makri

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi
Ocak - Mayıs 2012

Oinoanda
Sokakları Ev Gibi Olan Şehirler
Fethiye Yürüyüş Parkurları Rehber Kitap Çalışması

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
FETHIYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

OYUNCAKÇIM

PLAYSKOOL More than Play · Hasbro Making The World Smile · MATTEL · GIOCHI PREZIOSI · AULDEY · SPIN MASTER · interskool

Burada Herkes Mutlu

Şekerbank ve HSBC Karşısı, Çarsı Cad. No: 78 Fethiye
oyuncakcimm@hotmail.com Tel: 0 252 612 04 01
Niyazi Kayabaş Cep: 0532 293 26 81

www.oyuncakcimm.com

Do-Di Spor

www.dodispor. com

GİYİM-AYAKKABI
SPOR MALZEMELERİ

Lescon
Spor giyim & Ayakkabı

GREYDER®

PUMA®
puma.com

ANTA

CONVERSE®

ERKE

aceka®
rahat ol, kendini yaşa!

HAMMER JACK®

TWIGY

Atatürk Cad. No: 110 FETHİYE
Atatürk İ.O. Karşısı
Tel: 0 252 612 90 38
www.dodispor. com

müziğin bugünü ve yarınları

www.studyom.com.tr
tel : 0 252 614 97 37

Bostan Otel

Restaurant-Bar and Hotel

Address:
Adliye Yanı-Fethiye
Mobile:
Recep Bostan
0 533 720 21 11

makri

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI

Taşyaka Mah. 144 Sokak No: 119-1
Fethiye / MUĞLA
Tel: (252) 614 11 15
Faks: (252) 614 57 91
www.fto.org.tr
info@fto.org.tr

İMTİYAZ SAHİBİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan

SORUMLU MÜDÜR

Süleyman Kaya

DÜZELTMEN / EDİTÖR

Uğur Çaçaron

GÖRSEL YÖNETMEN

Uğur Çaçaron

DANIŞMAN

Faruk Akbaş

REKLAM SORUMLUSU

Land of Lights

GRAFİK TASARIM

Land of Lights
Keriman Küçük

YAZI İŞLERİ

Murat AYBEK

SORUMLU AJANS

Land of Lights
Baha Şıkman Cad. No: 10 FETHİYE
Tel: 0 252 612 22 73

BASIM

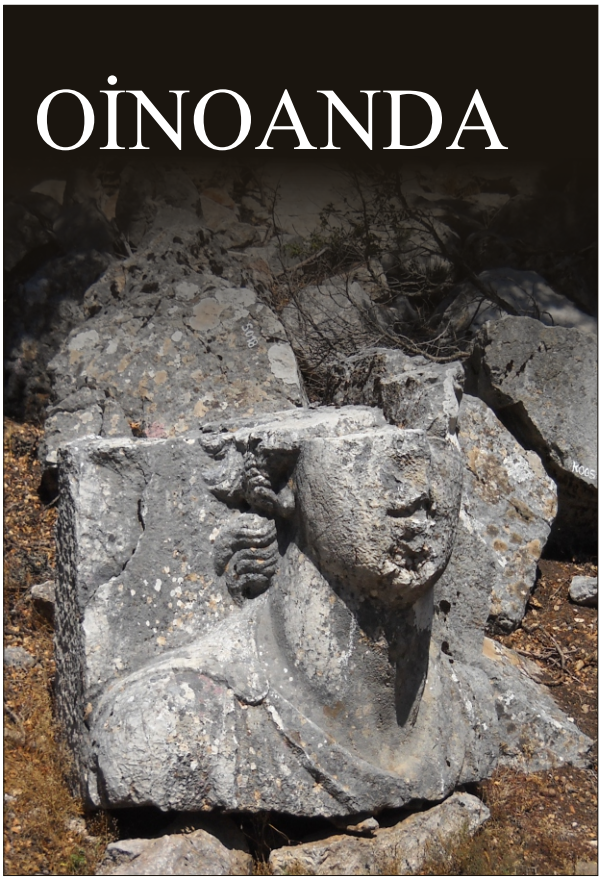
Printer Ofset Matbaacılık
Tel: 0232 489 88 03 - 425 06 36
865 sk. No: 23/A Kemeraltı/İZMİR

BASIM TARİHİ: 10.07.2012

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
FETHIYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

Yayımlanan yazı ve ilanların sorumluluğu, adı geçen yazar ve firmalara aittir. Yayın Kurulu yayımlanmasına karar verdiği yazıların özüne dokunmaksızın kısaltma ve değişiklik yapabilir.

İÇİNDEKİLER



HAYATTA HİÇBİR ŞEYİN GARANTİSİ YOK; AMA, SİGORTASI VAR.

8 - KOSGEB'in KOBİ Proje Destek Programı Tanıtıldı
9 - Çalışan Gazeteciler Günü'nü Kutladık
11 - Yamaç Paraşütünde Güvenlik Standartları Görüşüldü
13 - Yeni Türk Ticaret Kanunu Semineri Düzenlendi
14 - Fethiye'ye 4 Yıllık Fakülte Çalışmaları
15 - Dünyadaki Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye Ekonomisine Yansımaları - Semineri
16 - Akif Arıcan Antalya Akdeniz Tv'de
17 - FTSO EMITT 2012 Fuarı'nda
18 - FTSO Bölgesel Toplantılarına Tuzla ve Babataşı'ndan Başladı.
19 - Örnek Mükellefler İçin Ödül Töreni
20 - Ahmet Şerif İzgören Muhteşem Bir Seminer Gerçekleştirdi
21 - FTSO'dan Kadın Üyelere Özel İlgi
22 - FTSO 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü Kokteyl ile Kutladı
23 - 8 Nolu Meslek Komitesinden Belediyeleri Ziyaret
24 - Cumhuriyet Mahallesi'nde Bölgesel Toplantı
25 - Satışın Şifreleri Eğitimi
26 - FTSO Kemer'deki Üyelerini Dinledi
27 - Stres ve Zaman Yönetimi
28 - Teleferik Projesi Ankara'nın Gündemine Taşındı
29 - ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Şikâyetleri Yönetimi Eğitimi
30 - FTSO Karaçulha'da Üyelerini Dinledi
31 - Proseslerin Etkileşimi ve Yönetimi ve Süreç Yönetimi ve İyileştirilmesi Eğitimi
32 - Meslek Gruplarının Dayanışması İçin Buluşma
33 - Temel İlkyardım Eğitimi
34 - Turizm Sezonu Babadağ'ın Zirvesinde Açıldı
35 - Göcek'teki Üyelerle Buluşma
36 - Müşteri ve Mükemmel Hizmet ve Etkin Mağaza Yönetimi Eğitimi
37 - Bilişim Sistemleri Batırır Da, Çıkarır Da Semineri
38 - Türkiye Bisiklet Federasyonu'na Teşekkür
39 - Yeni Çek Kanunu Semineri
41 - Müzakere Teknikleri ve İkna Becerileri Eğitimi
42 - Teleferik Projesi Yamaç Paraşütü Şirketlerine Anlatıldı
43 - Kredi Garanti Fonu Toplantısı
44 - İhracatta Pazar Araştırması ve Müşteriye Ulaşım Yolları Eğitimi
45 - Ölüdeniz Hisarönü Bölgesel Toplantısı
46 - Mesleki ve Teknik Eğitimin Sorunları Ele Alındı
48 - TOBB'un 60. Yaşı Genel Kurulda Kutlandı
49 - İhracatta Devlet Yardımları Eğitimi
51 - 5 Nolu Meslek Grubunun Dayanışma Kahvaltısı
52 - FETOB Ziyaretinde Turizm Anayasası Görüşüldü
53 - Kanaat Önderleri Toplantısı
56 - Fethiye Yürüyüş Parkurları Rehber Kitap Çalışması
59 - Likya Yolu Maceraları
63 - Oinoanda "Emektar Mehmet Atçı'ya İthafen"
67 - Hayatta Hiç Bir Şeyin Garantisi Yok; Ama Sigortası Var
72 - Müşteri Şikayet Yönetimi ve ISO 10002
75 - Sokakları Ev Gibi Olan Şehirler
78 - Fethiye Şiirdir
80 - Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu
85 - UMEM Beceri'10
89 - KDV'de Kısmi Tevkifat Kapsamına Alınan Yeni İşlemler

MECLİS BAŞKANI MUSTAFA BÜYÜKTEKE

Sedef Çiçegi

Mahkeme salonunda, seksen yaşlarındaki yaşlı çiftin durumu içler acısıydı.Adam inatçı bakışlarla, suskun ninenin ağlamaktan iyice çukurlaşmış gözlerini ve bıkkın bakışlarını süzüyordu.Hakim tok sesiyle, yaşlı kadına:

"Anlat teyze, neden boşanmak istiyorsun?" Yaşlı kadın, derin bir nefes çektikten sonra baş örtüsüyle ağzını aralayıp, kısılmış sesiyle konuşmaya başladı."Bu herif yetti gayri; 50 yıldır bezdirdi hayattan!" Sonra uzunca bir sessizlik hakim oldu mahkeme salonunda. Sessizlik, bu tür haberleri her gün manşet yapan gazetecilerden birinin flaşıyla bozuldu. Kim bilir nasıl bir manşet atacaklardı, yaşanmış 50 yılın ardından? Çok sayıda gazeteci izliyordu davayı. Kadın neler diyecekti? Herkes onu dinliyordu. Yaşlı kadının gözleri doldu ve devam etti: "Bizim bir sedef çiçegi vardı çok sevdiğim. O bilmez... 50 yıl önceydi. O çiçeği bana verdiği çiçekler arasından kopardığım bir daldan yeşertmiştim, öyle büyüttüm. Yavrumuz olmadı; onları yavrum bildim. Bir süre sonra çiçek kurumaya başladı. O zaman adak adadım. Her gece güneş açmadan önce, bir tas suyla sulayacağım onu diye. İyi gelirmiş derlerdi. 50 yıl oldu, bu herif bir gece kalkıp bir kere de bu çiçeği ben sulayayım demedi. Taa ki geçen geceye kadar. O gece takatım kesilmiş; uyuyakalmışım. Ben, böyle bir adamla 50 yıl geçirdim. Hayatımı, umudumu, herş eyimi verdim. Ondan hiçbir şey görmedim. Bir kerecik olsun, benim bildigim görevlerden birini yapmasını bekledim. Onsuz daha iyiyim, yemin ederim." Hakim yaşlı adama dönerek: "Diyeceğin bir şey var mı, baba?" dedi.

Yaşlı adam bastonla zor yürüdügü kürsüye, o ana kadar suçlanmış olmanın utangaçlığını hissettiren yüz ifadesiyle, hakime yöneldi. Tane tane konuştu: "Askerliğimi Reisicumhur köşkünde bahçıvan olarak yaptım. O bahçenin, görkemli görünümüyle büyümesi için emeklerimi verdim. Fadimemi de orada tanıdım, sedefleri de. Ona en güzel çiçeklerden buketler verdim. İlk evlendigimiz günlerin birinde, boyun ağrısı nedeniyle onu hekime götürdüm. Hekim çok uzun süre uyanmadan yatarsa boynundaki kireç sertleşir, kötüleşir dedi. Her gece uykusunu bölüp uyansın, gezinsin dedi. Hekimi pek dinlemedi bizim hatun. Lafım geçmedi. O günlerde, tesadüf, bu çiçek kurumaya yuz tuttu. Ben ona, gece çiçeği sularsan geçer, dedim. Adak dilettim. Her gece onu uyandırdım ve onu seyrettim. O sevdiğim kadını, yavrusu bildiği çiçekleri sularken seyrettim. Her gece, o çiçek ben oldum sanki." dedi adam.

O yaştaki bir adamdan beklenmeyecek ifadelerle, "Her gece, o yattıktan sonra uyandım. Saksıdaki suyu boşalttım. Sedef, gece sulanmayı sevmez, hakim bey. Geçen gece de... Yaşlılık... Ben de uyanamadım. Uyandıramadım. Çiçek susuz kalırdı ama kadınımın boynu yine azabilirdi. Suçlandım. Sesimi çıkartamadım." O anda gazeteciler dahil, mahkeme salonundaki herkes ağlıyordu.Sevgide cömert ama sevdiklerimizi kırmada oldukça cimri olalım.

Mustafa Büyükteke
Meclis Başkanı

YÖNETİM KURULU BAŞKANI AKİF ARICAN

Saygıdeğer Üyelerimiz,

2012 yılının ilk altı ayında odamızın çalışmalarının en önemli bölümünü "Babadağ Teleferik Projesi"ni hayata geçirecek adımların atılması oluşturmuştur. Mayıs sonu itibarıyla proje ile ilgili imar planı çalışmaları ve izin süreçlerinin tamamlanması aşamasına gelinmiştir. Projenin hayata geçmesi bölge turizmine ciddi bir ivme kazandırdığı gibi Fethiye'nin böyle büyük projelere imza atması konusunda öz güvenini de artıracaktır.

Teleferik Projesi'nin yanısıra Ölüdeniz Babadağ'da yıllardan beridir yapılmakta olan yamaç paraşütü sporunun sağlık, emniyet ve güvenlik standartlarına uygun bir şekilde yürütülmesi için başta Türk Hava Kurumu, Fethiye Kaymakamlığı, yamaç paraşütü şirketleri ve pilot kooperatifi ile iş birliği içinde Babadağ Yamaç Paraşütü Yönergesi'nin hazırlanması çalışmalarını yürüttük. Hepinizin de bildiği üzere ilçemizin adının ulusal ve uluslararası basında yamaç paraşütü kazaları ile anılması başta Ölüdeniz ve Fethiye markasına zarar vermektedir. Kazaların asgariye indirilmesi ve denetim mekanizmasının oluşturulması konusunda çalışmalarımız meyvesini vermiş ve 2012 turizm sezonunda hayata geçirilmiştir.

Fethiyemizin turizmini çeşitlendirmek, turizm faaliyetlerinin kış ve bahar aylarında da yapılmasını sağlayarak bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmak amacıyla yürüttüğümüz bir diğer çalışma ise "Fethiye Yürüyüş Yolları Projesi"dir.

Bu proje ile yürüyüş faaliyeti için uygun iklim koşulları, doğal ve tarihi güzelliklere sahip ilçemiz ve köylerinde 38 yürüyüş güzergâhı tespit edilerek, bu yollar üzerindeki doğal, tarihi ve kültürel değerlerimizin tanıtımını içeren iki dilde bir kitap çalışması yaptık. Proje kapsamında yürüyüş yollarının işaretlenmesi, yönlendirme tabelalarının koyulması, genel ağ sayfasının hazırlanması, tanıtım ve pazarlama çalışmalarının yapılması ve köylerimizin turizm faaliyeti ile buluşturularak ev pansiyonculuğunun geliştirilmesi faaliyetleri yer almaktadır. Fethiye Yürüyüş Yolları Projesi ile Girdev'den, Göcek Pırnaz Yaylası'na, Dodurga'dan Kozaağaç'a kadar tüm Fethiye'nin turizm ile buluşturulması mümkün olacaktır.

İlçemiz açısından önem arz eden bir diğer proje ise Muğla Üniversitesi'ne bağlı 4 yıllık bir fakültenin Fethiye'ye kazandırılmasıdır. Bu amaçla Muğla Üniversitesi ile Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü nezdinde yapılan çalışmalar sonucunda fakülte alanı olarak Değirmenbaşı'ndaki ormana ait alanın tahsis çalışmaları tamamlanmadı. Değirmenbaşı'ndaki bu alanın en büyük sorunu gelişime açık ve yüzölçümü olarak arzu edilen büyüklükte olmaması idi. Ancak mevcut kanunlar ve mevzuat çerçevesinde bürokratik engellerin hızla aşılabileceği alan olması sebebiyle tercih edilmişti. Bu arada TBMM'den geçen kamuoyunda 2B yasası olarak bilinen Orman Köylülerinin Kalkınmalarının Desteklenmesi ve Hazine Adına Orman Sınırları Dışına Çıkarılan Yerlerin Değerlendirilmesi ile Hazineye Ait Tarım Arazilerinin Satışı Hakkında Kanun'un 26 Nisan'da Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesi Karaçulha'da ormana ait yaklaşık 100 hektarlık alanın Muğla Üniversitesi'ne tahsis yolunun açılması fırsatını getirdi. Bu fırsatın doğması ile birlikte fakülte alanı konusundaki çalışmalarımızı bu alana yoğunlaştırdık. Söz konusu alanın Muğla Üniversitesi'ne tahsis edilmesi, geleceği Fethiye Üniversitesi'nin de yolunu açacaktır. Fethiye'ye kısa vadede fakülte, uzun vadede ise üniversite kazandırılmasının Fethiye'nin ekonomik ve sosyokültürel gelişimine çok büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Sizlerden aldığımız destek ve öneriler ile odamızın hizmet kalitesini ve hizmet çeşitliliğini artırmak konusunda da çalışmalarımız devam etmektedir. Odamız üyelerinin devlet teşviklerinden ve fon sistemlerinden azami ölçüde faydalanmalarını sağlamak, proje yapma ve uygulama konusunda becerilerini artırmak üzere odamızın danışmanlık hizmeti sunması konusunda uzman kadrosunu güçlendirdik. Öte yandan, üyelerimizin nitelikli ara eleman ihtiyacını karşılamak üzere Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı iş birliği ile geliştirilen Uzmanlaşmış Mesleki Eğitim Programı (UMEM-Beceri10) Projesi'nden üyelerimizin faydalanması için çalışmalarımızı hızlandırdık. Proje kapsamında üyelerimizin ihtiyaç duydukları alanlardaki eleman ihtiyaçlarını sahadaki uzman kadromuzun yaptığı anket çalışması ile toplayarak İŞKUR'a kayıtlı işsizlerin ihtiyaç duyulan alanlarda 3 ay teorik, 3 ay da pratik eğitim almaları sağlanarak işletmelerde istihdamı gerçekleştirilecektir. Proje kapsamında eğitim alan işsizlerin işletmelerde istihdam edilmesi halinde sigorta primleri işveren payının 4.5 yıl devlet tarafından karşılanması mümkün olacaktır.

Odamız, meclisi, yönetim kurulu ve uzman kadrosu ile bölgemizin ve üyelerimizin ekonomik gelişmesi konusunda azim ve duyarlılıkla çalışmaktadır. Görüş ve önerileriniz ile çalışmalarımıza yön vermeniz bizleri daha da motive etmektedir. Bu duygu ve düşüncelerle sözlerime son verirken hepinize teşekkür eder, bol kazançlı bir turizm sezonu geçirmenizi dilerim.

Saygılarımla,

Akif Arıcan
Yönetim Kurulu Başkanı

makri

KOSGEB'in KOBİ Proje Destek Programı Tanıtıldı

KOBi Proje Destek Programı, işletmelerin üretim, yönetim, organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans bilgi yönetimi alanlarındaki projelerine yönelik esnek bir destekleme sistemidir.

KOBİ'lerin katma değer sağlayabilmeleri için üretim, pazarlama, ihracat vb. faaliyetlerini geliştirerek ve projelerini hayat geçirerek, rekabet güçlerini, araştırma-geliştirme ve yenilik kapasitelerini artırmak ve girişimcilik kültürünü geliştirerek yeni iş fikrilerini ortaya çıkartmak amacıyla KOSGEB tarafından pek çok destek programı uygulanmaktadır.

KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan Proje Destek Programı ile hem işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik projelerinin desteklenmesi hem de bölgesel kalkınmaya ve ülke ekonomisine fayda sağlanması amaçlanmaktadır. Destek programları ile işletmelerin projelerine yönelik giderleri belirli bir oranda geri ödemeli veya geri ödemesiz şekilde desteklenebilmektedir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürlüğü iş birliği ile düzenlenen KOBİ Proje Destek Programı tanıtım toplantısı 6 Ocak 2012 Cuma günü odamızda gerçekleşti.

Toplantıya Fethiye TSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürü Uygar Köse, FTSO Sinerji Odağı Temsilcisi Yüksel Kart ve FTSO üyeleri katıldılar.

KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürü Uygar Köse, KOBi Proje Destek Programı çerçevesinde Fethiye'den gelen projelerde sorunlar yaşanması ve

Fethiye'deki işletmelerin söz konusu destekten daha fazla yararlanmaları amacıyla böyle bir toplantıyı yapma ihtiyacı duyduklarını belirtti.

KOBi Proje Destek Programı kapsamında proje hazırlarken dikkat edilmesi gereken noktalar hakkında bilgi veren Köse, söz konusu program çerçevesinde üretim, yönetim, organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans bilgi yönetimi alanlarında projelerin desteklendiğini ifade etti.

KOBİ Proje Destek Programı'nın KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi amacına yönelik esnek bir destekleme sistemi olması sebebiyle işletmelerin söz konusu destek mekanizmasından doğru bir proje ile faydalanabilecekleri vurgulandı.

Çalışan Gazeteciler Günü'nü Kutladık

Gazeteci güncel olaylar, akımlar, konular ve kişiler hakkında bilgi toplayıp, olabildiğince tarafsız bir şekilde yayımlamaya gayret gösteren kişidir. Kılıçtan keskin kalemiyle demokratik önemli bir gücüdür.

10 Ocak 2012 tarihinde Çalışan Gazeteciler Günü münasebetiyle ilçemizdeki tüm basın yayın, medya çalışanları ve temsilcileri, Şamdan Restoran'da odamız tarafından düzenlenen akşam yemeğinde bir araya geldi.

Katılımın yoğun olduğu yemekte ilçemizde basın yayın ve medya alanında görev yapan önemli isimler vardı. Yemekte basın mensupları ile röportaj yapan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, "Gazeteciler çok önemli bir toplumsal işlev görmektedir. Dördüncü güç olarak tanımlanan basın, tarafsız ve özgür bir şekilde çalıştığı sürece ilçemizin daha yaşanabilir hale getirilmesine hizmet edecektir." dedi. Fethiye Basın Yayın Temsilcisi Sıdıka Kölemen, "Biz Fethiye basını olarak çok güçlüyüz. Bütün arkadaşlarımın 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Günü'nü kutluyorum. FTSO adına Akif Bey'e de her sene olduğu gibi bizi bu önemli günümüzde yalnız bırakmadıkları için teşekkür ediyorum. 5 yıldır bu özel günde bizi yalnız bırakmadınız.

Bütün arkadaşlarımın da tekrardan Çalışan Gazeteciler Günü'nü kutluyorum." diyerek sözlerine son verdi.

Arıcan: Gazeteciler çok önemli bir toplumsal işlev görmektedir. Dördüncü güç olarak tanımlanan basın, tarafsız ve

Çalışan Gazeteciler Günü'nü Kutladık

Gazeteci olunmaz; gazeteci doğulur. Arada sırada gazetecilerin kendileri de haber olur.

özgür bir şekilde çalıştığı sürece ilçemizin daha yaşanabilir hale getirilmesine hizmet edecektir.

KOBİ'lerin katma değer sağlayabilmeleri için üretim, pazarlama, ihracat vb. faaliyetlerini geliştirerek ve projelerini hayat geçirerek, rekabet güçlerini, araştırma-geliştirme ve yenilik kapasitelerini artırmak ve girişimcilik kültürünü geliştirerek yeni iş fikrilerini ortaya çıkartmak amacıyla KOSGEB tarafından pek çok destek programı uygulanmaktadır.

KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan Proje Destek Programı ile hem işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik projelerinin desteklenmesi hem de bölgesel kalkınmaya ve ülke ekonomisine fayda sağlanması amaçlanmaktadır. Destek programları ile işletmelerin projelerine yönelik giderleri belirli bir oranda geri ödemeli veya geri ödemesiz şekilde desteklenebilmektedir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürlüğü iş birliği ile düzenlenen KOBİ Proje Destek Programı tanıtım toplantısı 6 Ocak 2012 Cuma günü odamızda gerçekleşti.

Toplantıya Fethiye TSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürü Uygar Köse, FTSO Sinerji Odağı Temsilcisi Yüksel Kart ve FTSO üyeleri katıldılar. KOSGEB Muğla Hizmet Merkezi Müdürü Uygar Köse, KOBi Proje Destek Programı çerçevesinde Fethiye'den gelen projelerde sorunlar yaşanması ve Fethiye'deki işletmelerin söz konusu destekten daha fazla yararlanmaları amacıyla böyle bir toplantıyı yapma ihtiyacı duyduklarını belirtti.

KOBi Proje Destek Programı kapsamında proje hazırlarken dikkat edilmesi gereken noktalar hakkında bilgi veren Köse, söz konusu program çerçevesinde üretim, yönetim, organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans bilgi yönetimi alanlarında projelerin desteklendiğini ifade etti.

KOBİ Proje Destek Programı'nın KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi amacına yönelik esnek bir destekleme sistemi olması sebebiyle işletmelerin söz konusu destek mekanizmasından doğru bir proje ile faydalanabilecekleri vurgulandı.

Yamaç Paraşütünde Güvenlik Standartları Görüşüldü

Babadağ'a gelen sporcular bizim misafirimizdir. Onların güvenliğinden bizimle birlikte kendileri ve uçuş firmaları da sorumludur.

11-12 Ocak 2012 tarihlerinde odamızın ev sahipliğinde Fethiye Kaymakamı Mehmet Ali Karatekeli, Garnizon Komutanı Jandarma Binbaşı Halil Özçelik, Fethiye Güç Birliği Şirketi müdürü ve odamızın yönetim kurulu başkanı Akif Arıcan, THK Fethiye Şubesi başkanı Mustafa Özkaya,THKEğitim ve Havacılık Başkanı M. Vedat Seyman, yamaç paraşütü şirketlerinin ve pilotların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştiren toplantıda, Babadağ'da 2011 yılında yapılan uçuşların değerlendirilmesi yapılarak 2011 yılında yürürlüğe giren Fethiye Babadağ Uçuş Yönergesi üzerindeki değişiklik önerileri görüşüldü.

Toplantının açış konuşmasını yapan Kaymakam Mehmet Ali Karatekeli, "Babadağ Fethiye'nin en önemli turizm değeridir. Sadece ülkemizde değil, dünyada hava sporlarının yapıldığı önemli merkezlerden biri. Yamaç paraşütünün yapılmaya başlandığı 1990'lı yıllardan bu yana önemli mesafeler kat ettik. Altyapının güçlendirilmesi ve sektörel kuralların koyulması konusunda önemli çalışmalar yaptık. Yamaç paraşütü sporunda insan hayatının tehlikeyesokulmaması gerekmektedir.

Öte yandan yamaç paraşütü ilçemizin tanıtılmasında önemli rol oynamaktadır. Ancak kazalar ve ölümler ile gündeme gelirseniz, o zaman tüm tanıtım çalışmaları tersine döner. Babadağ'a teleferik projesinin yapılmasıylabugün 60 bin olanuçuş sayısı 150 bine çıkacak. O zaman yamaç paraşütünün kurallarını net olarak ortaya koymak lazım." dedi. THK Eğitim ve Havacılık Başkanı Vedat Seyman, "THK olarak Türkiye çapında 3 adet olan havacılık merkezimizin sayısını 8'e çıkarmayı hedefliyoruz. Model uçak ve yamaç paraşütü eğitimi üzerine yoğun çalışmalar yapıyoruz.

Buradaki toplantımızda yamaç paraşütü sektörünü daha iyi yerlere taşımak adına çıkarılan yönergeyi masaya yatıracağız." dedi. Toplantıda, yamaç paraşütü öğretmeni Pilot Faruk Bozkurt 2011 yılının uçuş sezonunun genel değerlendirmesini ve

Yamaç Paraşütünde Güvenlik Standartları Görüşüldü

Fethiye Güç Birliği şirketi güvenlik yönergesinin uygulanmasından birinci derece sorumludur.

"THKY-221 Fethiye/Babadağı Yamaç Paraşüt Uçuş Yönergesi"nin tanıtımını yaptı. Odamızın iştiraki olan Fethiye Güç Birliği Şirketi'nin Koordinatörü Oğuz Ertürk tarafından Babadağ'daki kalkış ve iniş alanlarında tamamlanan ve tamamlanmayan çalışmalar hakkında bilgi verildi.

Babadağ'da 2011 sezonunda yaşanan sorunların çözümlenmesi, kazaların önlenmesi, uçuş yönergeleri, teleferik projesi gibi konularda katılımcılara ve ilgililere bilgi verildi.

Babadağ'ın yamaç paraşütü alanında dünya çapında bir marka olabil-mesi için sağlık ve emniyet alanlarında, ticari kaygılardan ziyade insan hayatını ön planda tutan bir yaklaşımın sergilenmesi gerektiği, Fethiye Güç Birliği şirketi tarafından vurgulandı.

