veren büyük otomobillere de talep var.

Kişiler ihtiyaç ve isteklerini, alış - veriş yoluyla karşılamaya karar verdikleri zaman "pazarlama" gerçekleşir. Örneğin aç bir insan, avlanarak ya da satın alarak ihtiyacını karşılayabilir... Dolayısıyla alışveriş pazarlamanın temelidir.

Alışveriş, ürün ya da hizmetin maddi karşılığıdır. Alışveriş sadece para ile gerçekleşmez. Para, mal ve hizmet karşılığı olabilir. Hamburger alıp para verebilirsiniz, Eski televizyonunuzu götürüp yenisini daha ucuza alabilirsiniz. Politikada bir partinin aldığı oy veya bir derneğin yaptığı pazarlama sonucu kaydettiği üye sayısı...

Bireylerin ve grupların; ürünler, hizmetler ve değerler oluşturarak, birbirleriyle değişerek, ihtiyaç ve isteklerini karşıladıkları sosyal bir talep yönetim sistemidir. Pazarlama, masraf kalemi değil YATIRIM KALEMİDİR.

Hedef kitlenize, ihtiyacını karşılayan doğru ürünü, onların değer algılamalarına göre makul bir fiyat ile ve sizin için karlı bir maliyet yapısı ile sunmaktır.

Küreselleşme yerel firmalara bulundukları yerden, dünyanın her yerine ulaşma imkanını sağlamış bulunuyor. Rakiplerimize de bize ulaşma imkanı veriyor... Bu bizim için tehdit mi, yoksa fırsatlar mı yaratıyor? Dünyadaki tüm rakiplerimiz küreselleşme sayesinde, beklemediğimiz bir anda gelip bizi zor duruma düşürebiliyor. Tehdit varsa var, yaşadıysak yaşadık, yaşayacaksak da yaşayacağız. Yaşıyoruz da... Bundan kaçamayız. Çünkü tehdit ya da tehdit olarak gördüğümüz rakiplerimiz, istesek de istemesek de, hatta hazır olsak da olmasak da gelip bizi bulabilir. Pastamızdan pay alabilir.

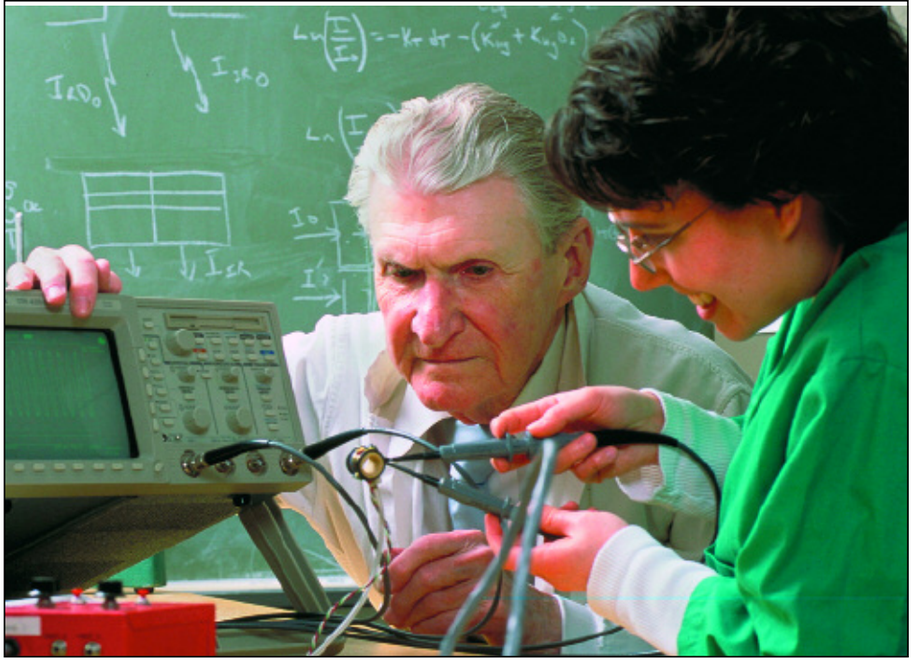
Talep dengeleri de artık yerinde durmuyor. O halde bu bize bir fırsat yaratabilir. Rakiplerimizin havlu attığı alanlara sızabiliriz. Oralarda kendimize yer bulabiliriz.

Peki hazırlıklı olmayacak mıyız? Tabi ki hazırlıklı olacağız. Yaptığımız işle ilgili piyasaları yakından izlemek zorundayız. Öncelikle, ürettiğimiz ya da sattığımız ürünü ya da hizmeti üreten rakibimizin, ürün ve hizmetine ulaşacağız.

Ne yapmamız gerekiyor? Ürün-ürün, hizmet-hizmet, fiyat-fiyat... Rakibimizin her türlü hareketini, her sattığı ürünü ya da hizmeti yakından takip edeceğiz. Ürünü ve hizmetleri en ince detayına kadar mukayese edip, analiz edeceğiz. Bize avantaj ağlayacak özellikleri kendi ürünümüze yada hizmetlerimize adapte edeceğiz. Öncelikle müşteri açısından daha fazla fayda sağlamaya çalışacağız. Ardından da müşterinin bizi tercih etmesi için başka sebepler yaratacağız.







Dünyadaki tüm rakiplerimiz küreselleşme sayesinde, beklemediğimiz bir anda gelip bizi zor duruma düşürebiliyor. Tehdit varsa var, yaşadıysak yaşadık, yaşayacaksak da yaşayacağız. Yaşıyoruz da... Bundan kaçamayız. Çünkü tehdit ya da tehdit olarak gördüğümüz rakiplerimiz, istesek de istemesek de, hatta hazır olsak da olmasak da gelip bizi bulabilir. Pastamızdan pay alabilir.

Maliyet analizi yaparak, kalitesizlik maliyetini azaltmaya ve fiyatta avantaj sağlamaya çalışacağız. Ar-Ge yaparak, aynı fiyata satılan, ama rakibimizin ürününden "daha faydalı" bir ürün ve hizmet yaratmaya çalışacağız. Bunun adına patentçiler, "faydalı model" diyorlar. Artık üretim odaklı olmaktan çıkıp, müşteri ve pazar odaklı olmanın zamanı. Kaynakları israf etmemek için artık satamayacağımız malları almamalı, üretmemeliyiz.

Eskiden ne yapıyorduk? Malı alıyorduk ya da üretiyorduk, onu alacak müşteri buluyorduk ve de satıyorduk. Tasarımını önceden belirlediğimiz ürünü, seri şekilde üretmek ve bu ürüne müşteri aramak yerine; tüketicilerin mevcut sorunlarını çözecek, yeni ürünleri geliştirmeye bakmalıyız. Satamadığımız, satamayacağımız ürünü almamalı, üretmemeliyiz. Üretim konusundaki yetkilerimizi delege edeceğiz. Pazarlama konusunu merkezimize yerleştireceğiz ve bu konuda daha çok sorumluluk alacağız. Pazarlamanın harcama kalemi değil, bir yatırım olduğunu kabul edeceğiz. Bizler artık "Müşteri" ve "Pazar Odaklı" olmak zorundayız. Artık kazan dairesinden güverteye çıkıp, dümene geçme zamanı. Bu dalgalı denizde güvertede olmak, yönü tayin etmek, ufukları taramak zorundayız. Diğer işlerimizi delege etmeliyiz. Dalgalı deniz ile, kazan dairesinde mücadele edemeyiz. Pazarlamayı ve Ar-Ge'yi bir "masraf kapısı" değil, bir "yatırım" olarak göreceğiz. Pazarlama bütçelerimize, eskisine nazaran daha fazla kaynak aktaracağız. Yoksa da bulacağız. Her şeye sıfırdan başlamalıyız. Tecrübeleri ve alışkanlıkları bir tarafa bırakmalıyız. Mevcudun nasıl yapıldığını unutup, bundan sonra nasıl yapılabileceğini saptamalıyız. Unvanları ve organizasyonları unutmalıyız.
- Yeni unvan.
- Yeni insan.
- Yeni bir bakış açısı.

Değişimin ortaya yeni fırsatlar çıkardığını algılayabilmeliyiz.

Sektörün hem en büyüğü hem de en hızlısı olan şirketler. Diğer şirketleri rahatlıkla yutabilir. En kolay küçük ve yavaş firmaları yutarlar. Büyük ve hantal firmaların müşterilerini teker teker kaparak onları zayıflatırlar.

Günümüzde zamanlama her şey. Değişimi şirketimiz sağlıklıyken, devam eden işlerimiz deneyeceğimiz yeni yöntem ve sistemler için koruyucu bir tampon oluştururken yapabilirsek; şirketimizin gücünden, çalışanlarımızdan, müşterilerimizden ve konumumuzdan çok şeyi kurtarabiliriz. Fakat bu hiçbir şeyin bilinmediği ve hiçbir verinin olmadığı bir durumda harekete geçmek demektir. Değişme ve stratejik dönüş noktamız uykudan uyanıp kulak kesileceğimiz "AN"dır.

"Her şirketin tarihinde bir tane bile olsa, önemli bir "AN" vardır: Bu "AN", şirketin bir üst performans seviyesine çıkmak için etkili bir biçimde değişmek zorunda olduğu "AN"dır. O "AN"ı kaçırdığınızda inişe geçmişsinizdir."
Andrew S. Growe İntel Yönetim Kurulu BŞK.

Kar oranlarının sürekli olarak azalması. Karlılığa yeniden döneceğiz beklentisi. İnşallah işler açılacak. İnşallah dönemi. Üretim, hizmet ve servis sektörleri günümüzde kar elde edememe, hatta "sıfır kar" tehlikesi ile karşı karşıyadır. Çalışa çalışa fakirleşiyoruz.

Kar elde etmek; Üretim, Pazarlama ve Satış Süreçlerinin etkin ve verimli, günümüz koşullarına uygun olarak yapılması sonucu elde edilen finansal bir başarı göstergesidir. "Karsızlaşma" durumuna yol açan ileri unsurlardan biri "emtialaşma" diğeri de eski alışkanlıklara dayanan ve günün gerçekleri ile bağdaşmayan yönetim tarzıdır. Karsızlaşmaktan öncelikle eski işe yaramayan alışkanlıklarımızdan vazgeçerek kurtulacağız. Artan rekabet sonunda, her sektörde artan firma sayısı ve ürünler ile hizmetlerin, iş yapma modellerinin giderek birbirine benzemesi.

Müşteri birbirine benzeyen ürün ve firmalar arasından giderek daha ucuzunu talep etmeye başladı. Bu da fiyatların reel olarak



düşmesi ve karların azalması sonucunu getiriyor. Karlılığın temel kaynağı "farklılaşmak"tan geçiyor. Farklı bir şeyler bulmamız gerekiyor. Farklılaşmak için bir şeyler yapmaz ve işlerin açılacağını bekleyerek yarının güzel günlerini ümit ederek beklerseniz; Karsızlaşmanın "kaderiniz" olmaktan çıkarak "tercihiniz" haline geleceğine inanabilirsiniz.

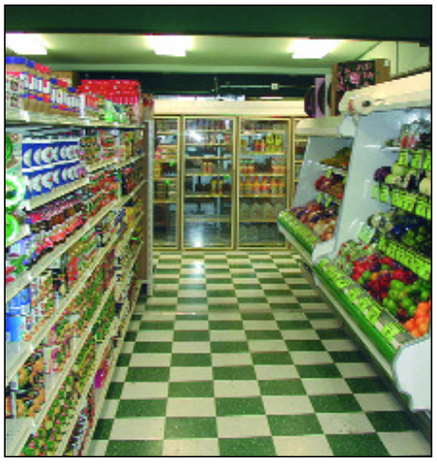
"Bir şirket için önemli husus, şirketin kendini piyasada konumlandırmasıdır. Hedef Pazar (Müşteriler) belirlendikten sonra sıra, onların ihtiyaçlarını karşılamaya gelir. Bir şirketin en önemli işi, aldığı siparişi (kabul edilen kalitede, kabul edilen fiyatta, istenilen yerde, istenilen zamanda, istenilen miktarda) yerine getirmektir."

Konumlandırma; Hedeflediğimiz segmentteki müşterilerin, Ürün ve hizmetlerimizi, rakiplerinden farklı görmesi ve olumlu yönde algılaması için oluşturduğumuz ürün ve hizmetlerimizin imajı ve değeri için yaptıklarımızdır.

Ne yapacağız? Önce kalite ve fiyat olarak nereye konumlanacağımıza karar vereceğiz. Pazarda benzer fiyata en kaliteli ürün/hizmeti, ya da benzer kalitedeki ürün/hizmeti en ucuza satmayı hedeflemeliyiz. Başka bölgelerde inanın hayat yok!

"Eğer yüksek kaliteli bir ürünü, dünyadaki en düşük fiyata satamazsanız, oyun dışı kalacaksınız demektir. Müşterilerinizi muhafaza etmenin en iyi yolu, sürekli olarak onlara daha fazlasını (daha fazla FAYDA sağlayanır) nasıl daha ucuza verebileceğinizi arayıp bulmaktır." *Jack Welh (GE-CEO)*

Tüketici, ürününüz ya da hizmetinizi rakiplerinizden daha düşük fiyata satın alabildiği sürece size sadık kalacaktır. Bugün pek çok şirket "karsızlaşma" nedeniyle aşağıya doğru inen bir sarmal içinde öylesine sıkışmış durumda ki, Neredeyse yapabilecekleri tek iş, "işi bırakmak" durumuna geldi. Karsızlaşmadan, hiçbir işe yaramayan fiyat savaşlarından çekilip mal ve hizmetlerin hak ettikleri değere satılması



için çaba göstererek kurtulabiliriz. Mükemmelliğe ancak mal ve hizmetimize düzenli olarak değer katarak ulaşabiliriz. Pazarın liderleri bu konumlara diğerlerinden "farklı" oldukları için ulaşmışlardır. Müşterilerine kendi mal ve hizmetlerini pazardaki diğer mal ve hizmetlerden farklı kılan, bunun karşılığında ürünün gerçek değerini isteyebilmelerini sağlayan bir değer sunarlar.

Rekabetin önce bölgesel, sonra ulusal, şimdi global,olduğu bir dünyada, Müşteri gerçek bir "Kral"dır!

İşletmeden mal ya da hizmet alan ve alma potansiyeli olan herkes müşteridir!

İşletmelerin varlık sebebi: Müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak ya da müşterilerinin sorunlarını çözmektir. Müşterinin sorunuyla karşılaştığımızda, sorun bizim sorunumuzdur! O halde, sorununun çözümü de bize aittir!

Günümüzde, müşteriyi ele geçiren, müşteriyi tatmin eden, müşteriyi elinde tutan işletmeler rekabette başarılı olacaklardır.

Tüm müşteriler kalite, hizmet, uygunluk, kolaylık, fayda ve süratlik konularında giderek; Daha seçici bilgili, talepkar, güvensiz, fiyat bilincine sahip, güçlü duruma gelmektedir. Günümüzün rekabet ortamında müşteriler; müşteri ilişkilerinde oluşan, şaşırtıcı değişikliği kavrayamayan şirketlerle, uğraşmak zorunda değiller. Rekabet, müşteri memnuniyetinin ve bağımlılığının sağlanmasını, zorunlu hale getirmiştir.

Kendimizi ve işletmemizi, değişen rekabet ortamı ve müşteri profiline göre, uyumlu hale getirmemiz gerekiyor. Önemli olan, müşterilerin istek ve beklentilerinin karşılanmasıdır. İstek ve beklenti, müşteriden müşteriye değişir. Farklı kişiler, hizmeti ve ürünü farklı algılar. Birinin "iyi" dediğine, diğeri "kötü" der. Beklentileri karşılıyor ve aşıyorsak "iyi ürün/hizmet", karşılamıyorsak "kötü ürün/hizmet " olarak algılanırız.

Müşteri,kişiye özel (şahsına mahsus) ürün ve hizmet bekler.

"Sadakat artık günümüzde görev ya da sorumluluk dışına çıkmış, bir tutku haline gelmiştir. Yaptığınız işleri öylesine şaşırtıcı bir biçimde yapmalısınız ki müşterileriniz yalnızca size sadık olmakla kalmayıp, kayıtsız şartsız en büyük destekçiniz (taraftarınız) haline gelsinler." *Skip Le Fauve (Satürn'ün Eski Başkanı)*

"Tek bir patron vardır, o da müşteridir. İşletmedeki herkesi (yukarıdan aşağıya) işten kovabilir. Bunun için, parasını başka bir şeye ya da yere harcaması yeterlidir." *Sam Walton*

"Yaşlandıkça insanların ne dediğine daha az dikkat ediyorum. Daha çok, onların ne yaptıklarını gözlüyorum." *Andrew Carnegie*

Soğuk çaya, soğuk pirince dayanabilirim, ama soğuk bakışa asla. *Japon Atasözü*

"Benim dükkanıma giren öyle bir hizmet bulmalı ki, öyle bir ilgi görmeli ki,o ihtimamı özlemeli." *Benedetta Zegna*



Antalyalı öğrenciler **sanayi robotu** üretecek

Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle Antalya Anadolu Teknik Lisesi'nde açılan **"Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi Bölümü"**ne alınan 60 öğrenci, Antalya bölgesindeki fabrikalar için ileri teknoloji robot tasarlayacak.

ATSO
Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü



Yasuro Suzuki
Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) Proje Başdanışmanı





Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle Türkiye'de 20 ilde Anadolu Teknik Liseleri bünyesinde "Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi Bölümü" kurulacak. İlk olarak İzmir Mazhar Zorlu ve Konya Adil Karaağaç Anadolu Teknik Lisesi'nde hayata geçirilen bölümün açılacağı illerden biri de Antalya. Antalya Anadolu Teknik Lisesi'nde açılan bölüme bu yıl 60 öğrenci alındı fakat "Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi" eğitimlerine gelecek yıl başlanacak.

Proje Başdanışmanı Yasuro Suzuki, Antalya'ya gelerek iş dünyasına proje hakkında bilgi verdi. Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nda bilgilendirme toplantısına katılan Suzuki, Türkiye'de 2004 yılında İzmir ve Konya'daki bölümlerde eğitim gören 79 öğrencinin, fabrika stajlarını yapmak üzere İzmir, Konya, Adapazarı, Gebze ve İstanbul'da değişik sanayi bölgelerine gönderildiğini, staj değerlendirme sonuçlarının çok olumlu olduğunu bildirdi.

İzmir ve Konya'daki çalışmaların ardından Milli Eğitim Bakanlığı'nın 20 ilde, toplam 1200 öğrencinin kabul edilmesini kararlaştırdığını anlatan Suzuki, "Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi Bölümü"nün açılacağı okulların arasında Antalya Anadolu Teknik Lisesi'nin de bulunduğunu söyledi.

Suzuki şu bilgileri verdi; "Bölümün amacı sanayinin endüstriyel otomasyon teknolojisi alanında şiddetle ihtiyaç duyduğu kaliteli orta seviye teknik ara eleman ihtiyacının karşılanmasını sağlayabilen, şu andaki mevcut eğitimden çok daha kaliteli ve yüksek seviyede teknik eğitim bilgisini içeren mesleki eğitim almış öğrenciler yetiştirmek.

Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi Bölümü'nde verilecek eğitimin amacı robot teknolojilerini ve bilgisayar kontrollü teknolojiyi öğretmek. Eğitim yüksek seviyede temel bilgileri içeriyor. Toplam 4 yıllık bir eğitim programını kapsıyor. Öğrencilere ileri seviyede teknoloji eğitimi verilecek. Özellikle 11 ve 12. sınıflarda verilecek eğitimin, üniversite mühendislik fakültesinde verilen eğitimle aşağı yukarı eş değer olduğunu söyleyebiliriz. Öğretme metotları üniversite eğitiminden farklı olarak akademik eğitim yerine, uygulamalı eğitim üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu nedenledir ki, bu bölümden mezun olacak öğrenciler, klasik bir teknik liseden mezun olacak öğrencilerden çok daha ileri seviyede olacaklar. Eğitim esnek olacak. Öğrenciler burada alacakları eğitimle, sanayinin diğer kollarında da çalışabilecekler. Bu bölümde görev yapacak öğretmenler de özel eğitimle seçilecekler. Şu ana kadar 23 öğretmen bu eğitimi tamamladı."

İzmir ve Konya'da açılan bölümlerin 3.5 milyon dolara mal olduğunu belirten Suzuki, diğer illerde açılacak her bir bölümün maliyetinin yaklaşık 1 milyon dolar olacağını, finansmanın Milli Eğitim Bakanlığı tarafından sağlanacağını, gerekli ekipmanın ise Japonya tarafından verileceğini söyledi.

Antalya Anadolu Teknik Lisesi Müdürü Hasan Özen de, okul bünyesinde açılan bölüme bu yıl 60 öğrenci alındığını, ancak bu öğrencilerin diğer öğrenciler gibi normal eğitimlerini sürdürdüğünü, "Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi" eğitimlerine ise gelecek yıldan itibaren başlanacağını bildirdi. Bölüme, Anadolu Lisesi sınavlarında bu bölümü seçen öğrencilerin alınacağını kaydeden Özen, halen bir öğretmenin Japonya'da konuyla ilgili eğitim gördüğünü belirterek, "Artık biz de günümüz de fabrikalarda kullanılan ileri teknoloji robotları tasarlayabilecek öğrenciler yetiştireceğiz" dedi.



2006 **Konut ve KOBİ yılı** olacak

2006 yılında başta konut kredileri olmak üzere kredilerdeki canlılık sürecek. Sektör temsilcilerine göre, mortgage sisteminin piyasayı daha da hareketlendirmesi beklenirken bu yıl da yabancı sermaye girişinin devam etmesi, YTL mevduatın payının artması, vadelerin uzaması öngörülüyor



BANKACILIK

Ayfer ARSLAN
Akşam Gazetesi
Ekonomi Muhabiri

2005 yılını olumlu bir tablo ile kapatan Türk bankacılık sektörü 2006 yılından da oldukça umutlu. Sektörün önde gelen temsilcileri, yaptıkları değerlendirmelerde, bu yıl da sistemin konut kredileri ve KOBİ bankacılığı odaklı olmak üzere büyüme trendini sürdüreceği görüşünde.

Bankacılık sektöründe ekonomik kriz sonrası yeniden yapılanma programı geçen yıl sektörde ilk meyvalarını verdi. Ekonomik ve siyasi istikrarın da verdiği destekle sektör bir taraftan aktif büyüklüğünü ilk 9 ayda yüzde 24 artışla 364.2 milyar YTL'ye çıkartırken, toplam bilanço büyüklükleri içerisinde kredilerin payında da belirgin bir artış gözlendi. Sektör tüketici kredilerinde ipotekli konut finansmanı modeli (Mortgage) beklentisiyle yönünü otomotivden konut kredilerine çevirirken, KOBİ bankacılığında da kıyasıya bir rekabet yaşandı. Eylül 2005 itibariyle toplam mevduat yaklaşık yüzde 16'lık artışla 221.2 milyar YTL'ye çıkarken, net dönem karı ise 9 aylık verilere göre 4.1 milyar YTL olarak gerçekleşti. Geçen yıl yaşanan tüm bu olumlu gelişmelere rağmen toplam banka aktiflerinin milli gelire oranının hala yüzde 70'lerde seyretmesi ve perakende bankacılıktaki büyüme potansiyeli yabancıların da sektöre olan ilgisini artırdı. Yılın ilk 9 aylık döneminde 6 adet satın alma işlemi sonuçlanırken toplam 4.8 milyar dolar tutarında hisse devir anlaşması imzalandı.

İhtisas şubeleri

Sektör temsilcilerine göre, yabancı bankaların Türkiye'ye yönelik ilgisi bu yıl da sürecek. Enflasyondaki gelişmeler ve finansal enstrümanların yüzde 15 stopaj ile vergide eşitlenmesinin ardından YTL mevduatın toplam mevduat içindeki payının artması bekleniyor. 2006 yılında yine başta konut kredileri olmak üzere bireysel kredilerin ve KOBİ kredilerinin önemi daha da artacak. Bankaların özellikle bu alanlarda ihtisas şubelerine yönelmesi beklenirken, karlılık ve büyümenin giderek zorlaşması da diğer beklentiler arasında. Bu yüzden birim hizmet maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla banka dışı hizmet alımının (outsourcing) giderek yaygınlaşması ve bankaların ortak altyapı konusunda daha fazla işbirliği yapması gündeme gelecek.

"Ortağımız burada olmaktan memnun"

Kemal Kaya
Koç Finansal Hizmetler CEO'su

Türk bankacılık sektörünün henüz tam anlamıyla beklenen konsolidasyon sürecini ve yabancı sermaye girişini tamamlamış olduğunu ve büyüme anlamında doyuma ulaştığını söyleyemeyiz. Bu anlamda sektörde önemli girişimler gerçekleşten gruplardan biri de Koç Finansal Hizmetlerdir. 2002 yılında Avrupa'nın önde gelen bankacılık grubu UniCredit ile Koç Holding'in kurduğu ortaklık sektörün bu alandaki ilk örneği. Hissedarımız da yapmış olduğu yatırımdan oldukça tatminkar. Nitekim bu memnuniyet ve paylaşılan ortak vizyon, 2005 yılı Eylül ayında Yapı Kredi'nin aramıza katılması ile sonuçlandı. Beklentimiz sektördeki yabancı sermaye girişinin artacağı yönünde. İstikrar ortamının önümüzdeki yıl da sürmesi halinde hacimsel artış eğiliminin devam etmesini bekliyoruz. 2005-2008 döneminde toplam bankacılık aktiflerinde yüzde 14 gibi bir artış bekliyoruz. Kredi hacmindeki artış beklentimiz ise yüzde 21 civarında. YTL ağırlıklı yatırım trendinin devam etmesi ile mevduat tarafında yüzde 13, yatırım fonlarında yüzde 17 gibi bir artış bekliyoruz.



“Yabancılar rekabeti güçlendirecek”

Tayfun Bayazıt
Fortis CEO’su

Faiz oranlarındaki düşüşün yanı sıra, vadelerin de ciddi şekilde uzaması, toplumun finans sistemi ile uzun vadeli ve güvene dayalı bir ilişki kurması açısından önemli. Böylece, önümüzdeki dönemde bankalar, sadece kredi ürünleri ile değil, kredi müşterilerine sunacakları ek ürün ve hizmetlerle de kapasitelerini yükseltebilecek. AB üyesi ülkelerdeki bankalarla karşılaştırıldığında, gelinen büyüklüklerin gerek bankalar gerekse toplamda çok düşük kaldığını görüyoruz. Halen toplam banka aktiflerinin milli gelire oranı yüzde 70’ler düzeyinde. AB ortalaması ise yüzde 300 seviyesinde. Güçlü uluslararası finans gruplarının Türkiye pazarına girmesi bu oranı yükseltecek. Çok ciddi bir rekabet var. Bu rekabet sektörü de güçlendirecek önemli bir faktör. Başta konut kredileri olmak üzere, kredilerdeki canlılık sürecek. 2006 yılında hayata geçmesini beklediğimiz Mortgage sistemi, piyasayı daha da hareketlendirecek. Faiz oranlarının, gecelik borçlanma faizlerindeki düşüşe paralel olarak azalması ve bankalar arası rekabet diğer kredi türlerinde de benzeri bir trend yaratacak. 2006’da temel makro parametreler açısından da geçen yılki olumlu eğilimleri koruyacağını düşünüyorum.