Toplantının ikinci gününde THKY-221 Fethiye/Babadağ Yamaç Paraşüt Uçuş Yönergesi tartışıldı. Uygulamada yaşanan sorunlar istişare edilerek yönergede değişecek konular hakkında taraflar görüşlerini bildirdi.

Babadağ'ın yamaç paraşütü alanında dünya çapında bir marka olabilmesi için sağlık ve emniyet alanlarında ticari kaygılardan ziyade insan hayatını ön planda tutan bir yaklaşımın sergilenmesi gerekmektedir.

Yeni Türk Ticaret Kanunu Semineri Düzenlendi

Türkiye'de ticaret artık eskisi gibi olmayacak. Şeffaflık, tutarlılık ve hesap verilebilirlik tüccarların önem vermesi gereken ilkeler olacak.

Baker Tilly Güreli Mali Müşavirlik ve Bağımsız Denetim Hizmetleri Şirketi`nden Yeminli Mali Müşavir ve Baş Denetçi Murat Tokmakkaya'nın katılımıyla, 13 Ocak 2012 Cuma günü saat 14.00'da, Yat Butik Otel toplantı salonunda şirket sahiplerine yönelik bir seminer verildi.

Temmuz 2012'de yürürlüğe girecek olan yeni Türk Ticaret Kanunu hakkında üyelerimizi bilgilendirmek amacıyla yapılan seminere ilgi büyüktü. Odamız üyelerinin ve ilçemiz esnafının katılımıyla gerçekleşen seminerde Yeni kanun hakkında Murat Tokmakkaya tarafından önemli bilgiler verildi. 2 saat süren seminer, Yönetim Kurulu Başkanımız Akif Arıcan ve Genel Sekreterimiz Füsun Şahin'in konuşmalarıyla başladı ve Murat Tokmakkaya'nın sunumu ve soru-cevap şeklinde devam etti.

Ticari hayatımızı kökten değiştirecek yeni uygulamaları öngören yeni Türk Ticaret Kanunu'nun konuları ve kanun kapsamı konu başlıkları altında bilgiler verildi.

Önemli hususlara değinen Murat Tokmakkaya tarafından, tek ortaklı anonim ve limitet şirketlerinde amaç, şirketlerin sermaye yapılarındaki değişiklik, sermaye olarak konabilir değerler, sermaye taahhüdünde ifa, ortağın şahsi borçları, kurucular beyanı, genel kurul, yönetim kurulu, yönetim kurulunun yeni görev ve sorumlulukları, denetçi türleri, bağımsız denetim raporu, yeni muhasebe sistemi, cezai sorumluluklar hakkında katılımcılara bilgiler verildi.

Konu hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyenler ve sunumu incelemek isteyenler, odamızın; http://www.fto.org.tr/Okuryazar.aspx?unk=494 sayfasını ziyaret edebilirler.

Fethiye'ye 4 Yıllık Fakülte Çalışmaları

Fethiye Üniversitesi'nin ilk adımı olmasını dilediğimiz, yöremize Muğla Üniversitesi'ne bağlı bölümler açılması çalışmaları sürmekte.

Muğla Üniversitesi Rektörü Mansur Harmandar ve danışmanları, 26 Ocak 2012 tarihinde Fethiye'ye yaptıkları ziyarette odamıza da yer verdiler. Yapılan toplantıda Fethiye'de açılacak olan Muğla Üniversitesi'ne bağlı fakültenin mimari projesi ve projeyi hayata geçirebilmek için gerekli inşaat maliyeti görüşülüp hayırseverlerin yapacağı katkılar değerlendirildi.

2011 yılında odamızın önderliğinde yürütülen çalışmalar sonunda, ilçemizde Muğla Üniversitesi'ne bağlı bir fakülte açılması için Değirmenbaşı mevkii tespit edilmiş, söz konusu yer Orman İşletme Müdürlüğü'nden kiralanmıştı. Değirmen-başı mevkiindeki üniversite alanının kirası 29 yıllığına Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından karşılanacaktır.

Dünyadaki Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye Ekonomisine Yansımaları Semineri

Dünyada kriz varken bizde olmaması uzun süre mümkün değildir. Herkesin geçtiği köprüden bir gün biz de geçeceğiz. O güne hazırlıklı olmalıyız.

Dünyadaki Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye Ekonomisine Yansımaları konulu seminer 23 Şubat 2012 Perşembe saat 14.00'de Yat Butik Otel'de gerçekleştirildi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen seminere konuşmacı olarak TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nden Prof. Dr. Ramazan Aktaş ve Doç. Dr. Mete Doğanay katıldı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan açış konuşmasında, dünya ekonomisinin 90'lı yıllardan bu yana geliştirdiği küreselleşme eğilimi ve bu eğilimin getirdiği 2001 krizi, 2008 krizi, 2011'de Ortadoğu'da yaşanan süreç hakkında katılımcılara bilgi verdi. Bu süreçlerin etkilerinin turizmimizi etkileyeceğini ve bu etkilere yönelik önlemler almamız gerektiğini sözlerine ekledi. 2012 yılının ilçemizin ticari hayatına bol kazançlı bir yıl getirmesini dileyerek sözlerine son verdi.

Prof. Dr. Ramazan Aktaş yaptığı sunumda krizin sadece bankaları teğet geçtiğine dikkat çekerek ülkemizin ihracatının yüzde 45'inin AB ülkelerine yapıldığını, Avrupa'da yaşanan krizin ülkemizi doğrudan etkileyeceğini belirtti. Prof. Aktaş, "KOBİ'lerin verimli olması için teknolojik gelişmeleri iyi takip etmesi, markalaşmaya gitmesi, kaliteye önem vererek eğitimli kalifiye bir takımla çalışması gerekir. Eğer ülkede bir siyasi kriz yaşanmaz ise

rakamlar Türkiye'de büyüme hızının artacağını gösteriyor.

Dışarıdan sıcak para girişi devam ettiği sürece büyüme hızı 2011 yılı rakamları civarında gerçekleşir." dedi.

Seminerin ikinci bölümünde, Doç Dr. Mete Doğanay ekonomik krizin işletmelere etkileri, krize karşı alınması gereken tedbirler, kriz olmadığında işletmelerde önlemler alınmasını zorlaştıran zafiyetler, işletmelerdeki yönetsel hatalardan bahsetti ve soru-cevap şeklinde devam edilerek seminere son verildi.

Prof. Dr. Aktaş: Önümüzdeki yıl cari açık daha da artacak, turizmciler turist çekebilmek için daha düşük kar marjlarıyla çalışmak zorunda kalacaklar bu ise daha iyi işletmecilik uygulamalarının hayata geçirilmesini zorunlu kılacaktır. Yoksa öbür türlü ayakta kalmak mümkün değildir.

Akif Arıcan Antalya Akdeniz TV'de

Arıcan: Butik otelcilik açısından Fethiye büyük fırsatları içinde barındırmaktadır; Fethiye'yi butik otelciliğin marka şehri haline getirmeliyiz.

Odamızın Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan 17 Şubat 2012 tarihinde Antalya Akdeniz TV'de her hafta cuma akşamı canlı olarak yayımlanan Yörenin Dili programına konuk olarak katıldı.

Program yapımcısı M. Ali Karaçalık'ın sorularını yanıtlayan Akif Arıcan, Fethiye ile ilgili çarpıcı açıklamalarda bulundu. Fethiye'de bulunan işletmelerin dünya çapında marka haline gelmesi için yapılması gereken faaliyetler hakkında izleyicilere bilgiler verdi. Kayaköy'ün turizme açılması ve marka haline gelmesi için merkez hükümete çağrılarda bulunarak Kayaköy'ün mutlaka turizme açılması, butik otel turizminin desteklenmesi, turizmin ve tarımın çeşitlendirilmesi konularına değindi ve izleyicilere aktarımda bulundu. 2011 yılı sonunda merkezi hükümet tarafından açıklanan 105 milyar dolarlık cari açığın temelinde hizmet kalitesinin düşük olması, üretimin bilinçsizce yapılmasının yattığını dile getirerek bölgemizde desteklenmesi gereken 3 T'nin (turizm, ticaret ve tarım) önem arz ettiğini vurguladı. Fethiye'de ticari hayatta yaşanan sorunlar, Fethiye'nin turizm potansiyelini artıracak konular, körfezin temizlenmesi, Fethiye'ye açılması planlanan 2 adet kurvaziyer yat limanı, Babadağ projesinde gelinen son noktalar hakkında bilgi aktardı.

Orman vasfını kaybeden, 2B olarak adlandırılan arazilerin Orman Bakanlığı'nın mülkiyetinden çıkartılması ve Turizm Bakanlığı'na devredilerek turistik tesislerin kullanımına açılması konularına değindi. Arıcan, "Fethiye eski adıyla Özel Çevre Koruma Kurumu tarafından korunan bir bölge. Bu yüzden turizme yapılan yatırımlar kısıtlı kalıyor. İspanya'ya giden turistler adam başı ortalama 2.500 dolar harcarken ülkemize gelen turistler adam başı ortalama 800 dolar harcıyor. Bunun sebebi ülkemizde kaliteli işletme sayısının az olmasıdır. Biz Fethiye Ticaret Odası olarak turizmin gelişmesi açısından her türlü faaliyete açığız. Birçok projeyi de gerçekleştirdik. Fakat burada sadece bizim değil, bütün kuruluşlar ortak akıl ile çalışmalıdır. Butik otelciliği Fethiye'de bir marka haline getirmeliyiz. Turizm, tarım ve ticarette büyük atılımlar yapılmalıdır. Hollanda bizim Konya ovamız kadar alana sahipken tarımda 55 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. Biz yılda 15 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyoruz. Biz niye daha fazla imkânlara sahipken 55 milyar doları aşamıyoruz? Türkiye olarak Hollanda ile aynı sahada 55 milyar dolarlık tarım ihracatını geçmemiz gerekiyor. Bunu gerçekleştirebilmemiz için üretimde kalite hedefimiz olmalı.

Üreticimiz yalnız bırakılmamalı. 2020'lerde 100 milyar dolarlık hedefimize ulaşabilmemiz için turizm, tarım ve ticarette atılımlar yapılmalıdır." diyerek sözlerine son verdi.

FTSO EMITT 2012 Fuarı'nda

Fuarlar Fethiye'yi tanıtmak için en iyi fırsatlardır. Bizim için özel olan yöremizi başkalarına anlatmak için bu yıl da bir araya geldik.

60'ın üzerinde ülkeden turizm bakanlıkları ve temsilciliklerinin bulunduğu dünyanın en büyük 5'nci turizm fuarı olan EMITT 2012 fuarı, 9 -12 Şubat 2012 tarihleri arasında İstanbul TUYAP Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Fuarın açılışını Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay yaptı.

16. EMITT fuarında 60 ülkeden turizm bakanlıkları ve temsilciliklerinin yanısıra Türkiye'den 150'nin üzerinde ilden valiler, kaymakamlar, belediye başkanları ve yerel temsilciler de bir araya geldi. Fuara odamızın Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Süleyman Kaya, Yönetim Kurulu Üyesi Selamettin Yılmaz'ın yanısıra Meclis üyeleri Fikret Koyuncu, Tayfun Budak, Mete Ay, İsmail Çiloğlu ve Mehmet Tokgöz de katılarak ilçemizin ve odamızın tanıtımına destek verdiler. Fuarda Fethiye Turizm Altyapı Hizmet Birliği, Fethiye Belediyesi ve Fethiyespor, Çalış Turizm ve Tanıtım Derneği, Ölüdeniz Turizm Kooperatifi'nin stantları yer aldı. Fuar, Türk Hava Yolları'nın sponsorluğu ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın desteği ile gerçekleştirildi.

Fethiye standı gördüğü ilgi ile fuara damgasını vurdu. Fethiye standı Fethiye'deki sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin, oda başkanlarının, bürokratların ve bölge milletvekillerinin adeta buluşma yeri oldu. Fethiye standını Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Muğla milletvekilleri Ali Boğa, Yüksel Özden, Nurettin Demir, eski milletvekili ve iş adamı Hasan Özyer, Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, eski Fethiye Kaymakamı Hasan Karakaş ziyaret etti.

FTSO Bölgesel Toplantılarına Tuzla ve Babataşı'ndan Başladı

Üyelerimizin başına yağmur yağsa bizimkine dolu etkisi yapar. Odanın çalışanları ve organları, üyelerimizi dinlemek için zaman zaman yanlarına gider.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, stratejik planı kapsamında "üye ilişkilerinin kalitesini yükseltmek" stratejisi altında, üyeleri ile yüz yüze iletişimini arttırmak, üyelerinin sorunlarını ve önerilerini ilk elden almak amacıyla yıllardan beri gelenek haline getirdiği bölgesel toplantılarına bir yenisini daha ekleyerek, Tuzla ve Babataşı mahallelerindeki üyelerini kapsayan bir toplantı gerçekleştirdi.
28 Şubat 2012 tarihinde saat 14.00'te Nayla Restoran'da gerçekleştirilen toplantıya FTSO üyelerinin ilgisi büyük oldu. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, FTSO'nun 2011 ve 2012 yılına ilişkin faaliyetlerini anlatan bir konuşma gerçekleştirdi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın tanıtım filminin gösterildiği toplantıda söz alan Genel Sekreter Füsun Şahin, üyelerin, odanın hangi hizmetlerinden faydalanabilecekleri konusunda bilgi verdi.

Toplantıda Çek Yasası, yeni Türk Ticaret Kanunu ve ticaret hayatına ilişkin diğer düzenlemeler görüşüldü.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın görevi, üyelerine tarafsız ve kaliteli hizmet sunmaktır. Akredite bir oda olan FTSO beş yıldızlı hizmet kalitesine ulaşmak için 2011 yılında profesyonel kadrosunu daha da güçlendirerek hizmet kalitesini artırmıştır

Örnek Mükellefler İçin Ödül Töreni

Vergilendirilmiş kazanç kutsaldır. Vatandaş olarak görevini yapanlara bir teşekkür de biz edelim dedik.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Muğla Vergi Dairesi Başkanlığı iş birliğinde 27 Şubat - 4 Mart tarihleri arasında kutlanan 23. Vergi Haftası kapsamında 29 Şubat 2012 tarihinde FTSO Likya salonunda, ilçemizdeki örnek mükelleflere yönelik ödül töreni düzenlendi.

Bu amaçla Muğla Vergi Dairesi Başkanı Zafer Evci ve Fethiye Vergi Dairesi Müdür Vekili Salih Demir törene katılarak Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan ve Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ile birlikte gelir vergisi, kurumlar vergisi, gayrimenkul sermaye iradı (GMSİ) ve serbest meslek dallarında örnek mükelleflere ödüllerini takdim ettiler.

Kurumlar vergisi mükelleflerinden Belceğiz Otelcilik ve Turizm AŞ, Fethiye Uysallar Petrol, Renar Otomotiv; gelir vergisi mükelleflerinden Durmuş Arıcan, Nuri Öztürk, Ramazan İldan; GMSİ mükelleflerinden Ali Hilmi Döğerli, Yusuf İzzet Gökçe, Faika Özyer; serbest meslek mükelleflerinden Sami Mutlu Savran, Bayram Söğüt ve Halil Çildir'e plaketleri takdim edilerek ticari hayattaki başarılarının devam etmesi yönündeki dilekler belirtildi.

Ahmet Şerif İzgören Muhteşem Bir Seminer Gerçekleştirdi

Bir nesil çalışır, bir nesil yer derler. Bunu değiştirmek bizim elimizdedir. Tek yapmamız gereken kurduğumuz sistemlerin insana dayalı olduğunu hiç unutmamaktır.

Odamızın üyelerinin kurumsallaşma çalışmalarına katkıda bulunmak üzere, 2 Mart 2012 Cuma günü Fethiye Belediyesi Kültür Merkezi'nde Ahmet Şerif İzgören'in sunumuyla, "Sizin Dükkan Torunlara Kalır Mı?" isimli seminer gerçekleştirildi.

FTSO üyelerinin büyük ilgi gösterdiği seminerde Ahmet Şerif İzgören sıcak tavırlarıyla dikkat çekti. İşletmelerin yaşayabilmesi ve gelecek nesillere kalabilmesinin günümüzde büyük önem taşıdığını vurgulayan İzgören, işletmelerdeki iletişim, çalışan bağlılığı ve güvenin günümüzün vazgeçilmez yönetim ögeleri olduğunu dile getirdi.

Şirketlerin büyümesinde en büyük etmenin çalışanların mutluluğundan geçtiğine işaret eden Ahmet Şerif İzgören, bunu peygamberimiz Hz. Muhammed'in bir hadisini örnek göstererek yaptı; "Birine bir iş yaptırdığınız zaman o kişinin alın teri soğumadan ücretini ödeyiniz." sözünü esas alarak patronluk yapmalarını tavsiye etti. İşçinin maaşını, bu söze uyarak günü gününde yatıran işletmelerin her zaman daha fazla büyüdüğünü belirten İzgören, "Sen paranı değer kazansın diye repoya yatırırsan, personelinin maaşını geciktirerek daha fazla gelir alacağını sanıyorsan yanılıyorsun.

Geciken her maaş personel içerisinde huzursuzluğa, bu da performansın

düşmesine neden olur. Eğer sen personelinin maaşını zamanında yatırmıyorsan büyük işletme değilsindir." dedi.

Katılımcılarla sıcak diyaloglar halinde iletişim kuran İzgören, ülkemizdeki gelir dağılımları, çalışma yaşı, KOBİ'ler ve işletmelerimizin sonraki kuşaklara kalabilmesi için ne yapılması gerektiği hakkında yaşanmış olaylarla süslediği bilgiler verdi.

FTSO’dan Kadın Üyelere Özel İlgi

Bir kadının elinin değdiği yer belli olur. O güzel yerlerden bazılarını ziyaret ettik.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü nedeniyle Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve 9 Nolu Meslek Komitesi üyeleri, odaya kayıtlı bayan üyelerin iş yerlerini ziyaret ederek çiçek hediye ettiler.

Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke beraberinde meslek komitesi üyeleri ile iş yerlerini ziyaret eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası heyeti, hanımlara çiçek hediye edip 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutladılar.

Etkinlik ile ilgili basın mensuplarının sorularını yanıtlayan Mustafa Büyükteke: “8 Mart Dünya Kadınlar Günü münasebetiyle odamız olarak 8 Mart'ta Marina Vista Otel'de saat 15.00 ile 17.00 arası bir kokteyl tertip edeceğiz. Bugün de 9 nolu meslek komitesi üyelerimizle 22 kadın üyemizi ziyaret ediyoruz.

Kendilerinin 8 Mart Kadınlar Günü'nü kutluyoruz ve aynı zamanda düzenleyeceğimiz kokteyle de davet ediyoruz. Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü buradan kutluyorum.” dedi.

FTSO 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü Kokteyl ile Kutladı

Yanlarına gittiğimiz kadın üyelerimizi bir araya topladık. Yılda bir kere de olsa, onların varlığından duyduğumuz memnuniyeti ifade etme fırsatı bulduk.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü, oda yönetim kurulu üyeleri, meclis üyeleri, oda kadın girişimciler ve kadın üyeleri ile birlikte 8 Mart günü Marina Vista Otel'de gerçekleştirdiği bir kokteyl organizasyonu ile kutladı.

Konuşmasında FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Arıcan: "Gelişmiş ülkeler liginde yer almak istiyorsak kadının toplum ve iş hayatına katılımının artırılması için gereken yasal düzenlenmelerin yapılması, uygulamada da kadınlara ihtiyaç duydukları fırsatların herhangi bir ayrımcılığa tabi tutulmadan sunulması gerekmektedir. Bu organizasyonumuz ile amacımız kadın girişimcilerimizi cesaretlendirmek, onları teşvik etmek ve en büyük sivil toplum örgütü olan odamızın yönetim organları içerisinde yer alması konusunda çağrıda bulunmaktadır. Siz iş kadınlarını odamızın çalışmalarına daha aktif katılımını bekliyoruz ve bu konuda ne yapılması gerekiyorsa yapmaya hazırız. İş hayatında kadınların daha çok yer alması, yeni yetişen genç kızlarımıza da rol model oluşturmaktadır. Sizlerin iş hayatındaki başarıları ve girişimleri, bayanlarımızı cesaretlendirmekte ve kadınlarımızın başta ekonomik alanda daha çok yer almasını sağlayacaktır." diye konuştu.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke konuşmasında: "Odamızın seçimlerinde kadınları çok fazla yanımıza çekemediğimiz için fazla kadın meclis üyemiz yok. Odamızda sadece bir kadın meclis üyesinin bulunması bizim için önemli bir durum. Biz bu sayının daha da artmasını bekliyoruz. Önümüzdeki seçimlere az bir zaman kaldı. Önümüzdeki dönemde daha çok kadın üyemizi aramızda görmek istiyoruz." dedi. Katılımın yoğun oldu-ğu organizasyonda, en çok vergi veren kadın mükelleflerimizden Zeynep Gün-senin Günel'e, Fatma Lafçıoğlu'na ve Ayla Ay'a plaketleri Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan ve Genel Sekreter Füsun Şahin tarafından takdim edildi. Fethiye'de en çok istihdam yaratan kadın girişimcilerden Kıymet Günay ve Zerrin Nebioğlu'na plaketlerini Fethiye Sosyal Güvenlik Kurumu Müdürü Bir-sen Durdun verdi. Kokteyl, TÜSİAD tarafından hazırlanan "Ekonomide Kadının Yeri" isimli film gösterisi ile son buldu.

8 Nolu Meslek Komitesinden Belediyeleri Ziyaret

Kendi esnafına sahip çıkan belediyeler, övgüye değer bir şey yapmaktalar. Bunu onlara göstermek istedik. Sağ olsunlar, var olsunlar.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) 8 Nolu Gıda ve İçecek Maddeleri Perakende Ticareti Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Tokgöz, meslek komitesi üyesi Burhanettin Tuna ve odamız üyesi Muzaffer Bilgiç, Çiftlik, Yeşilüzümlü ve Çamköy, Seki, Kadıköy, Eşen, Karadere ve Kumluova Belediye başkanlarına ziyarette bulundular.

Beldelerinde büyük alışveriş merkezi bulundurmayan ve bunların açılmasına direnç gösteren belediye başkanlarına hediyelerini ve plaketlerini veren odamız üyeleri, başkanlara teşekkürlerini ileterek, "Yerel esnafa vermiş olduğunuz desteklerden ötürü sizlere teşekkürü borç biliriz. AVM'ler ekonomimize zarar veriyor, bölgemizin gelişmesini engelliyor. İlçemizde kazanılan para dışarı gitmemeli. İnsanlar büyük marketlerin ucuz olduğunu düşünerek oralardan alışveriş yapıyorlar; ama fiyat araştırması yaparlarsa bunun gerçek olmayacağını görecekler. Gelin paramız başka insanların cebine girmesin. Yerel esnafımıza destek verelim. Belediyelerimizin bu konuda duyarlı olmalarından dolayı onlara çok teşekkür ediyoruz." dediler. Büyük marketler yasasının çıkmaması nedeniyle her yere gelişi güzel zincir market açıldı. Zincir marketler gelişmiş ülkelerde olduğu gibi küçük esnafa zarar vermeyecek şekilde açılmalıydı. 80 bin nüfusu olan Fethiye'de 60'a yakın zincir market olması düşündürücüdür.

Cumhuriyet Mahallesi’nde Bölgesel Toplantı

Bu kez şehir merkezindeki üyelerimizin yanındaydık. Onlar söyledi, biz dinledik; biz söyledik, onlar dinledi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri ile Cumhuriyet Mahallesi'ndeki üyelerimizin katılımıyla 14 Mart 2012 Çarşamba günü saat 14.00’te Cadde Restoran'da bölgesel toplantı gerçekleştirildi. Toplantının açış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, odamızda gerçekleştirilen hizmetlerden ve odamızın lobi faaliyetlerinden bahsetti. Odamızda faaliyet gösteren birimler hakkında üyelerimize bilgi verdi. Genel Sekreter Füsun Şahin odamızın misyonu ve vizyonu hakkında katılımcıları bilgilendirdi.Toplantıda üyelerimiz Dispanser Sokak'taki park problemleri, bu sokağın trafiğe kapalı olmasından dolayı yaşanan sıkıntılar, Paspatur Çarşısı'nın estetik yapısı ve eski cazibesini yitirmesi, otopark alanı azlığı, AVM'lerin sosyoekonomik etkisi, antik tiyatronun yeniden işlerlik kazandırılması gibi sorunlara dikkat çekip çözüm önerilerini sundular.

Dispanser Sokak'ın 24 saat trafiğe kapatılmasının yanlış olduğunu ifade eden katılımcılar, Fethiye'nin merkezinde turistik yatak olmadığı yakınmalarına karşı bu sokakta bulunan 300 yatak kapasiteli üç otelin trafik yasağı uygulaması ile cezalandırıldığını belirterek sokağın belli saatlerde ya da Denizli Bayramyeri'ndeki gibi trafiğe açılmasını ve bu otellerin ürün girişi başta olmak üzere müşteri girişlerinin karşılanması gerektiğine dikkat çektiler.

Satışın Şifreleri Eğitimi

Satıcılık zor iştir. Hem her nabzın şerbetini bulacaksınız hem ürününüzü en iyi şekilde tanıtacaksınız hem de insanlara güven vereceksiniz.

17 Mart 2012 Cumartesi günü Yat Butik Otel'de gerçekleştirilen "satışın şifreleri" eğitimi büyük ilgi gördü. Bir günlük eğitime emlak, mağazacılık ve gıda sektörleri başta olmak üzere tüm sektörlerden toplam 43 kişi katıldı. İzgören Akademi eğitmenlerinden Barış Kılıçaslan satış ve pazarlama teknikleri konusunda bilgiler verdi.

Uygulama ağırlıklı geçen eğitimde katılımcılara, satışın başarısız geçmesinin en önemli faktörünün eğitim değil yetersiz iletişim olduğu ve bu konuda satışçıların uygulayabilecekleri yöntemlerin aktarılması amaçlandı.

Eğitim sırasında, ayrıca, satışın aşamaları, satışçının müşteriye ürünü ya da hizmeti sunarken dikkat edeceği noktalar, beden dilinin ve müşteriyi dinlemenin önemi anlatıldı. Müşterinin satış sırasında yaşadığı kandırılma hissini ortadan kaldırmanın yöntemlerini ve iyi bir satışçının yapmaması gereken hatalardan bahsedildi.

Satışta neden başarısız oluruz sorusuna, grup uygulamaları ile pekiştirici çalışmalar yapılarak çözüm arandı.

FTSO Kemer’deki Üyelerini Dinledi

Kemer’de epey üyemiz var; hepsinin de söylecek sözü...

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu ve Kemer'deki üyelerimizin katılımıyla 20 Mart 2012 Salı günü saat 14.00’te Kemer Fatih Restoran'da bölgesel toplantı gerçekleştirildi. Odamızın tanıtım filminin izlenmesinin ardından toplantının açış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, üyelerimize, odamızda gerçekleştirilen hizmetlerden ve odamızın lobi faaliyetlerinden bahsetti; odamızda faaliyet gösteren birimler hakkında bilgi verdi. Özellikle Babadağ projesinin hayata geçirilmesi konusuna dikkat çeken Arıcan, bu proje hayata geçtiği takdirde ilçemizdeki tüm belediyelerin bundan olumlu etkileneceğini ve oda olarak öncelikli projemizin bu olduğunu dile getirdi. Ardından Kemer Belediye Başkanı Cafer Arıkan yapılan organizasyonun öneminden ve Ticaret ve Sanayi Odası`nın başarılarından söz etti.Toplantıda, üyelerimizden gelen talepler ve şikâyetler değerlendirildi ve üyelerimiz Kemer'in ilçe olması, güvenlik sorunlarının çözülmesi, trafik sorunu ve araçların çekilmesi, Kemer'e yüksekokul yapılması, yabancı misafirlerin kalabileceği bir otel yapılması, Saklıkent kavşağının kapanmaması, kargo şirketlerinin Kemer`e şube açması, Kemer`e semt polikliniği yapılması, ihracatın artırılması gibi sorunlara dikkat çekip çözüm önerilerini sundular.

Stres ve Zaman Yönetimi

Çağın vebası denen stresten kurtulmanın, o bizi tüketmeden zamanı yönetmenin yöntemleri var.

31 Mart 2012 Cumartesi günü İzgören Akademi eğitmenlerinden Prof. Dr. İsmail Üstel tarafından verilen olan eğitim Yat Butik Otel'de yapılmıştır.