Mevduatta vadeler uzayacak

Aykut Demiray
İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Enflasyondaki gelişmeler ve finansal enstrümanların vergilendirilmesinde sağlanacak yeknesaklık paralelinde, bankalarımızın ana kaynağı olan mevduatın vadesinin giderek uzaması bekleniyor. YTL mevduatın toplam mevduat içindeki payının daha da artacağı tahmin ediliyor. Bankalarımız, yurtdışından uygun koşullarla kaynak tedarik etmeye devam edecek. Ekonomideki iyileşme paralelinde sektörün şube ve çalışan sayısında artış yaşandı. Şube sayısı geçen yılın ilk 9 ayında 6 bin 219’dan 6 bin 243’e, çalışan sayısı ise 127 bin 944 kişiden 132 bin 440’e yükseldi. Kişi başına milli gelirin artması paralelinde bankacılık sektöründeki şube sayısının artacağı tahmin ediliyor. İhtisas şubelerine daha fazla önem verilecek. Bu kapsamda bireysel bankacılık, KOBİ bankacılığı, kurumsal bankacılık, özel bankacılık, ipotek bankacılığı gibi alanlarda hizmet veren şube sayısı artacak. Yoğunlaşan rekabetle birlikte şube dışı kanallardan sunulan hizmetler daha da yaygınlaşacak. Karlılık ve büyüme giderek zorlaşacağı için bankaların dış kaynak ve ortak altyapı kullanımı konusunda daha fazla işbirliği yapmasını bekliyoruz.

Sorunlu kredilere dikkat!

Ergun Özen
Garanti Bankası Genel Müdürü

Düşük penetrasyon oranlarına sahip Türk bankacılık sektörü, önümüzdeki dönem için ciddi potansiyel vaad ediyor. Türkiye’nin nüfusu, sektörün büyüme potansiyeli gibi faktörler dikkate alındığında, yabancı bankaların ilgisinin sürmesi kaçınılmaz. Önümüzdeki dönemde faiz marjlarının daralmaya devam edeceği beklentisi bankaları kar marjları nispeten daha yüksek olan ürünlerin satışına yöneltiyor. Bu kapsamda, bankalarda KOBİ ve bireysel bankacılık müşteri kazanımı öncelikli olacak. Özellikle kredi kartları, bireysel krediler ve ipotekli konut kredileri ön plana çıkacak. Ayrıca tüm mevduat ve yatırım ürünlerinde yüzde 15 stopaj oranı uygulanması nedeniyle sistemdeki yaklaşık 110 milyar YTL tutarındaki banka dışı kesimde bulunan menkul kıymetlerin bir kısmının mevduata yönelmesi sözkonusu olabilir. Bununla beraber mevduatın toplam aktiflere oranı yükselecek. Bu arada kredilerdeki canlanma ve hızlı artış sorunlu kredi oranlarında artışa yansıyabilir. Bu kapsamda özellikle tüketicilerin borç yükündeki gelişim dikkatle izlenmeli.

PİYASA AKTÖRLERİNİN 2006 TAHMİNLERİ

Kişi-banka adı	Reel faiz %	Enflasyon %	Dolar kuru (YTL)	Büyüme %
Kemal Kaya (Koçbank)	8.3	5.5	1.426	4.7
Tayfun Bayazıt (Fortis)	*	5	1.366	5
Ergun Özen (Garanti)	8.5	5.3	1.440	-
Aykut Demiray (İş Bankası)	6.5 - 7.5	5 - 5.5	1.411	-

**Fortis CEO’su Tayfun Bayazıt faizlerde yüzde 1.5 ile 2 puan arasında bir gerileme bekliyor.*

Yaş Meyve Sebze İhracatçılarının 2010 yılı hedefi 1 milyar dolar

2005 yılında Türkiye geneli yaş meyve sebze ihracatı, bir önceki yıla göre kg bazında %11 artışla 1.804.029.076 kg'a, dolar bazında ise %21 artışla 968 milyon dolara yükseldi. Antalya bölgesinde ise yaş meyve sebze ihracatı geçtiğimiz yıla oranla miktar bazında %33, dolar bazında da %40 artarak 209 milyon dolara ulaştı. Bu rakamın 2006 sonunda 270-280 milyon dolar, 2010 yılında ise 1 milyar dolara ulaşması hedefleniyor. Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatının yaklaşık %21,5'i Antalya'dan gerçekleşiyor.

TARIM

Mustafa SATICI
Antalya Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı



Geçtiğimiz yıla oranla Türkiye geneli yaş meyve sebze ihracatı kg bazında %11 artarak 1.804.029.076 kg, dolar bazında ise %21 artarak 968.620.427 FOB $'ye ulaşmıştır.

Antalya bölgesinde yaş meyve sebze ihracatımız ise geçtiğimiz yıla oranla miktar bazında ise % 33, dolar bazında ise %40 artarak 209.071.600.- FOB $'a ulaşmıştır. Ülkemizden gerçekleştirilen yaş meyve sebze ihracatının yaklaşık %21,5'i Antalya'dan gerçekleşmektedir.

Ülkemizden en fazla ihracat yapılan ülkeler sırasıyla Rusya Federasyonu, Almanya, Romanya, Ukrayna ve Suudi Arabistan'dır. Antalya için ise yaş meyve sebze ihracatında Almanya, Hollanda, Rusya Federasyonu ve Romanya ilk sırada yer almaktadır.

Türkiye geneli yaş meyve sebze ihracatında limon, domates, mandarin, kiraz-vişne ve üzüm ilk sırada yer alırken, Antalya için itici güç olan domates ihracatı ise Antalya'da 2005 yılında dolar bazında % 65 artarak ilk sıradaki yerini korumaktadır. Domatesin ardından 35.500.968 FOB $ ile biber, 17.547.494 FOB $ ile kiraz-vişne ve 14.172.476 FOB $ ile üzüm gelmektedir.

2005 yılında domates ihracatı kg bazında %48, dolar bazında ise %65 artmıştır. Yaş meyve sebze ihracatında rakibimiz olan İspanya ve Fas gibi ülkelerde bu yıl hava koşulları oldukça iyi gitmiş, üretim alanları artmış ve böylece pazara domates arzı da artmıştır.

Rusya Federasyonu'nun Haziran ayı başında ülkemizden bitkisel ürün ithalatını yasaklaması domates ihracatımızı olumsuz yönde etkilemiştir. Kriz nedeniyle iç piyasada fiyatların düşmesi nedeniyle domates ihracatımız AB pazarlarına kaymıştır.

Almanya'ya yaş meyve sebze ihracatımız geçtiğimiz yıla oranla kg bazında %40, dolar bazında ise %36 artmıştır. Almanya'ya yapılan yaş meyve sebze ihracatımızda büyük oranda Almanya'da yaşayan Türklerin tükettiği sivri biber, dolmalık biber ve çarliston biber yer almaktadır. Greenpeace örgütü tarafından hazırlanan ve Kasım ayından itibaren www.greenpeace.de web adresinde yayımlanan raporda, geçtiğimiz yıllarda önemli supermarketlerden 8 çeşit yaş meyve sebze ürününden (üzüm, biber, havuç, hıyar, domates, armut, marul, şeftali) 658 adet numune alındığı ve kalıntı analizi yaptırıldığı ifade edilmektir. Bahsi geçen raporda; Türk ürünlerinin %83'ünün zehirli olarak belirtilmesi üzerine Almanya'ya özellikle Alman tüketicilerin tükettiği çeşitler itibariyle biber ihracatı yapılamaz hale gelinmiş, bu durumdan diğer yaş meyve sebze ürünleri de olumsuz etkilenmiştir. Bu olumsuz gelişmelerden hem üretici hem de ihracatçılar büyük zarar görmüştür. Almanya'ya biber ihracatında sıkıntı yaşayan ihracatçılarımız özellikle Çek Cumhuriyeti ve Bosna Hersek üzerinden ürünlerini gönderme yoluna gitmiş, Çek Cumhuriyeti ve Bosna Hersek'e ihracatımız hem kg hem de dolar bazında artmıştır.



Üzüm ihracatında ise ihracatçılarımız yeni pazarlara açılmışlardır. Litvanya, Macaristan ve Beyaz Rusya gibi ülkelere bu yıl üzüm ihracatı başlamış, dolayısıyla hem söz konusu ülkelere ihracatımız artmış hem de 2005 yılında üzüm ihracatımız kg bazında %44, dolar bazında ise, %62 artmıştır. Ancak, Yunanistan üreticilerin yaklaşık üç yıl önce yaptıkları köklü değişiklik, Yunanistan üzümlerini özellikle Avrupa pazarında zirveye taşımıştır. Dünya piyasalarında daha çok tutulan çekirdeksiz Thompson türü üzüm fidanından verim almayı başaran Yunanistan üreticileri, iri taneli ve Avrupalıların damak tadına daha çok hitap eden bu türle Avrupa piyasasında önemli yere sahip olmaya başlamışlardır.

Geçtiğimiz yıla oranla Narenciye ihracatında kg bazında %23, dolar bazında ise %20 artış yaşanmıştır. Ancak, İspanya narenciye ve biber ihracatında bizim önemli pazarımız olan Rusya Federasyonu ile Çek Cumhuriyeti ve Slovenya pazarlarında her geçen gün daha fazla söz sahibi olmaktadır.

İhracatçılar için girdi maliyetleri her geçen yıl artarken, döviz kurunda ise düşüşler yaşanmaktadır. Böylece zaten kar marjı düşük olan ihracatçının kar oranı daha da düşmektedir

İhracatta yaşadığımız sorunların önemli kısmı üretimden kaynaklanmaktadır. Pazar taleplerine uygun kalite ve çeşitte ürün üretimi gerçekleştirmediğimiz taktirde bu yolda ilerleme şansımızın olmadığı aşikardır.

Miras hukuku ile arazilerin parçalanması nedeniyle Antalya'da üretim alanı varlığı 2-3 dekarlık küçük aile işletmelerinden oluşmaktadır. Ayrıca, bölgemiz seralarında ya tek ürün yada çift ürün yetiştiriciliği yapılmaktadır. En çok dış satım şansımızın olduğu dönem ise, 15 Ocak - 15 Nisan arasıdır. Ancak, mevcut seralarımız rantabl ısıtma yapılmayacak düzeyde, yalıtım ve planlamadan yoksundur. Bu tarz seralarda nem yoğunluğu önlenemediği için daha fazla ilaç kullanılmaktadır. Böylece ihracatta problemler yaşanmasına neden olan kalıntı sorunun önüne geçilmesinde sıkıntı yaşanmaktadır.

Bu nedenle büyük ölçekli modern sera yatırımlarının desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Rastgele ürün üretip pazar bulabilirsek satma anlayışını bırakıp hedef pazarları genişletme düşüncesi ile, ithal taleplerini dikkate alıp, dış pazardaki gelişmeleri yakından izleyerek üretim planlaması yaptıktan sonra üretime başlamak önem arz etmektedir. Bu çerçevede hem izlenebilirliği sağlamak hem de pazarın talep ettiği çeşit ve kalitede ürünleri pazara sunmak için son yıllarda ihracatçılar tarafından kontrollü üretime ağırlık verilmeye başlanmıştır

Üreticilerin biraraya getirilmesi maksadıyla, Tarımsal Üretici Birlikleri Kanunu 06.07.2004 tarih ve 25514 sayılı Resmi Gazete'de, Tarımsal Üretici Birliklerinin Kuruluş Usul ve Esaslarına İlişkin Yönetmelik ise 16.01.2005 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu çerçevede Antalya ilinde üretici ve ihracatçıların faydasına olabilecek Üretici Birliği kurulması konusunda çalışmalar başlatılmıştır.

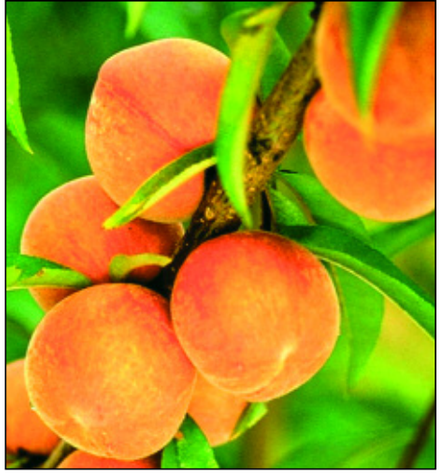


Bu çerçevede kurulacak olan Üretici Birlikleri modelinin ilk olarak 200-300 dekar büyüklüğünde olması, eğer model başarılı olur ise daha sonra 200-300 dekarlık alanlar ilave edilerek Birliğin genişletilmesi ve Üretici Birliği içinde her partinin kendi içinde uzmanlaşması uygun görülmektedir. Ayrıca Üretici Birliklerinin sürdürülebilir ticaretle tüm yıl boyunca pazara kaliteli ve sağlıklı ürün tedarik etmesi açısından doğru üretim tekniklerinin kullanılması, doğru ilacın doğru zamanda kullanılması ve ürün çeşitliliğinin arttırılması zaruridir. Önümüzdeki yıllarda küçük alanlarda üretim yapan üreticinin ayakta kalma şansı hemen hemen yok denecek kadar az olacaktır.



Bu çerçevede üretim planlaması yaparak üretimi yönlendirmek ve pazar taleplerini karşılayabilmek için zirai danışmanlık sisteminin kurulması zaruri olacaktır. Konusunda uzman danışmanın önderliğinde yapılan yaş meyve sebze üretimi ile bilimsel metodlarla kanıtlanmış modern üretim teknikleri kullanılacak, pazar talepleri göz önüne alınarak uygun ürün seçimi yapılacak ve modern seralarda üretim gerçekleşecektir. Bu durumda hem üreticinin hem de ihracatçının yüzü gülecektir.

Geçtiğimiz yıllarda yaşadığımız zirai ilaç kalıntı sorunu konusunda önemli aşamalar kaydedilmiştir. Ancak sorunlar devam etmektedir. Yaş meyve sebze ihracatımızın önemli kısmı AB ülkelerine gerçekleşmektedir. Ancak ülkemizin AB'ye üye olmaması nedeniyle sıkıntılar yaşanmaya devam etmektedir. AB ülkelerinin üye ülkelere uyguladıkları maksimum kalıntı limitleri ile üçüncü ülkelere uyguladıkları maksimum kalıntı limitleri arasında farklılıklar mevcuttur. Yani bir üründe tespit edilen kalıntı miktarı eğer o ürün üye ülkeden geliyor ise insan sağlığına zararsız olarak nitelendirilirken aynı kalıntı değerine sahip ürün üçüncü ülkeden geldiği taktirde insan sağlığına zararlı olarak kabul edilmektedir. Bu durum üye ülkelerle rekabet şansımızı zorlamakta ve ihracatımızın artış hızını olumsuz etkilemektedir.



Maksimum kalıntı limitleri konusunda ülkemiz ve ithalatçı ülkeler arasında çelişkiler mevcuttur. Ülkemizde bazı ilaçların maksimum kalıntı limitleri ithalatçı ülkelerin izin verdiği limitlerden daha yüksek, bazı ilaçlarınki ise daha düşüktür. Kaldı ki AB üyesi ülkelerde bile her ülkenin uyguladığı maksimum kalıntı limitlerinde farklılıklar mevcuttur. Bu çelişkiler altında üretici hangi ürüne hangi ilaçtan ne kadar kullanacağına nasıl karar verebilir?

Tohum firmaları, ilaç firmaları ve ilgili kurumların destekleri ile çelişkilerin ortadan kaldırılması hususunda Avrupa Birliği Komisyonu nezdinde lobi çalışmalarının yapılması gerekmektedir.

Danışmanlık sistemi kapsamında ihracata yönelik kalite ve çeşitte insan sağlığına zarar vermeyen ürün üretimini sağlamak amacıyla planlı ve kontrollü üretimi gerçekleştirmek için ziraat mühendisinin kontrolünde üretim yapılması zaruri hale gelmiştir.

Antalya Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ihracatımızda artış hızını kesmemek adına çalışmalarımız devam etmektedir.

* "Avrupa Ülkelerine Yaş Meyve Sebze İhracatının Arttırılması Projesi" kapsamında çalışmalarımız devam etmektedir..

* 1-4 Aralık 2005 tarihlerinde düzenlenen olan "Growtech Eurasia 2005" fuarına Antalya İhracatçı Birlikleri olarak bir stand ile iştirak edilmiş, fuar kapsamında "İhracat Kalitesinde Domates" yarışması düzenlenmiştir. Yarışmada dereceye giren üreticilere Birliğimiz tarafından ödüller verilmiş, üreticilerimize ihracata yönelik, kaliteli üretimin önemi bir kez daha vurgulanmıştır.

* Gazipaşa ve Hasyurt'ta düzenlen tarım fuarlarına Birliğimiz bazında katılım sağlanmıştır büyük çoğunluğu üretici olan ziyaretçilere yaş meyve sebze ihracatımız ve ihracata yönelik üretim hakkında bilgiler verilmiştir.

* Alanya, Gazipaşa ve Fethiye'de zirai ilaç kalıntısı ihracata uygun ürün çeşitleri, ihracata yönelik yaş meyve sebze üretimi gibi konularla ilgili toplantılar düzenlenmiştir.

* Yurt dışında düzenlenen çeşitli fuarlara iştirak edilerek, ülkemiz ürünleri tanıtılmıştır.

* Ülkemizden giden ürünlerde Akdeniz Meyve Sineği tespit edilmesi gerekçesi ile Rusya Federasyonu yaklaşık bir ay süreyle ülkemizden bitkisel ürün ithalatını yasaklamış, iki ülke arasında yapılan yoğun görüşmeler sonucu yasak kaldırılmıştır. Yasağın kaldırılması sürecinde diğer kurumların yanısıra Birliğimizce de yoğun çalışmalar yapılmıştır.



* Son yıllarda üretim artışı beraberinde üretimde ürün çeşitliliğini zorunlu kılmıştır. 5-6 yıldır üreticilerimize tavsiye ettiğimiz yeni ürün çeşitleri gerek üretim koşulları gerekse ürün fiyatları açısından üreticimizi oldukça memnun etmiştir. Bu ürün çeşitlerinin getirisi diğer klasik çeşitlere oranla daha yüksek olmuş ve bu ürünlerin büyük kısmı ihracatta değerlendirilmiştir. Bu çerçevede ihracatta tercih edilen ürün çeşitleri ve özellikler hakkında bir katalog hazırlanmış üreticilerin bahsi geçen çeşitleri üretmeleri konusunda teşvik edilmeleri sağlanmıştır.

* Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğünde yurtdışından çeşitli ülkelerden davet edilen ithalatçı firmaların yer aldığı alım heyeti organizasyonları düzenlenmiş, bölgemizdeki üretim alanları ve paketleme tesislerine ziyaretler gerçekleştirilmiş ve ürünlerimiz tanıtılmış iki ülke firmaları arasında köprü kurulmasına çalışılmıştır. Özellikle 2005 yılı içerisinde gerçekleştirilen Singapur Alım Heyeti organizasyonu sonucunda Singapur'a yola dayanıklı elma, ayva, nar gibi ürünlerin ihracatının yapılabileceği görüşüne varılmıştır.

Antalya Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak çalışmalara devam edeceğiz.

Zirai ilaç kalıntı problemini çözmek amacıyla Avrupa Birliği Komisyonu ve Alman yetkilileri ile toplantı düzenleyip karşılıklı bilgi alışverişinde bulunmak ülkemiz için uygulanan farklı maksimum kalıntı limitlerinin kaldırılması yönünde lobi çalışmaları yapılacaktır.

Üretici, ihracatçı, komisyoncu ve ilgili kesimlerin bilgilendirilmeleri amacıyla toplantılar yapılmaya devam edilecektir.

Uluslararası pazarlarda araştırmalar yapmak, Türk ürünlerini tanıtmak, pazar payımızı arttırmak ve hedef pazarlarımızı geliştirmek amacıyla yurt içi ve yurt dışındaki fuarlara iştirak edilecek, yurt dışından alım heyeti organizasyonları düzenlenmesine devam edilecektir.

Ülkemiz yaklaşık 43 milyon tonluk yaş meyve sebze üretimi ile Avrupa'da 1., dünyada 4. sıradadır. Ürettiğimizin hepsini tüketmemiz mümkün değildir. Bu nedenle, üretim fazlasını ancak ihracatla değerlendirebilmekteyiz. Antalya'da yalnızca 65.000 üretici bu sektörden geçimini sağlamaktadır. Bu nedenle yaş meyve sebze ihracatımızda artışın devamını sağlamak, kaliteli ve kontrollü üretim yoluyla dış pazarların talep ettiği ürünleri sağlamak sektörden geçimini sağlayan tüm kesimin sorumluluğundadır.



Antalya Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak geçtiğimiz yıl yaklaşık 149 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatı gerçekleştirdik. 2005 yılı için hedefimiz 200 milyon dolardı. Bizler hedefimize ulaştık. Bu artış hızını arttırarak önümüzdeki yıl 270-280 milyon dolar, 2010 yılında ise 1 milyar dolarlık yaş meyve sebze ihracatına ulaşmayı hedefliyoruz.

2004 - 2005 (OCAK - ARALIK) DÖNEMİ TÜRKİYE GENELİ
YAŞ MEYVE SEBZE VE NARENCİYE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

					ARTIŞ / AZALIŞ	
	01.01.2004 / 31.12.2004		01.01.2005 / 31.12.2005		(%)	
					MİKTAR	DEĞER
GRUPLAR	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	(KG)	($)
NARENCİYE	695.280.544	297.877.811	890.290.371	405.285.062	28	36
TAZE MEYVE	317.344.459	286.867.641	350.173.575	289.925.918	10	1
TAZE SEBZE	608.817.486	218.643.964	563.565.130	273.409.447	-7	25
GENEL TOPLAM	**1.621.442.489**	**803.389.416**	**1.804.029.076**	**968.620.427**	**11**	**21**

2004 - 2005 (OCAK - ARALIK) DÖNEMİ TÜRKİYE GENELİ
YAŞ MEYVE SEBZE VE NARENCİYE'DE İHRACAT YAPILAN İLK 20 ÜLKE

						ARTIŞ / AZALIŞ	
		01.01.2004 / 31.12.2004		01.10.2005 / 31.12.2005		(%)	
NO	ÜLKE	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)
1	RUSYA FEDERASYONU	462.826.367	192.100.122	493.897.035	245.515.442	7	28
2	ALMANYA	115.976.857	131.076.744	135.436.926	133.864.445	17	2
3	ROMANYA	122.273.801	44.976.998	158.695.925	66.934.814	30	49
4	UKRAYNA	103.542.331	44.206.367	140.002.426	64.281.568	35	45
5	SUUDİ ARABİSTAN	157.459.921	58.236.729	166.370.822	63.359.432	6	9
6	HOLLANDA	44.849.983	47.298.871	50.692.413	45.814.070	13	-3
7	BİRLEŞİK KRALLIK	41.920.590	37.964.89	37.681.838	41.898.377	-10	10
8	MERSİN SERBEST BÖLGE	51.034.842	24.061.374	56.852.879	33.318.058	11	38
9	YUNANİSTAN	74.625.757	35.478.281	52.840.098	29.704.016	-29	-16
10	AVUSTURYA	22.329.296	18.047.102	29.285.794	24.138.031	31	34

2004 - 2005 (OCAK - ARALIK) DÖNEMİ TÜRKİYE GENELİ
YAŞ MEYVE SEBZE VE NARENCİYEDE İHRACAT YAPILAN İLK 20 MADDE

						ARTIŞ / AZALIŞ	
		01.01.2004 / 31.12.2004		01.01.2005 / 31.12.2005		(%)	
NO	MADDE	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)	MİKTAR (KG)	DEĞER ($)
1	LİMON	223.247.624	99.428.448	359.722.806	170.683.442	61	72
2	DOMATES	236.217.909	110.479.842	252.263.852	145.561.830	7	32
3	MANDARİN	226.306.797	97.302.373	250.102.469	110.912.348	11	14
4	KİRAZ, VİŞNE	40.492.975	122.181.540	35.876.524	93.288.715	-11	-24
5	ÜZÜM	159.923.266	82.421.922	156.363.004	91.932.751	-2	12
6	PORTAKAL	127.410.103	49.739.266	179.941.695	72.740.706	41	46
7	BİBER	50.091.124	44.450.910	64.002.480	56.139.063	28	26
8	GREYFURT	118.316.020	51.407.724	100.513.774	50.944.908	-15	-1
9	ŞEFTALİ	20.234.508	11.938.397	39.641.888	20.827.567	96	74
10	HIYAR, KORNİŞON	26.918.868	12.397.124	32.599.269	18.543.568	21	50

ELMALI HAZİNESİNİ BEKLİYOR

Antalya'nın "Evliyalar diyarı" olarak tanınan Elmalı İlçesi, kültür turizminde atağa kalkmaya hazırlanıyor. İlçede iki büyük projenin startı verildi. Bunlardan birincisi Elmalı Müzesi. Yıllar önce yurt dışına kaçırılan ve büyük uğraşlar sonucu Türkiye'ye iadesi sağlanan Elmalı Hazinesi, bu yıl içinde Ankara'dan, restorasyon çalışmaları devam eden Elmalı Müzesi'ne taşınacak. Tamamen Kentsel SIT Alanı ilan edilen "Eski Elmalı"da koruma altına alınan evlerin restorasyonuna başlandı. Proje bittiğinde Elmalı, Türkiye'nin ikinci "Safranbolu"su olacak.

Elmalı'nın tarihi M.Ö. 5. ve 4. yüzyıllarda yaşamış olan Likyalı'lar ile başlar. Tarih öncesi M.Ö. 2000-3000 yıllarına varan yaşantısı tarihin halâ bir karanlık örtüsü altındadır. Likya olarak anılan bölge, Roma İmparatorluğu'nun, Bizans İmparatorluğu, Selçuklu Devleti'nin, Teke Beyliği'nin, Osmanlı İmparatorluğu'nun yönetiminde kalmıştır.

Elmalı Likya'nın kuzeyindeki önemli şehirlerden biridir. İlçe çeşitli medeniyetler ile iç içe yaşamış bir yöredir.

Teke Emirliği'nde Yıldırım Beyazıt zamanında Osmanlı idaresine geçen Elmalı, Osmanlı Devleti'nin ilk zamanlarında Anadolu Eyaletine bağlı Teke Livasının merkezi ve Teke Paşalarının ikametgahı olmuştur. İdare merkezinin Antalya'ya nakledilmesi üzerine Elmalı kaza haline gelmiştir. Başka bir deyişle Antalya'yı yöneten kent, yönetilen pozisyona düşmüştür. İlçe sıra ile "Kabalı, Emelas, Elmalı" isimlerini almış olup, bu isimlerin nereden kaynaklandığına dair kesin bir delil yoktur. Tamamen efsane ürünüdür.