Bir günün 24 saatlik sınırını değiştirme şansımız olmadığına göre zamanımızı daha etkin nasıl kullanacağımızı hep birlikte öğrenmek isteyenlerin katıldığı eğitimde ele alınan konular şunlardır:

*Hayatımızı kontrol etmek istersek

*Zaman hırsızları: İç ve dış düşmanlar

*Kurumumuzdaki zaman hırsızlarını bulalım

*Günah keçici stres

*Stresten gerçekten korkmalı mıyız?

*Stresi yönetmek için kısa ve orta vadede etkili ve basit yöntemler

*İş yaşamında stres

Uygulamalı olarak geçen olan eğitimde zaman zaman eğlenceli anlar da yaşandı. Katılımcılar bu tür eğitimlerin daha değişik konularda da verilmesi dileklerini ilettiler.

Teleferik Projesi Ankara'nın Gündemine Taşındı

Babadağ'ın zirvesine giden yol Ankara'dan geçer.

Babadağ teleferik projesinin yapımı konusunda yasal izinlerin alınması sürecini hızlandırmak üzere FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Genel Sekreter Füsun Şahin ve Fethiye Güç Birliği Ltd. Şti.'nin koordinatörü Oğuz Ertürk'ten oluşan heyet, 3 - 4 Nisan 2012'de Ankara'da temaslarda bulundu.

Ticaret Odası heyeti, projenin yasal izin sürecindeki engellerin bir an önce aşılması konusunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Tabiat Varlıkları Koruma Genel Müdürü Osman İyimaya ve Orman Genel Müdürü Mustafa Kurtulmuşlu ile görüştü. Heyet tarafından yapılan görüşmeler olumlu geçmiş, her iki genel müdür projenin Fethiye'ye bir an önce kazandırılması noktasında samimi ilgi ve destek sağlamışlardır. Odamızın Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Özel Çevre Koruma Bölgesi içinde olan ilçemizin ÖÇKK yetkisinde bulunan konularını istişare etmek, başta körfez kirliliği olmak üzere yörenin sorunlarını yerinde görüşmek üzere Tabiat Varlıkları Koruma Genel Müdürü Sayın Osman İyimaya'yı Fethiye'ye davet etmiştir.

Babadağ teleferik projesinin Fethiye'ye kazandırılması konusunda ilgi ve desteklerini esirgemeyen Muğla milletvekili Ali Boğa ve Yüksel Özden ile TBMM'de görüşen Ticaret Odası heyeti, yasal izin sürecinin hızlandırılması konusunda yaptıkları çalışmalar için tüm Fethiye halkı adına bölge milletvekillerine teşekkürlerini bir kez daha sunmuşlardır. 22 Nisan 2012 tarihinde Turizm Haftası etkinlikleri kapsamında Babadağ zirvesinde yapılacak pikniğe Ali Boğa ve Yüksel Özden'i davet eden Ticaret Odası heyeti, milletvekillerinden Babadağ'ın zirvesindeki pikniğe katılım konusunda söz almışlardır.

ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Şikâyetleri Yönetimi Eğitimi

Velinimetlerimizi memnun etmek her zaman mümkün olmayabiliyor. Ancak olumsuzlukları avantaja dönüştürmek için yapabilecekler var.

7 Nisan 2012 Cumartesi günü "ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Şikâyetleri Yönetimi" eğitimi Yat Butik Otel'de gerçekleştirildi.

Eğitime farklı sektörlerden oluşan toplam 20 üyemiz katıldı. Eğitim, Andem eğitim firması eğitmenlerinden Bülent Dokuzluoğlu tarafından verildi.

Eğitimde, müşteri şikâyetleri yönetimi konusunda kuruluşların gerekli önlemleri almaları ve konuyu yönetim sistemi olarak değerlendirmeleri ve işletmelerinde uygulamaya geçirmelerinin öneminin vurgulanması amaçlanmıştır.

ISO 10002 standardı eğitiminde müşterilerden gelen şikayeti doğru kanallarla almak, bunları doğru metotlarla ölçümlemek, bu bilgileri analiz ederek bilgi haline getirmek ve bu bilgilerle işletmelerimizin bugünü, yarını için doğru kararlar vermeyi sağlamak vurgulanmıştır.

M - C
TSE - ISO
10002

FTSO Karaçulha'da Üyelerini Dinledi

Karaçulha'dan ihracat yapılıyor. Yapılıyor da, bu o kadar kolay olmuyor.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri ile Karaçulha'daki üyelerimizin katılımıyla 10 Nisan 2012 Salı günü saat 14.00'te, Karaçulha Hal Birliği toplantı salonunda bölgesel toplantı gerçekleştirildi.

Odamızın tanıtım filminin izlenmesinin ardından toplantının açış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, odamızda gerçekleştirilen hizmetlerden ve odamızın kamuoyu yaratma çabalarından bahsetti. Ayrıca Fethiye'ye açılacak olan işletme fakültesi ve Babadağ teleferik projesi hakkında üyelerimize bilgi verdi. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, odamızca 2011 yılında yapılan yoğun çalışmalar neticesinde Fethiye'ye Muğla Üniversitesi'nin işletme fakültesi açılması konusundaki yer tespi-tinin odamızın önderliğinde Değeri-menbaşı mevkiindeki Arıcılık İstasyo-nu alanı olarak belirlendiği ifade etmiş; geçen hafta odamızca Ankara'da yapılan temaslarda 2B yasa tasarısı kapsamında orman alanlarının üniversitelere de tahsis edilmesi konusunda bir madde eklendiğinin öğrenilmesi üzerine işlet-me fakültesi alanının Karaçulha'daki 700 dönümlük alana kaydırılması ve gelecekte bu alanın Fethiye Üniversitesi Kampüsü olabilecek şartları taşıdığını belirtmiştir.FTSO Genel Sekreteri Füsun Şahin, geçen sene gerçekleştirilen Karaçulha bölgesel toplantısında dile getirilen, çözüme kavuşan ve çözüme kavuşmayı bekleyen sorunlar hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Toplantıda, üyelerimizden gelen talepler ve şikâyetler değerlendirildi. Halde yaşanan altyapı sorunları başta olmak üzere, kimyasal maddelerin depolanması ve saklanmasına bazı standartların getirilmesi, Karaçulha beldesindeki tüm zirai ilaç bayilerinin bir araya toplanması, ihracatçıların hale girişte denetimlerinin yapılabilmesi için bir veritabanı oluşturulması, hal kayıt sisteminin bir an önce uygulamaya geçmesi, Tarım İl Müdürlüğü tarafından bölgedeki toprak özelliklerinin araştırılması, bölgede kiraz yetiştiriciliğinin teşvik edilmesi, pilot üretim yapılması, örtü altı tarım yapan üreticilere faiz indiriminin sağlanması, üretici birliklerinin kurulması, Fethiye domatesinin markalaştırılması konuları ele alındı.

2B yasa tasarısına orman alanlarının üniversitelere de tahsis edilmesi konusunda bir madde eklenmesi, işletme fakültesi alanının Karaçulha'daki 700 dönümlük alana kaydırılması fırsatını getirmiştir. Bu fırsatın iyi değerlendirilmesi, gelecekte Fethiye Üniversitesi'nin kapılarının açılmasını sağlayacaktır.

Proseslerin Etkileşimi ve Yönetimi ve Süreç Yönetimi ve İyileştirilmesi Eğitimi

Akredite oda olmak işin önemli bir kısmıydı. Akreditasyon belgesini elde tutmak için çok çalışmak lazım, çok.

Nisan ve mayıs ayları içinde oda personelinin katılımıyla gerçekleşen eğitimlerde Kaf Danışmalık eğitmenlerinden Haluk Akkaya tarafından kalite yönetim sisteminin iyileştirilmesi konusunda neler yapılabileceği hakkında bilgiler aktarıldı.

Eğitimde, süreç kavramı, süreçleri iyileştirme ve performans ölçümü, süreçlerin etkileşimleri konusunda temel bilgiler aktarıldı.

Eğitmen tarafından, kurumumuzda uygulanan kalite sistemi çerçevesinde, temel süreçlerimizin haritaları çıkarılarak ve bu süreçlerin etkileşimleri ve iyileştirilmesinde yaralanabileceğimiz yöntemler hakkında uygulamalı olarak bilgiler aktarıldı.

Meslek Gruplarının Dayanışması İçin Buluşma

Fethiye'ye gelen misafirlerimizi barındıranlarla doyuranlar bir araya geldi ve önümüzdeki sezonu değerlendiler.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 12 ve 13 nolu meslek grubu üyeleri 20 Nisan 2012 günü Rebin Beach Otel'de bir araya geldiler. Sorunlarını görüşmek, güç birliği oluşturmak için yapılan meslek grup toplantısında konuşma yapan FTSO 12 Nolu meslek Komitesi Başkanı Muzaffer Konakçı, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, FTSO Meclis Başkan Yardımcısı Osman Çıralı, yıllardır turizm sektöründe meydana gelen sorunları dile getirip birlikte hareket etmenin önemini vurguladılar.

Toplantıya ev sahipliği yapan FTSO Meclis üyesi Tayfun Budak'ın sunuculuğunu yaptığı geceye FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Esnaf Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Şoförler Odası Başkanı Hayri Topçu ve çok sayıda FTSO üyesi katıldı.

Temel İlkyardım Eğitimi

Ağırladığımız misafirlerimizin memleketlerine sağlam dönmeleri bizim için önemlidir.

20-21 Nisan 2011 tarihlerinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Muğla İl Sağlık Müdürlüğü iş birliğinde ilkyardım eğitimi sertifika programı düzenlendi. Fethiye Endüstri Meslek Lisesi konferans salonunda düzenlenen ve 2 gün süren ilkyardım eğitimine turizm sektöründen 9 otel sahibi ve çalışanı, mermercilik sektöründen 5 kişi, hizmet sektöründen 9 kişi olmak üzere toplam 23 kişilik katılım oldu.

İlkyardım Yönetmeliği'nin 16. maddesi gereğince tüm kurum ve kuruluşlarda istihdam edilen her yirmi personel için bir, ağır ve tehlikeli işler kapsamında bulunan iş yerlerinde, her on personel için bir olmak üzere en az temel ilkyardım eğitimi sertifikası almış İlkyardımcının bulundurulması zorunludur.

Bu kapsamda Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak üyelerimiz ve çalışanlarına yönelik düzenlenen söz konusu eğitimde ilkyardım konusunda temel bilgilerin verilmesi ve acil durumlarda hasta ya da kazazedeye yaklaşım ve müdahale konusunda temel becerilerin kazandırılması amaçlanmıştır.

Eğitim sonunda katılımcılar yazılı ve uygulamalı sınava katıldılar. Sınav sonucunda başarılı olanlara Muğla İl Sağlık Müdürlüğü tarafından düzenlenen sertifikaları teslim edildi.

Turizm Sezonu Babadağ'ın Zirvesinde Açıldı

Zirvede açılan sezon başarı grafiklerinin de zirve yapmasına vesile olur umarız.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) iştiraki Fethiye Güç Birliği şirketi ile düzenlediği turizme merhaba açılış partisi, 22 Nisan 2012 günü Babadağ 1700 metre pistinde AKP milletvekillerinin de katılımıyla gerçekleştirildi.

Kokteyle AKP Muğla Milletvekili Ali Boğa'nın yanısıra Kütahya Milletvekili Prof. Dr. İdris Bal, Manisa Milletvekili Recai Berber, Fethiye Kaymakamı Mehmet Ali Karatekeli, Ölüdeniz Belediye Başkanı Keramettin Yılmaz, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FETAB Başkanı Osman Nuri Otgöz, bazı daire amirleri, sivil toplum kuruluşları başkan ve üyeleri ile FTSO meclis üyeleri katıldılar.

FTSO ve Güç Birliği şirketinin ortaklaşa hazırladığı organizasyonda tüm katılımcılara yiyecek içecek ikram edildi. Ardından törenin açılış konuşmasını yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, katılımcılara ve desteklerinden dolayı milletvekillerine teşekkür etti. Arıcan, Babadağ teleferik projesinin temelinin 2012 yılı içinde atılacağını ve 2013 yılında da hizmete açılacağını söyledi. AKP Milletvekili Ali Boğa yaptığı konuşmada, Babadağ'a teleferik yapım sürecinin bu yıl içinde başlayacağı müjdesini verdi. Teleferik projesinin kendi bölgemizden bir kuruma verilmesi için büyük çaba sarf ettiklerini ve bunda da başarılı olduklarını belirterek teleferiğin hizmete girmesiyle birlikte ziyaretçi sayısının 500 bine ulaşmasının hedeflendiğini dile getirdi. Ali Boğa, "Muğla`nın il oluşunun 100., Cumhuriyetin kuruluşunun 90. yıl dönümü olan 30 Ekim 2013'te teleferik hizmete açılacaktır. Hayırlı olsun." dedi. Yapılan konuşmalarda turizmin önemi vurgulanarak Fethiye`nin turizm değerlerinin daha etkin şekilde öne çıkartılması gerektiği hatırlatıldı. Daha sonra Ömer Faruk Bilgili`nin yaptığı duayla kurdela kesildi ve turizm sezonu Babadağ'da açılmış oldu.

Göcek’teki Üyelerle Buluşma

Göcek küçük, sorunlar büyük. Ama hiçbiri çözümsüz değil.

Odamız Göcek`teki üyelerimizin katılımıyla 25 Nisan 2012 Çarşamba günü saat 14.00’te Göcek Özcan Restoran'da bölgesel toplantı gerçekleştirildi.

Toplantının açış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, odamızda bugüne kadar gerçekleştirilen hizmetlerden ve odamızın kamuoyu oluşturma faaliyetlerinden bahsetti. Ayrıca Fethiye'ye açılacak olan işletme fakültesi ve Babadağ teleferik projesi hakkında üyelerimize bilgi verdi.

Toplantıda, üyelerimizden gelen talepler ve şikâyetler değerlendirildi ve Göcek bölgesinde bulunan yat ve teknelerin yoğunluğundan dolayı meydana gelen deniz kirliliği sorunu, esnaf enflasyonu, Göcek'te canlılığın sağlanması için üniversite açılması, Göcek'e sanayi kurulması, kayıt dışı çalışan emlakçıların engellenmesi gibi sorunlara dikkat çekilip çözüm önerileri sunuldu.

Ayrıca üyelerimize, yeni Türk Ticaret Kanunu ve odamızın faaliyetleri hakkında oda Genel Sekreteri Füsun Şahin tarafından bilgi verildi.

Müşteri ve Mükemmel Hizmet ve Etkin Mağaza Yönetimi Eğitimi

Mükemmellikte sınır yoktur. Yeter ki hayal gücünüze sınır koymayın ve işinizi etkin yönetin.

25-26 Nisan 2011 tarihlerinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Coca-Cola Türkiye iş birliğinde yerinde tüketim kanalı ve market kanalına yönelik 2 gün süren eğitimlere toplam 44 kişi katıldı.

Odamızın Likya Salonu'nda düzenlenen eğitimlerin ilk günkü bölümünde yerinde tüketim kanalına yönelik konulara değinildi. Müşteri kimdir, neden önemlidir, müşterinin beklentileri ve iletişim konuları işlendi. Otel, market ve kafe işletmecilerinden oluşan 22 kişi eğitime katıldı. Perakende sektörüne yönelik "Etkin Mağaza Yönetimi" eğitimi Fethiye'nin yerel alışveriş marketleri çalışanları ve yöneticilerinden oluşan 22 kişinin katılımıyla gerçekleşti. Eğitimde katılımcılara mağaza yöneti-minde dikkat edilmesi gereken noktalar, satış artırmaya yönelik tanzim teşhir ilkeleri ve teknikleri gösterildi.

Bilişim Sistemleri Batırır Da, Çıkarır Da Semineri

Bilgisayarın girmediği alan kalmadı. Kurduğumuz sistemlerin işimizi ne kadar kolaylaştırdığını, verimi ne kadar artırdığını biliyor muyuz?

27 Nisan 2012 Cuma günü "Bilişim Sistemleri Batırır Da, Çıkarır Da" semineri, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile TOSYÖV iş birliğinde gerçekleşti. Odamızın Likya Salonu'nda yapılan seminere farklı sektörlerden gelen 23 üyemiz katıldı.

Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan'ın açış konuşmasının ardından TOSYÖV Genel Sekreteri Rahmi Aktepe konuşmasında, "KOBİ'ler için değişimin araçları bellidir. Büyüklerde ne ise KOBİ'lerde de odur. Dünyada ne ise bizde de odur. Değişimin araçları büyüklerin elinde var.

KOBİ'lerin elinde yok. Özü budur. Çözüm ise, değişimin araçlarını KOBİ'lere sağlamaktır. Bunlar; iyi eğitilmiş beşeri sermayedir, ar-gedir, inovasyondur, bilgi ve iletişim teknolojilerini en ileri düzeyde kullanmaktır.

Kaliteli, hızlı ve düşük maliyetle yüksek katma değerli üretim yapacağı teknolojidir ve destekleyici imkânlar-dır. Girişimciliktir. Dünya üretim ve ticaretinde Türkiye'yi bu KOBİ'ler yükseltecektir.

Yatırımdan, üretime, teknolojiden ar-ge ve inovasyona kadar bir dizi yeni politikaya ihtiyaç var. Girişimcilik zihinsel bir rönesansı gündeme taşır. Bütün bunların karşılığı olacak reformları yapmamızı şart koşar. Önümüzde böyle bir Türkiye ve böyle yıllar var. Türkiye'nin de gündemi budur, KOBİ'lerin de.

Bu nedenle, KOBİ'lere diyoruz ki; Geniş düşünün. Hızlı davranın. Girişimci olun. Değişim ve dönüşüm sürecine cesaretle katılın,hatta öncü olun. Ufkunuzu küreselleştirin."dedi.

Seminer konuşmacısı Hülya Küçükaras, şirketlerin sahipleri, üst yöneticileri gibi karar vericilere bilişim sistemlerine yönelik beklentilerin nasıl tanımlanacağı, bir bilişim uygulaması yatırımının nasıl yapılacağı, bir bilişim sistemi geliştirme projesinin nasıl yönetileceğine, bilişim sisteminin başarımının (performansının) nasıl ölçüleceğine ilişkin temel bilgileri aktardı.

Türkiye Bisiklet Federasyonu'na Teşekkür

Pedalınıza kuvvet.

48. Cumhurbaşkanlığı Bisiklet Turu'nun 4. etabı olan Fethiye - Marmaris etabı için ilçemize gelen Türkiye Bisiklet Federasyonu Başkanı Emin Müftüoğlu ve heyetine, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından, Yönetim Kurulu ve Meclis üyelerinin katılımıyla Şamdan Restoran'da yemek verildi.

Yemeğin ardından Emin Müftüoğlu'na Fethiye'nin tanıtımına yaptığı katkılardan dolayı plaketini takdim eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, organizasyonun öneminden bahsederek Türkiye Bisiklet Federasyonu Başkanı Emin Müftüoğlu ve heyetine teşekkürlerini sundu.

Emin Müftüoğlu, Türkiye Bisiklet Federasyonu'nun çalışmalarından bahsetti ve "Bu tarz organizasyonların Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından sahiplenilmesi çok güzel bir duygu. Bu ince davranışınızdan ve bu geceden ötürü size teşekkürü bir borç bilirim." dedi.

Yeni Çek Kanunu Semineri

Artık çekle ticaret yapmak eskiden olduğu kadar rahat olmayacak. Kurallar yeniden düzenlendi.

4 Mayıs 2012 Cuma günü Yat Butik Otel'de Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından gerçekleştirilen "Yeni Çek Kanunu ve Ticari Hayatımıza Yansımalar" konulu seminere konuşmacı olarak İstanbul Ticaret Odası Mali Müşavir Dr. Veysi Seviğ katıldı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan seminer başlangıcında yaptığı konuşmada, yeni çıkan yasaları çok iyi analiz etmek gerektiğini belirterek FTSO olarak üyelerin bilgilendirilmesi için çaba sarf ettiklerini, bu tür çalışmaların da devam edeceğini söyledi. Yeni çıkan kanunla çek işinin bittiğini, alışverişlerde mutlaka iş akdinin düzenlenmesi gerektiğine dikkat çeken Seviğ, çekin karşılıksız çıkması durumunda alacaklının cezalandırdığını belirtti.

Veysi Seviğ, yeni kanunla neredeyse kişilerin karşı karşıya getirildiğini, ileriki günlerde çek tahsili konusunda illegal yapılanmaların ortaya çıkacağını dile getirdi.İstanbul Ticaret Odası Mali Müşaviri Dr. Veysi Seviğ, yeni çıkan çek yasası ile ilgili görüşlerini dile getirirken yasanın sakıncalı yönlerini ve çek alıp verirken nelere dikkat edilmesi gerektiğini anlattı. Soru-cevap tarzında düzenlenen seminerde yeni kanunla

Ticari ilişki içine girdiğimiz firmalarla alım satım sözleşmeleri düzenlemek gerekecek.

gelen sıkıntılar nedeniyle neredeyse çek kullanmayın denildiğini belirten Veysi Seviğ, karşılıksız çek kullanmanın pek yaptırımının kalmadığını, 10 yıl çek kullanmama cezası verildiğine dikkat çekti.

Çek karşılıksız çıktığında ikinci gün savcılığa şikayet etme zorunluluğunun olduğunu belirten Seviğ, çekin arkasının yazdırılması için de bankalardan ciddi evrakların istendiğine dikkat çekti.

Çeki alan kişinin kimlik tespitinden sonra çekin arkasının yazılığını, bunun için de uzun süreler geçtiğini belirten Seviğ, bu aşamadan sonra şikayet edilebileceğine dikkat çekti.

Konuyla ilgili örnekler veren Seviğ, gayrimenkul satımında çek karşılıksız çıkarsa alacağın çekteki miktarın dışında belediye ya da tapudaki beyan değerinden işlem göreceğini, ayrıca gayrimenkulünü satan kişinin maliye ile de eksik beyan nedeniyle sıkıntı yaşayacağını dile getirdi.

Çekin karşılıksız çıkması durumunda borçlu şirketse, yönetim kurulunu bağlamadığını, sadece şirketi bağladığını belirten Seviğ, limited şirketlerde ise müdürün sorumlu olduğunu söyledi. Avrupa ülkelerinde çek üzerindeki tutarın bankada karşılığının olup olmamasına bakılmaksızın ödendiğini belirten Seviğ, ülkemizde ise çek karşılıksız çıkınca nerdeyse alacaklının cezalandırıldığını söyledi.

Karşılıksız çek için hapis cezasının kaldırılmasının eleştirildiği seminerde, yeni çek kanunuyla devletin alacak-verecek işlerinde aradan çekilerek kişileri karşı karşıya getirdiğini, bunun ilerleyen zamanlarda ciddi sosyal olaylara neden olabileceğine dikkat çekti.

Öte yandan yeni yasayla çekin tahsili zorlaşırken bunu karşılayacak illegal yapılanmaların da ortaya çıkacağına işaret edildi. Seviğ, alışverişlerde alım satım akdinin yapılmasının önemine değindi.

Müzakere Teknikleri ve İkna Becerileri Eğitimi

Çoğu işin temelinde iletişim yatmakta. Her gün birbirimizi bir şeylere ikna etmeye çalışıyoruz. Acaba bunu yaparken ne kadar başarılıyız?

5 Mayıs 2012 Cumartesi günü "Müzakere Teknikleri ve İkna Becerileri" eğitimi Yat Butik Otel'de gerçekleştirildi. Eğitime pazarlama, emlak, inşaat sektörlerinden ve kamu kuruluşu çalışanlarlarından oluşan toplam 24 kişi katıldı. Eğitmen İlker Kaldı tarafından katılımcılar ikna yöntemleri konusunda bilgiler aktarıldı.

Müzakere, iletişim becerileriyle kısıtlı zaman diliminde bilgiyi ve gücü kullanarak kişinin ikna edilmesidir. Eğitimde, davranışlarımızı etkileyen bu bilgi ve gücü, kimlere karşı ve hangi yöntemlerle kullanacağız sorusuna cevap bulmak amaçlanmıştır.

Uygulamaların da yapıldığı eğitimde çatışma - ikna yönetimi, etkili bir müzakerecide olması gereken nitelikler, ikna ve müzakere teknikleri konularından bahsedildi.

Teleferik Projesi Yamaç Paraşütü Şirketlerine Anlatıldı

En çok onlar çıkacağına göre, projenin ayrıntılarını ilk onlara anlatmak gerek.

7 Mayıs 2012 günü, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu'nun katılımıyla Kayaköy'de Cinbal Restoran'da, tandem pilotları, paraşüt uçuş şirketleri ve Türk Hava Kurumu Fethiye Şubesi Başkanı Mustafa Özkaya ile beraber yemekli toplantı düzenlendi.

Yemeğin açış konuşmasını yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, ortak akıl yaratmanın ve güç birliği oluşturmanın öneminden bahsetti. Arıcan, "Odamızın amacı kamuoyu yaratmak, lobi oluşturarak ilçemizde turizm, tarım ve ticaretin gelişmesini sağlamaktır. Bu konuda biz üyelerimizle ne kadar çok bir araya gelebilirsek, güç birliğini oluşturabilirsek, o kadar amacımıza ulaşmış sayılırız.

Yönetim olarak seçimle iş başına geldik ve bu işleri karşılıksız yapıyoruz. Amacımız üyelerimize ve ilçemize hizmet etmektir" dedi. Arıcan daha sonra odamızın 2005 yılından bu yana yaptığı çalışmalar hakkında katılımcılara bilgi verdi ve ardından yemeğe geçildi.

Yemekte katılımcılara Babadağ ihale süreci, Fethiye Güç Birliği şirketinin kuruluşu, ihale sürecinde bürokraside yaşanan sorunlar, teleferik projesinin şu anki durumu, 1800 ve 1900 pistlerinde yapılacak düzenlemeler hakkında bilgi verildi ve yamaç paraşütü şirketleri ve pilotların görüşleri alındı. Fethiye Güç Birliği Şirketi koordinatörü Oğuz Er-

türk Babadağ girişlerine yapılan zam hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Sezon başlangıcında yapılan bu zammın Babadağ'ın yıllık kirasından ve Babadağ'ın iyileştirilmesi için bugüne kadar yapılan giderlerden kaynaklandığını sözlerine ekledi.

Babadağ uçuş pilotları ve şirket sahipleri ise beklentilerinin her zaman hizmet olduğunu ve bunun sağlandığı sürece sıkıntılarının kalmayacaklarını dile getirdiler.

Ayrıca Babadağ'da kullanıma açılması gereken pistler olabileceğini, eğer bu pistler devreye sokulabilirse burada uçuş turizminin daha da gelişeceğini, bu pistler sayesinde uçuş için eğitim olanaklarının daha da gelişebileceğini ve bunun karşılıklı gelire yansıyabileceğini belirttiler.

Kredi Garanti Fonu Toplantısı

Orada bir fon var uzakta. Aslında o fon bizim fonumuzdur.

Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) teminatlardan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin daha çok faydalanmasını sağlamak üzere KGF Genel Müdürü Hikmet Kurnaz'ın ve KGF Bodrum Şube Müdürü İbrahim Turhan'ın katılımlarıyla 9 Mayıs 2012 tarihinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası toplantı salonunda bankacıların katılımıyla bilgilendirme toplantısı yapılmıştır.

Katılımın yoğun olduğu toplantı sonrası odamızın Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, KGF Genel Müdürü Hikmet Kurnaz ile KGF Bodrum Şube Müdürü İbrahim Turhan'a, KGF'den Babadağ teleferik projesinin finansmanında ihtiyaç duyulan teminat kredisi talebini iletmiştir. KGF yetkililerine Babadağ teleferik projesi hakkında daha fazla bilgi vermek üzere Babadağ'ın zirvesine bir gezi düzenlenmiştir.

Babadağ'da yapılan röportajda KGF Genel Müdürü Hikmet Kurnaz: "Projeyi yatırıma dönüştürmek ve bu yatırımı ticari anlamda gelir getirici, Fethiye için de turizm gelirlerini artırıcı ve döviz kazandırıcı bir projeye dönüştürülmesi konusunda inanıyorum ki Ticaret ve Sanayi Odası bu konu üzerinde detaylı bir çalışma yapıyordur. Babadağ zirvesinin dağ yapısı olarak yamaç paraşütüne açık bir yapısı var. Yılın dört mevsimi burada spor faaliyeti yapabilecek potansiyeli var. Buraya ulaşım güvenli araçlarla sağlanması gerekiyor; bu teleferik ile olabilir. Teleferik projesi Fethiye iş birliği ve güç birliği projesi olarak adlandırılacaktır." dedi.