Elmalı İlçesi Antalya'nın 110 km. batısında 1150 m. rakımlı geniş bir plato üzerinde kurulmuştur. Yerleştiği alan dağlık ve engebeli bir arazidir. Yüzölçümü 1594 km^2 dir. Torosların kolu olan Beydağları ile çevrili olup, şehir merkezinin bulunduğu yer adeta bir çanağı andırır. Bu çanak içerisinde, Elmalı, Akçay, Avlan, Bozhüyük, ve Gölova ovaları vardır. Akarsuları düzenli bir rejim göstermez. Dağların eriyen karlarından oluşan çay ve dereler yukarıda belirtilen ovaların bazı yerlerin sulanmasında önemli rol oynar. İlçe Akdeniz Bölgesinde olmasına rağmen Akdeniz iklimini yaşanmaz karasal iklim hüküm sürer.

Yazın nüfus patlıyor

Elmalı'nın kışın 10 bin civarında olan nüfusu yaz aylarında 35-40 bine çıkıyor. Buna paralel ilçede konut fiyatları da giderek artıyor. İlçede şuanda 250'den fazla konut satılmayı bekliyor.

Elmalı'da 1 tuğla fabrikası, 1 yem fabrikası, 1 un fabrikası, 1 adet hindi üretim çiftliği ve 2 adet meyve suyu fabrikası bulunuyor. Diğer ticaret erbabı küçük esnaf niteliğinde. Küçük sanayinin, organize sanayi bölgesine toplanması amacıyla ilçenin 4 km güneyinde Küçük Sanayi Sitesi tamamlanmış, işletmeye önceki yıllarda açılmış ve bu sitede 270 işyeri bulunuyor.

İlçede son 10 yılda yaşanan kuraklık nedeniyle tarım ve hayvancılığın ekonomik getirisi azalmış. Buna karşın Elmalı'nın toplam arazinin yüzde 30'unda tarım yapılıyor. Ağırlık elma üreticiliği. Yıllık elma rekoltesi 250 bin ton civarında. Elmalı Belediyesi, İsrailliler'le ortak bodur ve yarım elma fidanı üreterek, yalnız Elmalı bölgesine değil, tüm Türkiye'ye dağıtıyor. Yine ilçede 12 adet mandıra bulunuyor.

Ayrıca eskiden Elmalı'nın her köyünde bir köy odası varken, son yıllarda işlerliğini kaybetmiş durumda.

Ünlü isimler

Elmalı, Teke Emirliği'nin merkezi olması dolayısıyla o çağlardan itibaren çevrenin bir kültür merkezidir. Osmanlı'lar devrinde İlçede 7 medrese olduğu bilinmektedir. Bunların en ünlüleri Sinan-ı Ümmi, Vahabi-Ümmi-Hatıpzade, Babazade ve Ömerpaşa Medreseleri'dir. Ayrıca bunların kendilerine ait kütüphaneleri de vardır. Bu kültür zenginliği Abdal Musa, Sinan-ı Ümmi, Vahabi-Ümmi, Eroğlu Nuri, Sarılarlı Mehmet Efendi, Muhammed Hamdi Yazır (Küçük Hamdi) İbrahim Elmalı'lı gibi büyüklerin yetişmesine vesile olmuştur. Yine Eski Diyanet İşleri Başkanı İbrahim Ekmek, Gazi Üniversitesi Rektörü Şahin Akça Elmalı'nın yetiştirdiği tanınmış isimlerden bazılarıdır.

İlçe kütüphanesinde 20 bin civarında kitap bulunmaktadır.

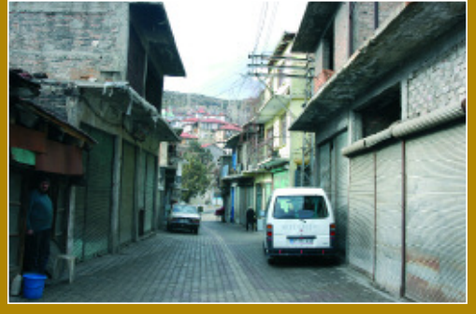
Her adım tarih kokuyor

İlçe sınırları içerisinde tarih öncesine ait hayat izleri taşıyan kalıntılar olan höyükler, eski eserler bakımından bakir inceleme alanlarıdır. Beyler, Semahöyük ve Müren höyükleri en önemlilerindendir. Amerika Bryn Mawr Koleji adına Prof. Macteld Mellink yönetiminde yapılan Semahöyük-Karataş mevkiindeki arkeolojik kazılar olumlu sonuçlar vermiş, İ.Ö. 2000-2500 yıllarının yerleşim kalıntılarını gün ışığına çıkarmıştır. 1963 yılında başlayan bu kazılar yaz aylarında devam etmektedir. Halen Karaburun ve Kızılbel Kral Mezarları'nın onarım ve koruma çalışmaları sürdürülmektedir. İ.Ö. 450 yıllarında yapıldığı rivayet edilen bu mezarların duvarlarının iç alanları çepçevre renkli mozaik ve fresklerle süslenmiş av ve savaş sahneleri renk ve canlılığını koruyarak günümüze kadar ulaşabilen nadir eserlerdendir. Hacıyusuflar ve Yuva köyleri yanındaki Likya ve Roma kalıntıları tarihi ve turistik yerlerdendir.

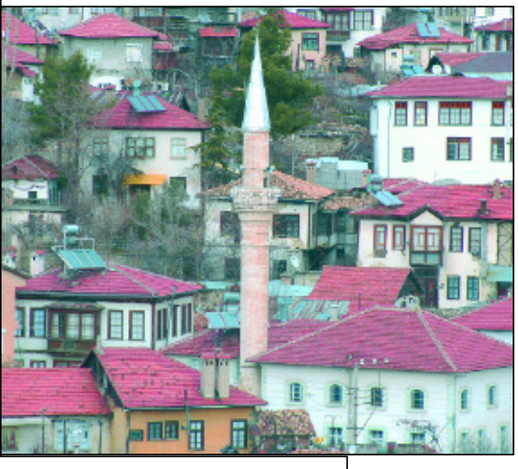
Elmalı merkezinde yer alan 400 yıllık Ömer Paşa Camii, Elmalı'nın olduğu kadar Antalya ilinde en büyük yapılarından biridir. Çarşı meydanında Ömer Paşa Camii karşısında tek bir minare dikkat çeker. Kesik Minare, Selçuklu eseridir.



Abdül Vehhat (Vahab-ı Ümmi) Türbesi, Elmalı Tekke Köyü'ndeki Abdal Musa Türbesi inanç turizmi açısından önemli ziyaret yerleridir. Tekke Köyü'nde her yıl yapılan geleneksel Abdal Musa Şenlikleri'ne yurdun dört bir yanından binlerce ziyaretçi gelmektedir.

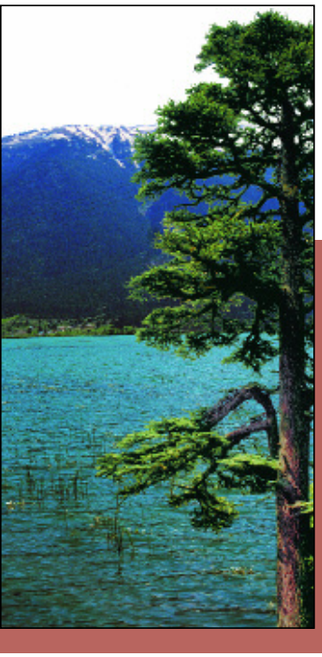

Elmalı'da bir zamanlar çekiç seslerinin yankılandığı Demirciler Çarşısı'nda bugün sessizlik hakim. 10 yıl önce 50 leblebi imalatçısının bulunduğu Leblebiciler Çarşısı'nda ise sadece 3 imalatçı faaliyet gösteriyor. Herkesin ortak dileği, ilçede kültür turizminin gelişmesi.



Yüzyıllık yaşamları yüklenen **Elmalı Evleri**

Cumbaları, eski tip pencereleri ve parlak renkleriyle ilçeyi süsleyen evler, zamanın çok gerilerinde bugünü anlatırcasına dimdik ayaktadır. Sadece yaşama değil, seyirlik zamanlara da ilham kaynağı olan çift cumbalı ahşap Elmalı evleri, en az Safranbolu Evleri kadar otantik bir yapıya sahiptir ve karakteristik özelliklerinin çoğunu bugüne kadar korumayı başarmıştır. Etrafı ormanlarla çevrili Elmalı'da ahşabın mimari bir malzeme olarak kullanıldığı yapılar içinde en görkemlileri Elmalı'nın Tahtamescit Mahallesi'nde Aylar Sokağı'ndaki Elmalı Evleri'dir ki bu sokakta adım adım tarihin izine tanıklık etmek mümkündür.





Sedir Sevdalığı ve Avlan Gölü

Elmalı'nın bir diğer hazinesi Toros Dağları'nı yeşile bulayan anıt ağaçları ve sedir ormanlarıdır. Yörenin Çığkuş Mevkii'ndeki ardıç ağaçlarının bir çoğu anıt ağaç niteliğindedir ve 2 bin 200 metre yükseklikten 2 bin yıldır dünyayı selamlamaktadır. Aslan Ardıç, Koca Katran ve Koç Sedir bunlardan bazılarıdır. Buradaki ağaçların sedir ağırlıklı olması ve bu türün dünyada çok az bir bölgede bulunduğunun göz önünde bulundurulması, Elmalı yöresinin bu konudaki önemini bir kez daha gözler önüne sermektedir.

Kral Mezarları



Antalya'nın en eski yerleşim yerlerinden biri olan Elmalı, uzun ve zengin tarihi boyunca bir çok medeniyete tanıtlık etmiştir. Bölgede yapılan arkeolojik kazılar sonucunda yaşanan tarihe ve tanrıçalara ev sahipliği yapan bir çok tarihi eser gün ışığına çıkarılmıştır. Bunlardan bazıları olan; Kızılbeli Mezarları, Likya Yolu, Fildişi Çocuklu Kadın Heykeli, Gümüş Kral Heykeli, Semahöyük Küp Mezarları, Yapraklı Köyü Yazılı Kaya, Armutlu Köyü Kaya Mezarı, Söğle Yaylası Arı Serenleri tarihsel ve kültürel zenginliğin göstergeleridir.

Elmalı Belediye Başkanı **Hüseyin Yapıcı;** Antalya'ya gelen turistin, **yüzde 1**'ini çeksek yeter

Elmalı Belediye Başkanı Hüseyin Yapıcı, ilçenin ekonomik kalkınmasının birinci şartının kültür turizminin geliştirilmesi olduğunu söylüyor. Bu amaçla Eski Elmalı'yı Kentsel SIT Alanı ilan ettiklerini ve Korumalı İmar Planı hazırladıklarını anlatan Yapıcı, "Eski Elmalı evlerinin restorasyonuna başladık. Elmalı bu proje ile Safranbolu ve Beypazarı gibi olacak. Ancak bu uzun soluklu bir iş. Elmalı'dan bir heyetle incelemelerde bulunmak üzere Safranbolu'ya gittik. Safranbolu bu işi 30 senede başarmış. Biz ilk adımı attık. Umarım arkası gelecektir. Elmalı kalkınırsa, tarih ve kültürle kalkınır.

Dünyaca ünlü Elmalı Hazinesi'nin sergileneceği Elmalı Müzesi'ni inşallah 2006 yılında açacağız. İki yıldır Elmalı Kültür Turizm Dayanışma Derneği ile birlikte düzenlediğimiz Elmalı Yeşilyayla Pehlivan Güreşleri'nden elde ettiğimiz geliri bu müzenin yapımına bağışladık. Bu iki projeyi çok önemsiyoruz.



Elmalı'nın en büyük zenginliği tarihi, kültürü ve doğası. Bu unsurlarımızı turizme açarak, yurt içi ve yurt dışı tanıtımla Elmalı'ya yerli ve yabancı turistleri çekmek istiyoruz. Antalya'ya gelen turistlerin yüzde 1'ini ilçemize çekebilirsek, ekonomik kalkınmamız için itici güç olacaktır" dedi.

Türkiye'nin en eski yağlı güreşleri olan Elmalı Yeşilyayla Güreşleri'nin bu yıl 654'üncüsü gerçekleştirileceklerini de belirten Başkan Yapıcı, güreşleri 10 güne yayarak bir festival havasında yapacaklarını söyledi. Başkan Yapıcı bu yıl ilçede Güreş Eğitim Merkezi açacaklarını da kaydetti.

Elmalı Yüksek Okulu'nu ilçe ekonomisinin gelişmesi için önemli bir enstrüman olarak nitelendiren Yapıcı, bir öğrenci yurdu yapılması halinde, şu anda 750 olan üniversite öğrencisi sayısının 3 bine çıkabileceğini, bunun da ilçe için önemli bir gelir kaynağı olacağına dikkat çekti.

Yapıcı, yeni yapılan ve mart 2006'da hizmete açılacak Toptancı Hal sayesinde de müstahsillerin, bölgeye dışardan gelip mal alan insanların istismarından kurtulacağını sözlerine ekledi.



Yüzyılın Definesi

M.Ö. 5. Yüzyılda Persler'in Yunanistan'ı istila etmelerinden sonra Atina Şehir Devleti önderliğinde Akdeniz çevresi şehirlerinden oluşan bir birlik (Atik Delos Deniz Birliği) kurulmuştu. Bu birliğin bir merkezi ve bütçesi vardı. Her ülke kendi bastığı gümüş sikkeden kendi gücü oranında bu birliğe katkıda bulunuyordu.

İşte 1984 yılında Antalya'nın Elmalı İlçesi'nde kaçak kazılar sonucu bulunan "Yüzyılın Definesi" Elmalı Sikkeleri, o bölgede bulunan bütün şehir devletlerinin paralarını içeriyordu. Söz konusu sikkelere "Yüzyılın Definesi" denmesinin en önemli nedeni de Yunanlılar'ın Persler'i yendikleri için bir anı parası çıkarma kararı almaları ve normal olarak o zamanın para birimi için en fazla 4 drahmi değeri biçilirken, anma nedeniyle 10 drahmilik paranın çıkarılmış olmasıydı. (10 Drahmi'lik para = Dekadrahmi)

İnce işçiliği ve dünyadaki azlığıyla değeri artan Dekadrahmiler, Elmalı Definesi'nin bulunmasıyla hem dünyada bilinen Dekadrahmi sayısı iki katına çıkmış, hem de insanlık tarihinin bilinmeyen önemli bir bölümü aydınlaşmıştır. Çünkü 1984 yılına kadar tüm dünyada yalnızca 13 adet Dekadrahmi'nin varlığı bilinirken, Elmalı Definesi'nde bunlardan 14 adet bulunmuştur.

Oldukça önem taşıyan böylesi değerli bir kültür mirası ne yazık ki önce kaçak kazılar sonucu yurt dışına kaçırılmıştır. Ardından geçen uzun süreler sonucunda tekrar ait olduğu Anadolu topraklarına geri ödenebilmesi sağlanmıştır. Halen Ankara'da Anadolu Medeniyetleri Müzesi'nde sergilenen Elmalı Sikkeleri, bu yıl içinde restorasyonu devam eden Elmalı Müzesi'ne, bir başka deyişle yıllar sonra ait olduğu yere dönecektir.

Antalya’nın Futbol Sahaları

Son aylarda Antalya’da yeni Futbol stadyumunun nereye yapılacağı konusu gündemi oldukça meşgul ediyor. Nereye yapılırsa yapılsın bu stadyum, Antalya’nın beşinci futbol sahası olacak. İnsan şöyle eskimiş resimlere bakınca, nereden nereye gelindiğine şaşıyor.

Nostalji

Hüseyin ÇİMRİN
Sivil Tarihçi



Antalya’nın ilk futbol sahası, bugün yeri apartmanlarla dolmuş olan ‘Bali Bahçesi’ idi. Antalya’da ‘ilk Milli Maç’ İtalyan işgali yıllarında Antalya iskelesinde demir atmış olan Regina Elena isimli İtalyan kruvazörünün askerleri ile bugünkü Atatürk Stadyumu’nun karşısındaki Dr. Vasfi Bey’in bahçesinde yapılmıştı. O tarihlerde oynanan futbola ne futbol denebilirdi; ne de oynanan bahçeye doğru dürüst bir saha. Fakat 7-0 bizim lehimize bitince, Antalya’da da halk arasında bir futbol hevesi başlamış ve ilk iş olarak 1920 yılında İlkışıkspor kurulmuş. Antalyalı Rumlar ertesi yıl Antalya’dan ayrıldıktan sonra, Türk Ocağı olan eski Aziz Pannteleimon Kilisesi’nin arka bahçesini yukarıdaki resimde görülen iki tahtadan iki kale kurarak futbol sahası haline getirilmiş. Soyunma yerleri de eski kilisenin bir odası olmuş.

Sonraki yıllarda, bu futbol sahasının yerine 1932 yılında Halkevi yapılınca, hemen onun yanındaki bahçenin (bugünkü Atatürk Spor Salonu’nun bulunduğu yer) etrafı yüksek duvarlarla çevrilip, futbol sahası olarak uzun süre kullanılmış. (Antalya Futbol Sahası 1932)

1940’lara gelindiğinde Antalya’nın efsanevi çalışkan valisi Haşim İşcan Antalya’da birçok imar çalışması yanında, bir futbol sahasının yapımına da programı içine almış. Fakat onun futbol sahasını yapmak istediği yer, bugünkü Soğuksu denilen ve 1960’lı yıllara kadar At yarışlarının yapıldığı Arap Alanı imiş. Fakat Antalya halkından itirazlar yükselmiş. Fakat İşcan “dediğim dedik” demiş. Halk o zaman Haşim İşcan’ın kızına konakta ders veren ve kısa bir süre önce aramızdan ayrılan Antalya’nın ünlü öğretmeni Tahir Dağyar’a başvurmuşlar. Haşim İşcan “halkın at yarışları için her zaman gittiği bir yer. Hem oranın çevresinde tribün şeklinde oluşmuş kayalıklar var. Burada Olimpiyat stadyumu gibi bir stadyum yapılır. Halkın stadyumun yapılmasını istediği yer uluslar arası ölçülere uygun değil” dediyse de sonuç Antalya halkının istediği gibi olmuş. Haşim İşcan Tahir Hoca’yı kıramamış. Şimdiki Atatürk Stadyumu’nun yerinin etrafı duvarlarla çevrilip bir kapı yapılmış ve girişin üzerine ‘STADYON’ yazılı bir kocaman bir levha asılmış. Futbol maçları orada yapılmaya başlanmış.





1950'li yıllara kadar Antalyalı seyirciler futbol maçlarını sahanın çevresindeki taşlara oturarak seyretmişler. İlk tribün 2 Mart 1951'de tamamlanmış da bazı seyirciler sivri taşlara oturmaktan kurtulmuşlar.

1957 yılında eski tribünün iki tarafına iki yeni tribün eklenince, seyirciler de rahat bir nefes almışlardı.





Çekilen fotoğraflarda da arka plan olarak yeni tribünleri dekor olarak seçmeyi hiç ihmal etmezlerdi. (Esnafspor Genç B Takımı1962)

Yukarıda görülen fotoğraf Antalya'da her kırk yılda bir yağan kardan sonra çekilmiş bir fotoğraf değil. Eskiden saha çizgilerini çizmek için kamyonlar dolusu kireç tozu kullanılırdı.

Yağmur yağdığında saha adeta göle döner; maçtan önce görevliler iki avuçları arasında tuttukları kireç tozlarını hafifçe parmakları arasından bırakarak eğik bir durumda sahanın bir köşesinden bir köşesine çizgi çizmek için koştururlardı. (Spor bakanı Kamil ve en önde B.T.Bölge Md. Süleyman Erol 1968)





Yağmurdan bozulan Futbol sahası zemini
beton silindir gereçleri düzeltilmesi de ayrı bir
uğraştı saha görevlileri için

Sahanın zemini sert,
çimden eser yok.
Yalnız görevlilerin kireç tozları ile
çizdikleri çizgiler futbol sahasının
en büyük lüksünü oluştururdu.
Formaların üzerinde yer alan
takım isminin ilk harflerini
oluşturulan harfler evde
futbolcuların anneleri dikerdi.
(Gençlikspor 1951)





Takımda giyilen donlar da futbolcuların annelerinin
birer eseri idi. Futbolcular o zamanlar bir futbol
ayakkabısına sahipseler, en büyük mutluluk buydu.
Maçtan sonra takım üniformaları
eve götürülüp annelere, eşlere yıkattırılırdı.
(Esnafspor 1956)

O günlerde sahanın diğer lüksü de kaleciler içindi. Kalecilerin sert zemine düşerek yaralanmalarını önlemek için Lara Plajı'ndan getirilen ince kum, her iki kalenin önüne dökülürdü. (Kaleci Tek Bekir İlkışıkspor 1959)





O zamanlar Futbol sezonu açılışlarında ilk top vuruşu muhakkak Antalya Valilerine yaptırılırdı. (İlk vuruşu Antalya Valisi Nuri Teoman Paşa yapıyor. 1965)

Maç başlamadan önce Antalya Valisi ve oyuncular seyircileri 'hörmetle' selamlarlardı. (Torosspor 1957)



Çünkü Antalya'da o yıllarda erkeklerin yarısına yakın sayıda bayan seyirci tencerelerini ateşten indirip, tribünlerde oturup büyük bir tutku ile futbol maçları izlerlerdi. (1963)



Fotoğraflar (c) Hüseyin Çimrin Arşivi

Kayak Merkezleri CIVIL CIVIL

Akdeniz'in kış sporları merkezleri **Saklıkent** ve **Davraz** yerli turist akınına uğruyor. Saklıkent çoğunlukla Antalyalılar'ı ağırlarken, Isparta Davraz ise Ege ve İç Anadolu bölgesinden kayak tutkunlarını çekiyor.

Antalya'nın beyaz cenneti; Saklıkent

Antalya şehir merkezine 1 saat mesafede, 2547 metre rakımlı Bakırlı Dağı'nın eteklerinde bulunan Saklıkent Kayak Merkezi ve çevresi, kış ve outdoor sporlarına yatkınlığı, şehir merkezine yakınlığı ile Akdeniz'in ve dünyanın eşine az rastlanır köşelerinden biri. Aralık sonunda açılan sezon, kayak tutkunlarına Nisan ortalarına kadar kayak yapma imkanı sağlamaktadır.





Saklıkent, 477 müstakil ev ile tam bir kent görümünde olup, kent merkezinde pansiyon ve restoran hizmetleri de verilmektedir. Antalya kıyılarına sadece 1 saat uzaklıktaki Saklıkent, bir günde iki mevsimin birden yaşanabildiği ender yerlerdendir.

Kar kalınlığı kayak mevsiminde 50-100 cm.dir. 2550 m. yükseklikteki dağda kayak alanları 2000-2400 m. yükseklikler arasındadır. 240 kişi/saat ve 340 kişi/saat kapasiteli iki adet telesiki hizmet vermektedir. İki adet pisti kolay ve orta zorluk derecesindedir.

Pistlerin hemen başında misafirlerine hizmet verebilmesi için yenilenen Saklıkent Moteli bulabilirsiniz. 75 kişi kapasiteli ve sıcak ortamıyla misafirlerini ağırlayan motelin hemen altında bütün kayak ve snowboard malzemelerinizi karşılayabileceğiniz motel butiği bulunmaktadır. İstediğiniz boy ve ebatta; özellikle kayak, snowboard, bigfoot, carving, snowblade, turkayağı ve dağcılık malzemesini kiralama seçeneğine sahipsiniz. Bu sporların eğitimini, uzman kayak ve snowboard eğitmenleri eşliğinde öğrenebilirsiniz















Kayak severlerin yeni gözdesi; Davraz



Halk arasında hem Davraz hem de Davras olarak adlandırılan dağ aynı zamanda Türkiye'nin en güzel pistlerine sahip kayak merkezlerinden biridir. Davraz (Davras) Akdeniz Bölgesinin Göller yöresinde, Eğirdir ile Kovada Gölleri arasında yükselen ve Isparta Ovası'nı kuşatan dağ kütlelerindendir.

Davraz Dağı Kış Sporları Turizm Merkezi, Doğal dokunun yumuşaklığı ve mükemmel kar kalitesi ile yeni öğrenenlere ve amatör kayakçılara tehlikesiz rotalar, profesyonel kayakçılara ise gönüllerince kayabilecekleri 6 km'ye ulaşan benzersiz parkurlar sunmaktadır. Saatte 1000 kişi taşınabilen 1211 m. uzunluğundaki telesiyej ile doyumsuz Eğirdir Gölü manzarasını izleyerek 8 dakikada ulaşılan dağ evi kafeteryasında dinlendikten sonra; kuzey disiplini, Alp disiplini tur kayağı, snowboard, dağcılık, botanik gözlemcilik ya da trekking aktivitelerinden dilediklerini gerçekleştirebilirler.

Davraz (Davras) kayak merkezinde kar kalınlığı 2 metreye kadar ulaşmakta olup, kayak merkezinde nisan ortalarına kadar kayak ve snowboard yapılabilmektedir.

Kayağa yeni başlayanlar için iki adet 300 metre uzunluğunda baby lift bulunmaktadır. Kayak evinin hemen yakınından başlayan iki kişilik telesiyej hattı 1.155 m. yatay uzunluğa sahip olup muhteşem manzarası ile sadece kayakçılara ve snowboardculara değil tüm dağ sevenlere hizmet vermektedir.

Beytur Tur. İnş. San.ve Tic. A.Ş.'nce 280 yatak kapasiteli, 4 yıldızlı Davras Sirene Oteli tamamlanarak, 2006 yılının Ocak ayında kayak severlerin hizmetine girmiştir. Kayak merkezinde sağlanan tahsisli alanlar yatırımcılar tarafından tesisleri yapıldığında toplam 2 bin yatak kapasiteli bir kayak merkezi olacaktır. Ayrıca Davraz Kayak Merkezi'nin giriş kapısı olan Çobanisa Köyü'nde turizm amaçlı ev pansiyonculuğunu geliştirmek için Isparta Valiliği tarafından "Çobanisa Örnek Turizm Köyü Projesi" kapsamında toplam 24 yatak kapasiteli 5 ayrı bina bitirilmiş olup, turizme açılması sağlanmıştır.

Bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilecek Davraz Kar Festivali 18-19 Şubat tarihlerinde yapılacaktır. Festival kapsamında başta kardan heykel olmak üzere çeşitli yarışmalar ve eğlenceler düzenlenmektedir.

Gerek günübirlik turlar gerekse uzun süreli tatilciler için güller diyarı Isparta İl Merkezine 26 km., Antalya İl Merkezine ise 154 km. uzaklıkta olup Süleyman Demirel Havalimanına 58 km. mesafesi ile ulaşım problemlerini çözümlemiş durumdadır.

Davraz Turizm Merkezi'ne Cumartesi-Pazar günleri Belediye Halk Otobüsleri çalışmaktadır.