Akif Arıcan: "Kredi Garanti Fonu Genel Müdürümüzle Babadağ'ı ziyaret edip onların da görüşlerini almak amacıyla buradayız. Biz Babadağ'ı üyelerimize ve ilçemize gelen misafirlerimize devamlı anlatıyoruz.

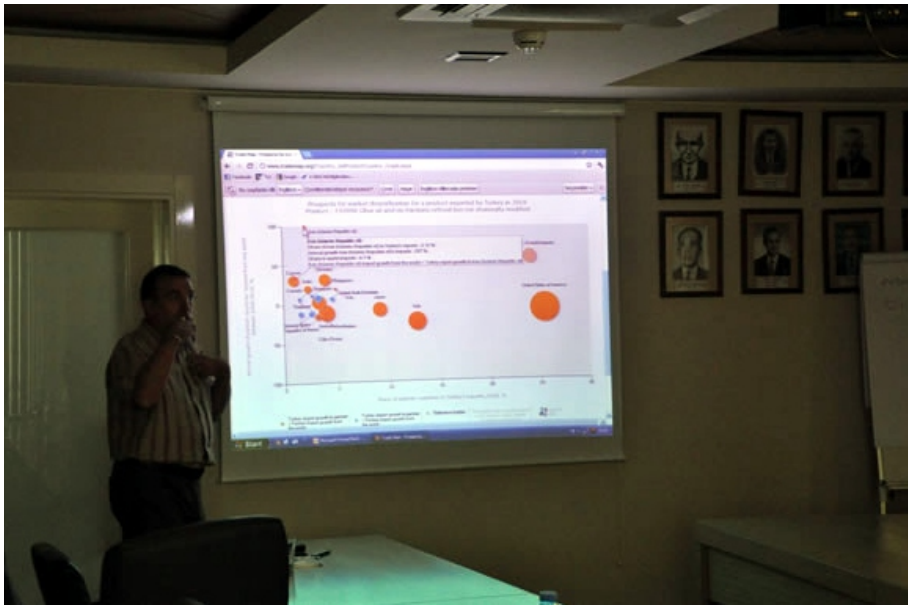
Denize 0'dan 1900 metreye ulaşılabilen, dünyanın en güzel yamaç paraşütünün yapıldığı yer Babadağ'dır. Buranın fiziki şartlarını ne kadar geliştirebilirsek, buranın kazalara karşı önlemini ne kadar alabilirsek, insanların ihtiyacını karşılayacak kafe ve restoran projelerini gerçekleştirebilirsek buranın cazibe merkezi haline gelmesini sağlamış olacağız. Burada turizm açısından bir çeşitlilik olacağını düşünüyoruz.

Teleferik projesinin bölgemizin uluslararası tanıtımına çok büyük katkısı olacağını düşünüyorum. Teleferik projesi buranın 6 aylık turizm sezonu 8-10 aya çıkacaktır. Böyle bir projenin hayata geçmesi için Fethiye kamuoyunun bize destek olması gerekmektedir.

Çünkü biz FTSO olarak bu projenin bu bölgeye çok büyük değer katacağına inanıyoruz. Biz FTSO olarak bütün imkânlarımızı seferber ettik. Bu konuda bize yardımlarını esirgemeyen Muğla Milletvekilimiz Ali Boğa'ya da teşekkürlerimi bir borç bilirim." dedi.

İhracatta Pazar Araştırması ve Müşteriye Ulaşım Yolları Eğitimi

Malına güvenme, pazarına güven, demiş atalarımız. Yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da ürünlerimizi satabileceğimiz birçok yeni pazar mevcut.



İhracatta pazar araştırması ve müşteriye ulaşım yolları eğitimi gerçekleştirildi. 2 gün süren eğitime katılımcılar dizüstü bilgisayarları ile katıldılar. Eğitimin tamamı dış ticaret ile ilgili internet sitelerine nasıl girileceği, müşterilerle internet üzerinden nasıl bağlantılar kurulacağı ve bu sitelerin dünyadaki ithalat-ihracat rakamlarına bakarak yorumlanmasıyla ilgili bilgiler aktarıldı.

Eğitmen Hakan Akın tarafından katılımcılara aşağıda belirtilen konular hakkında bilgi aktarıldı:

•Niçin ihracat yapmalıyız?

•Pazar araştırması yaparken pazarın doğru tanımlanması gerekir. Komşu/-benzer ülkelere pazarlama yapılması konusunda dikkat edilecek noktalar, en uygun ülkeyi belirlemede dikkat edilecek konular nelerdir?

•AB ülkeleri, EFTA ülkeleri hangileridir?

•Yurt içi bilgi kaynakları, resmi internet siteleri

•Yurt dışı bilgi kaynakları ve internet siteleri

•İnternet sitelerinde karşılaşılan tabloların yorumlanması

•İhracatta müşteri memnuniyeti

•İhracatçının masrafları

•Uluslararası ihracat terimleri; FOB, CIP, FCA, CPT, CFR ….

•Ödeme şekilleri: Peşin ödeme, kreditif, kabul kredili ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme.

Ölüdeniz Hisarönü Bölgesel Toplantısı

Hisarönü ve Ölüdeniz'deki üyelerimize bir dokunduk, bin ah işittik. Gördük ki, çözüm yine kendimizde; bir araya gelmemizde.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın üye ilişkileri kalitesini iyileştirmek ve odanın üyeleri ile iletişim sıklığını artırmak amacıyla gerçekleştirdiği bölgesel toplantıların altıncısı Hisarönü Zombie Bar'da gerçekleştirildi. 15 Mayıs 2012 Salı günü, saat 16.00'da, Hisarönü Zombie Bar'da Ölüdeniz, Hisarönü ve Ovacık'ta bulunan üyelerimizin katılımıyla yapıldı.

Toplantıya Ölüdeniz, Hisarönü ve Ovacık'ta bulunan yaklaşık 50 FTSO üyesinin yanısıra Ölüdeniz Belediye Başkanı Keramettin Yılmaz, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Mümtaz Kökten, Ölüdeniz Belediye Meclisi üyeleri Ünsal Erişgen, Ali Kaya, Emin Öner ve Mehmet Uysal katıldı.FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan'ın oda faaliyetlerini anlattığı kısa sunumunun ardından, odamızın tanıtım filmi izlendi. Katılımcıların tek tek görüşlerinin alındığı toplantıda, maliyet fiyatının altında içki satılması, kaçak ve sahte içki satışı, turizmde hizmet kalitesinin yükseltilmesi, serbest piyasa ekonomisinde rekabet, turizmcilerin bir araya gelmesinin önemi görüşülmüş ve değerlendirilmiştir.FTSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Uğur Çaçaron: "Turizmde hizmet kalitesinin yükseltilmesi halinde fiyatlar yükselebilecektir; turizm sektöründe ilk önce işletmelerimiz özeleştiride bulunmalıdır."

Mesleki ve Teknik Eğitimin Sorunları Ele Alındı

"Meslek lisesi, memleket meselesi" diyerek kampanya başlattı Türkiye'nin büyük bir sanayi grubu. Biz de yöremizdeki teknik eğitimi, fazlası ve eksiğiyle masaya yatırdık.

Mesleki ve teknik eğitimin sorunları hakkında 16 Mayıs 2012 Çarşamba günü, odamızın ev sahipliğinde, Likya Salonu'nda saat 14.00'te, Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı, Deniz Ticaret Odası Şube Müdürü ve ilçemizin eğitim kurumlarından gelen temsilcilerden oluşan 11 kişinin katılımıyla bir toplantı gerçekleştirilmiştir.

Söz konusu toplantı, mesleki ve teknik eğitim programlarının uygulandığı örgün, yaygın ve çıraklık eğitimi, mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumları ile işletmelerde yapılacak mesleki eğitimin planlaması, geliştirilmesi ve değerlendirilmesi konularında yaşanan sorunları ve ihtiyaçları ele almak, sorunların çözümü için görüş alışverişi yapmak amacıyla düzenlenmiştir.

Toplantının açış konuşmasını yapan FTSO Genel Sekreteri Füsun Şahin, 51-74 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar Borsalar Kanunu'nun Odaların Görevleri başlıklı 12'nci maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendi ile Oda Yönetim Kurulunun Görevleri başlıklı 19'uncu maddesinin birinci fıkrasının (o) bendinde yer alan amir hükümlere atıfta bulunarak, mesleki eğitim alanında kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının sorumluluklarının olduğunu vurgulayarak bu alanda FTSO tarafından şimdiye kadar bir çalışma yapılmadığı için özeleştiride bulunmuş, mesleki eğitimin odaların temel gündem maddeleri içinde yer alması gerektiğini belirtmiştir.

Toplantıda söz alan Esnaf ve Sanatkar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, bu toplantının yapılması için çok geç kalındığını, Fethiye olarak mesleki eğitim alanında okul ve iş dünyası arasındaki kopukluğun mutlaka giderilmesi gerektiğini, mesleksizliğin ve vasıfsızlığın artık had safhaya ulaştığını vurgulamıştır.

Toplantıya katılan mesleki eğitim kurumlarının temsilcileri ise Ahilik sisteminin bizim topraklarımızın ürünü olduğunu ancak bu sistemin Almanya tarafından geliştirildiğini, Almanya'nın mesleki eğitim alanında dünyadaki en başarılı örneklerden biri olduğunu, Türkiye'nin ise mesleki eğitim sistemini Almanya'dan aldığını ancak Almanya'da pratik eğitimin araç, gereç, makine parkı bakımından tam donanımlı okullarda yapıldığını, ülkemizde ise okulların imkânlarının sınırlı olması sebebiyle pratik eğitimin işletmelerde yapıldığını vurgulamıştır.

Toplantıda ele alınan konular doğrultusunda aşağıdaki öneriler oluşturulmuştur:

•Eğitim ve istihdam ilişkilerinin sağlıklı, dengeli ve dinamik bir yapıya kavuşturulması için öğrencilerin bir yıl öncesinden hangi kurumda staj yapacağının belirlenmesi

•İş yerlerinde mesleki eğitimin sağlıklı yapılabilmesi için işletme belirleme

Mesleki ve Teknik Eğitimin Sorunları Ele Alındı

Eğitmenler ve mezunları istihdam edenlerin bir araya gelmesi çok önemli. Bundan sonraki adım, öğrencileri de işin içine katmak olmalı.

komisyonlarında meslek alanını temsil eden esnaf ve sanatkârlar, ticaret ve sanayi odasından da birer temsilcinin çağırılması

•Meslek alanını temsil eden esnaf ve sanatkârlar, Ticaret ve Sanayi Odası'nın ise üye tabanının ihtiyaçlarını toplayarak eldeki veri, bilgi ve istatistik ile işletme belirleme komisyonlarına katılması

•İşletme ve okul arasındaki iletişimin sağlıklı yürütülmesi noktasında meslek odalarının rol alması gerektiği

•İşletme sahiplerinin stajyer öğrenci ve staj yaptırma konusunda bilinçlendirilmesi amacıyla mesleki eğitim kurumları ve meslek odalarının ortak bir çalışma geliştirmesi

Mesleki ve Teknik Eğitim Yönetmeliği'nin "İlkeler" başlıklı 5. maddesinin (d) bendi uyarınca, mesleki ve teknik eğitim alanında, yerel yönetimler, ilgili oda, kamu ve özel kurum ve kuruluşlar ile gönüllü kuruluş temsilcileri ve sivil toplum örgütlerinin eğitim yönetimi karar süreçlerine katılım ve katkılarının sağlanması, uygulama ve iş birliğinin kurumsallaştırılması doğrultusunda Mesleki Eğitim Toplantısı'nın okul müdürlerinin ve İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü'nün de katılımıyla gündem maddeleri önceden belirlenerek, ayrı ayrı çalışma grupları oluşturularak devamının getirilmesine.

TOBB'un 60. Yaşı Genel Kurulda Kutlandı

TOBB 60 yaşındaki bir insanın olgunluğuna, 365 oda ve borsanın deneyimine, 20 yaşında bir gencin dinamizmine sahip köklü bir kurumdur.

Bu yıl 60'ıncı yaşını kutlayan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 67. Genel Kurulu 19-20 Mayıs 2012 tarihinde gerçekleştirildi.

TOBB'un Genel Kurulu'nda odamızı, TOBB delegeleri Mehmet İbiş, Arif Eray Eşençayı, Ramazan Duran, Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Genel Sekreter Füsun Şahin temsil etmiştir. 19 Mayıs günü delegelerin ve misafirlerin kayıt işlemleri yapıldı. Türkiye çapındaki 365 oda ve borsanın yöresel ürün ve lezzetlerini tanıttığı TOBB'un hizmet binası olan İkiz Kuleler'in bahçesi adete panayır alanı gibiydi. Öğleden sonra 1500 civarında delege ve misafir Anıtkabir'e Ata'nın huzuruna çıkarak mozoleye çelenk koydu ve Anıtkabir fotoğrafı çektirdi.Genel Kurul 20 Mayıs 2012 tarihinde TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve CHP Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi.TOBB ETÜ'de yapılan Genel Kurul'a Başbakan Erdoğan ve CHP Genel Başkanı Kılıçdaroğlu'nun yanısıra, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, siyasi parti temsilcileri, milletvekilleri, bürokratlar, iş dünyasının temsilcileri ile TOBB delegeleri katıldı.TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu Genel Kurul'da yaptığı konuşmada, girişimcilere ve TOBB delegelerine, "Türkiye sizlerle büyük. Türkiye ekonomisi sizlerle güçlü. Türkiye sizlerle birlikte, büyük hedeflerine yürümeye devam edecek." diye seslendi. Hisarcıklıoğlu, TOBB'un 60 yılının, özel sektörümüzün 60 yılda katettiği mesafenin de göstergesi olduğunu ifade ederken Türkiye ekonomisinin kat ettiği mesafeyi ve geldiği noktayı anlattı. Girişimciler ekonomide başarı hikâyelerine imza atarken bu gücün meydana getirdiği TOBB'un da özellikle son 10 yılda hizmet kapasitesini artırdığını belirten Hisarcıklıoğlu, "Hayata geçirdiğimiz projelerle, reel sektörümüzü geliştirdik ve destekledik." diye konuştu.

İhracatta Devlet Yardımları Eğitimi

Yurt dışında pazar ararken devletimiz bizi yalnız bırakmıyor.

26 Mayıs 2012 tarihinde, dış ticaret konusunda üyelerimizin bilgi ve becerilerini güçlendirmek üzere eğitmen Hakan Akın tarafından gerçekleştirilen eğitime ihracatla ilgilenen üyelerimizden oluşan 9 kişi katıldı. Eğitim, katılımcılarla soru cevap şeklinde gerçekleşti. Eğitmen Hakan Akın, dış ticaret desteklerini 5 ana eksende aktardı:

1- Dahilde İşleme Rejimleri

İthalatta şartlı muafiyet, eş değer eşya kullanımı, ithalatta alınan verginin iadesi 3 faklı başlıkta dahilde işleme rejimi konusunda ithalatçıların kullanabilecekleri destekler anlatıldı. Dahilde işleme izin belgesi alımı için İhracatçılar Birliği'ne başvuru sırasında istenen belgelerin listesi verildi.

2-Hariçte İşletme Rejimi

Hangi durumlarda uygulanabiliyor ve başvuru için gereken belgeler anlatıldı. Hariçte işleme izin belgesi alımı için DTM İhracat Genel Müdürlüğü'ne başvuru yapıldığı belirtildi.

3-Tarımsal Ürünlerde Mahsup Uygulaması

İhracatçıların kamu kuruluşlarına yapmış oldukları vergi, SSK primi, haberleşme ve enerji giderlerinden mahsup edilmesi şeklinde uygulanan bu destekten, söz konusu ürünleri ihraç eden tüm firmaların faydalanabileceği belirtildi.

4-Devlet destekleri uygulama şekil-

leri:

i.Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
ii.Ar-ge desteği
iii.İstihdam desteği
iv.Yurt dışı fuar
v.Yurt dışı birim, marka tanıtımı
vi.TURQUALITY
vii.İhracat pazar araştırma desteği

5-Eximbank Programları

İhracatçıları, girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklediği ve bu programın uygulama aşamaları aktarıldı.

Eğitim sırasında, ihracatçıların karşılaşabilecekleri ticari ve politik riskler konusunda da bilgiler aktarıldı. Eğitim sonunda, katılımcılara "İhracatta Devlet Yardımları Eğitimi" katılım belgesi verildi.

Size **cep telefonunuz ve bilgisayarınız kadar** uzaklıktayız.

Değerli Üyelerimiz;
Odamız faaliyetlerinden ve duyurularından anında haber almak ister misiniz?

Cep telefon numaranızı ve e-posta adresinizi odamıza bildirin, faaliyet ve duyurularımızdan anında haberdar olun

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
FETHIYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

5 Nolu Meslek Grubunun Dayanışma Kahvaltısı

Bir elin nesi var, iki elin sesi var.

Odamızın 5 Nolu Bilgisayar, Telekomünikasyon ve Ev Eşyaları Toptan ve Perakende Ticareti Grubu üyeleri, 27 Mayıs 2012 tarihinde Marina Vista Otel'de gerçekleştirilen dayanışma kahvaltısında buluştu.

Yaklaşık 80 üyemizin katıldığı kahvaltıda, Meslek Komitesi Başkanı Ali Kurt 5 nolu komitenin yapmış olduğu çalışmalar hakkında grup üyelerine bilgi verdi. Başkan Ali Kurt, bölgemizdeki işverenlerin en önemli sorununun yetişmiş nitelikli eleman sorunu olduğunu, bu anlamda UMEM projesinin bu sorunu çözmeye katkıda bulunacağını ifade etti.

Odamız Muamelat Memuru İlkkan Büyüktahancı, Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri (UMEM) Beceri'10 Projesi hakkında katılımcılara bilgi verdi. TOBB, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı iş birliğinde gerçekleştirilen UMEM Projesi kapsamında bölgemizde SGK tarafından belirlenen 100 işletmenin nitelikli eleman konusunda taleplerin toplandığını, bu talepler doğrultusunda İŞKUR tarafından kurslar açılacağı belirtildi.

FETOB Ziyaretinde Turizm Anayasası Görüşüldü

Kuralsız, ilkesiz yapılan hiçbir işten hayır gelmez. Turizm faaliyetlerinin ortak ilke paydasının oluşturulması çok önemlidir.

Fethiye Otelciler Birliği'nin Yavuz Torunoğulları başkanlığındaki yeni yönetimi, FTSO'nun turizm konusundaki görüş ve düşüncelerini almak amacıyla FTSO Yönetim Kurulu'nu 29 Mayıs 2012 tarihinde ziyaret ederek ortak sorunlara karşı birlikte hareket etmek istediklerini söylediler. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan ve Yönetim Kurulu üyeleri, Fethiye'deki turizm sektörünün gelişiminin ortak mesele olduğunu, bu bağlamda sınırsız destek vereceklerini dile getirerek turizmin gelişmesinin önündeki engeller ve yapılması gereken çalışmalar hakkındaki düşüncelerini sıraladılar.

Toplantıda FTSO Yönetim Kurulu üyesi Günay Özütok, Fethiye'deki turizm ile ilgili oda ve sivil toplum kuruluşlarının yaklaşan yerel seçimlerde Fethiye'yi yönetmeye talip olan kadro ve siyasi partilere turizm politikalarını sormaları gerektiği ve belediyede bir turizm birimi oluşturulması için çalışma yapılmasının gerekli olduğunu ifade etti. FTSO Yönetim Kurulu üyesi Selamettin Yılmaz, Fethiye turizm yapacaksa temel kavramlar ve ilkeler üzerinde bir mutabakatın sağlanması gerektiği ve bir "turizm anayasası" oluşturulması fikrini ortaya koydu.

FETOB Başkanı Yavuz Torunoğulları, tanıtımın daha etkin yapılabilmesi için tanıtım politikasını oluşturup bir an önce harekete geçilmesi gerektiğini belirterek fuarlarda Turizm Bakanlığı'nın verdiği 2 metrekarelik tanıtımın dışında Fethiye'nin ismini gerçekten lanse edecek, profesyonel algı yaratacak tanıtım çalışmalarını yapmalıyız, dedi. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan konuşmasında Fethiye'nin sorunlarını şöyle sıraladı: Fethiye Körfezi'nin kirliliği, Ovacık ve Hisarönü'nün altyapı sorununun çözülmesi, Belceğiz Mahallesi drenaj kanallarının yapılması, Fethiye Limanı'nın taşıma kapasitesinin belirlenerek planlamasının yapılması, Kaya Köyü'nün imar probleminin çözülerek turizme kazandırılmasının yanında yatırımcının önünün açılması. Fethiye olarak bugüne kadar Ankara'ya proje sunulmadığına da dikkat çeken Arıcan, "Bir yatırım istiyorsak bunu proje halinde sunarak istemeliyiz. Ankara'da yaptığımız

görüşmelerde sorunları iletiyoruz; ancak bize verilen cevaplarda ve genel müdürlerin açıklamalarında hiçbir başvuru ve proje sunulmadığı ortaya çıkıyor. Birlik olmalıyız, bir araya gelerek kamuoyu baskısını oluşturmalıyız, sorunlara karşı birlikte mücadele etmeliyiz." dedi. FETOB Başkanı Yavuz Torunoğulları konuşmasında, FETOB genel kuruluna katılan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ederek, konuşulan konuların yıllardır gündemde olan ve çözülemeyen sorunlar olduğunu, sorunların dile getirilmesini, bunlarla ilgili fikir üretmekten kaçınılmaması ve her fırsatta ilgili makamlara iletilmesi gerektiğini söyledi. Yapılsa da yapılmasa da sorunlara sahip çıkılması gerektiğini belirten Torunoğulları, "Sürekli olarak gündemde tutmalıyız; karar mekanizmasında bulunanların hafızalarında bir Fethiye ve Fethiye'nin sorunları olmalı. Biz bunu yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz. 2002'de ilk kez Otelciler Birliği Başkanı olduğumda söylediğim bir söz vardı; Ne zaman Fethiye'de denize girilirse o zaman Antalya ve Bodrum'la kıyaslanabilir diye beyanatım vardı. Bunu bilmek için profesyonel olmak gerekmiyor. Barselona 4 milyonluk şehir ve denize giriliyor; hem de pırıl pırıl. Buradan hareketle Ticaret Odası'nın ya da FETOB'un görevi belediyecilik midir? Adı geçen konuların yüzde 80'ini belediyelerin çözmesi gerekmiyor mu? Biz FETOB olarak Ovacık ve Hisarönü'nün kanalizasyonunu mu çözeceğiz, altyapısını mı? Bunlar bizim asli görevimiz değil. Bizim konuşmalarımız çalışmalarımız altyapı sorunları olmamalı. Biz pazarlamayı konuşmalıyız." dedi.

Kanaat Önderleri Toplantısı

Herkesin Fethiye için söyleyecek bir sözü vardır. Biz bu sözleri duymak istiyoruz.

Odamızın Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, ilçemizin sorunlarını görüşmek, bu sorunların çözümüne ilişkin üyelerimizin görüş ve önerilerini almak, Fethiye'nin geleceğini ve odamızın çalışmalarının şekillendirilmesinde ortak aklı oluşturmak üzere "Kanaat Önderleri Toplantısı" adı altında bir dizi toplantı gerçekleştirmiştir.

Söz konusu toplantılarının amacının, içinde yaşadığımız coğrafyaya ve faaliyet gösterdiğimiz sektörlere ilişkin sorunların çözümünde farklı bakış açılarını bir araya getirerek ortak akıl platformu yaratmak olduğunu ifade eden Akif Arıcan, görüşünü almadığımız hiç kimsenin desteğini de alamayız ilkesinden yola çıkarak odamızın çalışmalarına ışık tutmak ve bu çalışmalarda üyelerimizin desteğini almak üzere bu toplantıların gerçekleştirildiğini vurgulamıştır.

Mart ayından bu yana bu amaçla 10 adet toplantı gerçekleştirilmiş olup bu toplantılara 110 üyemiz katılmıştır.

Kanaat Önderleri Toplantılarında aşağıda ana hatları verilen konular üzerinde durulmuştur:

•Göcek Tüneli geçiş ücretlerinin yüksek olması
•Verimli tarım arazilerinin imara açılmasının sakıncaları
•AVM'lerin ve otomobil galerinin şehir dışında konumlandırılması
•Fethiye'nin butik turizm alanında markalaşması
•Turizmin altyapı sorunları
•Körfezin temizlenmesi ve kruvaziyer liman yapılması
•Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ticaret hayatımıza etkileri ve bu konuda üyelerimizin bilgilendirilmesi
•Fethiye'deki trafik ve otopark sorunu
•Örtü altı tarım konusunda ürün verimliliğini artırmak üzere üreticilerin bilinçlendirilmesi ve üretici birliklerinin çalışır hale getirilmesi
•Fethiye'nin sorunlarını ve çözüm önerileri konusunda ortak akıl platformu olan kent konseyinin çalıştırılması
•İlçemizin tanıtımına yönelik politika ve stratejilerin oluşturulması
•Kitle turizmi yerine yerel ve kültürel unsurları ön plana çıkaran tematik turizm ürünleri geliştirilmesi
•Birinci derece deprem bölgesi olan ilçemizin kentsel dönüşüm projesinin bir an önce yapılması
•Ticaret sicil harçlarının bankaya ve vergi dairesine ödenmesinde üyeleri mağdur etmeksizin hızlı ve verimli bir çözüm üretilmesi
•İnşaat sektöründeki kayıt dışı istihdam konusunda SGK tarafından bir çalışma yapılması
•Fethiye'ye yapılması planlanan 4 yıllık fakültenin bir an önce bitirilmesi

İŞ ve İŞÇİ

Bulmak Artık Çok Kolay

Daha önce internet sitesi üzerinden sanal fuar, Fethiye tanıtımı gibi portalları hizmete açan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, bir yeniliği daha hizmete açtı.

İş Arayanlar ve Eleman Arayanlar Artık www.fethiyekariyer.com' da Buluşacak

Uzun bir çalışma sonucu yapımı tamamlanan platformun herkese açık ve ücretsiz olması dikkat çekiyor.

İş arayanların ücretsiz üye olarak özgeçmişlerini (CV) oluşturabildiği platform, özgeçmişlerin eleman arayan firmalara tek bir tuşla gönderilmesini sağlıyor. CV hazırlama bölümünde kişi fotoğrafını, kişisel bilgilerini kariyer bilgilerini ve hedeflerini oluşturabiliyor.

Eleman arayan firmalar ise sisteme üye olarak eleman ilanlarını ücretsiz olarak platformda yayımlayabiliyor.

Fethiye' de Bir İlk

Konuyla ilgili açıklama yapan FTSO yetkilileri, hızla gelişen teknoloji karşısında üyelerden gelen talepler doğrultusunda www.fethiyekariyer.com İnternet sitesini üyelerin hizmetine ücretsiz açtıklarını belirterek, amaçlarının üyelerin nitelikli ve yetişmiş iş gücüne rahatlıkla ulaşabilmelerini sağlamak, iş arayanların da mevcut potansiyellerini değerlendirerek kariyer hedeflerini gerçekleştirmede onlara yardımcı olmak olduğunu belirttiler.

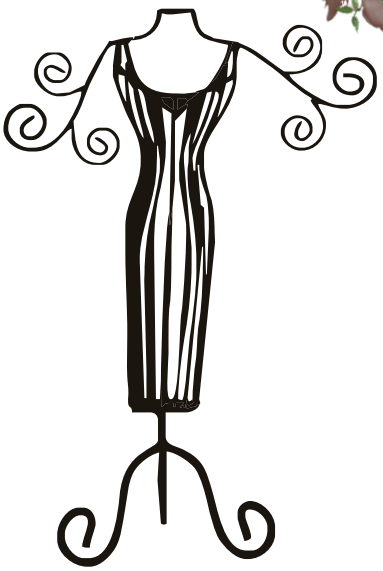
www.fethiyekariyer.com'a Neden İhtiyaç Duyuldu?

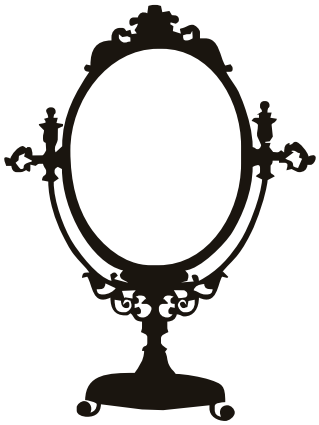
Hızla gelişen teknoloji, bilgisayar kullanım oranının her geçen gün artması, hızlı ve rahat işlem nedeniyle genel ağ sayfalarına ve teknolojiye yatırımların hızla devam ettiğini belirten yetkililer, üyelerinin en önemli sorunlarının başında nitelikli iş gücü eksikliği ve nitelikli iş gücü bulma sorununun geldiğini vurguladılar.

www.fethiyekariyer.com'un bu sorunun giderilmesinde önemli bir rol üstleneceğini belirten yetkililer, eleman arayan firmaları ve iş arayan kişileri www.fethiyekariyer.com'a davet edip, sistemin her geçen gün gelişeceğini ve daha da kullanılabilir hale geleceğini belirttiler.