AB'den Güncel Haberler

Avusturya ve Finlandiya AB Dönem Başkanlıklarının 2006 yılı öncelikleri



İkinci defa bu görevi üstlenecek olan Avusturya, Avrupa Birliği Dönem Başkanlığı'nı İngiltere'den 1 Ocak'ta devraldı. AB Dönem Başkanlığı 2006 yılının ilk altı aylık bölümünde Avusturya, ikinci altı aylık bölümünde ise Finlandiya tarafından yürütülecektir. Diğer dönem başkanlarından farklı olarak, Avusturya ve başkanlığı 1 Temmuz'da devralacak olan Finlandiya ortak bir Çalışma Programı yayımladılar. Avusturya ve Finlandiya Dönem Başkanlıkları tarafından 8 Aralık 2003 tarihinde yayınlanan 15896/03 sayılı Çok Yıllı Stratejik Program çerçevesinde oluşturulan AB Konseyi 2006 Yılı Çalışma Programı'nda, AB vatandaşlarının günlük yaşantılarında önem taşıyan konulara öncelik verecekleri belirtilmektedir. Ekonomik ve sosyal refah, çevre koruması, Avrupa vatandaşlarının özgürlük ve güvenliği, AB'nin dünya üzerindeki rolünün güçlendirilmesi 2006 yılında ele alınacak konular arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Her iki Dönem Başkanlığı da AB'nin rekabetçi gücünün artmasını sağlamak üzere Parlamento ve Komisyon ile yakın bir işbirliği içinde olmayı hedeflemektedirler.

AB Dönem Başkanlığı'nı İngiltere'den devralan Avusturya'nın çalışmalarında önceliği, 2007-2013 AB Mali Perspektifi'nin Avrupa Parlamentosu'nda görüşülmesi ve onayı, Avrupa'da istihdamın artırılması, genişleme ve AB Anayasası'na vermesi bekleniyor. Avusturya Dönem Başkanlığı ayrıca hizmetlerin serbest dolaşımı ve çalışma saatleri yasalarıyla ilgili sürmekte olan görüşmeleri sonuca ulaştırmayı da hedefliyor.

AB Komisyonu tarafından, Bulgaristan ve Romanya'yla ilgili hazırlanmakta olan izleme raporu Avusturya Başkanlığı döneminde açıklanacak. Adalet ve içişleri alanında ise AB ve ABD arasında yolcu isim kayıtlarının paylaşılması uygulamasının Avrupa Adalet Divanı tarafından engellenmesi söz konusu olabilecek.

Avusturya ve Finlandiya Dönem Başkanlıkları'nın 2006 yılında ele alacağı konu başlıkları şu şekildedir:

1. AB'nin 2007-2013 Mali Perspektifi
2. AB Anayasası
3. Büyüme ve İstihdam-Lizbon Stratejisi'nin yenilenmesi
4. Rekabetçiliğin güçlendirilmesi
5. İç Pazarın Tamamlanması
6. Bilgi Toplumu, Enerji, Ulaşım ve Kimyasal Maddeler Politikası
7. İstihdam, Çalışma Yasası, Sosyal Politika, Sağlık ve Cinsiyet Eşitliği
8. Çevre
9. Sürdürülebilir Kalkınma
10. Ortak Tarım ve Balıkçılık Politikası
11. Özgürlük, Güvenlik ve Adalet
12. Genişleme
13. Dış İlişkiler
14. İnsan Hakları

Akdeniz Havzası'nda Genç Gazeteciler Eğitimi

Avrupa-Akdeniz sürecinin onuncu yıldönümünü kutlamak amacıyla Radio France Internationale'nin uluslararası eğitim departmanı ile Arapça yayın yapan yan kuruluşu RMC Moyen-Orient Akdeniz havzasından (Cezayir, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Fas, Filistin, Suriye, Tunus ve Türkiye) 30 yaşın altındaki genç gazetecilere radyo eğitimi düzenliyor.

Avrupa Komisyonu ile ortaklaşa düzenlenen bu eğitim Fransızca, İngilizce veya Arapça konuşan 30 genç gazetecinin radyo haber programlarının hazırlanması ve sunumunda mesleki kapasitelerinin güçlendirilmesini hedefliyor.

Genç gazeteciler bu adaylığa davet çağrısına istinaden seçilecek ve 3 ila 12 Temmuz 2006 tarihleri arasında 10 gün Paris'te eğitime katılmaya davet edilecekler.

3 grup 1 Fransızca, 1 İngilizce ve 1 Arapça konuşan gruptan oluşacak.

Her ülkeden 3 aday seçilecek. Eğitim, genç gazetecilerin metin yazarlığı grup çalışmalarında ve bir radyo haberinin üretilmesi ve yayına hazırlanmasında pratik çalışmalarından oluşacak. Bu sırada uluslararası küçük bir yazı işleri kurulu da oluşturulacak. Fransızca olarak hazırlanan en iyi haber ödül olarak RFI'nin Fransızca programlarında, en iyi İngilizce haber ise İngilizce programlarında yayınlanacak. En iyi Arapça haber de RMC Moyent Orient'da yayınlanacak.

Konuya ilişkin ayrıntılı bilgi Odamız AB Bilgi Bürosu'ndan (euinfo@atso.org.tr) elde edilebilir.

Kaynak:www.abinfoturk.net

KOBİ tanımı AB ile uyumlaştırıldı



Türkiye'de, birden çok kurum tarafından oluşturulması nedeniyle, birbirinden farklı KOBİ tanımları bulunmasının özellikle AB ile işbirliği gibi konularda yarattığı sıkıntıları ortadan kaldırması amacıyla, Türk KOBİ tanımı AB ile uyumlaştırıldı. Bakanlar Kurulu'nun 2005/9617 sayılı kararı ile kabul edilen "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik", 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelik, yayım tarihinden altı ay sonra yürürlüğe girecek.

Türkiye'nin KOBİ tanımını uyumlaştırması sonucunda; devlet desteklerinin tüm sektörlere yönelik olabilecek ve işletmelerin bağımsızlığına ilişkin olarak AB limitleri benimsenecek.

Yönetmelik çerçevesinde 6 aylık süre içerisinde, KOBİ'lere yönelik faaliyetleri yürüten kamu kurumlarının tamamı yeni tanımı esas alan düzenlemeler yapmak zorundalar. Dolayısıyla Türkiye'de KOBİ tanımında birlik sağlanmış olacak. Yönetmelik çerçevesinde KOBİ'ler şu şekilde sınıflandırılmıştır:

a) **Mikro işletme:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1 milyon YTL'yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,

b) **Küçük işletme:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler,

c) **Orta büyüklükteki işletme:** 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler.

Ayrıca, Yönetmeliğe göre KOBİ'ler,

- Diğer işletmeler ile olan sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre bağımsız işletmeler,
- ortak işletmeler
- bağlı işletmeler

olmak üzere üçe ayrılıyor. Yeni tanımla getirilen bağımsızlık ilkesi ise yönetmelikte şu şekilde tanımlanıyor:

Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu ve bu Yönetmeliğe göre ortak veya bağlı işletme sayılmayan bir işletme;

a) Başka bir işletmenin % 25 veya daha fazlasına sahip değilse,

b) Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,

c) Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse, bağımsız işletme kabul ediliyor.

Kaynak İKV

AB'nin "Kültür 2000" Programı 217 projeye hibe desteği sağlıyor

Avrupa Komisyonu, Kültür 2000 Programı çerçevesinde hibe desteği verilecek 217 projeyi açıkladı. Program, kültür alanında faaliyet gösteren yaklaşık 700 kurum ve kuruluşa, 33 milyon Euro'nun üzerinde hibe desteği sağlayacak. Desteklenen projelerden 196'sı, çoğunluğu çeviri faaliyetlerini içeren yıllık projelerden oluşuyor. Kalan 21 proje ise, daha çok görsel sanatlar, performans sanatları, kültürel miras ve edebiyat alanlarına yoğunlaşan çok yıllı işbirliği projeleri.

Avrupa Kültür Başkentleri ile ilgili çalışmaları da destekleyen Kültür 2000 Programı, AB'nin 2005 yılı Kültür Başkenti Cork'ta (İrlanda) düzenlenen faaliyetler için 375.000 Euro'luk destek sağladı. 2006 yılı Avrupa Kültür Başkenti Patras'ta (Yunanistan) yürütülecek hazırlık çalışmalarına ise 125.000 Euro ayrıldı.

Programdan yararlanan ülkeler arasında AB üyesi 25 ülke dışında İzlanda, Liechtenstein, Norveç, Bulgaristan ve Romanya da yer alıyor. Türkiye ise, 2006 yılı itibariyle Programa katılımını sağlayacak Mutabakat Zaptı'nı 25 Ekim 2005 tarihinde imzaladı. Zaptın 2006 yılı içerisinde Meclis tarafından onaylanması bekleniyor.

eu. Alan Adları

Avrupa Birliği tarafından AB ülkelerindeki şirketler ve kişiler için .eu ile sonlanacak üst seviyeli internet alanı (Top Level Domain) oluşması çalışmaları yürütülmektedir.

Üst seviyeli internet alanı oluşturma çalışmalarının ilk bölümünü 7 Aralık 2005 tarihinde başlamış olan ve 4 ay sürecek olan "ön kayıt süreci" oluşturmaktadır. Bu süreçte AB üyesi ülkelerin resmi kurumları AB ülkelerinde ikamet eden veya faaliyet gösteren öncelikli hak sahibi gerçek ve tüzel kişiler **".eu"** ile sonlanacak alan adı almak için başvuruda bulunabileceklerdir. Ön kayıt sürecinin biteceği 7 Nisan 2006 tarihinden sonra ise herhangi bir öncelikli hakka sahip olma şartı aranmaksızın AB ülkelerinde ikamet



eden gerçek kişiler ile tescilli ofisi merkezi idaresi veya esas iş merkezi AB ülkelerinde bulunan ticari işletmeler **".eu"** ile sonlanacak internet adreslerine başvuruda bulunabileceklerdir.

Ayrıntılı bilgi Antalya Ticaret ve Sanayi Odası AB Bilgi Bürosu'ndan (6.kat) temin edilebilir.

Vergi denetimleri bilgisayarla yapılacak

Türkiye'nin Almanya ve İngiltere ile birlikte yürüteceği 1.6 milyon Euro bütçeli vergi denetimlerinin bilgisayar ortamında yapılmasını öngören ''Bilgisayar Tabanlı Denetim'' projesi 16 Aralık 2005 tarihinde başlatıldı.

Alman ve İngiliz Maliye bakanlıkları tarafından oluşturulan ve Almanya'nın başını çektiği ortaklık, bilgisayar tabanlı denetim sistemleri için gereken mevzuatı ve teknik ortamı oluşturabilmeleri için Gelir İdaresi Başkanlığı ile Hesap Uzmanları Kurulu'na katkı sağlayacak.

Proje, vergi gelirinin artırılması, vergi kayıp ve kaçağıyla mücadele alanlarında sarf edilen reform çabalarını destekleyecek.

Türk, Alman ve Birleşik Krallık kurumları arasındaki işbirliği, Avrupa Komisyonu'nun idareler arasında kurulan uzun vadeli ortaklıklara dayalı işbirliği aracı olan bir eşleştirme projesi aracılığıyla yürütülecek. Bu çerçevede, ''Resident Twinning Adviser'' olarak adlandırılan yerleşik uzun dönem Alman uzman, 24 ay boyunca Maliye Bakanlığı'nda görev yapacak.

30 Kasım 2005 tarihinde İmzalanan Hibe Sözleşmeleri

"Türkiye'de STK'lar ve Kamu Sektörü Arasında İşbirliğinin Geliştirilmesi ve STK'ların Demokratik Katılım Düzeyinin Güçlendirilmesi" Teklif Çağrısı Altında Verilen Hibeler

Faydalanan Kuruluşun İsim ve Adresi	Faaliyetin Başlığı	Faaliyetin Yeri	Faaliyetin Süresi (Ay)	Hibe Miktarı (euro)	Toplam Proje Uygun Maaliyetlerinin Yüzdesi (%)
Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Bandırma Şubesi Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği,	Kırsal Kesimlerden Göç Alan Bölgelerde Kadın-Çocuk Destek Programı	Bandırma, Balıkesir	8	45.000,00	90,00
GSM-Gençlik Servisleri Merkezi Turizm Eğt. Danş ve Org. Ltd.Şti.	Gençlik STK'ları ve Kamu Eşgüdüm Projesi	İstanbul, İzmir, Isparta, Muğla, Adana, Şanlıurfa, Erzincan, Ankara	12	44.818,02	90,00
Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı	Kadıköy'de STK-Kamu İşbirliğini ve Demokratik Katılımı Artırmak	Istanbul	12	32.958,68	90,00
Türkiye Tabiatını Koruma Derneği	Yeşil Kentler ve Sağlıklı Çevreye Katkı İçin; Sincan'da Daha Yeşillek ve Daha Sağlıklı Çevre	Sincan Ankara	12	43.771,50	90,00
Tohum Türkiye Otizm Erken Tanı ve Eğitim Vakfı	Otizm Tarama Projesi	İzmir, Adana, Bursa, Kocaeli, G.Antep	12	49.429,60	88,00
Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı	Toplumsal Cinsiyet Temelli Yerel Bütçe Analizi için Pilot Uygulama	İstanbul-Beyoğlu	12	43.492,50	90,00
Bursasporlu Profesyonel Futbolcular Dayanışma Derneği	Bursaspor Karşılaşmalarında Şiddetin Önlenmesi	Bursa	12	33.550,20	90,00
Gerede Kültür, Kalkınma ve Dayanışma Vakfı	Esentepe Doğal Parkının Korunması	Gerede	10	43.992,00	90,00
Doğa Derneği	Devlet ve Sivil Toplum Ortaklığında Türkiye'de Natura 2000 Ağının Kurulmasına Doğru	Van-Merkez İzmir-Karaburun	12	48.278,47	65,77
Özgürlüğünden Yoksun Gençlerle Dayanışma Derneği	Çocuk Dostu Belediye Projesi	Ankara	12	49.926,74	90,00
Sosyal Demokrasi Vakfı	Engelli Aileleri Eğitim ve Bilgilendirme Projesi	İstanbul - Kadıköy	12	48.501,45	87,39

Antalya Limanı için **Güçbirliği**

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından Mart ayında satışa çıkarılacak olan Antalya Limanı'nı satın almak için Antalya TSO'nun öncülüğünde oluşturulan Ortak Girişim Gurubu çalışmalarına başladı. ATSO Başkanı Kemal Özgen, Ortak Girişim Grubu'na katılan ANSİAD Başkanı Hilmi Ünsal, Antalya Güçbirliği Holding Başkanı Ahmet Acar, AKTOB Başkanı Osman Ayık, DTO Başkanı Hüsnü Çöllü, işadamları İbrahim Şencan, Hasan Akıncıoğlu, Nedim Saraçoğlu, Talip Küner ve Mustafa Kıvrak ile birlikte bir basın toplantısı düzenleyerek oluşum hakkında bilgi verdi. Toplantıya Konyaaltı Belediye Başkanı Muhittin Böcek de katıldı.



Amaçlarının mümkün olduğu kadar geniş bir katılımı sağlamak ve sahaya güçlü bir takım olarak çıkmak olduğunu belirten ATSO Başkanı Kemal Özgen, Girişim Gurubu'na katılımda sermaye payını 50 bin dolar olarak belirlediklerini açıkladı. Özgen, "Antalya halkını, işadamlarımızı, denizcileri, sanayicileri, tarımcıları, tüccar ve esnaflarımızı, turizmcilerimizi, belediyelerimizi, Antalya Limanı Ortak Girişim Gurubu'na katılmaya çağırıyoruz. Antalya Limanı işletmesi karlı bir yatırım alanıdır. İşadamlarımızın, yatırımcılarımızın ilgi göstermeleri kendi menfaatlerinedir. Antalya özel sektörü kapısı önündeki fırsatları değerlendirmelidir. Artık birleşmeden, ortak olmadan büyümek, ayakta kalmak, dünya ile rekabet etmek mümkün değildir. Liman Antalya için bir birlik ve beraberlik fırsatıdır" dedi.

Antalya Limanı'nı, "Antalya'nın en önemli mücevherlerinden birisi" olarak nitelendiren Özgen, şöyle devam etti: "Deniz limanımız, Antalya ekonomisi için havalimanımızdan sonra en önemli ulaşım kapımızdır. Limanımız sanayi, tarım, turizm ve ticaret gibi her sektörümüz için önemlidir. Limanımız yük taşımacılığı dışında kruvaziyer turizmde de önemli bir potansiyele sahiptir. Yıllık geliri 10 milyon dolara ulaşmaktadır. Antalya Limanı, Mersin ve İzmir arasındaki tek limandır. Hinterlandı Afyon, Isparta, Burdur, Konya ve hatta Ankara'ya kadar uzanmaktadır.

Tabii ki, liman işletmeciliği kısa dönemli bir yatırım konusu değildir. Antalya sanayide, tarımda hızla gelişmektedir. Dış ticaretimiz artacaktır. Bölgemizin uluslar arası deniz taşıma ihtiyacı sürekli artacaktır. Gelecekte Akdeniz'de deniz ulaşımı yoğunluk kazandıkça, limanın önemi de artacaktır. Bu nedenle liman yatırımını 20-30 yıllık bir vizyonla değerlendirmek gerekir.

Limana yalnızca ticari bir konu olarak bakmadığımızı da özellikle vurgulamak isterim. Liman bir bölgenin en önemli altyapılarından birisidir. Liman yönetimi ve işletmesinde kamu yararının dikkate alınması zorunludur. Bir çok gelişmiş ülkede limanların yönetimine yerel kurumlar ortaktır. İlimizin en önemli altyapı alanlarından birisi olan limanın yalnızca ticari bir mantıkla ele alınmasının yanlış olduğu görülmüştür.

Limanın gelişmesi, Antalya'nın gelişmesi için şarttır. Limanda gerekli yatırımların yapılması, liman tarifelerinin cezbedici olması Antalya için önemlidir. Bu nedenle bizim için liman, Antalya'nın geleceğine yapılan bir yatırımdır. Antalya'nın limandan kazanması, limana yatırılan sermayenin kazanmasından daha önemlidir.

Bir başka önemli husus olarak, bu konuda, kesinlikle Antalyalı veya yabancı gibi bir ayrım yapmadığımızı belirtmek istiyorum. Antalyalı limanına sahip çıkmalıdır demenin, bazılarının düşündüğü gibi bir ayrımcılıkla ilgisi yoktur. Antalya için kim hayırlı olacaksa, hangi şirket Antalya'ya en fazla yatırımı yapacaksa, liman onun olmalıdır. Fakat son birkaç yıldaki kötü tecrübenin tekrarlanmamasını istemediğimizi de söylememiz gerekir. Ayrıca, bizimle aynı heyecanı ve yaklaşımı paylaşan, Antalya içinden ve dışından bütün yatırımcılara da kapımız açıktır.

Son olarak, söylemek istediğim konu, Antalya'nın bu konularda birlik ve beraberlik göstermesi gerektiğidir. Bu nedenle, özel sektör temsilcileri olarak Antalya halkının Antalya Limanı'na sahip çıkmasını ve Antalya özel sektörünün bu konudaki hassasiyetinin bütün kamuoyu ve ilgili kurumlar tarafından paylaşılmasını arzu ediyoruz.

Antalya'nın en büyük sektörü turizm sektörüdür. Antalya'da yatırımı bulunan bütün turizmcileri de gurubumuza davet ediyoruz. Ben bu konuda beraber yola çıktığımız tüm kuruluşlara, tüm arkadaşlarıma sizlerin huzurlarınızda teşekkür etmek istiyorum. Konyaaltı Belediye Başkanı sayın Muhittin Böcek de bize katılmışlardır. Kendisine teşekkür ediyoruz. Ortak Girişim Gurubu'na katılabilecek bütün kişi ve kuruluşları yanımızda görmek istiyoruz."

Toplantıda konuşan Konyaaltı Belediye Başkanı Muhittin Böcek de, Ortak Girişim Grubu'na her türlü desteği vereceklerini belirterek, "Antalya Limanı, Türk turizmi ve tarımı için çok önemli bir konuma sahip. Limanın işletmesini inşallah Antalya sermayesi alacaktır. Biz belediye olarak tüm gücümüzle ve ekibimizle Ortak Girişim Grubu''un yanında olacağız"dedi.

KOSGEB Yeni Dönem Destek Modeli ve Krediler

KOSGEB

Öğr.Gör.Kenan YÜCE
Akdeniz Üniversitesi KOSGEB
Antalya Müdürü

KOSGEB-Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek ve ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmak amacıyla 1990 yılında, 3624 sayılı Kanun ile kurulmuş, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kamu kuruluşudur.

KOSGEB, KOBİ'lerin;
* Katma değerini artırmak,
* Rekabet güçlerini yükseltmek,
* Teknolojik düzeylerini yükseltmek,
* Uluslararası pazarlarda söz sahibi olmasını sağlamak,
* Marka bilincini geliştirmek,
* Ana-yan sanayi ilişkilerini güçlendirebilmek,

hedeflerini gerçekleştirmek ve daha etkin hizmet vermek amacıyla 27 Ocak 2003 tarihinde "Yeniden Yapılanma" sürecini başlatmıştır.

KOSGEB, KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözüm bulmak amacıyla alternatif finansman modelleri ortaya koymuş ve kuruluşundan beri ilk defa 2003 yılında, finansal anlamda KOBİ'leri desteklemek üzere Bankalarla ortak protokoller düzenlemiştir. Anılan tarihe kadar repoda değerlenen KOSGEB kaynakları, KOBİ'lerin kredi kullanımına sunulmuştur.

Bu bağlamda; Yatırım ve işletme sermayesi olarak kullanılmak üzere TEFE endeksli bir kredi programı olan KOSGEB-VAKIFBANK KOBİ Destek Kredi Programı 2003 yılı Mayıs ayında uygulamaya konulmuştur.

Ardından, 12.11.2003 tarihinde imzalanan protokol gereği KOSGEB-HALKBANK Ekspres KOBİ Destek Kredi Programı, Uygulamaya geçirilmiştir.

KOSGEB-HALKBANK Ekspres KOBİ Destek Kredi Programı 12.03.2004 tarihinde fiilen sona ermiş olup, Program çerçevesinde Türkiye genelinde fiilen 1.143 KOBİ'ye 75 Trilyon TL. (57,03 Milyon USD) kredi kullandırılmıştır.

KOSGEB-VAKIFBANK KOBİ Destek Kredi Programı kapsamında ise Türkiye genelinde 892 KOBİ'ye yaklaşık olarak 84 Trilyon TL kredi kullandırılmıştır.

2004 yılında uygulamaya konulan KOSGEB- KOBİ İhracat Destek Kredisi Programı ise farklı bir sistem olup, KOBİ'lere kullandırılan krediler için faiz sübvansiyonu programa alınmıştır. Buna göre KOSGEB üç Kamu Bankası (HALKBANK, VAKIFBANK ve Ziraat Bankası) ile ortak bir protokol düzenlemiş ve KOBİ'lerin yurtdışına yaptıkları ihracatlar, ihraç kayıtlı satışlar için üst limiti 100.000 USD karşılığı olan kullanılacak olan kredilerin faiz tutarını karşılamayı üslenmiştir.

Bu bağlamda; ihracat yapan 4.266 KOBİ'ye 527 Trilyon TL'lık kredi kullandırılmış olup, kullandırılan krediler için faiz bedeli olarak yaklaşık 10 Trilyon bir bedel ödemiştir.

Kayıt dışı çalışan işletmelerin mutlaka kayıt içine alınmaları ve uluslararası muhasebe standartlarına uyumlu hale getirilmeleri bilinciyle; KOBİ`leri BASEL II sürecine amacıyla 2005 yılında "Kayıtlı Eleman İstihdamını Teşvik Projesi KOBİ Destekleme Kredisi Programı" hayata geçirilmiştir.

Bu çerçevede; KOBİ'lere sıfır faizli istihdam kredisi verilmesine yönelik olarak VAKIFBANK ile Protokol imzalanmış ve kredi uygulaması başlatılmıştır. Bu çerçevede; 762 KOBİ'ye yaklaşık olarak 19 Trilyon TL kredi kullandırılmıştır.

İşletmelerin dünya pazarlarına açılmalarına yardımcı olmak amacı ile "Eşleştirme Merkezi Modeli" geliştirilmiştir. Rekabet gücü yüksek Türk KOBİ'leri ile eşleştirme merkezi kurulan ülkelerdeki rekabet gücü yüksek KOBİ'lerin ticari işbirliği, ortak yatırım, teknoloji transferi gibi konularda işbirliği yapmak üzere eşleştirilmesi mantığını taşımaktadır. Eşleştirme Merkezlerindeki işletmelere;





* Temel hizmetler
* Organizasyonel hizmetler
* Danışmanlık hizmetleri
* Daimi sergi / Showroom hizmetleri

sunulacaktır.

Dünyadaki benzer yapılardan farkı, talebe cevap verme mantığı yerine, eşleştirme merkezlerine üye olan işletmeler için talep yaratma mantığı ile çalışmaktadır.

Gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere kadar yaklaşık 40 ülkeden eşleştirme merkezi kurulması için talep olup, bu ülkelerden bazıları ile ilk anlaşma olan protokol imzalanması gerçekleştirilmiştir.

KOSGEB ve Kamu İhale Kurumu arasındaki işbirliği kapsamında; KOBİ'lerin elektronik ihale uygulamasına hazırlanması ve elektronik ihale projesinin en önemli bileşenlerinden birisi olan mal, hizmet ve yapım işlerinin kodlanması ve bu kod sisteminin kullanımı, KOBİ'lerin bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası kamu alımları piyasalarında rekabet gücünün artırılması için protokol imzalanmıştır.

KOSGEB ayrıca tüm veri tabanlarını içeren, e-ticaret portallarını bünyesinde barındıran KOSGEBNET'i kurmuştur. KOSGEB



NET küresel anlamda KOBİ'leri kalkındırmaya çalışan bir omurgadır. Portalların portalıdır. Altında birçok portal mevcuttur. Kosgeb.net aracılığıyla bu portalların hizmetlerine direkt olarak ulaşabilmek mümkündür. Her ülkeye adapte edilebilir şekilde tasarlanmıştır.

2005 yılı itibariyle KOBİNET üye sayısı 21.000'e ulaşmıştır. KOBİNET'in aktif üye sayısı KOSGEB'in analiz ettiği KOBİ'ler ve Bilgi Sağlayıcı Kuruluşlardan gelen üye bilgileriyle birlikte 100.000'i bulacaktır.

"Bir hizmet kazandırdığı değer ile ölçülür" prensibi ile KOSGEB analiz çalışması ile başlayıp KOBİ'leri uluslararası rekabete taşıyacak olan serüvende stratejilerini ve hedeflerini izlemek durumunda olduğu için bir izleme ve performans sistemi oluşturulmuştur.

Bu sistemde;
* İşletmelerin verilen destekler sonucunda hedeflerine ulaşıp ulaşmadığı.
* Desteği veren personel ve birimin performansı,
* Desteğin verilmesinde hizmet veren tedarikçinin performansının izlendiği bir sistemdir.

KOSGEB yeniden yapılanma sürecinde gerçekleştirdiği tüm bu çalışmaları KOSGEB MODELİ adı altında derlemiş ve esnek bir paket olarak hazırlamıştır. Gelişmekte olan ve az gelişmiş birçok ülkeden, KOSGEB Modelinin ülkelerinde uygulanması yönünde talepler oluşmuştur. Bütün bu gelişmeler KOSGEB Modelinin bir Dünya Markası olması yönündeki önemli adımlarıdır.

KOBİ'lerle İlgili Türkiye'deki Uluslararası En Büyük Organizasyon olan OECD 2. Bakanlar Konferansı 68 Ülke, 34 Uluslararası Kuruluştan 1.827 Katılımcı, 35 Ülkeden Bakan Düzeyinde Katılım,Yerli Yabancı 187 Basın Mensubu katılımıyla gerçekleştirilmiştir.

Türkiye, AB Programları arasında ilk olarak KOSGEB' in koordinasyonunda AB 4. Çok Yıllı İşletmeler ve Girişimcilik Programına dahil olmuştur. Bu program kapsamda; 2001 Türkiye CC BEST Raporu, 2002 AB-KOBİ Sözleşmesi Türkiye Raporu, 2003 Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı Türkiye Raporu hazırlanmıştır.

Ayrıca, KOBİ'lere yönelik konularda ülke örneklerin paylaşılarak, en iyi uygulamaların tespit edildiği BEST çalışma gruplarına ülkemiz tarafından katılım sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra 2'si KOSGEB, 7'si çeşitli odaların ev sahipliğinde, 9 yeni Avrupa Bilgi Merkezi kurulmuştur.

6.Çerçeve Programı kapsamında; TÜBİTAK ile işbirliği içerisinde, TR-ACCESS projesi içerisinde yer alan KOBİ Etkinlikleri ile Türk KOBİ'lerinin 6.Çerçeve Programı dahilindeki araştırma ve geliştirme projelerinde yer alabilecek bilgi düzeyine erişmesini amaçlayan faaliyetler yürütülmektedir.

Ayrıca; bu program kapsamında Beypazarı'nda Gümüş İşlemeciliği konusunda faaliyet gösteren bir işletmemizin sunduğu proje kabul edilmiş olup, gerekli finansman tahsis edilmiştir. Bunun yanı sıra yürütücülüğünü İtalyan KOBİ Kuruluşu IPI'nin yaptığı, çeşitli ülkelerden 16 partnerin yer aldığı, 6 çerçeve programı kapsamındaki Fashion-Net Projesine Partner olarak katılım sağlanmıştır.

AB MEDA Projeleri kapsamında; Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü Projesi, Türkiye'de Hazır Giyim Sektöründe Mesleki Eğitim Projesi, Otomotiv Sektöründe Küçük Ölçekli Yan Sanayiciler İçin Endüstri Bölgeleri Oluşturma Projesi, Türkiye'de Tekstil Sektöründe Çevre Standartları Projesi, KOBİNET EU Online Projesine ilişkin faaliyetler yoğun olarak sürdürülmektedir.

Saygılarımızla...

ÖGER'den turizme **"Maraton"** desteği

"Antalya" markasının uluslararası arenada hakettiği yeri alması için çalışan Türk turizminin öncüsü ÖGER TOURS, bu amaçla Antalya'da uluslararası bir maraton düzenliyor. 19 Mart 2006 tarihinde çeşitli ülkelerden atletlerin katılımı ile gerçekleştirilecek olan maraton kapsamında, tüm Antalyalılar'ın davet edildiği bir halk koşusu da yapılacak. Uluslararası Atletizm Federasyonu (IAAF) standartlarına göre gerçekleştirilecek olan maraton, hem yerli ve yabancı sporculara ev sahipliği yapacak, hem de düzenlenecek olan halk koşusu ile Antalyalılar'a farklı bir gün yaşatacak.

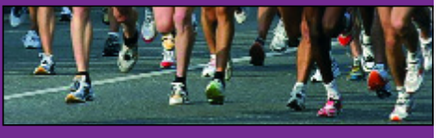
1.Uluslararası ÖGER Antalya Maratonu kapsamında, tam maraton, yarı maraton, bayrak yarışı ve halk koşusu kategorilerinde yarışlar ve çeşitli aktiviteler gerçekleşecek. Uluslararası atletlerin de katılacağı, 42km 195m uzunluğundaki tam maraton parkuru, Cumhuriyet Meydanındaki Valilik Binası önünden başlayıp deniz ve dağ manzarasının eşliğinde Işıklar, Lara ve Kundu üzerinden dönerek Antalya Stadı'nda sona erecek. Sabah saat sekizde başlayacak olan Tam Maratonun çeşitli noktalarında, müzik, dans ve animasyon ekipleri seyircilere eşlik ederek Antalya sokaklarında festival havası yaşatacak.



1988 ve altı dogumlu, yeterli antreman koşullarına sahip bay ve bayan sporcular maratona katılabilicek. 1990 ve altı doğumlu, yeterli antreman koşullarına sahip bay ve bayan sporcular ise, yarı maratonda koşabilecek.

Dereceye girenlere para ödülünün yanı sıra, Kemer'de tatil imkanı ve uçak biletleri hediye edilecek.

İlgilenenler www.oeger-marathon.de ve www.oger-maraton.com'dan bilgi alabilir.



Tesco-Kipa, Antalya'da

Perakende sektöründe Ege bölgesinde yer alan Tesco-Kipa, yedinci mağazasını Antalya'da açtı. Tesco Kipa CEO'su Steve Hammett, Antalya Mağazası'nın şimdiye kadar gerçekleştirdikleri en büyük proje olduğunu söyledi.

Antalya'da alışveriş ve turizm sektörünün geliştiğini, bu nedenle burada yatırım yaptıklarını belirten Hammett, ''Antalya'da mağaza açtığımız için çok heyecanlıyız. Antalya'yı tercih etmemizin nedeni, çok büyük bir ekonomi merkezi olmasıdır. Antalya sürekli büyüyor. Perakendeci olmak istiyorsanız Antalya'da mutlaka olmalısınız. Bu mağaza ilk olmayacak. Yerli ve yabancı turistlere hizmet vereceğiz. Turizme de hizmet edeceğiz. Tüketicilere ucuz ve kaliteli ürün temin edilmesini sağlayacağız'' diye konuştu.

Tesco-Kipa Operasyon Direktörü Douglas Cocheone de, tüm mağazalarının sebze ve meyve tedarikinin Antalya'dan sağlanacağını bildirdi.

Kepez'de yedibin metrekare alan üzerinde kurulan Tesco-Kipa Antalya Mağazası'nda 12 bini aşkın çeşitte ürün bulunuyor. Mağazada, yiyecekten tekstile kadar 41 sektörde alışveriş merkezleri yer alıyor.

Özaltın, Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük golf sahasını Antalya'da açtı

Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük golf sahası, Özaltın Şirketler Grubu tarafından Antalya'da açıldı. Özaltın Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Özaltın, Gloria Hotels Resorts'un hizmete sunduğu yeni ek golf sahası ile Türkiye'nin, Ortadoğu ve Doğu Avrupa'nın en büyük golf tesisine sahip olduğunu bildirdi.

Türkiye'nin ilk 45 delikli golf sahası olan bu tesisi 10 ayda tamamlandıklarını, bu proje ile Avrupa'nın yükselen değeri olan golf turizminin Türkiye'ye çekilmesinin hedeflendiğini kaydeden Özaltın, Belek bölgesinde inşaatına başlanan yeni otel yapımıyla da golf turizminde söz sahibi olmayı hedeflediklerini söyledi.

Özaltın, şöyle konuştu: "Golf sporu, Türk turizm sektörünün lokomotifi olacak. Golf sporu ve golf otellerine yatırımımız devam edecek. Türkiye'de ilk golf tesislerini de biz yapmıştık. Türkiye'nin turizmde Avrupa'da söz sahibi olması için, klasik yatırımların dışına çıkılmalı. Golf sporu, Türk turizminin kalkınmasında önemli rol oynayacak. Golf yatırımlarımız devam edecek. Golf için toplam 180 milyon dolarlık yatırım yaptık. Türkiye golf sahasına çok uygun bir ülke. Önümüzdeki dönemde, başka bölgelerde de golf otelleri kurmayı düşünüyoruz. Uluslararası golf turnuvalarını da Türkiye'ye çekmek için çalışmalarımız devam ediyor. Çünkü golf oynamaya gelenler, kaliteli ve yüksek gelir grubuna dahil olan turistlerdir. Uzun vadede golf, Türk turizmine çok önemli bir katma değer sağlayacaktır."

İş Bankası Konyaaltı Şubesi açıldı

Türkiye İş Bankası A.Ş, Türkiye'deki 887'inci, Antalya'daki 7'inci şubesini Konyaaltı Bölgesi'nde açtı. Türkiye İş Bankası Akdeniz Bölge Müdürü Münir Mardan, yıl sonuna kadar 200 olan personel sayısını 300'e çıkarmayı hedeflediklerini belirterek, "Genelde Antalya'da bankacılık işlemleri merkezde yoğunlaşmakta. Bu da merkezdeki hizmetleri aksatıyor. Bu civarda da banka şubesi bulunmadığı için bu bölgeyi seçtik. Konyaaltı Bölgesi'nde 40 bin konut var. Bunun 22 bin tanesinde oturan kişiler var 5 bin tanesi ise ruhsat almış, bu da bizim için ciddi bir potansiyel oluşturuyor. Bunun yanı sıra, Antalya Serbest Bölgesi'ndeki firmalar da müşteri portföyümüzde yer alıyor" dedi.

SunExpress İç Hatlara Giriyor

THY ile Lufthansa Hava Yolları'nın ortak kuruluşu olan ve merkezi Antalya'da bulunan SunExpress Hava Yolları, 2006 yazında İzmir'den iç hat seferlerine başlayacak .

THY ve SunExpress Yönetim Kurulu Başkanı Candan Karlıtekin, SunExpress'in 2006 yılı planları arasında 3 yeni uçağın daha kiralanarak, uçak sayısının 13'e yükseltilmesinin planlandığını söyledi. Karlıtekin, "Bu çerçevede çok güzel atılımların yapılmasına karar verdik. Bugüne kadar turizm piyasasına hizmet veren SunExpress, bundan sonra İzmir'i de üs edinip, önümüzdeki yaz aylarından itibaren buradan tarifeli uluslararası ve iç hatlar operasyonlarına başlayacak. Başlangıç olarak hergün Antalya ve Adana, haftanın 5 günü ise Diyarbakır ve Trabzon seferlerine başlayacağız. İlerleyen zamanda Anadolu'nun makul ve mantıklı olan dört bir tarafını İzmir'e bağlamak konusunda kararlılığımız var" dedi.

Gülbirlik, Rosense ile Dior ve Cacharel'e rakip

Isparta'da kurulu bulunan Gülbirlik, kozmetik pazarına da adım atarak Rosense markasıyla dünyaca ünlü Chiristian Dior, Cacharel, Emporio Armani gibi markalara rakip oldu. Rosense ile aralarında parfüm, krem, after shave, göz ve yüz kremleri ile şampuanın da bulunduğu 22 ayrı ürünü geliştiren ve kısa süre önce iç pazara sunan Gülbirlik, yılbaşından itibaren açılacağı dünya pazarında yılda 5 milyon dolar ciro hedefliyor. Türkiye'de 34 ilde bayilikleri bulunan Gülbirlik, Ukrayna, Kanada, Belçika, Almanya, Hollanda, Rusya ve Ortadoğu ülkelerine de bayilikler verecek.

1954'de kurulan Gülbirlik, kozmetikte gülyağı hammadde ihtiyacının Türkiye'de yarısını, dünya da yüzde 40'ını karşılıyor. 4 gülyağı üretim ve 2 gül kokreti tesisine sahip. Tesisler günlük 320 ton gül çiçeği işleme kapasitesine sahip. Isparta'da 8 bin üreticiye ulaşan kuruluş ekonomiye yıllık ortalama 5 milyon dolar katkı sağlıyor. 2004 ve 2005'teki gülyağı ihracatıyla Bulgaristan'ı geride bırakan Gülbirlik, her yıl 6 milyon YTL dağıtıyor.

New York Post, **POL-KAR'ı "Avrupa'nın en büyüğü"** seçti

Ticaret hayatına eşi Birsel Özsavaş ile birlikte karavan, deniz ve göl tekneleri yaparak başlayan Bülent Özsavaş'ın firması POL-KAR'ın Kuşadası'na yaptığı Adaland'ı ABD'de yayımlanan gazetesi New York Post "Avrupa'nın en büyüyü, dünyanın ise en iyi 10 su parkından biri olarak seçti. Ailesi ile birlikte iş hayatına atılan Bülent Özsavaş, 1990'lı yıllarda Türkiye'de artan aquapark yatırımlarına paralel olarak, buralardaki su kaydırağı üretimine başladı. Artan talep karşısında 1993 yılında Antalya Organize Bölgesi'nde fabrika açan Bülent Özsavaş, Antalya'nın Serik ilçesinde yapımına başlanan yeni fabrikanın gelecek yıl açmayı hedefliyor.

Gazeteci Jason Cochran yaptığı araştırmada, dünyada irili ufaklı toplam 1600 su parkının bulunduğunu belirtiyor. Cochran, gelişen teknoloji ile yeni su kaydıraklarının keşfedilmesinin daha heyecanlı, çılgın, eğlenceli ve ilginç temalı su parklarının oluşmasının sağlandığını kaydediyor. Araştırmaya göre farklı özellikleriyle öne çıkan dünyanın en iyi 10 su parkının bulunduğu ülkeler Amerika, Türkiye, Japonya'da, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kanada.

Çimsan **"Tostup"** markasıyla pazarda

İnşaat, inşaat malzemeleri, lojistik ve mağazacılık sektörlerinde 20 yıldır faaliyet gösteren Çimsan AŞ tost mağazaları zinciri kurmak için kolları sıvadı. Gıda sektörüne Türk damak lezzetinin ayrılmaz bir parçası olan tostla gireceklerini söyleyen Çimsan AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Fığlacı, "Tostu, 'Tostup' markası ile dünyada binlerce noktada yer alan sandwich ve burger markaları gibi aranan bir marka haline getirmek istiyoruz" dedi.

Markalaşmaya büyük önem verdiklerini dile getiren Fığlacı, "Niçin Türkler'in en çok sevdiği bir yiyecek markalaşmasın dedik. Bayilik sistemi ile büyümeyi hedefliyoruz. Şu anda Antalya'da Laura Alışveriş Merkezi'nde ve Bahçelievler semtinde toplam 2 adet şubemiz bulunuyor. Antalya'da 5 noktaya bayilik vereceğiz. Bu rakam gün geçtikçe artacak" diye konuştu.



ATSO-ANTALYA EKONOMİK DURUM BÜLTENİ

Aralık 2005

FİYAT ARTIŞLARI (Aralık 2005)

	AYLIK		YILLIK	
	ÜFE	TÜFE	ÜFE	TÜFE
Türkiye	-0,04	0,42	2,66	7,72
Ant./Isp./Bur		0,20		8,17

TURİZM Yabancı Girişleri (ONİKİ AYLIK)

	Antalya	Türkiye
2004	6.047.168	17.516.908
2005	6.882.246	21.122.798
Değişim	% 13,8	% 20,6

ANTALYA HAL VERİLERİ (ONİKİ AYLIK)

	Miktar / Kg	Tutar / Milyon YTL
2004	593.984.036	295.080.200
2005	679.751.045	350.112.280
Değişim	% 14,4	% 18,6

ORGANİZE SANAYİ ENERJİ TÜKETİMİ ONİKİ AYLIK

	MİKTAR/kwh	DEĞİŞİM %
2000	71.791.320	
2001	75.679.200	5,4
2002	86.333.903	14,1
2003	108.397.496	25,5
2004	131.945.329	21,7
2005	148.373.536	12,5

DİE TÜRKİYE ÜRETİM AĞIRLIKLI KAPASİTE KULLANIM ORANI (%)

2004 Aralık	% 84,0
2005 Aralık	% 80,6

ANTALYA TİCARET BORSASI (ONİKİ AYLIK) İŞLEM HACMİ

	MİLYON YTL	Değişim %
2004	370.841.159	
2005	461.257.049	24,4

ASBAŞ ENERJİ TÜKETİMİ ONİKİ AYLIK

	MİKTAR/kwh	DEĞİŞİM %
2000	6.503.244	
2001	7.020.844	7,9
2002	8.054.314	14,7
2003	9.144.070	13,5
2004	10.128.086	10,8
2005	10.004.277	-1,2

TİCARET (Oniki Aylık Tescil ve Terkin)

	TESCİL	TERKİN
2004	3.810	1.531
2005	4.598	1.151
Değişim (%)	20,7	-24,8

Protesto Edilen Senetler (Oniki Aylık)

	Adet	Tutar (Milyon YTL)
2004	16.073	65.630.917
2005	29.724	128.952.750

** 1 milyar ve üzeri*

VERGİ GELİRLERİ

ANTALYA Onbir Aylık Tahakkuk ve Tahsilat (Trilyon)

	Tahakkuk	Tahsilat	TAHS / TAH.OR. (%)
2004	2.074	1.255	60,5
2005	2.537	1.658	65,3
Değişim	%22,3	%32,1	

Dahilde Alınan Onbir Aylık Katma Değer Vergisi (KDV) (Trilyon)

	Tahakkuk	Tahsilat	TAHS / TAH.OR. (%)
2004	237	170	71,7
2005	273	188	68,9
Değişim	%15,2	%10,6	

ANTALYA İHRACATÇI BİRLİKLERİ (1 Ocak - 31 Aralık 2004/2005)

	A B D Doları		Değişim %
	2004	2005	2004 / 2005
YAŞ SEBZE VE MEYVE	136.294.105	182.572.698	33,9
KESME ÇİÇEK	123.844.789	122.948.849	-0.72
SANAYİ	92.190.703	103.848.282	12,6
- Tekstil ve Hammad.	62.945.267	75.924.922	20,6
- Hazır Giyim ve Konf.	16.756.543	15.177.926	-9,4
MADENCİLİK	10.889	3.382	-68,9

ANTALYA - ONBİR AYLIK İMAR DURUMU

	Yapı Ruhsatı			Yapı Kul. İz. Belgesi			Genel İskan		
Belediyeler	İlk 10 ay	Kasım	Toplam	İlk 10 ay	Kasım	Toplam	İlk 10 ay	Kasım	Toplam
Muratpaşa	512	70	**582**	1916	207	**2123**	355	23	**378**
Kepez	510	83	**593**	546	254	**800**	298	34	**332**
Konyaaltı	411	46	**457**	843	90	**933**	268	24	**292**

SEÇİLMİŞ SANAYİ MADDELERİ ÜRETİM MİKTARLARI (2004/2005 ONBİR AYLIK)

	Birimi	2004	2005	Değişim (%)
Binek Oto Dış Lastiği	Ad	15.080.649	15.904.098	5,5
Düz Cam	Ton	701.661	736.966	5,0
Karo Fayans	m2	147.208.218	434.987.544	195,5
Çimento	Ton	35.407.072	38.584.305	9,0
Traktör	Ad	36.286	34.953	-3,7
Buzdolabı	Ad	4.502.512	4.721.644	4,9
Bulaşık Makinesi	Ad	607.318	708.711	16,7
Çamaşır Makinesi	Ad	3.677.834	4.000.325	8,8
Televizyon	Ad	18.512.023	18.754.762	1,3
Otomobil	Ad	568.093	589.261	3,7
Minibüs-Midibüs	Ad	54.247	53.885	-0,7
Otobüs	Ad	4.421	4.589	3,8
Kamyonet	Ad	92.962	115.640	24,4
Kamyon	Ad	28.133	35.193	25,1

... Kültür Sanat ...

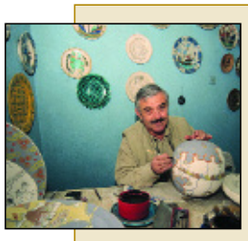
Sıtkı Olçar, seramik sergisiyle **Orkun Ozan Sanat Galerisi'**nde

Açıldığı günden bu yana 80 sergi organizasyonu yapan Orkun Ozan Sanat Galerisi, Antalya'yı sanatla buluştururken; sanatçı ve sanat eseri kimliklerini kazanan isimleri özenle ve titizlikle seçmektedir.

Seramik Sanatçısı Sıtkı Olçar'ın tamamı yeni çalışmalarından oluşan bir sergi ile Antalyalı sanatseverlerin karşısına çıktı.



Sıtkı Olçar seramik sergisi Orkun Ozan Sanat Galerisi'nde 23 Şubat 2006 tarihine kadar izlenebilir. Galeri pazar hariç her gün saat: 09.00 - 18.30 saatleri arasında sanatseverlerin ziyaretine açık.



Sıtkı Olçar kimdir?

Kütahya'da 1948 yılında doğan Sıtkı Usta, 1973 yılında kendi imkânlarıyla "Osmanlı Çini" adı altında ufak bir atölye kurmuştur.

1980'lerin başında sergilediği ilk çalışmalarında geleneksel 16. - 17. yüzyıl İznik ve Kütahya seramiklerinin uzantısı gibi görülen tabaklar, çanaklar yapmış, her yeni sergisinde de form, desen ve teknik açıdan kendini aşan süprizler sunmuştur. Sanatçı, çalışmalarında sürekli olarak İznik ve Kütahya'nın 16. Yüzyıl'dan beri uygulanamayan mercan kırmızısı rengini tekrar seramiğe kazandırmaya gayret etmiştir. 1990 yılından bu yana ürettiği eserlerde, Selçuklu devrinin ünlü firuze renkli sırrını, yarı mat ve mat olarak yeniden canlandırmaktadır. Bunu, özellikle 9. ve 10. yüzyıl Nişabur seramiklerinden tanıdığımız sarı sırlı eserler izlemiştir. Tokyo, Osaka, Paris, Londra, Madrid, Cenevre, Voles (Yunanistan) gibi dünya sanat piyasasının önemli merkezlerinde sergiler gerçekleştiren Sıtkı Usta, halen renkli sır (cuerda seca), lüster (altın yıldız) ve altın varak eserler üzerinde çalışmalarını sürdürmektedir. Sıtkı Olçar'ın seramikleri neden bu kadar farklı ve ünlü diye düşünürseniz cevabımız:

"Tarihsel çizgilerle bugünü yakaladığı için" *olur.*

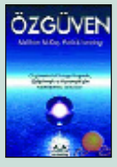
... İş Dünyası Bu Kitapları Okuyor ...



Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı

Stephen R. COVEY
422 sayfa

Kişisel, mesleki ve ailevi sorunların çözümünde ilke merkezli bir yaklaşım benimseyen ve toplam kalite anlayışının öncülerinden olan Stephen R. Covey, çarpıcı örneklerden yola çıkarak, aşama, aşama, insana yaraşır biçimde dürüst, uyumlu, huzurlu, başarılı bir yaşam için değişme ayak uydurmamızı sağlayan alışkanlıkları belirliyor, değişimin yarattığı fırsatlardan yararlanabilmek için gerekli olan bilgelik ve güce ulaşmanın yollarını gösteriyor. "Liderlik konusunda son onyılın başucu kitabı bu olacak." —Scoot Degarmo "İlke merkezli liderlik, çok güçlü bir kavram. Covey''in liderlik ve insan işlişkileri vizyonu, bu kavramı günümüz iş dünyasının liderleri için elverişli bir program haline getirmiş, Mutlaka okumanızı öneririm." — Nolan Archibald



Özgüven

Matthew MCKAY, Patrick FANNING
366 sayfa

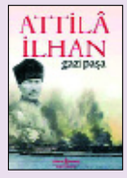
Güveninizi Ortaya Koymak, Geliştirmek ve Korumak İçin Kanıtlanmış Teknikler Parayla satın alamayacağınız, durup bekleyerek ulaşamayacağınız bir duygu: Özgüven.

Eğer bilinçli bir anne-babaya sahipseniz işiniz kolay! Size 3-4 yaşınıza kadar verdikleri eğitim ve sizi yetiştirme biçimleri, erken yaşlarınızda özgüven derecenizi belirleyecek. Doğuştan edinmediğiniz, sonradan öğrenebileceğiniz bu güven duygusu hayatınızın her aşamasında yanınızdan ayrılmayacak.

Yaşamınızda bu kadar etkili olan özgüven duygusunu geliştirmek, artırmak ve hatta sadece çocuklarınıza, eşinize, anne-babanıza, arkadaşlarınıza değil tüm çevrenizdekilere faydalı olabilmek artık sizin elinizde...

Kendinizi daha iyi anlayabilir ve daha farklı hissedebilirsiniz. Bunların değişmesi yaşamınızı her yönden etkiler ve zamanla artan bir özgürlük duygusu kazanırsınız.

Bu kitapla içinizdeki hazineyi dışarı kolayca çıkarabileceksiniz! Böylece kendinizi daha iyi hissedecek, hayata ve insanlara daha olumlu bir gözle bakabileceksiniz.



Gazi Paşa

Atilla İlhan / 500 sayfa

"...canımı kurtarayım derken, vatanını kaybedersin!.." Kurtuluş Savaşı'nın en hareketli günlerini Mustafa Kemal'in yaşamı içinde anlatan Gâzi Paşa, tarihsel olarak Kuvva-yı Milliye'nin İzmir'e girişi ve Trakya'nın geri alınması ile sonlanıyor. Bu çarpıcı dönemin içinde Latife Hanım, Fikriye Hanım, İsmet Paşa, Fevzi Çakmak, Kâzım Karabekir, Halide Edip, Falih Rıfkı, Yakup Kadri, Mustafa Suphi, Nâzım Hikmet, Çerkez Ethem... tümü de çok yakından tanıdığımız isimler Attilâ İlhan'ın bize o günleri yaşatan kurgusu ile romanda yerlerini alıyorlar. Gâzi Paşa, bir solukta okunup bitirilecek, yakın tarihimizin en önemli günlerini bizlere anımsatacak bir roman.

Senfoni'den Akdeniz Dalgaları ve Turkuaz Şarkıları

Antalya Devlet Senfoni Orkestrası 2006 mart ve nisan aylarında Antalyalı sanatseverlere sanat ziyafeti çekecek. Antalya Kültür Merkezi'nde düzenlenecek etkinlikler arasında 31 Mart'ta şef İnci Özdil yönetiminde gerçekleştirilecek Akdeniz dalgaları ve Turkuaz Şarkıları konseri dikkat çekiyor. 15 Nisan'da Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde bir konser verecek olan Senfoni, 21 Nisan'da ise 23 Nisan Milli Egemenlik ve Çocuk Bayramı kapsamında Antalya Devlet Opera ve Balesi ile ortak bir konser verecek.