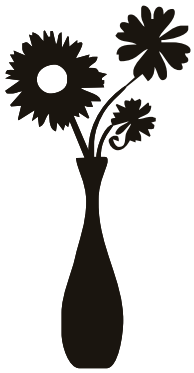
www.fethiyekariyer.com

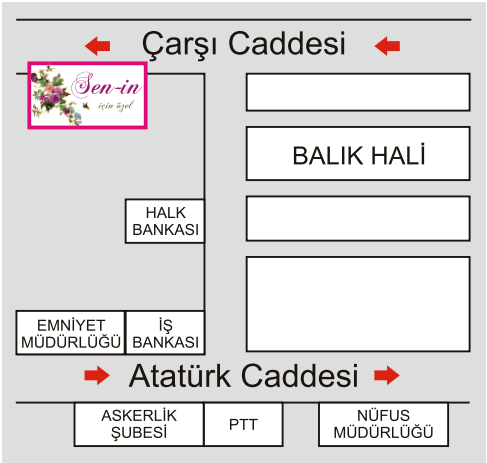
Sen-in Home

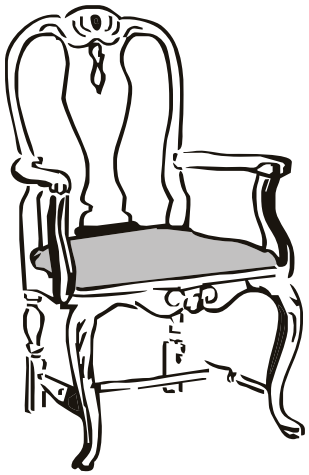




EV AKSESUARLARI
MUTFAK
TEKSTİL







Çarşı Cad. No:67
0 252 614 7807

FETHİYE YÜRÜYÜŞ PARKURLARI

REHBER KİTAP ÇALIŞMASI

Ersin Demirel

Fethiye Yürüyüş Parkurları Rehber Kitap Çalışması

Fethiye'deki turizm faaliyetlerini çeşitlendirmek, turizm sezonunu 12 aya uzatmak amacıyla yürüyüş yollarının bir turizm değeri olarak ilçemize kazandırılması çalışmasına başlandı. Fethiye Sanayi ve Ticaret Odası'nın (FTSO) projelendirdiği 'Fethiye Yürüyüş Rotaları' çalışması 2012'nin ocak ayından beri hızla devam ediyor. Hazırlanacak rehber kitap, bölgenin zengin yürüyüş rotalarından bir seçki sunarken bölgede yapabileceğiniz alternatif turizm aktiviteleri hakkında fikir sahibi olmanızı hedefliyor aynı zamanda. 167 kilometrelik sahil şeridi; 3000 metrelere dayanan, dorukları karlı dağları; yemyeşil vadileri; ormanların denizle kucaklaştığı koyları; gökyüzüne uzanan yaylaları ve "Işık Ülkesi Likya"nın gizemli antik kentlerinden geçen çeşitli yürüyüş parkurlarıyla Fethiye, her yıl binlerce kişiyi bölgeye çekiyor.

Neredeyse yılın 11 ayı boyunca ılıman bir iklime sahip olması, doğaseverler tarafından bir cazibe merkezi sayılıyor. Dünyanın en uzun 10 doğa yürüyüşü (trekking) rotasından biri olan Likya Yolu, Fethiye sınırları içindeki yürüyüş parkurları vitrininde öne çıkan en önemli rota. Zaman tünelinde yürüyormuş hissi veren doğa ve tarihin buluştuğu Likya Yolu, Fethiye'den başlayarak Patara, Kalkan, Kaş, Kekova, Demre, Finike, Adrasan, Olimpos, Çıralı, Tekirova gibi ünlü tatil beldeleri ile yaklaşık yirmiye yakın Likya kentinden geçiyor.

Aynı zamanda Türkiye'nin uluslararası standartlarda işaretlenmiş ilk uzun yürüyüş parkuru olan 509 kilometrelik rotanın 79 kilometresi Fethiye bölgesinde yer alıyor. Ovacık, Kirme, Faralya, Kabak Koyu, Alınca, Yediburunlar, Sidyma, Bel, Belceğiz, Gavurağılı, Pydnai, Özlen Çayı, Patara Kumsalı, Letoon güzergâhı, Fethiye'ye gelen sayısız Likya yolcusunu konuk ediyor ışıltılı patikalarında. Elbette Fethiye yürüyüş rotaları, Likya Yolu ile sınırlı değil. İlçenin farklı bölgelerinde sayısız alternatif trekking güzergâhı mevcut. Söz konusu çalışma olabildiğince çok yürünen ve doğaseverlerin ilgisini çeken parkurları kapsamaya özen gösteriyor. Çalışmalarımıza FTSO'nun sağladığı olanaklar ve destekle sürdürürken tüm rotaları uluslararası standartlarda işaretleme, tabelalandırma ve GPS koordinatlarıyla oluşturulan haritalalandırma faaliyetleri son aşamaya ulaşmış durumda.

İlçe sınırları içindeki tüm rota çalışmaları, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın öncülüğünde kurulan Kültür Yolları Derneği'nin belirlediği standartlara göre yürütüldüğünü ifade edelim. Bilindiği üzere, Türkiye'de yer alan hemen tüm yürüyüş rotaları gibi Likya Yolu da kırmızı-beyaz işaretlerle belirlenmiş durumda. Biz de Likya Yolu'nu ana rota kabul ederek, Fethiye'deki alternatif rotaların tamamını kırmızı-sarı olarak işaretledik.

Sadece Fethiye-Kayaköy-Ovacık bölümü, Likya Yolu başlangıcının Fethiye merkezindeki Telmessos antik kentinden başlaması gerektiği mantığından hareketle kırmız-beyaz boyalarla netleştirildi. Çevreyi kirletmemeyi öngören bir anlayışla patikalarda her 50, toprak yollarda ise her 200 metre aralıkla işaretlemeler yapıldı. Standartlara uygun olarak kırmızı çizgilerin, güzergâh tarafında yer almasına dikkat edildi. İki alternatif yürüyüş rotasının kesiştiği üç yol kavşak noktalarında çift kırmızı-sarı, girilmeyecek patikalara ise 'x' işareti konuldu. Rotaların sadece sahil kesiminde işaretleme uygulanırken iç kesimlerdeki tüm rotalarda GPS koordinatı verileri baz alındı.

Daha önceden özveri ve iyi niyetle yapılan rota çalışmalarındaki kırmızı-yeşil, turuncu-mavi, mavi-beyaz, yuvarlak yeşil, yuvarlak kırmızı vb. gibi farklı renkler silinerek doğaseverlerin kaybolma olasılığı ve kafa karışıklığı asgariye indirgendi. Rota belirleme çalışmalarının bitirilmesinin ardından kavşak noktalarına tabela konulacak olan rotalar, rehber kitapta toplanacak. Elbette adı geçen kitap sadece yürüyüş meraklılarına hitap etmeyecek.

Dağ ve yol bisikleti parkurları, kültür turları, macera rotaları, manzaralı araç yolu, cip safari, kuş gözlemi, botanik turları, yamaç paraşütü, tekne turları, su sporları, kamp alanları vb. bilgileriyle, Fethiye'ye alternatif turizmle ilgili gelen turizm kitlesine rehberlik hizmeti sunacak. Oluşturulacak genel ağ (internet) sitesinde ise bölgedeki alternatif turizm olanakları ile ilgili bilgilere yer verilerek tüketici kitle acente, rehber, konaklama tesisi vb. ile buluşturulacak.

Sadece hareket eden araçlar arasında traktörü ve duran tüm araçları sollayan cipimizle Fethiye sınırları içinde yaklaşık 4 bin kilometre yol aldık. Kimi zaman heyelan ve yağmurdan düşen taşlar kimi zaman ise 1400 metreye kadar inen kar yolumuzu kesti. Traktörle kurtardığımız aracımızla, Fethiye'nin en ücra köşelerini keşfettik.

Çığlık Koyu'nda 50 metreden süzülen şelale, Cama Çarpan Dere'siyle Merseniz Deresi'nin birleştiği noktadaki tarihi kemer köprü, Ceylan köyündeki Kalkantaş, Akdağ yamaçlarındaki Paşabendi ve daha birçok doğa sürprizi çalışmalarımızı süsleyen ayrıntılar arasındaydı.

Yeşil mavi karışımı kristal bir deniz, sonsuzluk duygusu uyandıran zirveler, unutulmaz anılar olarak kaydedeceğiniz manzaralar eşliğinde hoşça vakit geçireceğiniz Fethiye Yürüyüş Rotaları, bölgedeki turizm potansiyeline ivme katmayı hedefliyor.

ÖZ İZMİR
UNLU MAMÜLLERİ

TAŞYAKA MERKEZ
Taşyaka Mahallesi
Baha Şıkman Caddesi No. 96/A
Ölüdeniz Yolu Üzeri/Fethiye
Telefon :+90 252 612 67 39
GSM :+90 536 547 80 12 - 0 545 408 14 37
E-posta:info@ozizmirunlumamulleri.com
www.ozizmirunlumamulleri.com.tr

Damak Tadınız

GÜNLÜKBAŞI ŞUBE:
Günlükbaşı / Fethiye
Telefon :+90 252 613 37 79
GSM :+ 90 545 408 14 37
GSM :+ 90 536 547 80 12
E-posta:info@ozizmirunlumamulleri.com
www.ozizmirunlumamulleri.com.tr

2. ŞUBE ŞEHİR MERKEZİNDE:
Hükümet Cad. Hal ve Pazaryeri
No: 80 (Halk Bankası Karşısı)
Fethiye
Telefon :+90 252 612 77 97
E-posta:info@ozizmirunlumamulleri.com
www.ozizmirunlumamulleri.com.tr

LİKYA YOLU

MACERALARI

Gökhan Ayyıldız

Yollar insan hayatının bir parçası. Zaten hayat bir yol. Hayat yollar gibi iniş ve çıkışlarıyla uzun bir yol olmakta. Ama bir yol var ki, Fethiye'de yaşıyorsanız size çok yakın. Bu yola çıkın; doğayı, tarihi ve kültürü görerek, soluyarak yaşayın ve hayatınızı imtihan etme fırsatı da bulun. Her ne kadar yollarda sohbet çok yapılsa da, kendinizi imtihan edecek vakti mutlaka bulursunuz. Tarihi Likya Yolu benim çok ilgimi çekmekte. Bu yolu bir anda yürüyecek vaktim yok. Bu yolu etap etap yürüyerek sizlere anlatmaya çalışacağım. Allah nasip ederse ileride tarihi Likya Yolu ile ilgili bir kitap yazmak istiyorum. Şu an gezdikçe sizlere yazacağım. Likya yolları Likya şehirlerini birbirlerine bağlayan ana yollar ve birçok ara yollardan oluşmaktadır. Bu yolların bazıları günümüzde hâlâ kullanılmaktadır.

Likya Yolu'nda 1. etap olarak tabir edilen yol profesyoneller için yürüyüşçüleri alıştırma yoludur. Bir sınav yoludur. Ovacık Montana Tatil Köyü'nün bulunduğun yerdeki başlangıç noktasından başlarsınız yürümeye öğleyin Kirme'nin Kozağaç Mahallesi'ne, sonra da Kirme'ye varırsınız. Buradan Faralya ve Kabak'a kadar yürürsünüz ve gün biter. Artık Kabak'ta dinlenmek zorundasınız. Çünkü bundan sonra vahşi doğa ile baş başa, uçurum kenarından yokuş yukarıya Alınca'ya kadar derin bir patika vardır. Allah ile baş başa kalacağınız ve kendi hayatınızı belki de sorgulama fırsatı bulabileceğiniz bir yol. Bu yolun bazı yerlerinde aşağıya kaymamak için bastığınız taşa ve kayaya dikkat etmek gerekir. Bir de her an yılanlarla karşılaşabilirsiniz. O yüzden bastığınız yere çok dikkat etmeniz gerekir. Bu yüzden Kabak'a varan yürüyüşçüler burada konaklarlar. Bazıları pansiyonda bazıları ise deniz kenarında çadır kurarlar. İleri gitmezler. Bu etap imtihan yeridir. Bundan sonra zor parkurlar sizleri bekliyor. Bu yüzden derler ki, yapamayacak olan varsa geri dönsün. Ayaklar ve bacaklar ağrır ve sızlar. Kaslar gerilmiştir. Geri gitmek isteyenler için buradan dönmek kolaydır. Çünkü Fethiye'ye saat başı minibüs var. Bundan sonra ilerlerseniz isteseniz de artık geri dönemezsiniz. Çünkü Alınca'ya kadar araç bulmanız mümkün değildir.

Şimdi başa dönelim. Likya Yolu'nun başlangıç noktasından (Ovacık) Kirme'ye doğru çıkış yaptıktan bir müddet sonra toprak yol biter. Buradan patika yol başlar. Bu yolun manzarası muhteşemdir. Ölüdeniz ve civarı en güzel buradan görünür. Paraşütçülerin aşağıya nasıl süzüldüğünü görürsünüz. Bu zor yokuş yukarı patika yol sizi Kozağaç'a çıkarır. Kozağaç'a gelmeden önce bazı kaçak yapılmış ve inşaatları durdurulmuş yapılar ile uçurum kenarında bazı evler görürsünüz. Burada kendi halinde gezen, belki de turistleri gezdirmek için beslenen atlarla karşılaşabilirsiniz. Karşılaşmanız mümkün. Sonra Kirme'nin Kozağaç Mahallesi'ne gelirsiniz. Köy evleri, meyve ağaçları ile kaplanmış bir şekilde karşınıza çıkar. Evler görünmez. Kozağaç'tan Kirme'ye kadar toprak yol uzanır.

Kozağaç'ın girişinde çeşme vardır. Su içip dinlenirsiniz. Patika yol bitmiştir. Toprak yolu takip ederek Kirme'ye varırsınız. Yol boyunca üzerlerinde cep telefonları yazan satılık arsa levhalarını görürsünüz. Kimi araziler sahipleri tarafından dikenli tel ile çevrilmiştir. Anlaşılır ki bu dikenli tellerle çevrilmiş taşlı arazilerin sahipleri akrabadır ve tahmin ettiğiniz gibi birbirleriyle konuşmazlar. Bir ülke klasiği. Kirme'ye vardığınızda sizi Kirme İlköğretim Okulu'nun tahtadan yapılmış ve terk edilmiş ahşap yapısı karşılar. Üzerinde hâlâ TC MEB Kirme İlköğretim Okulu tabelası durmaktadır. Kim bilir kimler

burada okudu ve büyük adam oldu. Mutlaka vardır. Ama o insanlar eğer hayatta ise onlardan bu yapıya sahip çıkmalarını rica edeceğim. Duygu dolu anılarla yüklü bu bina yok olmasın, derim.

Kirme' ye geldiğinizde bir Likya Yolu yürüyüşçüsü iseniz seçim yapacaksınız. Çünkü burada yol ikiye ayrılır ve iki yol da Alınca'da birleşir. Ya Faralya ve Kabak'ı es geçeceksiniz ya da Karaağaç'ı atlayacaksınız. Genelde yürüyüşçüler, yolun aslı olan Faralya-Uzunyurt-Kabak istikametini tercih ederler. Karaağaç yolunu es geçerler. Ama bilmeyenler veya yola haritasız çıkanlar, nedendir bilinmez, hep Karaağaç istikametine giderler. Kaybolurlar. Cep telefonu çeken yerlerde ya jandarmayı ararlar ya da tanıdıklarını. Buradan Karağaç'a kadar uzanan ve Dokuzgöl denilen bölgeyi tepeden gören ve oraya da giden toprak yollar vardır. Bu yolda yürürseniz kaybolmamak için hep düz gidin. Bu yol uzundur. Eğer öğleden sonra Kirme'ye varıp bu yolu kullanırsanız gece Karaağaç'a varırsınız. Ne olursa olsun siz Kabak yolunu tercih edin; çünkü tarihçilere göre asıl Likya Yolu güzergâhı budur. Deniz istikametine gidin. Akşam üstü Kabak'a varırsınız. Deniz molası verir ve burada rahatlıkla konaklayıp ihtiyacınızı giderirsiniz. Ertesi gün yokuştan ibaret, uçurum kenarı zorlu bir Alınca parkuru sizi beklemektedir. Kabak'ta eğer yaz ise denize girmenizi tavsiye ederim. Çünkü yorulan, ağrıyan ve sızlayan ayaklarınıza, bacaklarınıza tuzlu su çok iyi gelecektir. Kış ise sadece ayaklarınızı tuzlu suya mutlaka sokun.

Evet, bu güzel koyda dinlenme imkânı bulan yürüyüşçüler bundan sonra tarihi Likya Yolu'nun en zor etaplarından biri olan Kabak-Alınca etabını yürüyecekler. Toplam 9 kilometrelik bu yol patika bir yoldan oluşmakta. Zaman zaman uçurumların ve zor geçiş yerlerinden meydana gelen yol, 3000 yıldır kullanılıyor. Bu yolda Likya kalıntısı yok. Fakat yolun düzenli olarak taşlar dizilerek yapılmış yerleri mevcut. Yolda bir de kırmızı-beyaz renkte boya ile yapılmış işaretler var. Yürüyüşçüler bu işaretleri kullanırlar. Çok çeşme yeri var; fakat hiçbirinde su yok. Bazı yerlerde ise kuyular var. Kuyuların başında ipe bağlı teneke kovaları görürsünüz. Mutlaka özellikle yazın suyunuzu bol miktarda tedarik edin.

Deniz kenarında kamp yapan yürüyüşçüler Kabak Koyu'ndaki vadiye doğru yürürler ve Alınca tırmanışına geçerler. Köy pansiyonlarında konaklayanlar ise yamacın üstünden geçen patika yolu kullanırlar. İki yol da aynı istikamette birleşir. Bölgede en çok bulunan çam ve keçiboynuzu ağaçları ile buraya özel sandal ağaçları arasından yolu yürürsünüz. Uzun ve zorlu bir tırmanıştan sonra karşınıza bir köy evi çıkar. Bu zorlu patikayı tırmanırken ufak çocukları olan yabancı turist bir çift ile karşılaştım. Likya Yolu'nu yürüyen bu turist hanım sırtında çocuğunu taşıyordu. Takdir etmek gerekir. Sonra çam ağaçlarının arasından Tekkebaşı denilen yerden S çizerek "Alamut Kafe" tabelası ile karşılaşırsınız. Artık Alınca'ya gelmişinizidir. Bu güzel yol bitiminde Alınca'dan kuş bakışı her yeri görme ve bol bol fotoğraf çektirme fırsatını sakın kaçırmayın.

Alınca yüksek bir yer. Buradan Yediburunlar'ın ve Akdeniz'in güzelliklerini görmek beni çok etkiledi. Alınca'dan Karaağaç köyü çok yakın.

Eğer görmek isterseniz kısa bir yürüyüşle varırsınız. Karaağaç'a geldiğinizde eğer köyün kocamanlarından biri ile sohbet ederseniz Alınca'da dağdaki dervişin öyküsünü sizlere mutlaka anlatırlar.

"DAĞDAKİ DERVİŞİN ZİYARETİNE BİR GÜN EVLİYA GELMİŞ"

Alınca'da tepede Tekkebaşı denilen bir yer var. Burası tarihi Likya Yolu üzerinde, 760 metre irtifada bir yer. Sağımızda Kabak Vadisi, önümüz boşluk. Karşıda hayal meyal Rodos Adası. Babadağ ve Erenler sırtımız. Sonunda derin bir sessizlik, rüzgârın uğultusu, boşluk, dostluk, güzellik. Dağ başında dervişin işi ne, diyeceksiniz. Onun da bir hikâyesi var: Bir zamanlar bir derviş yaşarmış buralarda. Ziyaretine gelen olmazsa yalnız yemek kesinlikle yemezmiş.

Aç kalırmış, kimse gelmezse hiç yemek yemezmiş. Hoş ziyaretçisi de pek eksik olmazmış ya. Köylü Tekke adını vermiş yerleştiği yere.

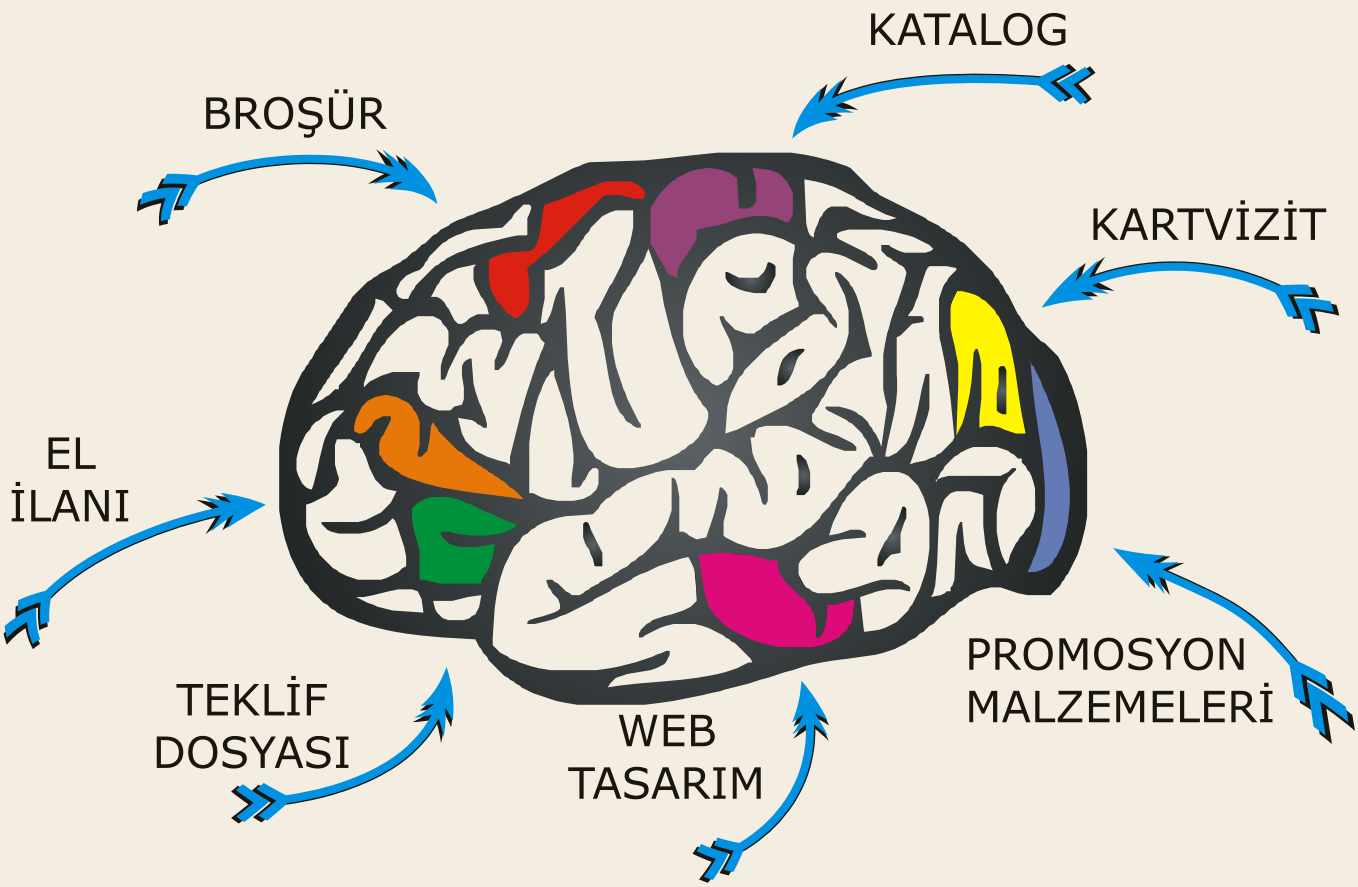
Derviş yaşlanmış, pek konuşmaz olmuş, ziyaretçileri artık azalmış. Ziyaretçisi gelmediği için aç kalmış, bitap düşmüş ve yemek yememiş. Yalnız bir şekilde sessizce ölecekken o sırada ak saçlı, ak sakallı bir dede tekkeye varmış.

Son bir sofra kurulmuş, yemişler içmişler ve kahvelerini yudumlamışlar. Beraberce gitmişler oralardan. Bir daha gören olmamış dervişi. Gelen ak sakallı dede kim, bilen de yok. Geriye tekke kalıntısı ve dolanan bir efsane kalmış.

Belki de derviş hâlâ buraları bekliyordur. Kurban olduğum Allah herhalde dervişi bu huyundan dolayı mükafatlandırıyor ve kendisine bir evliya gönderip bir cennetten başka bir cennete aldırıyor. Ben ermişlere ve evliyaları çok inanırım.

Alınca'ya geldiğinizde eğer görünmeyen birileri sizleri karşılıyormuş gibi hissederseniz, sakın şaşırmayın. Bir başka Likya Yolu macerasında buluşmak üzere. Saygılarımla.

“Aklınızı Kullanın”



AKLIN YOLU BİR...

Tüm reklam, promosyon ve baskı işlerinizde hizmetinizdeyiz.

land of lights

Baha Şıkman Cad. (Ovacık Köprüsü Mevkii)
No: 10 Daire: 11 48300 Fethiye
Tel : 0252 612 22 73 Faks: 0252 612 61 53
www.lol.com.tr e-posta: lol@lol.com.tr

OİNOANDA

Hakkı Emirhan Süel

“Emektar Mehmet Atçı'ya ithafen”

Dünyanın bilinen en uzun ve en tanınan felsefe içerikli yazıtları Fethiye sınırları içinde; bunu biliyor muydunuz?

Ardıç ağacı kokuları arasında, bir orman gezisi yapalım istedim. Birçoğumuzun ismini dahi duymadığı, güzellik Oinoanda'ya gidiyoruz bu ay. Bu yazıyı okuduktan sonra eminim ki görmek için can atacaksınız bu şaheseri. İlçemizin güzel beldesi Seki kavşağından Seki'ye dönüp yaklaşık 1 km sonra İncealiler yönüne sağa dönüyoruz.

Aracımızı İncealiler şehir merkezinde bırakarak Oinoanda yön levhalarını takiben zorlu ama sonucunda bir tarihi güzelliğe doğru tırmanışa geçiyoruz. Bu arada en önemli husus, tırmanmaya başlamadan gün boyu yetecek kadar yanımıza su ve gün içinde açlığımızı yatıştıracak atış-tırmalıklar almayı unutmamalıyız.

Patikadan yaklaşık 45-60 dakika arası tırmanış sonunda tamamı ardıç ormanı ile kaplı ihtişamlı büyüleyici OİNOANDA...Bu isim epigrafların karşısına ilk olarak Hititçe metinlerde Wiyanawan-da/Winuwanda (Hititçe wiyana = şarap) ismi ile çıkmıştır. Bu metinlerde Hititlerin Ksanthos'a yaptıkları bir sefer sırasında bu kent ile karşılaştıkları, bu kentin Ksanthos Vadisi'nin kuzeyinde Lukka ülkesinin bir dağlık kenti olduğundan bahsedilmektedir. Hititlerin MÖ 1700-1200 tarihleri arasında etkin bir güç olduğunu düşünürsek, bahsi geçen metni günümüzde doğrulayacak bir görsel ize kentte bugüne kadar rastlanılmamıştır.

Kentte en erken MÖ 3.yüzyıl iskanını işaret eden sur duvarları ve duvar örgü teknikleri gözlemlenmektedir. Kent MÖ 2. yüzyılda Kibyra, Balbura ve Bubon kentleri ile dörtlü ittifak yapmış (tetrapolis) ve bu ittifak MÖ 84 yılına kadar devam etmiş, Romalı general Lucius Licinus Murena bu ittifaka son vermiştir. Kent bu tarihten sonra Roma İmparatorluğu'nun Likya eyaletinde bir kent olarak varlığını sürdürmüştür. MS 4. yüzyılda tüm Avrupa'ya hakim olan kaos ortamı yaratan Got istilası ve MS 7. yüzyılda güneyden gelebilecek Arap akınlarına karşı kentin doğusunda, Helenistik Dönem stoasına (Antik Yunan mimarisinde bir sokak ya da agoranın yanında yer alan, üstü kapalı, sütunlu galeri) bakan büyük bir duvar inşa edilmiştir. Bu duvar yapılırken eski kolasal yapıların taşları sökülerek kullanılmıştır.