PROGRAM

24 Mart
Antalya Kültür Merkezi Aspendos Salonu
Saat: 20.30
Şef: Emil Tabakov
Solist: Liana İsakadze "Keman"
P.I.Çaykovski - Keman Konçertosu
S.Rahmaninov - Senfoni No: 2

31 Mart
Antalya Kültür Merkezi Aspendos Salonu
Saat: 20.30 • Şef: İnci Özdil
Solistler: Bayram Bayramoğulları "Obua", Selva Erdener - Soprano
M.Bafoev - Akdeniz Dalgaları - Obua ve Orkestra için türk konçertosu
T. Erdener - Turkuaz Şarkıları

7 Nisan
Antalya Kültür Merkezi Aspendos Salonu
Saat: 20.30
Şef: Emin Güven Yaşlıçam
Solist: Umberto Clerici "Viyolonsel"
A.Dvorak - Viyolonsel Konçertosu
L.V. Beethoven - Senfoni No: 6

14 Nisan
Akdeniz Üniversitesi Konferans Salonu

15 Nisan
Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi
Şef: Nezih Seçkin
Solist: Ayşe Sezerman "Soprano"
Lynn Çağlar "Soprano"
F.Tüzün - Esintiler
Opera ve ria'lardan Seçmeler
E.Grieg - Peer Gynt Süit

21 Nisan
Çocuk Bayramı Konseri
Cam Piramit
Antalya devlet Opera ve Balesi Ortak Konseri
Şef: Matthias Wegele - Antalya Devlet Opera ve Balesi Şefi
Anlatım: Tarık Pabuçoğlu
M. Ravel - Kaz Ana
S. Prokofiev - Peter Kurt

Büyükşehir Belediye Tiyatrosu "**18 Yaşım**"ı Sahneliyor

Öykü ve Tiyatro ile madde kullanımını engelleme projesi kapsamında yer alan "18 Yaşım" adlı tiyatro oyunu, okullar kapanıncaya kadar, Pazartesi, Salı ve Çarşamba günleri sahnelenecek.



Antalya Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen öykü ve tiyatro ile madde kullanımı engelleme projesi 2006 yılı eğitim sezonunda da devam ediyor. Proje kapsamında sergilenen "18 Yaşım" adlı Tiyatro oyunu Lise öğrencileri için yeniden sahnelenmeye başlandı.

Büyükşehir Belediyesi Kültür Salonunda sergilenen "18 Yaşım" adlı tiyatro gösterisi, 18 yaşına giren genç bir kızın uyuşturucu ile tanışmasının ardından yaşadığı kötü günleri anlatıyor.

Zafer Ercan'ın yazdığı, Abdullah Sürekli'nin yönettiği oyun, Karatay Lisesi öğrencileri, Saime Salih Konca Lisesi ve Kepez Lisesi öğrencilerine sahnelendi. Milli Eğitim İl Müdürlüğü ile birlikte hazırlanan proje kapsamında "18 Yaşım" Pazartesi, Salı ve Çarşamba günleri Antalya'daki tüm okullara sahnelenecek.

2004 yılı Aralık ayında gösterime giren ve bugüne kadar 12 bin lise ve dengi okul öğrencisinin izlediği oyun okullar kapanıncaya kadar sahnede kalacak.

Meslek Komiteleri

Meslek Komiteleri Meslek Komiteleri Meslek Komiteleri Meslek Komitele

2. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) 2.Grup Komite Üyelerinin, Almanya'nın Nürnberg şehrinde 16.02.2006-19.02.2006 tarihleri arasında düzenlenecek olan "BİOFACH ORGANİK GIDA MADDELERİ" fuarını, Komite Üyelerinin yurtdışı fuarlara katılım hakkı kapsamında, ziyaret etmesi hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına karar verilmiştir.

2-) Eğitim ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü'nden gelen sektörel sorunlar konulu yazı hakkında görüş alışverişinde bulunulmuş olup; sektörün en önemli sorunları ve çözüm önerilerini içeren yazı ile ilgili çalışmanın yapılmasına ve ilgili servise iletilmesine karar verilmiştir.

3. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Yönetim Kurulunun 26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;

* Büyük alış veriş merkezlerinde hafta sonu tatil uyugulamasına yönelik yasal düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesi gerektiği,
* "İndirimli Satışların" daha önce Ticaret ve Sanayi Odalardan izin alınarak ve belli dönemlerde yapılması gerektiği,
* Organize Sanayi ile Serbest Bölgelerde üretim yapan özellikle tekstil imalatçılarına destek olunması için elektrik indirimden yararlanılması yönünde, gerekli girişimlerde bulunulmasına,
* Sektörde imalat yapan tüm tekstilcilerin aynı çatı altına toplanması gerektiği belirtilerek, Organize Tekstil Sanayi Bölgesinin oluşturulmasına,
* Meslek Eğitim Merkezi Müdürlüğü tarafından verilen ustalık belgesini alamayan veya müracaat edemeyen üyelerimize yönelik olarak yeniden bir başvuru hak verilmesine,

2-)Sektörün içinde bulunduğu ekonomik sıkıntılarla birlikte semt pazarlarında oluşan kayıt dışı satışların önüne geçmek adına Odamız üyesi tekstil işletmelerinin ayda iki gün Cumartesi-Pazar günleri olmak üzere "İndirimli Satışlar" uygulanması yönünde Oda olarak gerekli girişimlerde bulunulması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,

3-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğü'nden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen, yeni Meslek Liselerinin açılması konusu komitede değerlendirilerek, tekstil konusunda pazarlama ve satış elemanı bölümünün açılmasının sektör açısından uygun olacağına,

4-) Güllük Caddesi ile Pazartesi Pazarı'nın kurulduğu pazar alanının genişleyerek ara sokaklarda kadar yayıldığı belirtilerek, bu durumun önlenmesi yönünde Muratpaşa Belediyesi'ne yazı yazılması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,

5-) TOBB'dan gelen 29.12.2005 tarih ve 50402 sayılı yazıda belirtilen, Mesleki Enformasyon Danışma Komitesi tarafından hazırlanmış olan kalite kontrol teknisyeni, çorap örme konfeksiyon teknisyeni ile çiçek, örgü, dokuma öğretmenine yönelik taslağın uygunluğuna,

6-) Antalya Büyükşehir Belediyesi Zabıta Müdürlüğünden gelen Pazar yerleri Yönetmeliğine ilişkin kitapçıklar komite üyelerine dağıtılmıştır.

7-) Ticaret ve Sanayi Müdürlüğünden gelen 27.12.2005 tarih ve 1957 sayılı yazıda belirtilen Eksper listelerinin tanzimi konusu komitede değerlendirilerek, 07.10.2005/7 sayılı meslek komite toplantısında alınmış olan kararın uygunluğuna, oy birliği ile karar verilmiştir.

7. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) 2005 yılının Haziran ayı içinde gerçekleştirilen ve çok ilgi ve takdir gören Pırlanta Temel Eğitiminin tekrar edilmesi ile ilgili Komite Üyelerine gelen talepler dile getirilmiş olup; söz konusu eğitimin Üyelerimiz ve çalışanlarına yönelik Belek, Kemer ve Antalya'da Pırlanta Temel Eğitim Kursunun Mart ayı içinde tekrer yapılması, eğitimin 5 er gün olması, katılımcılardan ücret alınmaması, bu eğitimi verecek eğitimcilerin ulaşımı, konaklamaları ve salonların ücretlerinin Odamız tarafından karşılanması hususunun,

2-) Grup üyelerine yönelik günlük fiyat etiketleri ile ilgili hizmetin biran önce yapılabilmesi için gerekli çalışmalar komite tarafından tamamlanmış olup; komitenin hazırlamış olduğu fiyat etiket örneklerinin değerlendirilmesi, söz konusu hizmetin çok hızlı ve etkin bir şekilde üyelerimize sunulabilmesi için ilgili personelin Odamız tarafından görevlendirilmesi hususunun,

3-) Antalya Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Antalya Müze Müdürlüğü'nden gelen 21.12.2005 tarih, 704-2948 sayı ve ekspertiz ücreti konulu yazı değerlendirilerek; etnoğrafik nitelikteki gümüş takılara uygulanacak olan ekspertiz ücretinin uygunluğuna ve alınan kararların Yönetim Kurulu'na sunulmasına karar verilmiştir.

4-) Komitenin daha önce bulunduğu Basın Bülteni ile ilgili taleplerle bağlantılı olarak, 2006 yılında söz konusu basın bülteni talepleri konusunda Yönetim Kurulumuzun konu ile ilgili tasarruflarının sorulmasına karar verilmiştir.

8. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

ARALIK AYI OLAĞANÜSTÜ TOPLANTI KARARLARI

1-) Gündemdeki konular arasında yer alan biyodizel hakkında bir bilgilendirme toplantısı yapılmasına, bu toplantıya konusunda uzman olan kişilerin davet edilmesine, (İTÜ Kimya Metalurji Fakültesi Kimya Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Doç.Dr. Filiz Karaosmanoğlu, EPDK Petrol Dairesi Başkanlığı, PETDER Genel Sekreteri, Kütahya Mil-



letvekili Dr.Soner Aksoy, TBMM Akaryakıt Kaçakçılık Komisyon Başkanı ile Ziraat Mühendisleri Önder Çiftçi Derneği gibi kurumların yetkilileri) Oda olarak söz konusu bilgilendirme toplantısının gerçekleştirilmesinde her konuda destek olunması hususlarının Yönetim Kurulu'na sunulmasına,
2-) Biyodizel üretimi, alım satımı gibi konularda yasal düzenlemelerin tamamlanmadığı, EPDK tarafından söz konusu ürün hakkında standarların açıklanmadığı belirtilmiştir. Buna rağmen sektörde biyodizel adı altında ürünlerin satılmaya başlandığı ifade edilerek, yasa dışı satışların önlenmesi yönünde Antalya Valiliği nezdinde gerekli girişimlerde bulunulması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,
3-) Kredi kartları ve komisyon oranları hakkında, Odamız 17.Grup Meslek Komitesi (banka ve finans kurumları) ile birlikte ortaklaşa bir toplantı yapılmasına, oy birliği ile karar verilmiştir.

9. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

ARALIK AYI OLAĞAN TOPLANTI KARARLARI

1-) Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'ndan gelen, 26.12.2005 tarihli yazıda bahsi geçen bölge tarımının sorunlarının ele alınacağı ve 15.02.2006 tarihinde yapılması planlanan toplantıya hazırlık yapmak üzere, 30.12.2005 tarihinde Alanya Ticaret ve Sanayi Odası'nda düzenlenecek olan toplantı hakkında bilgi edinilmiştir.
2-) Sektörel ve genel konular üzerinde görüş alışverişinde bulunulmuştur.

10. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Osman Budak, Odamız önderliğinde kurulacak olan Antalya Tanıtım A.Ş. ile ilgili olarak genel bilgi aktarımında bulunmuştur. Bu bağlamda Döşemealtı'ndan Kepez'e kadar olan yol güzergahının her iki tarafındaki reklam tabelaları, bilbordları, mega bilbordları vb. her türlü reklam araç ve gereçlerinin kullanım ve tasarruf hakkının, kurulacak olan Antalya Tanıtım A.Ş.'nde olması, bununla ilgili olarak diğer kurucu ortaklarla bir konsensüs sağlanması ve şirket anasözleşmesinin en önemli amaç ve konu maddelerinden birisi olması için gerekli çalışmaların yapılması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına oy birliği ile karar verilmiştir.
2-) Milli Eğitim Bakanlığı Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğü'nden gelen 29.12.2005 tarih, araştırma raporu konulu yazı değerlendirilmiş olup; matbaacılık bölümünün açılması için yapılan girişimlerin ilgili servis tarafından takip edilmesi ve gerekli girişimlerin yapılmasına karar verilmiştir.

11. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

ARALIK AYI OLAĞAN TOPLANTI KARARLARI

1-) Kentimizde yapılan kanalizasyon ve kavşak çalışmaları sırasında yeterince güvenlik önlemlelerinin alınmadığı, yönlendirme levhalarının uygun yerlere konulmadığı belirtilerek, oluşan bu olumsuz durumların halkımızın can güvenliği ile malına zarar verebileceği ifade edilmiştir. Bu gibi olumsuz durumların ve görüntülerin ortadan kaldırılması için gerekli önlemlerin alınması yönünde Büyükşehir Belediyesi nezdinde girişimlerde bulunulması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,
2-) Odamız Ticaret ve Sanayi Müdürlüğü'nün 14.12.2005 tarih B19.1896 sayılı yazısı komitede değerlendirilerek, yapılan araştırma ve incelemelerden sonra, yazıda bahsi geçen 5 yıldızlı bir otelde üniversite mezunu olarak teknik müdür kadrosuyla çalışan bir kişinin 1.500-2.000 YTL arasında bir maaş alabileceğine karar verilmiştir.

12. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Odamız üyesi Sargın Gıda Sanayi ve Taşımacılık Turizm Ticaret Ltd.Şti.'den gelen 14.12.2005 tarihli yazısı komitede değerlendirilerek, 2000 yılına ait temizlik malzemesi satış karlılık oranının belirlenmesi konusunda, markalı, kaliteli ve ambalajlı ürünlerde söz konusu oranının %10 ile %12 arasında olabileceğine karar verilmiştir.
2-) Ticaret ve Sanayi Müdürlüğünden gelen 27.12.2005 tarih ve 1957 sayılı yazıda belirtilen Eksper listelerinin tanzimi konusu komitede değerlendirilerek, 05.10.2005/8 sayılı meslek komite toplantısında alınmış olan kararın uygunluğuna,
3-) TOBB'dan gelen 02.01.2006 tarih ve 75 sayılı yazıda belirtilen, kamu ihalelerinde özellikle devlet hastanelerinin temizlik, yemek, tıbbi sekreterlik, çamaşırhane ve kalorifer sisteminin işletilmesi, hasta ve ziyaretçi yönlendirme vb.hizmetlerinin birleştirilmek suretiyle tek bir hizmet alımı olarak veya otelcilik hizmet alımı adı altında ihaleye çıktığı ve bu tür ihalelerde benzer iş tanımının ne şekilde yapılacağı ve ihale komisyonlarınca nasıl değerlendirileceği konusuna yönelik olarak hazırlanacak olan ikincil mevzuat çalışmaları aşamasında komitemizin görüşünün sorulduğu konu komitede değerlendirilerek, Kamu Ihale Kurumu'nun 16.12.2005 tarih ve 12040 sayılı yazısında belirtilen taslak çalışmalarının genel anlamda uygun olduğu, ancak söz konusu işlerde hizmet verecek olan personelin eğitiminin,iş deneyiminin ve hizmet kalitesinin yeterli olması gerektiği belirtilerek, konunun Yönetim Kuruluna sunularak, TOOB'ne bildirilmesine,



14. GRUP MESLEK KOMİTESİ

4-) Türk Standartlar Enstitüsünden gelen 23.12.2005 tarih ve 44509 sayılı yazıda belirtilen, sabun standardının sınıflandırma bölümünde yapılması düşünülen değişikliklere yönelik yazı hakkında bilgi edinilmiştir.

5-) Türk Standartlar Enstitüsünden gelen 13.12.2005 tarih ve 42745 sayılı yazıda belirtilen,Ürün belgelendirme hizmetlerinde yararlanılmak üzere Standart hazırlanması ile ilgili çalışmalara aktif olarak katılacak olan uzman tayinine yönelik yazı komitede değerlendirilerek ,Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Karaman'ın konu hakkında çalışma yapmasına,

6-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğü'nden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen, yeni Meslek Liselerinin açılması konusu komitede değerlendirilerek, Tıbbi Cihaz Bakım-Onarım Bölümü, Diş-Protez Teknisyenliği, Laboratuvar ve Veteriner Teknikerliği ile Tıbbi Sekreterlik bölümlerinin açılmasının sektör açısından uygun olacağına,

7-) Yönetim Kurulunun 26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;

* Sağlık sektörde faaliyet gösteren işletmelerin, Kamudan alacaklarını zamanında alamadığından dolayı sıkıntıya düştükleri, Kamu ihalelerindeki belirtilen ödeme sürelerine uyulması, söz konusu ödemelerin düzenli bir şekilde yapılması gerektiği,
* İl Sağlık Müdürlüğü tarafından, gözlükçülerin belli periyotlarda denetlenmesi gerektiği,

8-) TOBB'dan gelen 29.12.2005 tarih ve 50402 sayılı yazıda belirtilen, Mesleki Enformasyon Danışma Komitesi tarafından hazırlanmış olan Cerrahi Teknikeri'ne yönelik taslağın Şubat ayı komite toplantısında değerlendirilmesine,

9-) TOBB'dan gelen 23.12.05 tarih ve 49550 sayılı yazıda belirtilen, ticaret, turizm ve iletişim eğitimi alanlarında sektörün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla program geliştirme ve güncelleme çalışmaları kapsamında belirtilen tıp sekreterliğinin ders saatlerinin uygunluğuna,

10-) TOBB'den gelen 13.12.2005 tarih ve .eu alan adları konusuna yönelik yazının Odamız Üyelerini bilgilendirmek amacıyla ATSO Vizyon dergisinde yayınlanması hususunun Yönetim Kuruluna sunulmasına,

11-) Komite toplantıların her ayın ilk Salı günü saat 12:30'da yapılmasına,

12-) Altyapı çalışmalarının daha hızlı ve düzenli olarak yapılmasına, ayrıca yollarda hız kesmek amacıyla yapılan kasislerin çok yüksek olması nedeniyle araçlarda maddi hasara yol açtığı ifade edilerek, konu hakkında Büyükşehir Belediyesi UKOME Şube Müdürlüğü'ne yazı yazılması hususunun Yönetim Kuruluna sunulmasına oy birliği ile karar verilmiştir.

14. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Antalya Müzesi Müdürlüğünden gelen 21.12.2005 tarih ve 2948 sayılı yazıda belirtilen,Etnoğrafik nitelikteki eşyalara uygulanacak motorlu taşıtlar için ekspertiz ücretlerine ait tespit edilen rakamların uygunluğuna,

2-) 30.Grup Meslek Komitesi Aralık ayı olağan toplantısında, eksperlik kurumunun bağımsız bilirkişi kurumu olmasından dolayı,sigorta şirketlerinin ve sigortalının ekspertiz raporlarına hiçbir şekilde müdahalelerinin olamayacağı yönünde alınan karar hakkında bilgi edinilmiştir.

3-)TOBB'dan gelen 29.12.2005 tarih ve 50402 sayılı yazıda belirtilen, Mesleki Enformasyon Danışma Komitesi tarafından hazırlanmış olan Oto Boya Karoseri Doğrultma Teknikeri'ne yönelik taslağın Şubat ayı komite toplantısında değerlendirilmesine,

4-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğünden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen, yeni meslek liselerinin açılmasına yönelik konu komitede değerlendirilerek; otomotiv elektrik-elektronik bölümü ve ağır vasıta araçların tamir-bakımı için ayrı bir bölümünün açılmasının sektör açısından faydalı olacağı belirtilmiştir.

5-) Yönetim Kurulu'nun 26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;

* Sektörlere yönelik sanayi sitelerinin oluşturulması, özellikle otomotiv sektörüne yönelik sanayi sitesinin açılması,
* Araçların Trafik Tescil işlemlerinin Noter kanalına gerek kalmadan Bayiler tarafından yapılması,
* Kayıt dışı çalışanların sektörü zarara uğrattığı belirtilerek bu sorunun biran önce çözüme ulaştırılması,
* Belirli bir yaşın üzerindeki araçların 3.Dünya ülkelerine pazarlanmasının teşvik edilerek satışının sağlanması ve onbeş yaşın üzerindeki araçlara caydırıcı vergi konularak trafikten men edilmesi yönünde çalışma yapılması gerektiği kararı verilmiştir.

6-) Trafik kazalarının yoğunluğu nedeni ile özellikle Abdi İpekçi, Sigorta ile TRT kavşağı arasına ilk otobüs durağının önüne ayrıca Tonguç Caddesi ile Şarampol, Eski hal kavşağı arasına hız kesmek amacıyla kasis yapılması hakkında Büyükşehir Belediyesi UKOME Şube Müdürlüğü'ne yazı yazılması hususunun Yönetim Kuruluna sunulmasına oy birliği ile karar verilmiştir.

16. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

ARALIK AYI OLAĞAN TOPLANTI KARARLARI

1-) Gelir İdaresi Başkanlığı Antalya Vergi Dairesi Başkanlığı Grup Denetim Müdürlüğünden gelen 14.11.2005 tarih ve 145 sayılı yazı komitede değerlendirilerek, hazır beton sektöründe hazır betonun imalat aşaması dikkate alınmaksızın, söz konusu mamülün pazarlama, satış, dağıtım, sevk aşamalarında oluşan akaryakıt maliyetinin %9-10 arasında olabileceğine karar verilmiştir.

2-) Odamız AB Bilgi Bürosu Memuru Nurhayat Ayan tarafından, AB uyum yasası çerçevesinde, inşaat malzemesi üreticileri ve satıcılarının, tüketicilere karşı sorumlulukları konusunda, komite üyelerine bilgi vermiştir.

3-) TOBB'dan gelen 28.11.2005 tarih ve 45848 sayılı Modüler Öğretim Programına yönelik değerlendirme anketinin Komite Başkanı M.Bahattin Okur tarafından incelenmesine,

4-) İnşaat sektörünü yakından ilgilendiren konuları görüşmek üzere, 5.Grup Meslek Komitesi (İnşaat Müteahhitleri) ile birlikte Ocak ayı içerisinde ortaklaşa bir toplantı yapılmasına, oy birliği ile karar verilmiştir.

18.GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Antalya Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Antalya Müze Müdürlüğü'nden gelen 21.12.2005 tarih, 704-2948 sayılı ekspertiz ücreti konulu yazı değerlendirilerek; etnoğrafik nitelikteki her boydaki ipek halı, halı ve kilimler ile 1 m2'den küçük halı ve kililmlere uygulanacak olan ekspertiz ücretlerinin uygunluğuna ve alınan kararın Yönetim Kurulu'na sunulmasına,

2-) TOBB'dan gelen 16.12.2005 tarih, 48433 sayılı Fire Oranlarına yönelik yazı komitede değerlendirilmiş olup; yazıda bahsi geçen mobilya sektörüne ilişkin azami fire oranlarının, komitede mobilya imalatçısı olmaması nedeniyle 32.Grup Meslek Komitesi'nde değerlendirilmesinin uygun olacağına karar verilmiştir.

3-) Ladin Uluslararası Fuarcılık firmasından gelen 06.12.2005 tarih ve yurtdışı fuarları ile ilgili yazı hakkında bilgi edinilmiştir.

Ağaç ve Orman Ürünlerine ilişkin Azami Fire Oranları

HAMMADDE	İHRAÇ EDİLECEK MAMUL	FİRE (Azami) %	DİİB Süre
Tomruk	Kereste,demonte sandık, demonte palet tahtası,sandık,palet	30-40	8 ay
Sanayi odunu, maden direği, kağıtlık odun	Kereste,demonte sandık, demonte palet tahtası,sandık,palet	40-50	8 ay
Tomruk	Planyalanmış kereste	40-50	8 ay
Tomruk (Meşe, dişbudak, kiraz, kavak, kayın, ceviz, ıhlamur, akçaağaç, armut, kestane, angongür, avenge,belli)	Kaplama	73-55	8 ay
Tomruk (sapelli, akaju, sipo, gül, okume, ozigo, ayous, duka, muabi, amegre, andung, kasippo, movingi, kavazingo, bubinga, iroko, tiama, frake)	Kaplama	73-49	8 ay

23. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) TOBB'dan gelen 16.12.05 tarih ve 48433 sayılı yazıda belirtilen; Ağaç ve Orman Ürünlerine yönelik azami fire oranları komite tarafından değerlendirilerek; aşağıda tabloda belirlenen oranlar tespit edilmiştir. Bununla birlikte daha önceki yıllara ait fire oranlarıda tekrar gözden geçirilerek bazı ilaveler yapılmış olup, söz konusu fire oranların TOBB'a bildirilmesi hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına oy birliği ile karar verilmiştir.

Tomruktan Kereste Üretimi

	FİRE (Azami) %	
	Kereste	Sandıklı - Paletli
Kurutma Payı	3-5	-
Testere Talaşı	8-10	12
Kırıntı Odun	10-15	10-12
Kapaklık	-	-
Kerestelik Çıta	8-10	2-3
Takoz (Odun)	-	8-10
Iskarta Mal(Çürük)	3-5	3-5
Diğer		
Toplam		

Tomruktan Kaplama Üretimi (kaplama kalınlığı 0.6 mm)

	Fire (Azami) %
Kurutma Payı	-
Tranş ve Giyotin Mak.İşlem	15-25
Kurutma Payı	Görünmeyen zaiyat vardır.
Diğer	
Toplam	

Kereste (20.01.1994/29)

Mamül kereste ticaretinde,
Toptancı Firesi : %5
Perakendeci Firesi : %8 dir.

Koltuk, kanape, divan ve iskemle iskeletlerinin imalinde kullanılan kereste'nin cins ve kalitesine göre; %25 ile %50 arasında, mobilya (büfe, yemek masası. Gardrop sehpa ve şifonyer) imalinde yine kullanılan kereste'nin cins ve kalitesine göre, %20 ile %40 arasında fire ve zayiat vermesi normaldir. Mamül hale gelmiş çam, köknar ve kayın kerestesi havanın tesiriyle rutubet kaybeder. Özellikle çam ve köknar kerestesinde kurumadan ötürü fire; %5-8 , kayın kerestesinde ise; %7-10 arasındadır. İğne yapraklı tomrukların keresteye biçilmesi esnasında oluşan, yanları alınmış kereste kayıp ve randıman oranları: çam ve sedir kayıp en az %35, en çok %40; randıman en az %45, en çok %60; %35 zayiatın %10'u testere talaşı (bıçkı tozu) %20 'si ya-

kacak odun, %5'i veya %10'u havaya uçan (çöp - pasaf)

Çap düşüklüğünden fire : çap düşüklüğü olan kerestelerin satışı hakiki ölçüsü üzerinden yapıldığı cihetle %5'e kadar fire verir. Pindus radiata tomrukların keresteye biçilmeleri esnasında oluşan kayıp ve randıman oranları %40 ile %45 civarındadır. Buna ilaveten şili'den ithal edilen bu tomruklar türkiye'deki ölçümleriyle %10 - 12 arasında aleyhte bir farklılık olur. Bu nedenle de yukarıda belirttiğimiz fire nisbetlerine %10-12 oranındaki bu ilaveyi de yapmak suretiyle, tam kayıp ve randıman oranları %50-55 civarında olur.

Kereste-yaş kavak (20.03.1997/20)

Yaş kavak : piyasada genelde tomruk kg ile alınır-satılır. Fire değerlendirmeleri satışta;

- kavak kesiminde ilk 15 gün içerisinde %15
- müteakip 15 gün içerisinde %15
- takip eden 45 gün içerisinde %10

fire vermektedir.