Kentin birçok yapısına ait taşları bu duvar üzerinde görülebilmektedir. Kentin ününe ün katan unsur ise Epikürist felsefeci Diogenes'in kent stoasına yazdığı Epikür öğretileri içeren yazıtlardır. Oinoandalı Diogenes'in kimliği hakkında kaynaklarda bir bilgi olmamakla birlikte, kentin en önemli ve işlek mekânında dünyanın en uzun felsefe öğretilerinin bulunduğu bir duvar hayal edildiğinde, Diogenes'in hayatta neyi yapmak istediği anlaşılmaktadır. Oinoanda'nın bu özelliği 1840 yılında İngiliz ve 1884 yılında Fransız araştırmacılar tarafından tespit edilmiştir.

Felsefe yazıtlarının dünyaya tanıtılması ve tespit edilmesi için en ciddi çalışmaları 1968 yılında Martin Ferguson Smith başlatmış olup bu konuda ve Oinoanda ile ilgili birçok kitabı makalesi bulunmaktadır.

Oinoanda'da Martin Bachmann ve Martin Ferguson Smith başkanlığında belgeleme ve mimari çizim çalışmaları her sene yaz aylarında sürdürülmektedir. Oinoanda'da istila ve yağma korkusundan yazıtlar da nasibini almış, inşa edilen uzun yüksek duvara her türlü taş taşındığından, ilk yapılış yeri kentin stoası olan yazıtlı duvarın blokları ayrılarak MS 4. yüzyıldan sonra kentin her köşesine dağılmış, bu sebeple bilimsel çalışma ekibinin her çalışma günü yenilikler ve sürprizlerle geçmekte. Gün geçmesin ki yeni bir fragman bulunmasın, yeni bir yazıt tespit edilmesin; hele o ilk tespit edilen yazıtın başında ekibin yüz ifadesi mutluluğu inanın görülmeye değer. Eğer bu anlardan birine denk gelmek isterseniz mutlaka ağustos sonu veya eylül başı Oinoanda'yı ziyaret edin derim. Oinoanda tüm ihtişamıyla sizleri bekliyor.

TÜRKÇEMİZE SAHİP ÇIKALIM !

"Bugünden sonra dîvânda, dergâhta bergâhta, mecliste, meydanda Türkçeden başka dil konuşulmaya!"

Karamanoğlu Mehmet Bey
13 Mayıs 1277

Karamanoğlu Mehmet Bey'i arıyorum,
Göreniniz, bileniniz, duyanınız var mı?

Bir ferman yayımlamıştı:
"Bugünden sonra dîvânda, dergâhta,
bergâhta, mecliste, meydanda
Türkçeden başka dil konuşulmaya!" diye...
Hatırlayanınız var mı?

Dolanın yurdun dört bir yanını,
Çarşıyı, pazarı, köyü, şehri,
Fermana uyanınız var mı?

Nutkum tutuldu, şaşırdım, merak ettim;
Dolandığınız yerlerdeki Türkçe olmayan isimlere,
Gördüklerine, duyduklarına üzüleniniz var mı?

Tanıtımın demo, sunucunun spiker,
Gösteri adamının showman, radyo sunucusunun discjokey,
Hanımağa'nın first lady olduğuna şaşıranınız var mı?

Dükkânın store, bakkalın market, torbanın poşet,
Mağazanın süper, hiper, grosmarket,
Ucuzluğun damping olduğuna kananınız var mı?

İlan tahtasının billboard, sayı tabelasının skorboard,
Bilgi akışının brifing, bildirgenin deklarasyon,
Merakın, uğraşın hobby olduğuna güleniniz var mı?

Bırakın eli, öz'ün bile seyrek uğradığı
Beldelerin girişinde wellcome,
Çıkışında good-bye okuyanınız var mı?

Korumanın, muhafızın bodyguard,
Sanat ve meslek pirlerinin duayen,
İtibarın, saygınlığın prestij olduğunu bileniniz var mı?

Seki'nin, alanın platform, merkezin center,
Büyüğün mega, küçüğün mikro, sonun final,
Özlemin, hasretin nostalji olduğunu öğreneniniz var mı?

İş hanımızı plaza, bedestenimizi galleria,
Sergi yerlerimizi center room, showroom,
Büyük şehirlerimizi, megakent diye gezeniniz var mı?

Yol üstü lokantamızın fast-food,
Yemek çeşitlerimizin mönü olduğu yerlerde,
Hesabını, adisyon diye ödeyeniniz var mı?

İki katlı evinizi dubleks, üç katlı komşu evini tripleks,
Köşklerimizi villa, eşiğimizi antre,
Bahçe çiçeklerini flora diye koklayanınız var mı?

Sevimlinin sempatik, sevimsizin antipatik,
Vurguncunun spekülatör, eşkıyanın mafya,
Desteğe, bilemediniz koltuk çıkmaya sponsorluk diyeniniz var mı?

Mesireyi, kır gezintisini pionic,
Bilgisayarı computer, hava yastığını air-bag,
Pekâlâ'yı, olur'u okey diye söyleyeniniz var mı?

Çarpıcı, önemli haberler flash haber,
Yaşa, var ol sevinçleri oley oley,
Yıldızları star diye seyredeniniz var mı?

Vırvırık dağının tepesindeki köyde,
Cafe-show levhasının altında,
Acının da acısı, neskaaaave içeniniz var mı?

Toprağımızı, bayrağımızı, inancımızı çaldırmayalım derken,
Dilimizin çalındığını, talan edildiğini,
Öz'ün, el diline özendiğine içi yananınız var mı?

Masallarımızı, tekerlemelerimizi,
Şarkılarımızı, türkülerimizi, ninnilerimizi kaybettik,
Türkçemiz elden gidiyor; dizini döveniniz var mı?

Karamanoğlu Mehmet Bey'i arıyorum,
Göreniniz, bileniniz, duyanınız var mı?
Bir ferman yayımlamıştı;
Hayal meyal hatırlayıp da sahip çıkanınız var mı?

Yusuf Yanç

Sayın İşletme Sahibi,

Lütfen, Türkçemize sahip çıkalım ve iş yerimizde Türkçe kullanmaya özen gösterelim!..

Fethiye Gazi İlköğretim Okulu

Fethiye Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası, FETAV

ARENA
Restaurant

Toplantı ve özel günlerinizde hizmetinizdeyiz

12 AY AÇIK
ÜCRETSİZ İNTERNET
LİG TV

Paspatur Girişi Yat Taxi Karşısı
Tel: 0 252 612 00 54
Rezervasyon İçin Arif :
0 554 526 72 10

FOTO istanbul 612 34 33

BİZ HEP AŞKIN FOTOĞRAFINI ÇEKTİK

Atatürk cad. Atatürk ilkokulu karşısı.no:94/B Fethiye

özel çekimleriniz için lütfen randevu alınız . tlf: 6123433

HAYATTA HİÇBİR ŞEYİN GARANTİSİ YOK; AMA, SİGORTASI VAR.

Fatma Özrendeci

Hayatta Hiçbir Şeyin Garantisi Yok; Ama, Sigortası Var.

Hazine Müsteşarlığı tarafından her yıl mayıs ayının son haftasının Sigorta Haftası olarak kutlanması kararı alındı. Böyle bir hafta ilan edilmesinin amacı halkımızı sigortacılık konusunda bilgilendirmek, bilinçlendirmek ve sigortacılığı yaygınlaştırmaktır. Biz insanların, doğduğumuz andan ölünceye kadar, canları ve malları hastalık, sakatlık, ölüm, yangın, hırsızlık, deprem gibi türlü türlü risklerle karşı karşıyadır. Saydıklarımız risklerden yalnızca birkaçı. Bu nedenle biz insanlar bu riskleri önlemek ya da en aza indirgemek için birçok tedbirler alırız. Mesela hastalanmamak için aşı olur, kazaları engellemek için trafik kurallarına uyar, hırsız girmesin diye alarm taktırır veya demir parmaklık yaptırırız. Yeni yeni de olsa, depremlerden zarar görmemek için konutlarımızın dayanıklılığını artırırız. İşte tüm bu tedbirler, öncül tedbirlerdir. Yani risk gerçekleşmesin diye alınan tedbirlerdir. Peki ya tüm bu alınan tedbirlere rağmen risk gerçekleşirse? İşte tam da bu aşamada sigorta kavramı devreye giriyor. Tabii ki sigorta, gideni geri getirmiyor; ama kaybın ya da zararın giderilmesine, diğer bir deyişle, yaraların sarılmasına olanak sağlıyor. Bugünkü anlamda sigorta, 14. yüzyılda, o devirde deniz ticaretinde en ileride bulunan İtalya'da "deniz sigortası" şeklinde başlamış. Bizim ülkemizde ise 19. yüzyılın ikinci yarısında, özellikle 1870 yılının yazında Beyoğlu'ndaki meşhur "Büyük Pera Yangını"nda çok sayıda ev, iş yeri, cami ve kilisenin yanması sonucunda ihtiyaç görüldüğünden, yabancı sigorta şirketlerinin ülkemizde şube açmalarıyla başlamış. Biz ancak 21 yıl sonra, ilk yerli sigorta şirketimiz olan Osmanlı Umum Sigorta Şirketi'ni kurmuşuz.

DOĞRU SORU, DÜŞÜNMEMİZİ SAĞLAR

Sizce sigorta ihtiyacı neden ilk olarak Avrupa'da baş göstermiş? Bu sorunun yanıtı, aynı zamanda sigortacılığın halen ülkemizde neden yeterince gelişememiş olduğunun da cevabı olacaktır. Ben bu soruların cevabını, toplumumuzun kaderci bir toplum olmasına bağlıyorum. Şöyle ki, kaderci toplumlar dini inanışları gereği, başlarına gelen bu türden felaketleri, kazaları Tanrı'nın bir cezası olarak gördüklerinden olsa gerek, bu yönde alınacak tedbirleri de Allah'ın işine karışmak olarak değerlendirmiş olabilirler. Yani "Kaderimizse çekeriz, elden ne gelir?" zihniyeti. Bence bu yüzden Müslüman toplumlarda sigortacılık sistemi gelişememiştir. Aynen "gâvur icadı" diye matbaanın bize geç gelmesi gibi. Bu yorumumdan, güzelim İslam dinini eleştirdiğim sonucu çıkarılmasın. Benim eleştirim, dinimizin bu türden yanlış çıkarımlara alet edilmesidir. Nereden mi biliyorum? Çünkü bundan tam 20 yıl önce mesleği yapmaya karar verme aşamasında, o zamanlarda da bu türden söylemlerin kulağıma gelmesi sebebiyle, dönemin Fethiye müftüsüne gidip, sigortacılığın İslam'daki karşılığını sorup araştırmıştım. Müftü Bey, İslam'da sigortacılık sisteminin bire bir karşılığı bulunmamakla birlikte, İkinci halife Hz. Ömer (ra) döneminde, imece sistemi gibi bir sistemin varlığından bahsetti. Evleri, iş yerleri yanan veya başına felaket gelen Müslümanların, ihtiyacını gidermek üzere halkın kendi aralarında topladıkları paralarla Hazine'de, bizim deyimimizle, bir fon oluşturduklarından bahsetmişti. Ama maalesef birçok konuda olduğu gibi dinimizi de araştırma, anlama zahmetinde bulunulmadığından, kulaktan dolma yanlış bilgileri dinin gereği diye hayatımıza sokuyoruz.

SİGORTACILIKTA 5N 1K

Sigorta konusuna tekrar dönecek olursak, sizlere bu konuyu aslı bir habercilik terimi olan "5N? 1K?" soru şablonunda açıklamayı uygun görüyorum.

1.N) NELER SİGORTALANABİLİR?

=Parasal bir değer biçebildiğiniz ve zarar görmesi halinde yerine tekrar koymakta sizi maddi sıkıntıya sokabilecek her şey sigortalanabilir. Sağlığınız, eviniz, arabanız, iş yeriniz, tekneniz, mali mesuliyetleriniz, hayvanlarınız, tarladaki ürününüz ve daha birçok değerleriniz sigortalanabilir.

2.N) NE TÜR RİSKLERE KARŞI SİGORTA YAPILIR?

= Son yıllarda siz de fark etmişsinizdir, dünya birçok afetlerle artık daha sık karşılaşır oldu. Depremler, seller, kasırgalar, yanardağ patlamaları, tsunamiler gibi. Ülkemizde de ciddi artış gösteren doğal afetlerin yanısıra, hemen hemen her gün ana haber bültenlerinde, terör eylemleri, hırsızlık vakaları, trafik kazaları, halk hareketleri, yağmalamalar, sabotaj eylemleri, patlamalar, yangınlar ve daha sayamayacağımız birçok olayları izleriz. İzleriz de, bunların bir gün başımıza gelebilme olasılığını pek düşünmeyiz. Zaten "bana bir şey olmaz" anlayışı değil midir ki, evlerimizi, iş yerlerimizi, okullarımızı deniz kumundan yaptıran; alkollü direksiyon başına geçmemize neden olan ve buna benzer birçok yanlışları yaptıran? Yukarıda saydığımız birçok risklere karşı kıymetlerinizi sigortalatabilirsiniz. Ama bu her şey, her riske karşı sigorta yapılır demek değildir. Gerçekleşme olasılığı çok yüksek olan hiçbir değerinizi sigortalatamazsınız! Yani siz evinizi dere yatağına yaptırıp, sonra onu sel riskine karşı sigortalatamazsınız. Çünkü dedik ya profesyonel firmalar dediğimiz sigorta şirketleri, en nihayetinde kâr amacı güden ticari işletmelerdir. Kim bile bile lades der ki!

3.N) NASIL SİGORTALI OLURUM?

= Sigorta şirketleriyle, sigortalı olmak isteyenlerin arasında düzenledikleri sözleşmeye ***poliçe*** denir. Bir poliçede sizin neyi, ne tür risklere karşı ve hangi şartlarla sigorta yaptırdığınız bilgilerine yer verilir. Poliçe bir sözleşme olduğu için, özellikle vatandaşlarımızca iyi okunup anlaşılması gereklidir. Çünkü bağlayıcılığı vardır. Ülkemizde birçok insanımızın sigortaya güvensizlik duymalarının temelinde, bence, yeterince bilinçlenmemeleri yatıyor. İçeriğini okumadığı ve kendisine anlatıldığı şekliyle kabul edip imzaladıkları poliçelerin, hasar anında işe yaramadığını öğrendiklerinde, yalnızca sigorta sistemini suçlamak pek doğru bir davranış olmasa gerek.Ben böyle diyerek sigortacıları aklamıyorum. Tabii ki bir-

çok sektörde olduğu gibi bizim de aramızda kötü niyetli, para kazanma hırsıyla mesleğini doğru yapmayanlar da var. Bizler onlarla mücadelemizi yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz. Ama halkımızın, bu tür kişi ve kurumlara prim vermeye devam etmemesi için bilinçlenmesi gerekir. Zaten böyle bir sigorta haftasının ilan edilmesinde bu bilinçlendirme amacı yatmaktadır. Eskiden küçük puntolarla yazılı olduğu için okunup anlaşılması çok zor olan poliçelerle, zaten sözleşme okuma alışkanlığı bulunmayan ülkemiz insanın güveninin sigorta şirketlerince suiistimal edilmesi çok kolay iken, 2007 yılında çıkan sigortacılık kanunu ve bağlı yönetmelikler sayesinde, bir dizi yeniliklerle poliçelerin yazı büyüklüğünden, bilgilendirme zorunluluğuna kadar birçok düzenlemeler yapıldı. Sigortacılık sistemini de, hukuk sistemimiz gibi, Avrupa'dan aktarmacı bir zihniyetle kopyaladığımız için zamanında Osmanlıca, Farsça kökenli kelimelerle dilimize çevrilen sigorta genel şartlarının, mümkün olduğunca sadeleştirilmesi sağlandı. Ancak halen poliçelerde önemli hususlara dair birçok yabancı kökenli kelimeler bulunmaktadır. Bu tür terimlerin ne anlama geldiği hakkında muhakkak sigortacınızdan size bilgilendirme yapmasını isteyiniz. Poliçe yaptırırken önemli olan bir diğer husus ise sigorta bedelidir. Yani sigortaladığınız şey eviniz ise binanın inşaat bedeli, eşyanız ise yeniden satın alma bedeli veya aracınız ise piyasa satış fiyatıdır. Sigorta bedeli ne eksik ne de fazla olarak belirlenmeyip gerçek bedelinden sigorta yapılmalıdır. Örneğin sigortalanan bir evin binasının inşaat bedeli 80.000 TL iken, sırf daha az prim çıksın diye binayı 50.000 TL'den sigortalanmasını ister veya sigortacının bunu yapmasına izin verirseniz, evinizin hasara uğraması halinde, poliçedeki yazılan bedelden fazla ödenmediği gibi, eksik sigorta yaptırdınız diye hasarınızı eksik alırsınız. Bunun aksi bir durumu kurgularsak; yani aynı binayı, hasar olursa daha fazla hasar tazminatı alırım düşüncesiyle 100.000 TL'den sigorta yaptırmanız halinde, boşuna fazla prim ödemiş olursunuz. Çünkü sigorta şirketi, hasardan bir gün önceki evin inşa bedelini öder. Bu durum aracınızın sigorta bedelinin, evinizdeki eşya bedelinin veya iş yerinizdeki emtia ve demirbaşların bedellerinin doğru belirlenmesinde de büyük önem taşır. Bu bedelleri siz beyan edebileceğiniz gibi, isterseniz sigorta eksperi dediğimiz uzman birinin belirlemesini isteyerek poliçelerinizin "mutabakatlı bedel yöntemiyle" düzenlenmesini isteyebilirsiniz.

4.N) NE KADAR PRİM ÖDERİM? =
Sigorta, en yalın ifadeyle, riskin, para karşılığı, bu işi yapan profesyonel firmalara yani sigorta şirketlerine satılmasıdır. Yani müşteri satıcı, sigorta şirketleri ise alıcı konumundadır. Ticari anlamda alıcı satıcıya para öderken burada tam tersi olarak satıcı, alıcıya para öder. Ne için? Çünkü şirketler, üzerindeki riskten kurtulmak veya en aza indirmek isteyen kişilerin risklerini, düzenledikleri poliçelere ilişkin belirledikleri parasal bedel karşılığında satın alır. İşte bu parasal bedele sigorta primi denilir. Poliçelerde yer alan bir diğer önemli husus ise sizin ne kadar primi, nasıl ödeyeceğiniz konusudur. Poliçe priminin tamamının veya taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa ilk taksidinin ödenmemesi halinde, poliçeniz size teslim edilmiş olsa dahi sigortacınızın sorumluluğu başlamaz. Bu çok önemli bir konudur. Sigortacınızın zorunlu poliçeler (zorunlu trafik, zorunlu deprem sigortası) hariç diğer sigorta poliçelerinizi size teslim etmiş olması sizi güvencede hissettirmesin. Çünkü hasar olduğunda, sigorta priminin henüz ödenmemiş olması, sigorta şirketinizin hasarınızı ödememesi anlamı taşır. En ucuz poliçe, doğru poliçe değildir. Ülkemizde global krizin etkisiyle birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de ciddi bir rekabet ortamı doğmuş ve şirketler kıyasıya bir rekabete girişmişlerdir. Bu rekabet ortamında maalesef birçok sigortacı, poliçenin içeriğinden çok, prim odaklı bir satış politikası uygulamış ve müşterilerine doğru bilgilendirme yapmayı ihmal etmişlerdir. Poliçe priminin belirlenmesini sağlayan birçok unsur vardır. Bu unsurlar müşteriye sorularak risk belirlenir. Örneğin bir evin 30 günden fazla boş kalması hırsızlık riski açısın-dan, primi artıran bir husus iken, yine bir evin konum olarak zemin katta olup koruma önlemi olmaması ise hırsızlık riski açısından teminat verilmemesini gerektirir. Ama siz bu soruların priminizi etkileyip etkilemediğini göz ardı edip işin prim kısmıyla daha fazla ilgilenirseniz veya sözünü ettiğim kötü niyetli sigorta simsarlarının, sizin dikkatinizi yalnızca ödeyeceğiniz prime yönlendirmelerine izin verirseniz, belki ucuz bir poliçe sahibi olursunuz; ama gerçek anlamda güvencede olmazsınız.

Hayatta Hiçbir Şeyin Garantisi Yok; Ama, Sigortası Var.

Bu durumda bizim temennimiz ise "İnşallah hırsızlık hasarınız olmaz." olacaktır. Çünkü böyle bir şey başınıza geldiğinde, sigorta şirketiniz hasarınızı ödemeyecektir. Doğru bir piyasa araştırması yapmak istiyorsanız, sigortalı olarak size düşen en ucuz poliçe tuzağına düşmeyip önce muhtemel risklerinize karşı teminatları bilmeli, istemeli, sonra o teminatlara karşılık çıkan primi mukayese etmelisiniz.

5.N)NEDEN SİGORTA YAPTIRMALIYIM? =

Her birimiz daha mutlu, huzurlu ve konforlu bir yaşam için çalışıp çabalıyoruz. Koskoca bir ömür boyu canımızı dişimize takarak çalışıyor ve başımızı sokacak bir ev alıyor, ekmek teknemiz olan iş yerimizi açıyor, ayağımızı yerden kesecek bir araba satın alıyoruz. Bunu bin bir zorluklarla oluşturduğumuz birikimlerle veya borçlanma suretiyle yapıyoruz. Sigortayı yalnızca gelir düzeyi yüksek, zengin insanların yaptıracağı zannedilir. Oysa ki bu yanlış bir kanaattir. Bence sigortayı asıl, bin bir zorlukla ev, araba, iş yeri sahibi olmuş insanımızın yaptırması gerekir. Çünkü, yazımın başında da belirttiğim gibi, yerine koymak söz konusu olduğunda hangi gelir grubunun daha çok zorlanacağı hepimizin malumudur. Bu konuda, "SİGORTA YAPTIRMAYACAK KADAR ZENGİN DEĞİLİM" şeklinde şimdi nereden olduğunu hatırlayamadığım çok güzel bir söz okumuştum. Gerçekten de halkımızın birçoğu sigorta yaptırmayacak kadar zengin değilken nasıl olur da sigorta yaptırmazlar anlamış değilim.Bir de kanunen yapılması zorunlu sigortalar var. Örneğin zorunlu trafik sigortası, zorunlu deprem sigortası, otobüs zorunlu koltuk sigortası, zorunlu tehlikeli maddeler sigortası gibi. En basitinden, araç sahiplerinin yaptırmak zorunda oldukları trafik sigortasını ele alalım. Halkımızdan araç sahiplerine yönelik bir anket yapılsa ve trafik sigortasını neden yaptırdıkları sorulsa, eminim büyük çoğunluğu "Trafik çevirdiğinde, polis ceza yazmasın," veya "Arabamı bağlamasınlar diye." diye cevap vereceklerdir. Oysa ki o poliçe tüm araç sahipleri için bir can simidi niteliğindedir. Bunu bir senaryoyla anlatalım: Diyelim ki trafikte seyir halindesiniz. Önünüzde son model, pahalı bir spor araba gidiyor. Ne olduğunu bilemediğiniz bir sebeple, önünüzdeki araç aniden fren yaptı ve durdu. Siz de takip mesafesini koruyamadığınızdan, duramayıp öndeki araca hızla çarptınız. Bu durumda siz asli kusurlu olursunuz ve sizin mesuliyetiniz doğar. Yani öndeki aracın hasarını kanunen siz karşılamak zorundasınızdır. Eğer trafik sigortanız yoksa önünüze çıkarılacak bol sıfırlı bir faturayı siz ödemek zorunda kalacaksınız. Ama şu zorunlu olduğu için yaptırdığınız sigortanız varsa kurtuldunuz demektir. Sigorta şirketiniz tüm hasarı (22.500 TL'ye kadar) ödeyecektir. Diyelim ki arabanızla yaptığınız kazada, istemeden de olsa birilerinin sakatlanmasına veya ölümüne sebebiyet verdiniz. O zamanda sigortacınız, ölen bir kişinin yakınlarına 225.000 TL tazminat öder. Şayet birden fazla kişi zarar görmüşse toplamda 1.125.000 TL tazminat ödeyecek demektir. Bunu bilen bir insan neden sigortayı yaptırmasın ki!

1 K) KİMLERE SİGORTA YAPTIRMALIYIM? =

Şimdiye kadar anlattıklarımızda sigorta yaptırmanın önemi ve bizlere ne tür kazanımlar sağlayacağından uzun uzun bahsettik. Peki, bu kadar faydalı bir sistemin uygulayıcıları kimler? Sigorta şirketlerinden yazımızda bahsetmiştik. Bu şirketlerin genel merkezleri ve bölge müdürlükleri vardır ve bölge müdürlüklerine bağlı oluşturdukları acentelik sistemi ile mahallelere kadar hizmet alanı oluşturmuşlardır. Acenteler, bir sözleşmeye dayanarak belli bir bölge içinde sigorta şirketlerinin nam ve hesabına, sigorta sözleşmelerine aracılık eden ve bunu meslek edinen kişi veya tüzel kişilerdir. Bu tanımdan, acentelerin, şirketlerin maaşlı elemanları olduğu zannedilmesin. Onlar da kazançları üzerinden vergiye tabi olan ticari işletmelerdir. Yeni sigortacılık yasası gereği acentelere Hazine Müsteşarlığı'ndan uygunluk belgesi alma ve TOBB levhasına kayıtlı olma şartı getirildi. 2007 yılında çıkan sigortacılık kanununa kadar acentelik, maalesef ek kazanç sağlamak isteyen başka iş kollarında çalışan kişilerin (emlakçi, kaportacı, çiçekçi vs.) ikinci iş olarak uyguladıkları bir iş idi. Kanunla birlikte acentelere ticari faaliyet yasağı getirildi. Üniversite mezunu olma şartı ve üç yılda bir girecekleri bir teknik eğitim ve sınav şartı geldi. Gerçi kanunda bazı kurumlar (bankalar, vakıflar, sandıklar, kooperatifler vb.) bu ticari faaliyet yasağının dışında bırakıldı. Doğrusu, bir acente olarak bu durumdan pek memnun olduğum söylenemez. Çünkü ne bankalar ne posta servisleri ne otomobil bayileri ne de sigorta şirketlerinin kendi satış elemanları dâhil olmak üzere herhangi organizasyon, geçimini yalnızca bu işten kazanan bir acentenin 7 gün 24 saat verdiği hizmeti verebilir. Sigortacılığın yeterince gelişememesinde halkımızın ilgi eksikliğinden bahsetmiş, bu durumu kaderciliğimize bağlamıştım. Ama bu kadar basit değil tabii. Bir de madalyonun diğer yüzünden bahsedelim. Acaba bu kadar önemli ve faydalı olduğunu düşündüğüm sigorta mantığını, sigorta şirketleri, acenteleri en doğru ve güzel bir biçimde anlattılar da, halkımız mı teveccüh göstermedi? Maalesef hayır. Eskiden ve şimdilerde sigortacılığı ikinci iş olarak yapan acenteleri, kısmen biraz daha masum görüyorum. Yasal zeminin uygunluğu nedeniyle mevcut işlerinin yanısıra sigorta sattıklarından, en büyük suçları olsa olsa bilgisiz olarak bu mesleği uygulamaları olabilir. Ama bir de kısa yoldan zengin olma hayalleriyle, her türlü yolu mübah gören ve bu sebeple insanların zaaflarını kullanarak, güvenlerini kötüye kullanan acente zihniyeti eskiden de vardı ve halen de var. Toparlayacak olursak, doğru sigorta sözleşmesi yaptırmanızın yolu, profesyonel sigorta acenteleriyle çalış-maktan geçer. Ben size sigortalarınızı, bu işi ciddiye alan, eğitimli, gerçek sigorta acentelerine yaptırmanızı tavsiye ederim. Sigorta yaptıracağınız şirketi ve acenteyi araştırıp siz seçin ve size gelmelerini beklemeyip siz onlara gidin. Tercihlerinizde, fiyat veya hatır gibi unsurlar en etkili sebepler olmasın. Onları hizmet kaliteleri ve güvenilirlikleri nedeniyle seçin. Bana göre bilgi ilk planda gelmeli ve tercih sebeplerinizin başında olmalı. Yazımı sabır göstererek okuyan herkese teşekkür eder, sigortaya ihtiyaç duymayacakları mutlu, huzurlu bir yaşam dilerim.**SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN**.

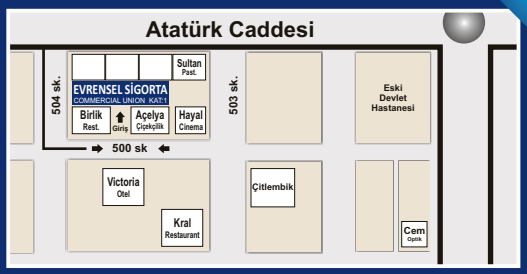
EVRENSEL SİGORTA

AVIVA

CHARTIS

ZURICH SİGORTA

- İşyeri Sigortası
- Kasko
- Trafik Sigortası
- Ev Sigortası
- Dask
- Muhasebe Sorumluluk
- Doktor Sorumluluk
- Tarım Sigortası
- Seyahat Sigortası
- Tekne Sigortası



www.evrenselsigortafethiye.com
evrenselsigorta@hotmail.com
Atatürk Cad. 500 Sok. İpekçi Apt.
Kat:1 No:3 Fethiye
Tel: 0252 614 27 04 - Fax: 614 69 88
For English call Aisha 0 506 838 5055

HEDİYELİK EŞYA
KOZMETİK
SAAT
ELEKTRONİK
ZÜCCACİYE

Çitlembik®

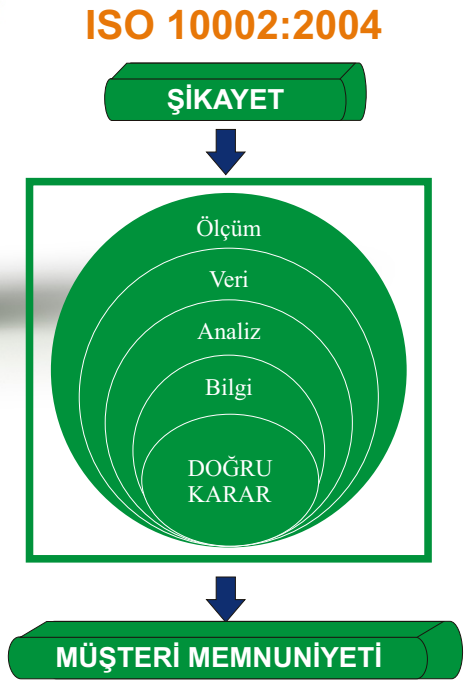
OYUNCAK
GİYİM
İÇGİYİM
BUJİTERİ
ÇANTA

ALIŞVERİŞ MERKEZİ

503 Sokak Hayal Sineması Karşısı
Tel: 0252 612 16 44
www.citlembik.com

MÜŞTERİ ŞİKÂYET YÖNETİMİ VE ISO 10002

Müşteri Şikâyet Yönetimi ve Iso 10002



Türk Dil Kurumu'nun tanımına göre müşteri, hizmet, mal vb. alan ve karşılığında ücret ödeyen kimsedir. Müşteri bizim için neden önemlidir? Önemlidir; çünkü ihtiyaç sahibi odur, seçme ve değiştirme olanağı vardır. Hepimiz bir müşteriyiz aynı zamanda. Önemliyiz; bu nedenle bir hizmet ya da ürün alırken aradığımız bazı temel şeyler vardır. Güven, ilişki, tepki ve değer müşterinin temel beklentilerini oluşturur.

Bu temel beklentileri biraz açacak olursak, müşteri ürün veya hizmet aldığı kuruluşla, iyi ilişki içinde olmak ister; kuruluşun verdiği sözü tutmasını, sık sık temas etmesini ve uzun süreli bir birliktelik bekler.

Kuruluş doğru tepkilerini müşterilerine iletebilmelidir. Müşteriye hizmet için her zaman hazır olmalıdır; müşterinin problemlerine hızlı yanıt vermeli ve çözüm imkânı sağlamalıdır. Bunları hızlı ve doğru zamanda yapabilmelidir. Kuruluş müşterisine güven vermelidir; bunun için önce ürününe sonra kendine güven duymalıdır. Tabii ki bu özellikleri verirken doğru fiyat politikası ile, ürünün özellik ve performansı yeterli olmalıdır. İşletmeler işlerini geliştirmek için neler yapmalıdır? Satış ve pazarlama stratejileri bunun için üç temel öneride bulunuyor.

İlk olarak, var olan müşterilerin korunması, ikinci sırada var olan müşterilerle iş hacminin artırılması ve son olarak yeni müşteriler kazanmak.

Ancak, sanırım, bizlerin her zaman gözü dışarıda olduğu için, elimizdeki müşterilere yeterli özeni göstermiyoruz ve onlarla iş geliştirme imkânlarını yeterince değerlendirmeden hep yeni müşteriler peşinde koşmayı tercih ediyoruz.

Oysa istatistikler tam tersini söylüyor. Yeni bir müşteri kazanmanın maliyeti, mevcut müşteriyi elde tutmaktan, sektörlere göre farklılık göstermekle birlikte, yaklaşık dört ile 65 kat daha fazla olmaktadır.

O zaman biraz elimizdeki müşterilerimize eğilelim ve onlara özen gösterelim. Bunu nasıl yapalım, diye sorarsanız, size öncelikli önerim, müşterilerimizin sesini duymak için kulaklarımızı açmak, duyduktan sonra aslında ne istediklerini tam olarak anlayabilmek için bir yönetim sistemini hayata geçirmek.

ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti, Kuruluşlarda Şikayetlerin Ele Alınması İçin Klavuz Bilgileri, ISO tarafından 2004 yılında yayımlanan bir kılavuz TSE tarafından 2006 yılında standart halinde bizlerin kullanımı için düzenledi. Aslında tam anlamıyla bir standart olmayan bu kılavuz, sektörden gelen yoğun talepler üzerine belgelendirilmeye başlandı.

ISO 10002 standardını öncelikli olarak lojistik, sigorta, bankacılık sektörleri hayata geçirdi ve son zamanlarda, turizm sektörü başta olmak üzere diğer sektörlerde de hızla yayılmaya başladı.

Nazan
moda evi
- Gelinlik
- Nişanlık
- Abiye
- Kına Kıyafeti
- Özel Tasarımlar
- Annelere Özel
Düğün Kıyafetleri
- Gösteri ve
Animasyon
Kostümleri
- Günlük Giyim
0252 612 27 96
nazanmoda@hotmail.com
nazan moda evi
Cumhuriyet Mah.
96 Sk. Milaslılar
İşhanı.(ING Bank Sokağı)
No.9/1 FETHİYE

DeDeDe'n
oyuncak
Fethiye'de
Oyuncağın
Tek Adresi
* Güvenilir Markalar
* Uygun Fiyat Garantisi
* Kolay Ulaşım
* Evlere Ücretsiz Ürün Teslimi
Çalış
Sahil Lokantası 2
Salı Pazarı
Kardelen Çocuk Kliniği
22 m Yol
MM MIGROS
İnönü Bulvarı
Taşyaka
Tel: 0 252 614 43 66
www.dededenoyuncak.com.tr
dededenoyuncak@gmail.com
PLAYSKOOL
Hasbro
4m
Winx Club
NERF
Barbie
My little Pony
FurReal Friends
Tonka
Littlest PetShop
LEGO
Super Soaker
MATTEL

SOKAKLARI EV GİBİ OLAN ŞEHİRLER

Işık Taban

Sokakları Ev Gibi Olan Şehirler

Kış bitti, havalar ısınıyor, doğa uyanıyor, yeşil tomurcuklarıyla bahar geliyor.Belediyenin, yeşil alanları lale ve sümbüllerle süslemesiyle bu yıl baharı biraz erken hissettik.Bir çiçek armonisi bile şehri nasıl değiştiriyor.Eskişehir'in yeni yüzünü tanımlayan bir yazar, "sokakları ev gibi olan şehir " diyor.

Uzun uzun şehircilik nutukları atmak yerine durup bu cümleyi düşünmek bile yeter.Üzerinde sadece yürünen değil, aynı zamanda buluşulan, konuşulan sokaklar, meydanlar bir şehri yaşanır kılar, insanları içine çeker.

Şehirler insanları çağırmazsa, tatil köylerindeki, yatlarındaki, yolcu gemilerindeki kalabalıkları şehir esnafı boşuna bekler. Gazete yazılarımda neredeyse her hafta bunları yazıyorum.

Aslında, kentin kimliğine ilişkin tarihi, kültürel, doğal değerlere sahip çıkmanın ve geliştirmenin yollarının aranacağı yerler 5393 sayılı Belediye Yasası'na göre kent konseyleridir. Fethiye'de nedense kent konseyi oluşumunu çalıştıramadık.Bu nedenle de sıradan bir Fethiyeli olarak düşüncelerimi, eleştirilerimi ve önerilerimi bu satırlarda sizlerle paylaşmaya devam edeceğim.

Şehir içinde gideceğim yerlere yürüyerek gitmeyi tercih ediyorum. Hem daha çok insanı görüp konuşma fırsatım oluyor hem de yürürken çevreyi izlemek, düşünmek iyi oluyor.

Paspatur Çarşısı en yakınımdaki yaşam alanı. Bugünlerde yeni sezon hazırlıkları başladı; ama bir isteksizlik çarşının geneline hakim.

Geçen yıldan bu yana birkaç küçük düzenleme müdahalesinin dışında çarşı atmosferinde değişen bir şey olmadığı için, bu yıl da gelmesi muhtemel müşteri sayısı pek değişmeyecektir.

Yatlardan, tatil köylerinden, hatta umutla beklenen büyük yolcu gemilerindeki konforlu ortamlardan çıkıp şehir merkezine gelmek için şehrin insanları çağıran bir yüzü, bir sesi yok.

Çarşıda ticaret yapmak için yeni talip olanlar da yok. Uzunca bir süredir camlarında kiralık notu ile kiracı bekleyen dükkânlardaki bu notlar daha uzunca bir süre orada kalacak gibi görünüyor.

Sezon başlayınca sıkıntılar tekrar gündeme gelecektir. Çarşı temsilcileri her yıl olduğu gibi taleplerini ve sıkıntılarını dile getirmek üzere rutin belediye ziyaretlerini yine yapacaklardır ve bir sezon daha bu minvalde geçip gidecektir.

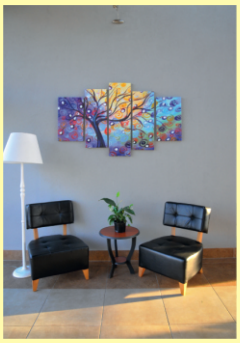
Ayvalık Uluslararası Müzik Akademisi 2011 yılında Vehbi Koç Vakfı Ödülü'nü aldı.

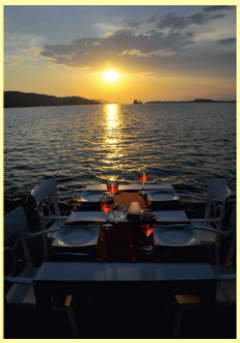
On üç yıl önce Profesör Filiz Ali'nin başlattığı model, şimdi sokakları ev gibi olan bir başka şehirde, Ayvalık'ta müziğin uluslararası duayenlerini genç yeteneklerle ve Ayvalık halkıyla buluşturuyor.

Yani, bir şehir evleriyle, sokak-larıyla yaşayarak bugüne geliyor ve müziğin evrensel dokusuyla birleşerek kent kimliğini oluşturuyor.

Bunlar karın doyurmaz ıvır zıvır işler gibi görünüyor biliyorum; ama değerli dost Erdal Orhan'ın söylediği gibi yürüyorum ve yürürken de bu şehrin sokakları nasıl ev gibi olabilir, diye düşünüyorum.

Matisse
Restaurant





En güzel gün batımı manzarası ve canlı müzik eşliğinde;
* Hafta sonu zengin çeşitleriyle brunch
* Ev yapımı burger ve dürümler
* Pizza ve aperatifler
* Mükemmel et yemekleri
* Leziz balık yemeklerini beğeninize sunuyoruz

Toplu yemek, kahvaltı, kokteyl ve kutlamalarınız için en doğru adres...

Sahil Bandı - Vergi Dairesi Önü | FETHİYE | Tel: 252 612 83 86

UFUK ELEKTRONİK

SONY® YETKİLİ SERVİSİ

VAIO YETKİLİ SERVİSİ

Ufuk AYDIN - 0532 550 9123
Ulus AYDIN - 0537 885 6633
Uğur AYDIN - 0544 861 7482
Tel: 0252 612 32 85

Adres: Köprübaşı Mevki Atatürk Cad. No: 142/B - www.ufukelektronikfethiye.com - info@ufukelektronikfethiye.com

Fethiye Şiirdir

Mete Atay

Maviyi anlarsın
Denizi anlarsın
Mavi deniz
Zor anlarsın

Melih Cevdet Anday

Ben, yukarıdaki dörtlüğün şairinin bu şiirini Fethiye için yazdığını düşünüyorum. Fethiye için yazmadıysa bile, şiirin Fethiye'yi tarif ettiği, betimlediği kesin. Zaten şiirin evrensel bir boyutu vardır. Bunun için şairinin yerli olması, bir yeri görmesi, hatta Türk olması da şart değildir. Şilili, İspanyol, Rus, Hintli de olabilir. Okuyucu, şiirden algıladığı imgeyi alır, kendi istediği yere veya olaya uyarlayabilir. Şiirin işlevidir bu aynı zamanda.

Sonsuz maviliklerin devamı gibi görünen Akdeniz, Fethiye'de Ege ile buluşur. Fethiye, Akdeniz ile Ege Denizi'nin köşe taşıdır. Bu güzel kent pek çok değeri birbirine bağlar.

Toroslar, Fethiye'de Ege'nin derin sularından yeryüzüne çıkar ve ondan sonra boydan boya uzanır gider Anadolu topraklarında.

Fethiye'nin dağları, koyları, adacıkları ve rengiyle görülesi güzelliktedir. Sizi orada birbirinden güzel sürprizler beklemektedir. Maviliklerin ötesinde bulursunuz yeşilin içine serpiştirilmiş turuncuyu.

Gün, renk cümbüşü içinde akşam güneşiyle çoğalıp büyüyerek gökyüzüne çıkar ve tekrar gelmek üzere kaybolur Çalış'ta.

Ölüdeniz, salt duvarları süslemekle, içimizi ısıtmakla kalmaz, Türk turizmine can verir. O Türkiye'nin sembolü, turizmimizin markasıdır.

Zeytin toplayan kızın türküsü geçmişle geleceği, geleneksel ile moderni birleştirir, kaynaştırır nefesinde. Deniz motorundaki delikanlının gözlerinde yakalarsın, var olmanın mutluluğunu.

Doyulmaz mavinin, dinlendiren yeşilin, coşturan turuncunun arasına cana can katan kırmızı domatesleri ve onlara emek veren çalışkan, üretken insanları da katın. İşte size çok renkli bir Fethiye. Sımsıcak bir şehir. Kışları, başı karlı Mendos, Babadağ, Akdağ kucaklar onu. Bu haliyle etrafı karlı dağlarla çevrili İsviçre'deki göllerden farksızdır. Fethiye farklı renkleri, değişik kokuları, zengin tatları, eşsiz manzaraları, derin tarihi kökleriyle tam bir düşler kentidir. Ancak Fethiye'ye gelince gerçek olacak düşler.

Tekrar yukarıdaki şiire dönmek, işi biraz daha somutlaştırmak, anlaşılır kılmak gerekirse, son dizedeki "zor" sözcüğü yerine, "Fethiye'ye gelince" sözcüklerini koyun ve şiiri yüksek sesle okuyun:

Maviyi anlarsın
Denizi anlarsın
Mavi denizi
"Fethiye'ye gelince" anlarsın.

Fethiye bir şiirdir,
Rengi mavi.
Fethiye bir ışıktır,
Rengi turuncu.
Fethiye bir tattır,
Lezzeti hoş.
Vardır onda asil
bir duruş.
Tarihi zengin,
Kilimindeki nakış,
Folklorundaki sekiş…

Fethiye şiirdir,
Şiir Fethiye'dir.
O güzel,
Sizleri beklemektedir…

Fotoğraf: Keriman Küçük

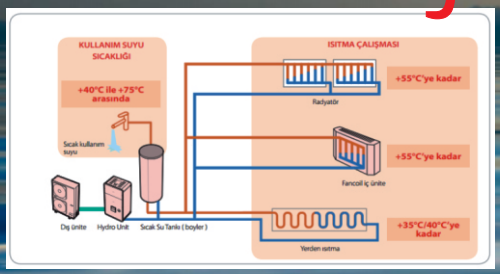
RESTAURANT Yengeç

DENİZDEN GELEN LEZZET...

www.yengecrestaurant.com.tr
612 83 83

by MOD YACHT LOUNGE

Kışın Isıtın - Yazın Soğutun



TOSHIBA AIRCONDITIONING
Advancing the eco-evolution

Dünyanın en yüksek verimli
Havadan Suya
Isı Pompası

Estia, sahip olduğu mükemmel verim oranı ile çok yüksek ısıtma kapasitelerine çıkabilirken, enerji tüketiminde bir o kadar cimridir.

Estia düşük sıcaklık radyatörleri, fancoil ya da yerden ısıtma ile çalışacak şekilde dizayn edilmiştir. Kışın ısıtma yapan sistem, yazın fancoil ile soğutma, yerden serinletme de yapabilir.

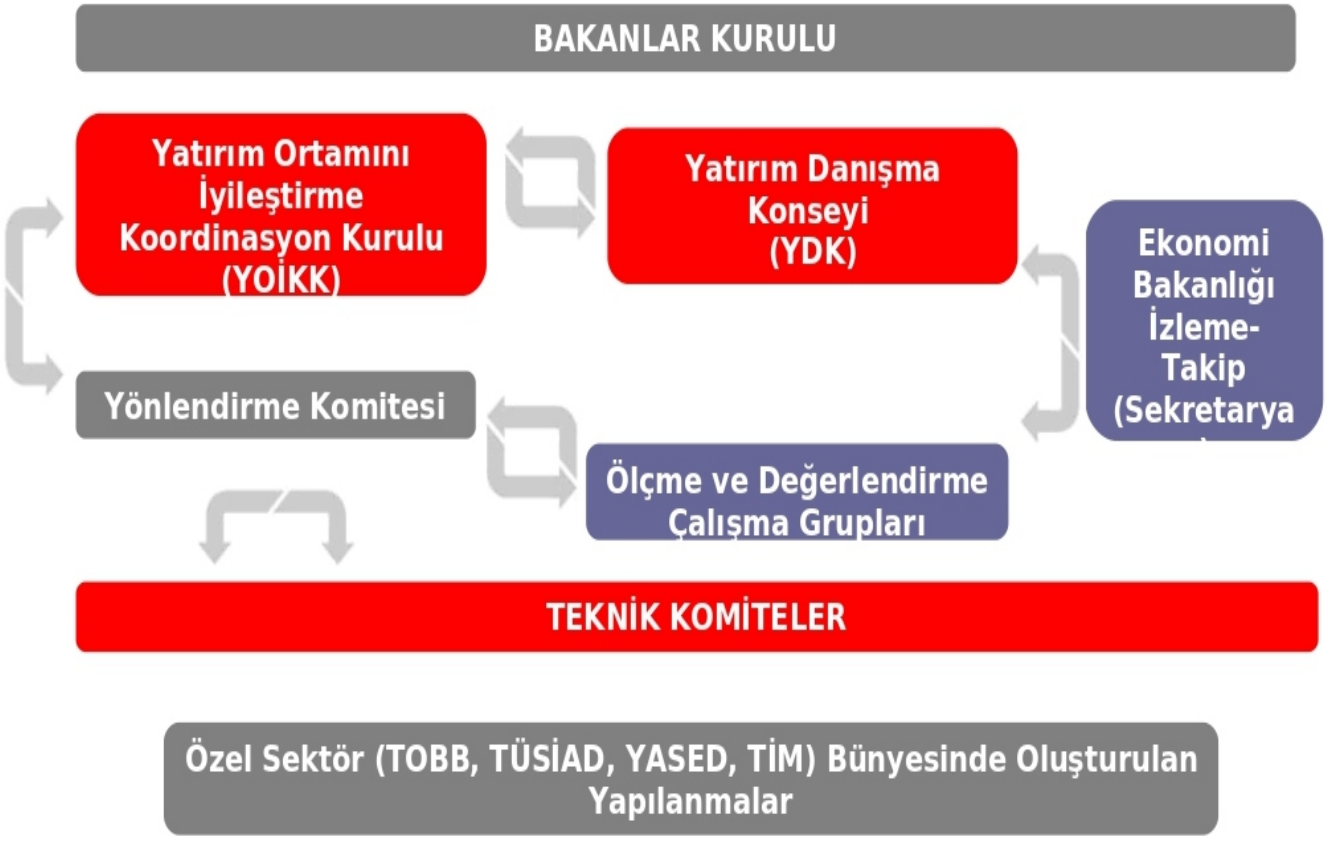
TOSHIBA
ESTIA
MADE IN JAPAN

ARTI MÜHENDİSLİK
Adres: Baha Şıkma Cad. No: 139 Taşyaka - Fethiye
Tel: 0 252 612 73 13 Gsm: 0 532 613 55 01
imegam@hotmail.com
www.alarkoarti.com - info@alarkoarti.com

YOİKK

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu



11 Aralık 2001 tarihli Bakanlar Kurulu Prensip Kararı ile kabul edilen 'Türkiye'de Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı' çerçevesinde oluşturulan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK);

*Türkiye'deki yatırımlarla ilgili düzenlemeleri rasyonel hale getirmek,

*Yatırım ortamının rekabet gücünü artıracak gerekli düzenlemeleri tespit ederek politika önerileri geliştirmek,

*İşletme dönemi de dahil olmak üzere yatırımın her safhasında, ulusal ve uluslararası yatırımcıların karsılaştığı idari engellere çözüm üretmek amacını taşımaktadır.

16 Ocak 2012 tarihli ve 2012/2 sayılı Bakanlar Kurulu Prensip Kararı ile yapısı, çalışma usul ve esasları yenilenen YOİKK'in sekreterya faaliyetleri,Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir.

YOİKK Üyeleri

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK), Ekonomi Bakanı başkanlığında:

•Adalet Bakanlığı Müsteşarı

•Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı.

•Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı.

•Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı.

•Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Müsteşarı.

•Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı.

•Kalkınma Bakanlığı Müsteşarı.

•Maliye Bakanlığı Müsteşarı.

•Hazine Müsteşarı.

•Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı.

•Teknik Komite Başkanları.

•Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı.

•Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı.

•Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Başkanı.

•Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Başkanı.

İşleyiş

•Reforma ilişkin çalışmaların teknik komitelerce yürütülmesi,

•Teknik komitelerin, çalışmalarına ilişkin raporlarını aylık bazda YOİKK'e sunması,

•YOİKK faaliyetlerinin düzenli olarak yapılacak aylık toplantılarla yürütülmesi ve

•Kurulun, süreci takip etmek için üç aylık ilerleme raporları düzenleyerek Bakanlar Kurulu'na sunması şeklinde belirlenmiştir.

Teknik Komiteler

YOİKK, yatırım ortamını doğrudan ilgilendiren

•Şirket İşlemleri ve Kurumsal Yönetim

•İstihdam

•GİTES ve Sektörel Lisanslar

•Yatırım Yeri, Çevre ve İmar İzinleri

•Vergi ve Teşvikler

•Dış Ticaret ve Gümrükler

•Fikri, Sınai Mülkiyet Hakları ve ARGE

•Yatırım Ortamı Mevzuatı ve Hukuksal Süreçler

•Finansmana Erişim

•Altyapı

konularında görevli 10 teknik komite aracılığıyla yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Söz konusu teknik komiteler, kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör temsilcilerinden oluşmaktadır.

YOİKK Yönlendirme Komitesi

YOİKK Yönlendirme Komitesi;

•YOİKK kararları ile teknik komite-lerin çalışmalarına ivme kazandırmak,

•Yapılacak olan çalışmaları takip ve koordine etmek ve

•Teknik komitelerin gündeminde yer alan konulara ilişkin önceliklerin belirlenmesini sağlamak amacıyla 2005 yılının mayıs ayında kurulmuştur. Yönlendirme Komitesi ayda bir kere toplanmakta, teknik komitelerin başkanları ile istişare yapmak suretiyle teknik komitelerin çalışmalarının hızlandırılma-sını ve öncelikli konuların belirlenerek YOİKK gündemine getirilmesini sağlamaktadır. Yönlendirme Komitesi Başkanı Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı'dır. Başkan gerekli gördüğü durumlarda üyeler arasında yer almayan kurum ve kuruluşların temsilcilerini de toplantılara davet edebilmektedir. Komitenin sekreterya hizmetleri YOİKK Sekreteryası tarafından yürütülmektedir.

Yönlendirme Komitesi Üyeleri

Yönlendirme Komitesi aşağıda belirtilen üyelerden oluşmaktadır:

•Başbakanlık Müsteşar Yardımcısı (İdareyi Geliştirme Başkanlığı'ndan sorumlu)

•Adalet Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Kalkınma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

•Hazine Müsteşar Yardımcısı

•Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkan Yardımcısı

•TÜBİTAK Başkan Yardımcısı

•TOBB Genel Sekreteri

•TİM Genel Sekreteri

•TÜSİAD Genel Sekreteri

•YASED Genel Sekreteri

PROJELER

YOİKK Sekreteryası tarafından gerçekleştirilen projeler:

Avrupa Birliği Eşleştirme Projesi

TR 0303.08 numaralı ve 'Türkiye'de Yatırım Ortamının İyileştirilmesine Doğru: YOİKK Reform Süreci Hakkında Yorumlar' başlıklı Eşleştirme Projesi, Avrupa Birliği-Türkiye 2003 yılı Mali İşbirliği Programı kapsamında Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü ile Alman Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ortaklaşa yürütülmüştür. 17 Mart 2005 tarihinde başlanılan proje, 30 Eylül 2006 tarihinde tamamlanmıştır. Alman Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı ve diğer AB ülkelerinden uzmanlar ile yerli uzmanların ortak bir çalışma içerisinde yürüttükleri proje, yaklaşık 19 ay sürmüş ve projeye AB tarafından 1.000.-000 Avro finansman sağlanmıştır. Bilindiği üzere, Türkiye'de yatırımların önündeki idari engellerin kaldırılması, mevzuat ve uygulamada gerekli değişikliklerin yapılarak, yatırım ortamının yerli ve yabancı yatırımcılar için elverişli duruma getirilmesi amacıyla, 11.12.2001 tarihli Bakanlar Kurulu Prensip Kararı ile 'Türkiye'de Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı' kabul edilmiştir. Kısaca YOİKK olarak adlandırdığınız bu girişim, kuruluşundan bu güne, kamu ve özel sektörün etkin bir işbirliği içinde çalıştığı kurumsallaşmış bir oluşumdur. YOİKK sürecine katkıda bulunmak üzere yürütülen Eşleştirme Projesi, YOİKK Teknik Komitelerinin gündemindeki konuların yanı sıra, yatırım ortamını ilgilendiren ilave bazı konuların, yabancı uzmanların bakış açısıyla değerlendirilmesine imkan vermesi ve AB uygulamaları hakkında bilgi sağlaması bakımından önemli bir fonksiyon üstlenmiştir. Anılan proje kapsamında, YOİKK bünyesindeki teknik komitelerin çalışma alanlarına paralellik arz eden ve bu alanlara ilave edilen yeni konularla birlikte toplam 16 bileşen bulunmaktadır.Proje kapsamında yer alan 16 çalışma alanı aşağıda listelenmektedir.

•Yatırımcı Etki Analizi,

•Vergi ve Teşvikler,

•Gümrükler ve Standartlar,

•Fikri Mülkiyet Hakları,

•Sektörel Lisanslar,

•Şirket Kuruluşu,

•Yabancı Personel İstihdamı,

•Yatırım Yeri Edinimi ve Geliştirilmesi,

•Doğrudan Yabancı Yatırımlar Mevzuatı,

•KOBİ'lerin Promosyonu,

•Maden Kanunu,

•Çevre Koruma Kanunu,

•Yatırımcıların Hukuki Olarak Korunması,
•Kamu-Özel Sektör Ortaklığı (PPP),
•Bölgesel İş Merkezi Olarak Türkiye ve
•Genel Değerlendirme.

Projenin kapsamının çok geniş olması nedeniyle proje süresince gerçekleştirilen çalışma gruplarına ve çalıştaylara dahil olan çok sayıda kurum ile birlikte koordinasyon halinde çalışılmıştır. 20'nin üzerinde kamu kurum ve kuruluşundan ilgili uzmanların katıldığı çalışmalara özel sektör kuruluşlarından da TOBB, TÜSİAD, YASED ve TİM temsilcilerinden etkin katılım olmuştur.