Tomruğun mamule dönüşmesi esnasında;

Kavak bahçede kesildikten sonra, ilk 15 gün içerisinde değerlendirilirse, piyasada 1 m^3 tomruğun 900 kg'dan işlem gördüğü dikkate alınırsa;

1 m^3 tomruk mamul hale dönüşürken%35 fire vererek %65 randımanla çalışır. Sonuçta 650 dm^3 kereste elde edilir.geri kalan 350 dm^3 ise, bıçkı tozu ile rutubet elde edilemeyerek havaya uçan kısmı ve odun olarak değerlendirilir.

Kereste, karaçam ve kızılçam ağaçlarının imalatı fırasındaki fire oranları (23.04.1999/48)

Tomruğu latalamada %15 - %20
Latadan tahtaya dönüşüm (kuruma çekimi) %15
Tahtadan rabıtaya dönüşümde (çıra ve çürük talaş) %15
Rabıta makinasından çıkıp 65-60-55-50-45-40-35cm boy kesmelerde budak ayırım çıra zayiatı %15 - %20

1m^3 üçüncü sınıf tomruk ve sanayi odununda mamul taban tahtası elde edilirken yaklaşık olarak %60 fire verdiği, %40 randımanla çalıştığı sınıflandırma ve kaliteden dolayı sonuçta %40 taban tahtasında 18-25 m^2 arasında taban ve lambiri elde edilir.

Mobilya üretimindeki fire zayiat oranlarının ise; aktif olarak çalışan mekanlar ve yapılan işlemler gözönüne alınarak;

Sinemalar : sinema gösterim salonları, fuaye v.s.

Alışveriş merkezleri: standlar, teşhir masaları, vitrin, dış cephe v.s.

İş merkezleri: büro ve toplantı masaları, duvar ve yer kaplamaları, ofis dolapları v.s.

Restorasyon: dış cephe duvar kaplamaları, cephe motif işlemeleri, ahşap sütunlar.

İşletmede ağırlıklı olarak masif ağaç, bunun yanında sunta, mdf, suntalam, mdf lam ve kaplamalı işler yapılmaktadır.



Malzemelerin işlenmesindeki işlem sırası ve buna istinaden çıkartılan zayiat oranları:

Masif ağaç: belirli boy ve ebatlardaki biçilmiş kereste alındıktan sonra yapılmak istenilen projeye dayanılarak kesim listesi çıkartılır. Öncelikle ham daha sonra bitmiş ölçü olmak üzere bu listeler iki ayrı ebat içermektedir. Kullanılan masif ağaçlar gürgen, rus çamı, kestane, maun, ayaus, üroka, limba, tetra, meşe, kızıl çam gibi. Ağaçlar her zaman istenilen ebatlarda ve temizlikte olmayabilir. Budaklı, ensiz, dokuda deformeler, çatlaklar olabiliyor. Bu sebeplerden dolayı bu şekilde kusurları olan kısımların kerestenin içerisinden ayıklanması gerekir. Bu ayıklanmanın yapılmaması durumunda hedeflenen kaliteyi tutturmak mümkün değildir. Kaliteli ayrıştırma gerçek anlamda yapıldığında fire oranı dolayısıyla artmaktadır. Bunun yanında şerit kesiminde, planya da düzeltilirken istenilen kalınlıkta ebatlanırken de fire vermektedir. Masif ağaçta mamül kereste de fire oranı %25 ile %30 arasında değişir. Tomruktan imal edilirse; %35-%45 arasında fire verir. Sunta, mdf, suntalam, mdf lam: bu malzemeler genellikle mobilya yapımında kullanılır. Bu malzemelerde farklı kalınlık ve ebattaki malzemelerden olup; işletme genellikle istekte bulunan kişilerce önceden hazırlattıkları projelerle çalışmaktadır. Detaylar işletmeye geldikten sonra kişilerin istekleri doğrultusunda imalata başlanılır.

Fire oranı ise %20' dir.

Ağaç kaplama: bu malzeme 0.5 mm'lik 0.6 mm'lik (1mm'lik özel kesim) olarak farklı kalınlıkta olabiliyor. Kaplamada problem presten sonra yaşanmaktadır. Çıplak gözle beğenilen kaplama presten sonra tutkalı yüze çıkarabilir. Presten çıkan kaplama temiz gözükse de boya işlemi sırasında tutkalı gösterebilir. Bu olay tüm kaplamar için geçerli değildir. İstenilen kalınlıkta kaplama bulunduğunda genişlik uymayabilir. Bu da fire oranını arttırabilir. Kaplamanın freze kısmının kullanılması istendiğinde istenilen miktarda freze kaplama bulmak genelde mümkün olmamaktadır. 5-10 bin m^2 aynı palet kaplama içerisinden freze kaplama ayrıştırılması gerekebilir. Bu nedenle zayiat otomatikman artar. Bu malzemenin fire oranı %30 civarındadır.

Laminat ve astar: laminat farklı ebat ve desenlerde olan bir malzemedir. Laminatta fire oranı fazladır. Nedeni ise laminat eninin kısa olmasındandır. Astar da ise fire çıkmasının sebebi laminat ebatlarıyla astar kaplamanın ebatlarının birbirinden farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu malzemelerde fire oranı %20-%25 arasında değişmektedir.

Kereste-mdf üzeri 0.2 mm kalınlığında pvc kaplama konusundaki fire (23.04.2000/9)

Mdf'de keserken testere, talaş payı, kenar artanı sebebiyle %6-8, pvc'de keserken, profile yapıştırılırken makine, işçi ve teknik hatalar sebebiyle %16-18 oranında fire verir.

Kereste-kapı, hazır mutfak ve mobilya imalatında fire oranı (21.11.2000/19)

Masif:
a) tomruk keresteden imalatta %60-65
b) mamul keresteden imalatta %30-35
c) taslak keresteden imalatta %10-20
Sunta ve mdf'de: imalatin cinsine ve şekline göre %10-15
Suntalam ve mdf lam'da: imalatin cinsine ve şekline göre %10-20
Formika'da: imalatin cinsine ve şekline göre %10-30
Kaplama'da: imalatin cinsine ve şekline göre %30-40
Vernig veya boyada (cila+tiner):
plakali %20-30
iskelet %45-55
Tutkalda: plakali %10-15
iskelet %10-15
fire verir.

(bu fireler kapi, hazır mutfak ve mobilya yapan işletmeler için geçerlidir. Oyma ve özel mobilya imalatinda bu fireler her ünite, ölçü, model, şekil ve yapan ustanin yapma şartlari ile kendi şahsi becerisine göre değişiklik gösterir.)

Kereste-kızılçam-tomruk (23.04.2001/27)

Kızılçam
1- 1m^3 kızılçam tomruğu 650-750 kg'dır.
2- 1m^3 kızılçam tomruğu 1000 dm^3 olup, ortalama 650- 700 dm^3 civarında mamul malzeme verir. Bu malzemelerde tomruğun yerli veya ithal, kalın ve ince kuturlu oluşu, tomruğun eğri veya düzgün olmaması, kalitesi, imalatın seyri bu ortalamayı etkiler.
650-700 dm^3 mamul malzemenin dağılışı;
400-450 dm^3 lata
200-250 dm^3 inşaatlık veya ince ebat malzeme
650-700 dm^3 ortalama randıman
350-300 dm^3 mamul malzemenin dağilişi;
Biçki tozu
(yaklaşık 100 -116 dm^3)
Yakacak odun
(yaklaşık 100 -116 dm^3)
Kaybolan toz, parça v.b. değerlendirilemeyen kisim (yaklaşık 100-116 dm^3)
3- 1m^3 kizilçam tomruktan 650-700 dm^3 mamul taban tahtasi çikar ve bu da malzeme kalitesi ve sınıflandırılmasına göre değişir 18-20 m^2 taban yapar.

Tomruk
1- 1m^3 tomruktan kalın ebattan ince ebata kadar değerlendirilerek düşünülürse; 650- 700 dm^3 malzeme, 300-350 dm^3 firedir.
2- 1m^3 tomruk keresteden 4-6 kg'lık domates alabilen dikişli, küçük paket sandiktan ortalama 250-300 adet sebze kasasi,
1m^3 tomruk keresteden ortalama 20 adet muz kasasi (35x35x75 cm boyutlarindaki muz sandiği, tahta kalinliklari 1-1.5 cm olarak düşünülürse)
1m^3 tomruk keresteden ortalama 120-150 adet hollanda kasasi (33x50x18cm ebatinda 10-15 kg domates alabilen)

İthal (ukrayna-sibirya) rus sari çamindaki randiman ve zayiat oranlari (21.06.2002/47)

1m^3 tomruktan 650-700dm^3 mamül kereste alınır. %30-35 zayiat olur. %65-70'lik mamul kerestenin içinde; doğramalik lata, lambrilik tahta, pervazlik, süpürgelik vb. Çitalar ve inşaatlik tahta çikar. %30-35 zayiata; %5-10 havaya uçan, kaybolan, değerlendirilemeyen tozdur. Geriye kalan %20-25'lik kisimda biçki tozu, talaş, tahta parçasi ve kirinti olarak değerlendirilir. Bu zayiatin içinde yer alan toz ve tahta parçasi değerlendirilebilir iken, talaş çok az bir kiymetle değerlendirilir veya artik olarak atilir. 1m^3 tomruk ağirliği 600-700 kg'dır,toz, talaş, tahta parçasi haline gelene kadar uçarak ve kuruyarak 400-450 kg'a kadar düşer. Diğer yerli ve ithal çam türü ağaçlarda bu oranlar aynen geçerlidir.
2-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğünden gelen yazı hakkında bilgi edinilmiştir.
3-) Yönetim Kurulunun .26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;

* Kayıtdışı faaliyet gösteren işyerlerinin tespit edilerek, kayıt altına alınmasına, sektörde vergisini ödeyerek sorumluluklarını yerine getiren firmalar açısından haksız rekabet oluşturulduğu belirtilerek, bu sorunun çözümünü temelden başlayarak sadece eğitimle önüne geçilmesi gerektiği,
* Bürokratik işlemler ile imalatçıların genel giderlerinin fazlalığı nedeniyle sektörün zarara uğradığı belirtilerek bu durumun önlenmesi gerektiği,
Sanayi sitelerinin yetersizliği üzerinde durularak, yeni sanayi bölgelerinin oluşturulması gerektiği, ayrıca Antalyadaki özellikle sanayi sitelerindeki güvenlik önlemlerinin yetersizliği nedeniyle hırsızlık olaylarının artması sektör mensubu üyelerimizi zarara uğrattığı belirtilmiş olup, gerekli önlemlerin alınmasına karar verilmiştir.

26. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğünden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen, yeni meslek liselerinin açılmasına yönelik konu komitede değerlendirilerek; kooperatifçilik bölümünün açılmasına, bunun yanında sıhhi tesisat ile Muhasebe ders sayısının ve uygulamalarının arttırılmasının sektör açısından faydalı olacağı belirtilmiştir.
2-) Yönetim Kurulu'nun 26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve

çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;
* Vergi bağışıklıkları ana başlığı altında kurumlar, stopaj ve kdv gibi konulardaki sorunların çözümlenmesi,
* İlimizdeki ve Türkiye'deki 2B ve Çalkaya'da ki kooperatiflerin sorununun çözümlenmesi,
* Birliklere arsa tahsisi yapılarak kooperatiflerin desteklenmesine,
* Toplu Konut İdaresi Kredilerinin zamanında verilmesi ve inşaat su basmanı olanlara kredi verilerek desteklenmesi,
* Konut Yapı Kooperatif birliklerine Yapı Denetim Şubesi oluşumuna olanak sağlanması için yasal düzenlemelerin yapılarak, gerekli girişimlerde bulunulmasına, karar verilmiştir.
3-) Turizm kenti olan Antalya'mızda özellikle son günlerde yaşanan hava kirliliği sorunun bir an önce çözüme kavuşturulmasına, ilgili kurumların konu hakkında daha hassas davranmaları gerektiği belirtilmiştir.
4-) Antalya Valiliği İl Yazı İşleri Müdürlüğünden gelen 23.12.2005 tarih ve 3128 sayılı yazısında belirtilen iskan ruhsatlarına yönelik cevabi yazımız hakkında bilgi edinilmiştir.

27. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Daire Başkanlığı UKOME Şube Müdürlüğünün bünyesinde oluşturulan ve her türlü toplu taşıma araçlarını kontrol etmek amacıyla kurulan "Denetim Komisyonu"'nda Odamızı temsil eden 27. Grup Komite Başkan Yardımcısı Ali Çeltikçi'nin fevatı ile boşalan göreve yine 27. Grup Komite üyesi Hüseyin Kösem'in getirilmesi ve isminin UKOME'ye bildirilmesi hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına karar verilmiştir.
2-) Üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda Odamız Ticaret ve Sanayi Müdürlüğü'den gelen 05.01.2006 tarih ve Azami Fiyat Tarifeleri konulu yazı değerlendirilmiş olup; Azami Otopark Ücretlerinin, taksiler için, 0-5 saat arası-2.25 YTL, 0-24 saat arası-3 YTL, aylık-60 YTL, Minübüsler için 0-5 saat arası-2.5 YTL, 0-24 saat arası 4 YTL, aylık-65 YTL olmasına oy birliği ile karar verilmiştir. Ayrıca otoparkta anahtarı alınan araçlarda meydana gelebilecek hasarlardan otopark işletmecisi sorumlu olacağı, yine otoparktaki aracın güvenliğinden otopark işletmecisi sorumlu olacaktır. Otoparklarda özürlü araçları için her daim 2 araçlık yer ayırılması zorunlu olacağı belirtilmiş olup, alınan kararın ilgili servise iletilmesine karar verilmiştir.

28. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Emlakçılıkla iştigal eden üyelerimizden gelen yoğun talepler doğrultusunda, arsa alım-satım işlemlerinde, müşterilerin en doğru biçimde bilgilendirilmesi ve karşılıklı güvene dayalı iş ilişkilerinin güçlendirilmesi bakımından, Belediyelerin parselasyonlu imar paftalarından bir örneğinin, makul ve mantıklı bir ücret karşılığında sadece ilgili meslek odalarına kayıtlı Emlak Danışmanlarına verilmesi konusuna yönelik talebimize ilişkin olarak Muratpaşa Belediye Başkanlığından gelen 28.12.2005 tarih ve 2010 sayılı cevabi yazısında, parselasyon paftalarının Belediye Meclisince kabul edilerek yürürlüğe giren gelir tariflerinde belirtilen harç tutarlarına göre ödenerek ücret karşılığında verilebileceği belirtilmiştir.
2-) Yönetim Kurulunun .26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunda;
* 2B sorununun biran önce çözümlenmesi gerektiği,
* Kayıt dışı çalışan iş yerlerinin tesbit edilmesi gerektiği belirtilerek, vergi kaydı ve diğer birtakım yasal yükümlülüklerini yerine getiren işletmeler açısından oluşan haksız rekabetin önlenmesi için, Maliye Bakanlığı nezdinde gerekli girişimlerde bulunulmasına,
* Emlak Müşavirliği ve Tapu Kadastro yasasının bir an önce yürürlüğe girmesi gerektiği belirtilerek, bu yasayla Tapu Dairesindeki işlemlerin belli standartlara göre yapılması, herkese eşit hizmet vermesi gibi konuların çözüme kavuşacağı ifade edilmiştir. Bununla birlikte Antalya Tapu Dairesindeki işlemlerin yoğunluğundan dolayı gecikmelerin yaşandığı, ayrıca tapu dairesine ait yeni hizmet binasının yapımın hızlandırılması ve eleman eksikliğinin giderilmesi yönünde gerekli girişimlerde bulunulmasına karar verilmiştir.
3-) Komitemiz tarafından belirlenen azami fiyat tarifelerine yönelik denetimlerin yapılıp yapılmadığı konusunda Şubat ayı olağan toplantısında komiteye bilgi verilmesine, oy birliği ile karar verilmiştir.
4-) Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğünden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen yeni Meslek Liselerinin açılması konusu komitede değerlendirilerek, Emlak Müşavirliği bölümünün açılmasının sektör açısından uygun olacağı ifade edilmiştir.

29. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) TOBB'dan gelen 23.12.2005 tarih Program Geliştirme konulu yazı ekindeki Milli Eğitim Bakanlığı Ticaret ve Turizm Öğretimi Genel Müdürlüğü'nün yazısı değerlendirilmiş olup; yazıda bahsi geçen Ticaret Meslek Liseleri ve Anadolu Ticaret Meslek liselerinin haftalık ders çizelgelerine yönelik konunun 23.01.2006 Pazartesi günü yapılacak olan olağanüstü toplantıda değerlendirilmesine,
2-) Yönetim Kurulu'nun 26.12.2005 tarih ve 34 sayılı kararı gereğince; Antalya'nın önemli sektörel sorunlarını ve çözüm önerilerini 2006 Şubat ayında Antalya Milletvekilleri ve ilgili Bakanlarla yapılacak görüşmede aktarılmak üzere en az üç sektörel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi konusunun, 23.01.2006 Pazartesi günü saat 10:30'da yapılacak olan olağanüstü toplantıda değerlendirilmesine,
3-)Antalya Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlüğünden gelen 29.12.2005 tarih ve 2707 sayılı yazıda belirtilen, yeni meslek liselerinin açılmasına yönelik konu komitede değerlendirilerek; organize sanayi ile tarım organize sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren sektörlere yönelik teknik ara eleman yetiştirilmesine yönelik bölümlerin açılmasının yanında görsel işitsel teknikler ve medya yapımcılığı, fotoğrafçılık, organizasyon hizmetleri (fuar elemanı), gazetecilik ve muhabirlik ile pazarlama

ve reklamcılık bölümlerinin açılmasınında sektör açısından faydalı olacağı belirtilmiştir.
4-) 17.02.2006 Cuma günü saat 16:30'da 2901 (kitap ve kırtasiye) alt grubuna yönelik olarak ATSO Günübirlik Tesisleri'nde genişletilmiş meslek komite toplantısı yapılmasına, toplantı sonunda ikramda bulunulmasına (çay,pasta),duyuru yazısının kurye aracılığı ile dağıtılmasına, toplantı gündeminin Şubat ayı meslek komite toplantısında oluşturulmasına ayrıca söz konusu toplantıya Yönetim Kurulu Üyelerinden bir kişinin katılması hususlarının Yönetim Kurulu'na sunulmasına, oy birliği ile karar verilmiştir.

30. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan ve Başbakanlığa sunulacak olan sigortacılık düzenleme ve denetleme yasasında acenteler birliğinin kurulması gerektiğine yönelik hükümler yer alınmasının çok yerinde ve uygun olacağı belirtilmiştir. Sigorta sektörünün ticaret, sanayi, tarım ve sağlık sektörüne hizmet verdiğinden dolayı bu hizmeti de %75 oranında sigorta acentelerinin vasıtası ile verildiği, sigorta sektörünün hukuki donelerden oluşan bir ürün olduğu, güven ve risk karşılama taahhütnamesi olduğu, acentelik kurumunun ticaret ve sanayi odaları çatısı altında ve özel bir statüde birlik olarak çalışmaları gerektiği ifade edilmiştir. Meslek mensuplarının Avrupa Birliğine giriş sürecinde mesleki bilgilerini arttırmak, kurumsal kimlik kazanılmasında alt yapılarını ve teknolojik gelişimlerini hızlandırmak, temel sigortacılık eğitimlerini vermek, mesleğe girişe ait nitelik ve nicelik şartlarını ulusal bazda belirlemek sureti ile oluşacak olan rekabet ortamında başarılı olabilmeleri hususunda misyon ve vizyonlarını oluşturmak ve sigorta sektörünün pazar payını arttırmak için acenteler birliğinin söz konusu yasa ile kurulması gerektiği belirtilmiştir. Bu bağlamda kurulacak olan Sigorta Acenteleri Birliğinin Ticaret Odaları ve TOBB çatısı altında olacağı, tıpkı TÜRSAB örneğinde olduğu gibi, kanun gücü ile ve zorunlu üyelik getirilmesinin Avrupa Birliği uyum yasaları çerçevesinde mal/hizmetlerin serbest dolaşımı ilkesi gereği, söz konusu birliğin olması gerektiği ifade edilmiştir. Bu çerçevede sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne bir yazı yazılması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına karar verilmiştir.
2-) Tarım Sigortaları Vakfı Başkanı Tanfer Dinler'in 02.02.2006 günü Antalya'da tarım sigortaları kanunu ve 2006 yılı uygulamaları ışığında Tarım Sigortaları konulu sempozyum verebileceği ifade edilmiş olup; konu ile ilgili olarak söz konusu sempozyumun, katılımın en az 120 kişi olacağı düşünülerek ya Odamız uhdesinde Meclis Toplantı salonumuzda veya İsviçre Sigorta A.Ş. sponsorluğunda uygun olan bir otelde, toplantı salonuna flamalarını asmak şartı ile ve her türlü masrafların söz konusu firma tarafından karşılanarak yapılması, ayrıca söz konusu sempozyumun 30. Grup Üyelerimize kurye aracılığı ile duyurulması ve 24.Grup Komite Üyelerine bilgi verilmesi hususlarının Yönetim Kurulu'na sunulmasına karar verilmiştir.
3-) TOBB'dan gelen 23.12.2005 tarih Program Geliştirme konulu yazı ekindeki Milli Eğitim Bakanlığı Ticaret ve Turizm Öğretimi Genel Müdürlüğü'nün yazısı değerlendirilmiş olup; yazıda bahsi geçen Ticaret Meslek Liseleri ve Anadolu Ticaret Meslek liselerinin haftalık ders çizelgeleri incelenmiş ve sigortacılık sektörünü ilgilendiren ders saatlerinin uygun olduğu belirtilmiştir.
4-) Antalya Ziraat Odası'ndan gelen 13.12.2005 tarih, Tarım Sigortaları konulu yazı hakkında bilgi edinilmiştir.

35. GRUP MESLEK KOMİTESİ TOPLANTISI

1-) Aralık ayı olağan toplantısında gündeme alınan, Uncalı Bölgesi Sporland Tesisleri önünde bulunan elektrik direklerine baz istasyonlarının konulması yönünde Akdeniz Elektrik Dağıtım A.Ş.-Antalya Müessesesi Sistem İşletme Bakım Müdürlüğü'nden gelen 16.12.2005 tarih ve 528 sayılı cevabi yazısında belirtildiği üzere; konu hakkında Telekominikasyon Kurumundan bilgi alınması gerektiği ifade edilmiştir olup, ilgili kuruma teknik şartların sorulmasına yönünde yazı yazılmasına,
2-) Odamız üyesi Sargın Gıda Ltd.Şti. firmasından gelen 14.12.2005 tarihli dilekçesinde belirtilen 2000 yılına ait tali bayinin kontör satış kar oranları komitede değerlendirilerek; toptan satışlarda kar oranlarının %0,5 (binde beş) ile %1 arasında, perakende satışlarda ise %5 civarında olabileceği kararına varılmıştır.
3-) Ticaret ve Sanayi Müdürlüğünden gelen eksper listelerinin tanzimi konusundaki yazı komitede değerlendirilerek; 08.11.2005/8 tarihli meslek komite toplantısında belirlenen isimlerin uygunluğuna, elektronik mühendisliği konusunda ise aşağıdaki isimlerin ilgili servise iletilmesine oy birliği ile karar verilmiştir.
* Asil Üye. .....Beşir Çetin
* Asil Üye..... Murat Özekici
* Yedek Üye .....Deniz Köygünü

4-) Kohler X/5 kombi marka elektronik sayaçlarda üretim hatası olduğu belirtilerek, sayacın eksik okuma yaptığı ifade edilerek, üyelerimizin bu konuya dikkat etmeleri gerektiği belirtilmiştir.

2-) 20 ARALIK 2005 -06 OCAK 2006 TARİHLERİ ARASINDA YAPILAN KOMİSYON TOPLANTILARI :

TURİZM KOMİSYONU ARALIK 2005 AYI TOPLANTI KARARLARI
1-) Turizm'de 2005 yılının genel bir değerlendirilmesi yapılarak, yıl içinde yaşanılan sorunlar üzerinde görüş alışverişinde bulunulmuştur. Söz konusu sıkıntıların 2006 yılında yaşanmaması için, sektörün sorunlarının ve çözüm önerilerini yine sektörü yakından ilgilendiren resmi kurum ve kuruluşların (Valilik, Emniyet Müd., Turizm İl Müd., Antalya Hava Meydanı Müd.,Türsab, Aktob vb.) yetkililerine aktarmak üzere, ATSO Günübirlik Tesislerinde Yönetim Kurulu Başkanımız Kemal ÖZGEN'in başkanlığında yemekli bir toplantı düzenlenmesi hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,
2-) Dokuz Eylül Üniversitesi tarafından hazırlık aşamasında olan "Eski Göç Yollarının Belirlenmesi ve Alternatif Turizm Atlasının Yapılması" konulu projenin ilgili Odalara (Fethiye, Muğla, Burdur, Isparta, Adana Ticaret ve Sanayi Odaları) duyurulması hususunun Yönetim Kurulu'na sunulmasına,
3-) Toplantıya katılamayan Komisyon Üyeleri ile tekrar görüşülerek, Oda Muamelat Yönetmeliğine göre Turizm Komisyonunun bundan sonraki toplantılarına katılamayacak üyelerin tespit edilerek, üye sayısının yediye düşürülmesine karar verilmiştir.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası
Ocak Ayı Meslek Komite Kararları ve
Aralık-Ocak Ayı Komisyon Kararları

ATSO Muhasebe Müdürlüğü



Odamız Muhasebe Servisi muhasebe ve tahakkuk-tahsilat olarak ikiye ayrılmıştır.

* Muhasebe Şefliği
* Tahakkuk - Tahsilat Şefliği

Görevleri:

* MUHASEBE KAYITLARININ TUTULMASI: TOBB Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği'ne uygun olarak, odanın varlık borç ve alacak durumlarının ve değişikliklerinin tespiti, değerlendirilmesi ve sonuçlarının belirtilmesini sağlayacak esaslara göre muhasebe kayıtlarını tutmak,

* ÜYE AİDATLARININ TAHSİL EDİLMESİ: Odamıza kayıtlı bulunan üyelerimizin, 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu'nun 24 ve 25. maddelerine istinaden tahakkuk ettirilen yıllık aidat ve munzam aidat borçlarının oda veznesi, bankalar ve bağlı bulunan ilçe temsilciliklerimizden tahsil edilmesi,

* ODANIN HER TÜRLÜ ALACAK VE HAKLARININ İZLENMESİ: Odanın her türlü alacak ve haklarının izlenerek, bunların tahsil işlemlerinin zamanında yapılmasını sağlamak, odaya ait menkul kıymetler ile gayri menkullere ilişkin belge ve sözleşmeleri muhafaza etmek, odanın ödenmeyen üye aidatları, gayri menkul kira gelirleri, hissedarı olunan kuruluşlarda bulunan hisse ve temmettüleri, bankalardaki mevduatların faizlerinin ilgili hesaplarda her ay takip edilerek, ilgililerince zamanında ödenmesini sağlamak,

* GELİRLERİN TAHSİLİ VE BUNUNLA İLGİLİ İŞLEMLERİ YÜRÜTMEK: Mevzuata ve Odamız Meclis kararlarına göre tahakkuk edecek çeşitli oda gelirlerinin tahsil etmek, tahsil edilememesi halinde yasal yollardan gerekli tahsilat işlemlerini başlatmak,

* YILLIK ODA BÜTÇESİNİN HAZIRLANMASI: Odanın bir yıl içindeki tahmini gelir ve giderlerinin yer aldığı bütçeyi hazırlamak, yıl içinde gerektiğinde bütçe fasıl ve maddeleri arasında aktarma işlemlerini yapmak ve yıl sonunda kesin hesabı çıkartmak,

* GİDERLERLE İLGİLİ İŞLEMLERİ YÜRÜTMEK: Odanın çeşitli ihtiyaçları için, satın alınan mal ve hizmetlerin makbuz ve faturaları, fatura içeriği, miktarı, ödeme belgelerinin Satınalma Komisyonu ve Yönetim Kurulu kararlarına uygunluğu, Başkanlık (Oda İç Yönetmeliği 32. maddesi, Oda İmza Sirküleri ve Yönetim Kurulu Görev Dağılımı çerçevesinde) ve Genel Sekreter onayı, bütçedeki faslında yeterli ödeneğin olup olmadığına dair kontrollerinin yapıldıktan sonra, Yönetim Kurulu tarafından belirlenen limit dahilinde Günlük Satın Alma Formu, Banka talimatı veya çek tanzim edilerek ödemesini yapmak,

* KIYMETLİ EVRAK SATIŞI: TOBB veya üyelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda bastırılıp Odamızca alınan kıymetli evrakları, üyelerimizin hizmetine sunmak,

* ÜCRET ÖDEMELERİ: Odamız Meclis, Yönetim Kurulu, Meslek Komiteleri ve Hesapları İnceleme Komisyonu üyeleri ile diğer komisyon üyelerine yıl içerisinde huzur haklarının tahakkukunu yapmak, ödemesini ve bunlara ait hesap ekstrelerini tanzim etmek,

* ODAMIZA BAĞLI İLÇE TEMSİLCİLİKLERİMİZİN İŞLEMLERİNİN TAKİBİ: Odamıza bağlı, Serik - Gazipaşa - Akseki - Kemer - Elmalı - Korkuteli temsilciliklerimizde yerine getirilen işlemleri takip etmek,

* ÇEŞİTLİ BANKALARLA YAPILAN KREDİ PROTOKOLLERİ: Üyelerimizin uygun şartlarda kredi temin etmesi yönünde, Odamızın çeşitli bankalarla yaptığı protokoller dahilinde gerekli işlemleri yürütmek.

İletişim Bilgileri:
Telefon : 248 99 00 (pbx)
Faks : 244 59 51

ANTALYA TİCARET VE SANAYİ ODASI BAŞKANLIĞI'NDAN ÜYELERİMİZE DUYURU

Üyelerimizin tarafından ödenmesi gereken yıllık aidat ve munzam aidat, 5174 Sayılı Kanun'un 24 ve 25 'inci maddelerinde açıklanmıştır. Buna göre;

YILLIK AİDAT **:** Üyenin her yıl ödemekle yükümlü olduğu aidattır.

MUNZAM AİDAT : Gerçek kişi Tacir ve Sanayicilerin bir yıl önceki gelir vergisine matrah teşkil eden TİCARİ KAZANÇLARI, tüzel kişi ve sanayicilerin ise TİCARİ BİLANÇO KARLARI üzerinden BİNDE 5 oranında ayrıca ödemekle yükümlü oldukları aidattır. Üyelerimiz herhangi bir bildirim beklemeksizin, yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannameleri ile müracaatla munzam aidatlarını ödemekle mükelleftirler.

Üyelerimizin, vergi dairelerine bildirdikleri gelir veya kurumlar vergisi matrahlarının içerisinde Gayri Menkul Sermaye İradı, Menkul Sermaye İradı, Zirai Kazanç veya Serbest Meslek Kazancı varsa, vergi beyannamelerinden tasdikli bir örneği ile Odamız Tahakkuk Servisi'ne başvurmaları halinde, üyelerimiz lehine gerekli düzeltme yapılacaktır.

Yıllık aidat ve munzam aidatın birinci ve ikinci taksidinin ödeme süreleri şöyledir:

BİRİNCİ TAKSİDİN SON ÖDEME TARİHİ 30 HAZİRAN
İKİNCİ TAKSİDİN SON ÖDEME TARİHİ 31 EKİM

Süresi içersinde ödenmeyen yıllık aidat ve munzam aidatlara 6183 Sayılı "AMME ALACAKLARININ TAHSİL USULÜ HAKKINDA KANUN" hükümleri uyarınca, gecikme zammı uygulanarak tahsil edilir.

Bu çerçevede; üyelerimiz, yıllık aidat ve munzam aidat borçlarını, Odamız veznesine nakten yapabilir veya T. İş Bankası Antalya Şubesi (şube kodu: 6200) nezdindeki 50959 no.lu hesaba havale, Eft veya internet yoluyla gönderebilirler.

2006 Yılında Milli Düzeyde İştirak Edilecek Fuarlar

Kaynak: DTM

Fuarın Adı : Sevgililer Günü
Başlama Tarihi : 8 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 14 Şubat 06
Yer : Atatürk Kültür Merkezi
Şehir : Ankara
Düzenleyici : Rem Fuar Sergi ve Panayır Tanıtım Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Sevgililer Günü Hediye Fuarı
Başlama Tarihi : 8 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 14 Şubat 06
Yer : Askeri Müze Kültür Sitesi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Grup Medya Fuarcılık Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Bebek ve Çocuk Fuarı
Başlama Tarihi : 9 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 12 Şubat 06
Yer : Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Yapı Endüstri Merkezi A.Ş.

Fuarın Adı : IF İstanbul Hazır Giyim Fuarı (1) 7.Hazır Giyim, Triko, Çorap, Aksesuar ve Yan Sanayi
Başlama Tarihi : 9 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 11 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuarın Adı : 19. İzmir Ayakkabı /Yaz Fuarı
Başlama Tarihi : 16 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 19 Şubat 06
Yer : Kültürpark Fuar Merkezi
Şehir : İzmir
Düzenleyici : İZFAŞ A.Ş.

Fuarın Adı : İstanbul Pencere 2006
7. Pencere, Cam Teknolojisi, Aksesuar, Yan Sanayi ve Tamamlayıcı Ürünler
Başlama Tarihi : 16 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 19 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuarın Adı : Maden Türkiye 2006
2.Endüstriyel Mineraller, Metalik Madenler, Kömür, Blok Taş, Kırma Taş, Kum, Çakıl, Çimento, Kireç ve Alçı Taşı Teknolojileri, Kıymetli ve Yarı Kıymetli Taşlar ve Metaller
Başlama Tarihi : 16 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 19 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuarın Adı : İstanbul Moda Show
Başlama Tarihi : 16 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 18 Şubat 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : CNR Yurtiçi Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : SHOP DESING 2006
Başlama Tarihi : 16 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 19 Şubat 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : İstanbul Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : Evlilik Dünyası '2006
Başlama Tarihi : 17 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 19 Şubat 06
Yer : Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Patika Tanıtım Fuar ve Sergi Org. Hizmet. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Anfaş Food Product
Başlama Tarihi : 21 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 24 Şubat 06
Yer : Antalya Expo Center
Şehir : Antalya
Düzenleyici : Anfaş Antalya Fuarcılık İşletme ve Yatırım A.Ş.

Fuarın Adı : PACKEXPO
Başlama Tarihi : 21 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 24 Şubat 06
Yer : Antalya Expo Center
Şehir : Antalya
Düzenleyici : Anfaş Antalya Fuarcılık İşletme ve Yatırım A.Ş.

Fuarın Adı : İnsan Kaynakları Fuarı 2006
Başlama Tarihi : 22 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 23 Şubat 06
Yer : Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Eventus Organizasyon Fuarcılık ve Tic A.Ş.

Fuarın Adı : Kamu İhtiyaçları Fuarı
Başlama Tarihi : 23 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : Atatürk Kültür Merkezi
Şehir : Ankara
Düzenleyici : Vizyon Fuarcılık Org. Tanıtım. Tic. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Foteg İstanbul 2006 Uluslararası Gıda Teknolojileri Grup Fuarı
Başlama Tarihi : 23 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : HKF Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : İstanbul Mutfak Günleri
Başlama Tarihi : 23 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Ekin Tanıtım Fuar ve Sergi Org. Hizmetleri Ltd. Şti.

Fuarın Adı : HOTEQ 2006
Başlama Tarihi : 23 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Ekin Tanıtım Fuar ve Sergi Org. Hizmetleri Ltd. Şti.

Fuarın Adı : EMİTT 2006 Doğu Akdeniz Turizm ve Seyahat
Başlama Tarihi : 23 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Ekin Tanıtım Fuar ve Sergi Org. Hizmetleri Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Kalite'06 Kalite Kontrol ve Teknolojileri
Başlama Tarihi : 24 Şubat 06
Bitiş Tarihi : 26 Şubat 06
Yer : Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Adam Fuarcılık Ltd.Şti.

Fuarın Adı : Yapıda Yeni Ürünler
Başlama Tarihi : 1 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Dünya Ticaret Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Küre Ajans Rek. Org. Fuar. Tic. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Woodworking Show
Başlama Tarihi : 1 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : CNR Yurtiçi Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : IMOYA 2006
Başlama Tarihi : 1 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : CNR Yurtiçi Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : TUREX & ORGEF
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Martı Resort Hotel İçmeler/Marmaris
Şehir : Marmaris
Düzenleyici : Atılım Ajans Fuarcılık Org. Reklam. Turizm. Tic. Ltd.Şti.

Fuarın Adı : Gold Antalya Takı Show
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi
Şehir : Antalya
Düzenleyici : Sereks Fuarcılık Tanıtım ve Org. Hizmet. Ltd.Şti.

Fuarın Adı : 15. Anneler Bebekler Çocuklar 1+14 Yaş Ürünleri
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : EFEM Uluslararası Fuar Org. Hiz. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Konya 17. Ayakkabı, Yan Sanayi ve Moda Fuarı/Yaz
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi
Şehir : Konya
Düzenleyici : Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuarın Adı : Anadolu Moda Show 2006/Yaz
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi
Şehir : Konya
Düzenleyici : Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuarın Adı : 11. Ayakkabı Saraciye ve Yan Sanayi
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : ANFA Altınpark Fuar Merkezi
Şehir : Ankara
Düzenleyici : Rem Fuar Sergi ve Panayır Tanıtım Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Kents Fuarları / İzmir
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Kültürpark Fuar Merkezi
Şehir : İzmir
Düzenleyici : Marmara Tanıtım Fuarcılık Org. Rek. ve Tic. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Anatolia Leather Show'06
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Antalya Expo Center
Şehir : Antalya
Düzenleyici : İN-FAŞ Uluslararası Fuar Org. Merkezi A.Ş.

Fuarın Adı : Havuz 2006
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : İnterteks Uluslararası Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : Kampüs Fuarı 2006
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : Medya Fors Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : NEW Fuarı
Başlama Tarihi : 2 Mart 06
Bitiş Tarihi : 5 Mart 06
Yer : CNR Expo Fuar Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : CNR Yurtiçi Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : Bursa 4. Kitap Fuarı
Başlama Tarihi : 4 Mart 06
Bitiş Tarihi : 12 Mart 06
Yer : Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : Bursa
Düzenleyici : Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş.

Fuarın Adı : 16. Zuchex Zucaciye ve Hediyelik Eşya
Başlama Tarihi : 4 Mart 06
Bitiş Tarihi : 7 Mart 06
Yer : Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : İstanbul
Düzenleyici : LİFE Medya Yayıncılık Reklam. Fuarcılık Org. San.Tic. Ltd. Şti.

Fuarın Adı : Bursa Büro ve Kırtasiye Malzemeleri Fuarı
Başlama Tarihi : 4 Mart 06
Bitiş Tarihi : 7 Mart 06
Yer : Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
Şehir : Bursa
Düzenleyici : Tifaş Tüyap İnterpro Fuarcılık A.Ş.

İşbirliği Teklifleri

Çeşitli Ülkelerden İşbirliği Teklifleri *(Kaynak:DTM)*

Firma Adı : Sarmaga Sarl
Konu : Ambalaj Ürünleri Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Abdelkarım Hayaty
Adres : 258, Z.I. Sud Ouest Mohammedıa
Fax : 212-22-534656
E-Mail : hayatyabdel@caramail.com

Firma Adı : Divaccess
Konu : Mobiya Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Zakıa Nouchkıouı
Adres : 13, Rue Mohammed Laaroussı Casablanca
Telefon : 212-22-543786
Fax : 212-22-543787
E-Mail : divaccess2000@yahoo.fr

Firma Adı : Md France
Konu : Restoran, Pastahane Vb. Yerler İçin Masa Ve Sandalye Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Ahmed Chraibi
Adres : Bd. Sıdı Ben Abdellah Mohammedia
Telefon : 212-23-315161
Fax : 212-23-315160
E-Mail : dac6@voila.fr

Firma Adı : Cot Bureau
Konu : Mdf Ve Tahta Levha Üreticileriyle Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Mamoun Alaouı Ismaılı
Adres : 40, Youssef Ben Tachfıne, Apt.1 Rabat
Telefon : 212-37-762520 212-37-764609
Fax : 212-37-762210
E-Mail : cotbureau@menara.ma

Firma Adı : Best Busıness Company
Konu : Kağıt Mendil Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Abderrahım Daoudı
Adres : Bd. El Khalıl, Rue 121 No.28 Cite Mly Abdellah Casablanca 20150
Telefon : 212-22-528829 212-22-528830
Fax : 212-22-528832
E-Mail : bbcom@menera.ma

Firma Adı : Amorıs Sarl
Konu : Cam Ürünleri Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Abdelamajıd Amor
Adres : 19, Rue Ouled Zıane, Derb Omar Casablanca
E-Mail : amoris1@menara.ma

Firma Adı : Agents De Fabriques
Konu : Demir, Çelik Ve Sac Üreticileriyle Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Corradı
Adres : 108, Rue Rahal Ben Ahmed, Belvedere Casablanca
Telefon : 212-22-404123
Fax : 212-22-404124

Firma Adı : Benıcom S.A.R.L.
Konu : Telefon Sistemleri, Büro Makineleri, Klimalar, Isıtıcılar, Haberleşme Sistemleri Ve Güneş Enerjili Isıtma Sistemleri Tedarik Eden Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Fatıma Fılalı
Adres : 2, Av. De France, Appt.2 Bıs, Agdal Rabat
Telefon : 212-37-682999
Fax : 212-37-683934
E-Mail : benicomsarl@yahoo.fr

Firma Adı : Goldy Trade Sarl 1
Konu : Hazır Giyim Ürünleri Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Samır Hassanı
Adres : 21, Rue Doumıat La Gıronde Casablanca
Telefon : 212 22-821218
Fax : 212 22-821249
E-Mail : goldy@menara.ma

Firma Adı : Compagnıe Industrıelle De Bonneterıe
Konu : Bay, Bayan, Çocuk Ve Bebekler İçin Hazır Giyim Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : Anass Bellemıne
Adres : Cıb Group, Quartıer Industrıel Attawfıq, C.T 1029 Sıdı Maarouf Casablanca
Telefon : 212-22-582180
Fax : 212-22-580909
E-Mail : cibgroup@menara.ma

Firma Adı : Anwar - Fıl Sarl.
Konu : Perde Aksesuarları Üreten Firmalarla Temas
Ülke : Fas
İlgili Kişi : A. Mekouar
Adres : 97, Av. Hassan Seghır, Mag. 36/37 Casablanca
Telefon : 212-22-811810
Fax : 212-22-811810
E-Mail : etsmeka@wanadoo.net.ma

Firma Adı : Bıoener Aps
Konu : Çelik Yapı, Platform Ve Geçit İmalatı Konusunda Firmalarla Temas
Ülke : Danimarka
İlgili Kişi : Nıels Elmo Nıelsen
Adres : Ramsıngsvej 30, Dk-2500 Valby
Telefon : 45-36181245
E-Mail : nen@bioener.dk

Firma Adı : Demıtsıkıs K. -Tenekes N.&Sıa E.E.
Konu : Otomasyon Ve Montaj Konusunda Firmalarla Temas
Ülke : Yunanistan
E-Mail : hmx@otenet.gr

Firma Adı : Krıthaes
Konu : İstanbul'daki Toptan Giyim Firmalarıyla Temas
Ülke : Yunanistan
İlgili Kişi : Akadelıotou Kırıakı
Telefon : 30-2310837560
E-Mail : kritheas@mail.gr

Firma Adı : Mınjır Agro A.Ş.
Konu : Tahıl, Ayçiçeği, Buğday Ve Mısır Unu Üreticisi Firmalarla Temas
Ülke : Moldavya
İlgili Kişi : Claudıa Bunescu
Adres : Minjir Köyü Hiçeşti Bölgesi Md-3436
Telefon : 373-26976235
Fax : 373-26976230

İTHAL TALEPLERİ

(Türkiye'den mal almak isteyen firmalar)

Firma Adı : Semit
Ürün : Tekstil Kağıdı Ve Etiket Alımı
Ülke : Tunus
Adres : Route De Sousse Bp 28 5012 Sahline
Telefon : 216-73-525264 216-73-525704
Fax : 216-73-525531
E-Mail : semit@planet.tn

Firma Adı : Uozial Shklim
Ürün : Parke Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-3-9671196
Fax : 972-3-9671196
E-Mail : uziels@012.net.il

Firma Adı : Riazat Trading Co.
Ürün : Kristal Eşya Alımı
Ülke : İran
İlgili Kişi : M.K. Riazat
Adres : No.34 2nd Fl. Zavıeh, Hajebdoleh, Bazar Tehran
Telefon : 98-21-55634240
Fax : 98-21-55619764
E-Mail : riazat41@yahoo.com

Firma Adı : 138 No.Lu Noterlik
Ürün : Sert Tavan Seramiği Alımı
Ülke : İran
İlgili Kişi : Hossein Mesbahi
Telefon : 98-21-88839263
Fax : 98-21-88838385

Firma Adı : Permayon Co.
Ürün : Cam Elyaf Alımı
Ülke : İran
İlgili Kişi : Mohammad Reza Rahbar
Telefon : 98-21-88794791
Fax : 98-21-88794791

Firma Adı : H.D.K. Export
Ürün : Boru Alımı
Ülke : Tunus
İlgili Kişi : Hıchem Sellamı
Adres : Route De Gremda Km.10-3074 Sfax
Telefon : 216-74-657503
Fax : 216-74-659002
E-Mail : hdkexp@gnet.tn

Firma Adı : G.E.I.
Ürün : Çatal Bıçak Takımı Alımı
Ülke : Tunus
İlgili Kişi : Sonia Idriss
Adres : 24, Rue Du Golf Arabe-El Menzah 8, Tunıs
Telefon : 216-71-716880
Fax : 216-71-885193
E-Mail : gei@gnet.tn

Firma Adı : Semit
Ürün : Makas Alımı
Ülke : Tunus
Adres : Route De Sousse Bp 28 5012 Sahline
Telefon : 216-73-525264 216-73-525704
Fax : 216-73-525531
E-Mail : semit@planet.tn

Firma Adı : Isfahan Mahgol Co.1
Ürün : Kapı Kilidi Ve Diğer Metal Malzemeleri Alımı
Ülke : İran
İlgili Kişi : D.M. Sattarı
Adres : Kohandeg St. Khomeınıshahr Isfahan 84166
Telefon : 98-312-3234440
Fax : 98-312-3233200
Tarihi : 24.12.2005

Firma Adı : Hr-Community Involvement
Ürün : Tek Kullanımlık Alüminyum Ürünleri Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-3-9266507
Fax : 972-3-9266900
E-Mail : eynat.rotfeld@ecitele.com

Firma Adı : Tom-Ferr Rt.
Ürün : Çelik Boru Ve Oyuk Parçalar Alımı
Ülke : Macaristan
İlgili Kişi : Tibor Fabian
Adres : www.tomferr.hu
Telefon : 36-1-2780789
Fax : 36-1-2765879
E-Mail : fabian.tibor@tomferr.hu

Firma Adı : Nimr
Ürün : Su Isıtıcısı Alımı
Ülke : Tunus
İlgili Kişi : Drıss Assouan
Adres : 251 Route De Tunıs Hammam Sousse 4011
Telefon : 216-73-364088 216-98-462242
Fax : 216-73-364089
E-Mail : nimr@gnet.tn

Firma Adı : Dıts Plus
Ürün : Gaz Kompüteri, Dedantör Ve Vantilatör Alımı
Ülke : Tunus
İlgili Kişi : Khaled Damak
Adres : Immeuble Hammouda Pacha Iı 2011 Denden Tunıs
Telefon : 216-71-610520
Fax : 216-71-610397
E-Mail : ditsplus@planet.tn

Firma Adı : Natan Meitalman
Ürün : Kablo Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-8-9402335
Fax : 972-8-9400843
E-Mail : orlando5@zahav.net.il

Firma Adı : Service Center
Ürün : Su Sebili Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-4-6790905
Fax : 972-4-6723019
E-Mail : s.c@013.net

Firma Adı : Refrıgeratıon Dıstrıbutors Lımited
Ürün : Buzdolabı Ve Havalandırma Sistemlerine Mahsus Aksam Ve Parça Alımı
Ülke : İrlanda
İlgili Kişi : Vıncent Barrett
Adres : Unıt J2, Marına Commercıal Park, Centre Park Road, Cork (www.rdl.ie)
Telefon : 353-21-4968494
Fax : 353-21-4917112
E-Mail : vbarrett@cork.rdl.ie

Firma Adı : Tak Co.
Ürün : Giyim Eşyası Üzerine Dikilen Marka Etiketi Alımı
Ülke : İran
İlgili Kişi : Masoud Hosseınzadeh
Adres : Valı-Asr Ave. Upper Than Monırıeh Sq. 3 Rd. Fl. Unıt 1 Tehran
Telefon : 98-21-66965278
Fax : 98-21-66965887

Firma Adı : Ramı Moshe
Ürün : Havlu Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-52-8772097
E-Mail : eunatmosha@walla.com

Firma Adı : Anya Products
Ürün : Pamuklu Giysi, Pamuklu Ayıklanmış Ve Kullanılmış Paçavra Alımı
Ülke : İrlanda
İlgili Kişi : Mıchael Reynolds
Adres : Ballymurray, Roscommon, Co. Roscommon
Telefon : 353-90-6661892
E-Mail : anyaproducts@eircom.net

Firma Adı : A.S. Cohen Ltd.
Ürün : Bisküvi ve Kraker Alımı
Ülke : İsrail
Telefon : 972-9-7677211
Fax : 972-9-7677244
E-Mail : poratjunior@gmail.com



Toros Salatası (Al Köz - Al Göz)

Malzemeler

(4 kişilik)

- Közlemelik patlıcan 3 adet
- Kırmızı etli biber 3 adet
- Soğan 3 adet
- Nane (ince kıyılmış) 1/2
- Maydanoz (ince kıyılmış) 1/2 demet
- Fesleğen (ince kıyılmış) 1/2 demet
- Sarımsak 3 diş
- Sirke 1 kahve fincanı
- Erik ekşisi veya limon suyu 1 kahve fincanı
- Zeytinyağı 2 kahve fincanı
- Limon 1/2 adet
- Tuz 2 tatlı kaşığı

Hazırlanışı

* Patlıcanları ocak üstü harlı ateşte çevirerek, 5-6 dakika kolayca bıçak saplanıncaya kadar közleyiniz.

* Közlenmiş patlıcanların yanmış kabuklarını ince akan musluk altında bıçakla sıyırarak alınız.. Yıkayıp suyunu sıktıktan sonra içinde limonlu zeytinyağı bulunan kaba koyunuz.

* Kırmızı etli biberler ile ayıklanmış kabuklu soğanları önceden 200 derecede kızdırılmış fırına atınız.

* Yaklaşık 20-30 dakika sonra kolayca bıçak saplanıncaya kadar piştiğinde biberleri fırından alınız. Zar kabuklarını ve çekirdeklerini ayıklayıp, yıkayınız. Şeritler halinde doğrayıp, patlıcanların yanına koyunuz.

* Soğanları 20-30 dakika daha kolayca bıçak saplanıncaya kadar közleyiniz. Kabuklarını soyup, patlıcan ve biberlerin yanına koyunuz.

* Sirkeyi çukur bir kapta ezilmiş sarımsak dişleri, tuz, 1 kahve fincanı su, erik ekşisi ile karıştırınız. Kaptaki patlıcanların üzerine döküp karıştırınız. Buzdolabında en az 4-5 saat bekletiniz.

* Patlıcanlı, biberli karışımı servis tabağına çıkartınız. Üzerine ince kıyılmış nane, maydanoz ve fesleğen karışımını gezdiriniz ve sofraya veriniz.

Kaynak: Muammer HEKİMOĞLU - Toroslar'dan Akdeniz Antalya Lezzetleri kitabı

Gaziler Helvası

Malzemeler:

Un 500 Gram
Tereyağ 500 gram
Çam fıstığı 1 çay bardağı
Vanilya 1 paket
Süt 250 gram

Şurup Malzemeleri
Toz şeker 1 kg
Su 1 lt
Limon 1/2 adet

Hazırlanışı:

* Su ve şekeri birlikte 3-5 dakika kaynatınız. Yarım limon suyunu katıp, kestiriniz. Kısık ateşte sıcak bekletiniz.
* Elenmiş unu tencereye toyunuz. Kısık ateşte devamlı karıştırarak unu pembeleşinceye kadar kavurunuz.
* Kavrulmuş una fıstıkları ve tereyağını katınız. Karıştırarak unu tereyağına yetiriniz. Tencereye sıcak şurubu, sıcak sütü ve vanilyayı koyunuz. Tüm malzemeyi karıştırınız.
* Helva kıvam tutuncaya kadar karıştırarak, pişirmeyi sürdürünüz.
* Kıvam tutmuş helvayı servis kabına aktarıp, yayınız ve soğumaya bırakınız.
* Soğumuş helvanın üzerine kaşıkla desenler yaparak, süsleyiniz ve helvayı servise veriniz.

ATAV TARAFINDAN HAZIRLANAN **"TOROSLAR'DAN AKDENİZE ANTALYA LEZZETLERİ"** KİTABINDAN ALINMIŞTIR.

ANTEV

Antalya Eğitim Vakfı

"insana yapılan yatırım" a ortak olun.

Şirket ve Kurumlar için Eğitim paketlerimize veya
düzenli olarak verdiğimiz eğitimlere katılımınız,
Üniversiteli gençlerimizin burslu okumasına yardımcı olacaktır.



Detaylı Bilgi İçin:
Milli Egemenlik Cad. 42. Sok. Kent İşmerk. No: 24/25 ANTALYA
Tel: 0.242. 243 63 33 - 244 89 74 Fax: 0.242.244 89 75
e-mail: info@antev.org www.antev.org



En Yeniler Nokia Shop'ta

"İletişimde tek adres"

teleses

Laura Alışveriş Merkezi No: 135/16 Zemin Kat
Tel: 0.242.323 60 77 ANTALYA

NOKIA

CONNECTING PEOPLE