Proje kapsamında yürütülen çalışmalar neticesinde, yabancı uzmanlar tarafından Genel Değerlendirme Raporu hazırlanarak yayımlanmıştır.

Genel Değerlendirme Raporunda YOİKK süreci iki açıdan değerlendirilmektedir:

•YOİKK sürecinde yapılan iyileştirmelerin özel sektör yatırımları ve özellikle doğrudan yabancı yatırımların üzerindeki etkisi ve

•YOİKK kapsamında bugüne kadar ele alınan konuların AB uygulamalarıyla karşılaştırılması, başarılı ülke örnekleri ve AB ile OECD ülkelerindeki yatırım ortamının iyileştirilmesine ilişkin metodolojiler. Raporda, YOİKK'in kamu ve özel sektörün etkili bir diyalog, işbirliği ve koordinasyon halinde bir araya geldiği kurumsallaşmış bir platform olduğunun üzerinde durularak,bu yapının güçlendirilerek ve geliştirilerek sürdürülmesi temel öneri olarak benimsenmektedir. Raporda öne çıkan diğer öneriler aşağıda yer almaktadır:

•Rapora göre YOİKK; stratejisini, çalışma yapısını, çalışma süreçleri ve metodolojileri ile ulusal rekabet edebilirlik alanındaki değerlendirmelerini diğer OECD ve AB ülkelerinin çalışmalarını da göz önünde bulundurmak suretiyle güçlendirmeli ve çalışmalarını takvime bağlayarak bir eylem planı dahilinde gerçekleştirmelidir. Eylem planı dahilinde yürütülen çalışmaların başarısı, üzerinde uzlaşma sağlanarak belirlenmiş göstergelerle ölçülmelidir.

•Türkiye'nin uluslararası pazardaki rekabet gücünün arttırılmasının tavsiye edildiği Raporda, YOİKK sürecinin, halen YOİKK tarafından izlenemeyen eğitim ve becerilerin geliştirilmesi, iş gücü pazarlama politikaları, hukuki reformlar, yolsuzlukla mücadele, rekabet, bölgesel ve yerel kalkınma gibi önemli alanları da kapsaması önerilmektedir.

•Kamuoyunun oluşturulmasını sağlamak üzere, YOİKK faaliyetleri düzenli bir şekilde kamuya açıklanmalıdır.

•Türkiye'nin ekonomi politikasına ilişkin planları ve YOİKK süreci, rekabet edebilirliğin artırılması üzerine yoğunlaşmalıdır. Düzenleyici reformlar, Türkiye ekonomisinin uluslararası rekabet edebilirliğini artırma amacına odaklanmalı ve YOİKK bu amaca yönelik politikaların şekillendirilmesi için bir platform olarak kullanılmalıdır. Bu çalışmalara paralel olarak Türkiye'deki reform süreci, AB Lizbon Stratejisi ile uyumlaştırılmalıdır.

•Kapsamlı bir rekabet edebilirlik araştırması çalışması sürdürülmelidir. Ulusal rekabet ortamını, AB ve diğer OECD ülkelerine benzer şekilde iyileştirirken, Türkiye'ye özgü, daha iyi değerlendirme metodolojileri ve göstergeleri oluşturulmalıdır.

Yatırımların Önündeki İdari Engeller FIAS Projesi

Ülkemizde yatırımların önündeki idari engellerin kaldırılması, mevzuat ve uygulamada gerekli değişikliklerin yapılarak, yatırım ortamının yerli ve yabancı yatırımcılar için elverişli duruma getirilmesi amacıyla, Hazine Müsteşarlığı'nın isteği üzerine Dünya Bankası ile Uluslararası Finans Kurumu'nun bir ortak kuruluşu olan FIAS (Foreign Investment Advisory Service), Ağustos 2000 tarihi itibarıyla bir çalışma başlatmıştır.Hazine Müsteşarlığı'nın aktif katılımı ile yürütülen projenin sonuç raporu Türkiye Yatırımların Önündeki İdari Engeller Raporu Haziran 2001'de yayımlanmıştır.

Yatırım Danışma Konseyi

Yatırım Danışma Konseyi (YDK), yatırımların önündeki engellerin azaltılması, Türkiye'nin uluslararası alanda yatırım yeri olarak imajının güçlendirilmesi ve yatırım ortamının iyileştirilmesi alanında hükümet tarafından yapılan çalışmalara uluslararası bir bakış açısı kazandırılması amacıyla Türk Hükümeti ve Dünya Bankası iş birliğiyle ve dünyanın önde ge-len çok uluslu şirket yöneticilerinin katılımıyla oluşturulan bir platformdur.Yatırım Danışma Konseyi, 2004 yılından bu yana yıllık olarak toplanmakta ve her toplantı sonunda tüm YDK üyelerinin imza koydukları sonuç bildirileri kamuoyuna duyurulmaktadır.

Bu bildirilerde yer alan YDK tavsiyeleri, YOİKK çalışmalarına girdi sağlayan ve gündem oluştu-rulmasına katkıda bulunan etkenler arasında en öncelikli konumdadır.Yatırım Danışma Konseyi sekreterya faaliyetleri, Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir.

11 Mayıs 2012 tarihinde Başbakan Sayın Recep Tayyip Erdoğan baş-kanlığında gerçekleştirilen VII. YDK Toplantısına IMF Başkanı Sayın Christine Lagarde, Dünya Bankası Kıdemli Başkan Yardımcısı Sayın Sri Mulyani Indrawatı ile dünyanın önde gelen şirketlerinin üst düzey yöneticileri katılmışlardır .

Eylem Planları

İlki, 19-21 Ocak 2007 tarihlerinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin organizasyonu ile gerçekleştirilen III. Kızılcahamam Yatırım Konferansı'nda geniş bir katı-lımla oluşturulan YOİKK Teknik Komiteler Eylem Planının beşincisi 15. YOİKK Toplantısında ele alınarak 5 Mart 2011 tarihinde nihai hale getirilmiştir.

Eylem planlarında teknik komiteler tarafından öngörülen tedbirlerin uygulanmasına ilişkin gelişmeler, YOİKK Sekreteryası tarafından her ay düzenli olarak takip edilmekte ve sağlanan ilerlemeler YOİKK üyelerine sunulmaktadır. 6.'sı Haziran 2012 sonuna doğru yapılacak olan Kızılcahamam Yatırım Konferansı'nın 4 gün sürmesi ve 4. günde YOİKK'in teknik komitelerinden gelen eylem planı önerileri üzerinde durulması beklenmektedir.Bu nedenle teknik komiteler sık sık Ankara'da bir araya gelip önemli konuları ele almakta vesorunları önceliklendirmektedir.

Elit Kuaför
Saç Tasarımı
22 metrelik yol üzeri
Sahil 2 Lokantası karşısı
No:19/B
0 533 361 31 18

Meleklerin Işığı
Yaşam ve Danışma Merkezi
TEDAVİ YÖNTEMLERİ VE KULLANIM METODLARI
Bioenerji
Reiki
Meditasyon
Yaşam ve Danışmanlığı
Spiritüel
Çocuk, Ergen, Yetişkin Terapisi
Çalış
Cahit Gündüz Caddesi
Yunus Nadi Cad.
Devlet Hastanesi
Adliye
Fethiye
Maliye
Fetıp
Migros
Meleklerin Işığı
Yaşam ve Danışma Merkezi
PSİKOLOJİK SORUNLARIN BEDENSEL VE RUHSAL ÇÖZÜM MERKEZİ
Akarca Mah. Mustafa Kemal Bulvarı No:161/18 (Doğansan Petrol Binası) Fethiye
Tel: 0 252 613 60 62 Gsm: 0 530 388 5417
meleklerin.isigi@gmail.com

UMEM Beceri’10

BECERİ' 10

"Beceri kazandırma ve iş edindirme seferberliği.."

Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi

Küresel krizin ülkemiz ekonomisi üzerindeki etkilerinin hissedilmesiyle birlikte yeni istihdam yaratma kapasitesi sınırlanmış, ciddi istihdam kayıpları gözlenmiştir. 2010 yılında iktisadi toparlanmanın başlamasıyla birlikte işsizlik oranlarında azalış gözlenmeye başlamıştır. Buna karşın, kendi haline bırakılırsa işsizliğin orta vadede önemli bir sorun olacağı öngörülmektedir.

Artan işsizlik oranlarına karşı 2009'un ikinci yarısında İŞKUR'un mesleki eğitim faaliyetlerinin yaygınlaştırılması ve 200.000 işsize, düzenlenecek beceri geliştirme kursları vasıtasıyla, mesleki eğitim verilmesi hedeflenmiştir. Bu kapsamda özellikle sanayi sektörüne yönelik alanlarda eğitim ortamının yetersizliği, eğitim içeriklerinin güncel olmaması, hangi alanlarda eğitime ihtiyaç olduğunun belirlenmesi gibi sorunlar ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, sürekli gelişen ve kendini yenileyen teknolojiye uygun eğitim alanları oluşturmak ve iş gücü piyasasının nitelikli eleman ihtiyacını karşılamak ve işsizlerimizin daha nitelikli eğitim alabilmelerini sağlamak üzere TC Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB), TC Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi iş birliğinde **Uzmanlaşmış Mesleki Eğitim Merkezleri Projesi** başlatılmıştır. Bir beceri kazandırma ve iş edindirme seferberliği olan proje, **UMEM BECERİ'10** sloganıyla yürütülmektedir.

İŞKUR tarafından yürütülen çalışmalara ilişkin farkındalığın artırılması, mesleki eğitim faaliyetlerinin kalitesinin yükseltilmesi ve bu alanda yönetişimin sağlanmasını amaçlayan bir model önerisi elde edilmesini teminen TOBB projede önemli bir rol üstlenmektedir. İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurullarının (İİMEK) etkinliğinin artırılması ve sürdürülebilir bir model önerisi sunulmasıyla, yerel odaların mesleki eğitim faaliyetlerinin esaslı birer ortağı olarak sürece daha etkin katılımlarının sağlanması amaçlanmaktadır.

Bu proje kapsamında bugüne kadar;
Türkiye'nin istihdamının yüzde 80'ini oluşturan 19 ilde ilk olarak sanayi sektörü ağırlıklı mesleki eğitim ihtiyaç analizi odalar vasıtasıyla tamamlandı.
Yaklaşık 20 bine yakın iş gücü-stajyer talebi toplandı.
Analizler sonucunda firmaların elemanlarına ilişkin ihtiyaçları ve stajyer talepleri tespit edildi.
19 ilde odak grup toplantıları düzenlenerek analiz sonuçları kamuoyu ile paylaşıldı.
Yapılan toplantılarda yüzlerce sanayici ile iş gücü piyasasının sorunları görüşüldü.
Proje genel ağ sitesi tamamlandı : www.beceri10.org.tr
Kursiyer ve firma başvuruları internet üzerinden alındı ve alınıyor.
Projenin basın yoluyla tanıtımı hızla devam ediyor.
Bilgi sistemi kuruldu. Sistem ile odalar;
Üyelerinin taleplerini onaylama,
Esnaf, sanatkarların taleplerini girme,
İldeki toplam iş gücü-stajyer ta-lebini görme,
İlde açılmış olan kursları takip etme,
Başarılı kursiyerleri firmalar ile eşleştirme işlemlerini gerçekleştiriyorlar.
Sistem ile bugüne kadar ülkemizde yaklaşık 54 bin talep toplandı.
Toplanan talepler doğrultusunda 2.422 kurs açıldı. 35.561 kişi eğitim aldı. Teorik eğitimi 21.187 kişi bitirmiş ve bunun 16.859 kişisi (yaklaşık olarak %80'i) istihdam edilmiştir.

Hizmet ve Tarım Sektöründe UMEM BECERİ'10 Projesi

Birinci yılını geride bırakan UMEM Beceri'10 projesi, hizmet ve tarım sektörlerine genişletildi.

UMEM Beceri'10

29 Mart 2012 tarihinde imzalanan UMEM Beceri'10 Projesi Ek Protokolü ile artık hizmet ve tarım sektörlerine yönelik kurslar açılabilecek. Proje kapsamında; Antalya, Konya, Muğla, Bursa ve Gaziantep pilot iller olarak seçilmiştir. Muğla'da 550 firma belirlenmiş ve iş gücü stajyer talebi toplanmıştır. İlçemizde ise proje kapsamında belirlenen 100 firmaya "Hizmetler Sektörü İş Gücü Piyasası İhtiyaç Analizi Anketi" yapılmış ve iş gücü-stajyer talebi toplanmıştır. Talepler doğrultusunda öncelikle pazarlama satış temsilcisi, ön muhasebe, perakende satış elemanı, şoför (yük), aşçı, garson, barmen, resepsiyonist başta olmak üzere birçok branşlarda iş gücü talebi toplanmıştır.

Talepler Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü nezdinde değerlendirilerek ilçemizde açılacak olan kurs programları için çalışmalar devam etmektedir. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası nezdinde yürütülen UMEM BECERİ'10 projesi ile firmaların ihtiyaç duyduğu alanlarda İŞKUR aracılıyla kurslar açılacaktır. Üyelerimiz proje kapsamında;

1.Kursiyerleri mülakatlaseçebilecek,

2.Kurs müfredatına etki edebilecek,

3.Usta öğreticilerin kursiyerlere eğitim vermesini sağlayabilecek,

4.İşbaşı eğitim süresi boyunca kursiyerlere ücret ödemeyecek,

5.Kurslar boyunca İŞKUR tarafından kursiyerlere genel sağlık sigortası yaptırılacak, iş kazası ve meslek hastalığı sigorta prim giderleri karşılayacak,

6.Kurs almış kişilerin istihdamı halinde;

a.18 - 29 yaş arası erkek çalışanlar ile yaş sınırı olmaksızın tüm kadın çalışanların sigorta primi işveren payı ödemeleri 42 ay süreyle,

b.30 yaş üzerindeki erkeklerin sigorta primi işveren payı ödemeleri 30 ay süreyle İŞKUR tarafından karşılanacaktır. UMEM BECERİ'10 Projesi kapsamında eğitim almak isteyen kursiyerler mutlaka İŞKUR veritabanına kayıt yaptırmak durumundadırlar. İŞKUR tarafından kurs eğitimi (teorik eğitim) ve işbaşı eğitimi (uygulama eğitimi) boyunca günlük 20 TL cep harçlığı ödenecek ve genel sağlık sigortası yapılacaktır. Kursları başarı ile bitiren kursiyerler sertifikalandırılacaktır. Siz de UMEM BECERİ'10 projesinden stajyer ve eleman istihdam etmek istiyorsanız 0-252- 614 1115 numaralı telefondan odamızı arayarak bizimle iletişime geçebilirsiniz. Ayrıca UMEM BECERİ'10 ile ilgili detaylı bilgilere www.beceri10.org.tr sitesinden ve 444 8636 numaralı UMEM BECERİ'10 çağrı merkezinden ulaşabilirsiniz.

ÖZEL FETHİYE
UMUT EĞİTİM KURSU

YAZ KURSU KAMPANYAMIZ
BAŞLADI!!

18 Haziran'da Derslerimiz Başlıyor.
Kayıtlarımız Başlamıştır.

Hafıza Teknikleri (Modül 1)
Öğreneceğiniz hafıza teknikleriyle başarıya kısa sürede ulaşabilirsiniz. Hafıza geliştirme eğitimi sizin,

Anlayarak Hızlı Okuma Teknikleri (Modül 2)
• Kitaplar elinizde haftalarca sürünüyor mu? • Az zamanda çok mu okumanız gerekiyor? • Okurken yoğunlaşamıyor musunuz? • Dikkatiniz mi dağılıyor? • Anlamanız için cümleleri tekrar
tekrar okuyup vakit mi kaybediyorsunuz? • Okuduklarınızı tam olarak idrak etmekte zorluk mu çekiyorsunuz? • Ağır metinler içinde kaybolduğunuzu mu düşünüyorsunuz ?

Baha Şıkman Cad. 313 Sokak. No. 4 Kat. 1 Taşyaka/ FETHİYE
0252 611 33 71 - 0535 203 75 69

www.umutegitim.net
TEL: 0252 611 33 71

land of lights

5.000 ADET
A5 ÇİFT TARAFLI
RENKLİ KUŞE EL İLANI

+

5.000 ADET
ÇİFT TARAFLI
SELEFONLU KARTVİZİT

SADECE 350TL

Baha Şıkman Cad. (Ovacık Köprüsü Mevkii) No: 10 Daire: 11 48300 Fethiye
Tel : 0252 612 22 73 Faks: 0252 612 61 53
www.lol.com.tr e-posta: lol@lol.com.tr

KDV'DE KISMİ TEVKİFAT KAPSAMINA ALINAN YENİ İŞLEMLER

İTO Baş Müşaviri Dr. Veysi Seviğ

KDV'de Kısmı Tevkifat Kapsamına Alınan Yeni İşlemler

Katma değer vergisi (KDV) uygulamasında "kısmi tevkifat işlem bedeli üzerinden hesaplanan katma değer vergisinin tamamı değil, bu işlemler için Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen orandaki kısmı alıcılar tarafından alıkonarak verginin sorumlusu sıfatıyla beyan edilecek, tevkifata tabi olmayan kısmı ise satıcılar tarafından mükellef sıfatıyla beyan edilip beyanname üzerinde ödenmesi gereken katma değer vergisi çıkması halinde ödenecektir.

Kısmi tevkifat uygulamasında tevkifat yapmakla sorumlu tutulanlar aşağıda belirtilmiştir:
*Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa ekli cetvellerde yer alan idare, kurum ve kuruluşlar, il özel idareleri ve bunların teşkil ettikleri birlikler, belediyeler, belediyelerin teşkil ettikleri birlikler ile köylere hizmet götürme birlikleri
*Yukarıda sayılanlar dışındaki, kanunla kurulan kamu kurum ve kuruluşları
*Döner sermayeli kuruluşlar
*Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları
*Kanunla kurulan veya tüzel kişliği haiz emekli ve yardım sandıklan
*Bankalar
*Kamu iktisadi teşebbüsleri (kamu iktisadi kuruluşları, iktisadi devlet teşekküleri)
*Özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar
*Organize sanayi bölgeleri ile menkul kıymetler, vadeli işlem borsaları dahil bütün borsalar
*Yarıdan fazla hissesi doğrudan yukarıda sayılan idare, kurum ve kuruluşlara ait olan (tek başına ya da birlikte) kurum, kuruluş ve işletmeler
*Payları İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören şirketler
*Kendilerine katma değer vergisi tevkifatı sorumluluğu verilmiş katma değer vergisi mükellefleri

Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen işlemler üzerinden sorumlu sıfatıyla katma değer vergisi tevkifatı yapmak, yaptıkları tevkifatlarla ilgili 2 nolu katma değer vergisi beyannamesini düzenlemek ve tevkif ettikleri katma değer vergisini ilgili vergi dairesine yatırmakla yükümlüdürler. Bu bağlamda Maliye Bakanlığınca kendilerine katma değer vergisi tevkifatı yaparak vergi dairesine beyan ve ödeme yükümlülüğü verilen kurum ve kuruluşların doğrudan söz konusu verginin mükellefi olup olmamaları önem arz etmemektedir.

Ancak yukarıda belirlenmiş olan alıcıların birbirlerine karşı yaptıkları teslim ve hizmetlerde (şirketleşenler dahil) KDV tevkifatı yapılmayacaktır. Profesyonel spor kulüpleriyle yapılan işler bu kapsamda mütalaa edilmeyecektir.

Maliye Bakanlığı tarafından uygulamaya yönelik olarak yayımlanan 117 sayılı Genel Tebliğ ile bazı işlemlerde yapılan tevkifat oranları değiştirilmiş, ayrıca dört yeni işlem tevkifat kapsamına alınmıştır. 1 Mayıs 2012 tarihinden itibaren tevkifat kapsamına alman yeni işlemler şunlardır:

•Turistik mağazalara verilen müşteri bulma/gösterme hizmetleri. Bilindiği üzere turizm acentesi, rehber ve benzerlerinin turist kafilelerini alışveriş etmeleri için belirli dükkanlara/mağazalara götürmeleri karşılığında bu işletmelerden aldıkları komisyonlar genel oranda katma değer vergisine tabi tutulmaktadır. Bu ödemeler bundan böyle (9/10) oranında katma değer vergisi tevkifatına tabi tutulacaktır.

•Servis taşımacılığı hizmeti.Bu kapsamda personel, öğrenci, müşteri benzerlerinin belirli bir güzergâh dahilinde taşınması amacıyla ihdas edilen servis hizmetleri için ödenen ücretler (5/10) oranında katma değer vergisi tevkifatına tabi tutulacaktır. Servis hizmetinin, personel veya öğrencilerin (veya velilerin) kendi aralarında anlaşmak suretiyle doğrudan taşımacı ile sözleşme yapılması / anlaşılması suretiyle sağlanması halinde, esas olarak hizmete ait faturaların servis hizmetinden yararlanan personel, öğrenci (veya velisi) adına düzenlenmesi gerektiğinden, bu halde tevkifat uygulanmayacaktır. Ancak faturanın tevkifat yapmakla sorumlu tutulanlar adına düzenlenmesi halinde tevkifat uygulaması kapsamında işlem yapılacaktır.

•Her türlü baskı ve basım hizmetleri Sorumlu tayin edilenlere, verilen kitap, ansiklopedi, risale, dergi, broşür, gazete, bülten, basılı kağıt, katalog, afiş, poster, dosya, klasör, matbu evrak, makbuz, kartvizit, antetli kağıt, zarf, bloknot, defter, ajanda, takvim, her çeşit belge ve sertifika, davetiye, mesaj ve tebrik kartı, etiket, ambalaj, test gibi süreli veya süresiz yayınlar ile diğer ürünlerin her türlü (cd, vcd, dvd gibi baskılar dahil) baskı ve basımı hizmeti ile bunların veya sorumlu tayin edenler tarafından kullanılan her çeşit evrakın ciltlenmesine ilişkin hizmetler 5/10 oranında tevkifata tabi tutulmuştur. Hazır ürünlerin satışı tevkifata tabi tutulmayacaktır.

•Ağaç ve orman ürünlerinin teslimi 9/10 oranında tevkifata tabi olacaktır; ithalatçılara yapılan ödemeler tevkifat konusu dışındadır.

Kısmi vergi tevkifatına tabi işlemlerden kaynaklanan katma değer vergisi iadelerinde uygulanacak usul ve esaslar 117 seri numaralı Katma Vergisi Genel Tebliğinin 5'inci bölümünde "Tevkifata Tabi İşlemlerde KDV İadesi" başlığı altında açıklanmıştır.

Kısmi tevkifat uygulamasından doğan katma değer vergisi alacaklarının mükellefe iade edilebilmesi için, satıcının tevkifat uygulanmayan KDV tutarını 1 Nolu KDV Beyannamesi ile beyan etmiş olması, alıcının da yaptığı tevkifatla ilgili olarak 2 Nolu KDV Beyannamesini vergi dairesine vermiş olması gerekmektedir.

İade isteminin yerine getirilmesinde, alıcı tarafından 2 Nolu KDV Beyannamesi ile beyan edilen ve tahakkuk ettirilen katma değer vergisinin ödenmiş olması şartı aranmayacaktır.

Genel bütçe kapsamındaki idarelere yapılan işlemlerde ise hak edişin harcama yetkilisince onaylanmış olması gerekmektedir. Bu bağlamda da genel bütçe kapsamında yapılan işlerde ayrıca beyan ve ödeme koşulu aranmayacaktır

İade olarak talep edilecek tutar, işlemin bünyesine giren katma değer vergisi değil, tevkif edilen katma değer vergisi esas alınarak belirlenecektir. İade istenilecek katma değer vergisi, hiçbir şekilde tevkifata tabi tutulan katma

değer vergisinden fazla olamayacaktır.
Kısmi tevkifat uygulamasından kaynaklanan iade istemlerinde vergi daireleri tarafından;
•İade talep dilekçesi ve İnternet Vergi Dairesi aracılığı ile gönderilen listelere ait İnternet Vergi Dairesi liste alındısı,
•Tevkifatlı işlemlerin gerçekleştiği döneme ilişkin indirilecek KDV listesi,
•Tevkifat uygulanan işleme ilişkin faturaların dökümünü gösteren liste aranacaktır.İade isteminde bulunulabil-mesi için iade tutarının yer aldığı ilgili dönem katma değer vergisi beyanname-si ve eki Kısmi Tevkifat Uygulaması Kapsamındaki İşlemlere Ait Bildirim'in verilmiş olması zorunludur. İade istemlerinde dilekçenin yanısıra iade hakkı doğuran işlem itibariyle yu-karıda belirtilen belgelerin ibrazı gerek-mektedir. Bu bağlamda da tevkifata tabi işlemlere ait satış faturası listesi ve indi-rilecek kat--ma değer vergisi listesi Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından öngörülen şekil ve içeriğe uygun olarak İnternet Vergi Dairesi aracılığı ile gönderile-cektir. İnternet Vergi Dairesi aracılığı ile gönderilen listeler ayrıca kağıt ortamında vergi dairesine ibraz edilmeyecektir. İade istemleri vergi dairesine verilmesi gereken belgeler tamamlanmadıkça yapılmayacaktır. Vergi İnceleme Raporu (VİR), Yeminli Mali Müşavir (YMM) Katma Değer Vergisi İadesi Tasdik Raporu (YMM raporu) ve/veya teminat ile yapılacak nakden iade talepleri, bunların eksiksiz ibraz edildiği tarihte geçerlilik kazanacaktır. Diğer yandan teminat veya YMM ra-poru ile yapılacak mahsuben iade istem-leri, diğer belgelerle birlikte bun-ların eksiksiz ibraz edildiği tarihte geçerlilik kazanacak olup, VİR sonucu-na işlem görecek mahsuben iade istem-lerinde ise mahsup talep dilekçesinin vergi dairesine verildiği tarih itibariyle iadeye hak kazanılacaktır. Mahsuben iade istemlerinde uygulanacak ilkeler sözü edilen tebliğin 5.2 bölümde ayrıca ayrıntılı olarak açıklan-mıştır. YMM tasdik raporunun arandığı hallerde bu raporlara ilişkin limitlerde gümrük beyannameli mal ihracından kaynaklanan iade istemleri için öngörülen tutarlar geçerlidir. Alıcının hakkında olumsuz rapor veya tespit bulunanlardan tevkifat uygulana-rak temin ettiği mal ya da hizmeti iade hakkı doğuran bir işlemde kullanması ve bu işleme ilişkin olarak iade istemin-de bulunması halinde iade istemi hakkında olumsuz rapor veya tespit bulunanlardan alımlarda tevkifata tabi tutulan KDV'nin sorumlu sıfatıyla vergi dairesine nakden veya mahsuben ödenmiş olması kaydıyla, tevkifatlı işlemlere ilişkin olarak satıcıya ödenen/borçlanılan katma değer vergisi hariç, genel esaslara göre yerine getirilecektir. Bu bağlamda işlem tesisi için alıcının diğer alımları ile ilgili olarak özel esas uygulamasını gerektirecek bir durumun olmaması gerekmektedir, Tevkifata tabi alımları nedeniyle tevkifat uygulanan alıcılar tarafın dan 2 Nolu Katma Değer Vergisi Beyannamesi ile beyan edilen verginin 1Nolu Katma Değer Vergisi Beyannamesi'nde indirim konusu yapılması ve aynı dönemde indirim yoluyla giderilemeyen bu verginin iade alacağına dönüşmesi nedeniyle, aynı dönem 2 Nolu Katma Değer Vergisi Beyannamesi'nden doğan borca mahsup edilmiş olması halinde, yukarıda belirtilen ödeme koşulunun sağlanmadığı kabul edilecektir. Ancak, diğer dönemlere ilişkin iade alacağının söz konusu borca mahsup edilmesi halinde, ödeme şartının gerçekleştiği kabul edilecektir. 117 seri numaralı katma değer vergisi genel tebliği 14 Nisan 2012 gün ve 28264 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olup 1 Mayıs 2012 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

01.05.2012 TARİHİNDEN İTİBAREN UYGULANACAK KISMÎ TEVKİFAT UYGULANACAK HİZMETLERDE ESKİ VE YENİ TEVKİFAT ORANLARI

TEBLİĞ SIRA NO	İŞLEMİN TÜRÜ	TEVKİFAT YAPACAK OLANLAR	ESKİ ORAN	YENİ ORAN
3.2.1.	YAPIM İŞLERİ İLE BU İŞLERLE BİRLİKTE İFA EDİLEN MÜHENDİSLİK-MİMARLIK VE ETÜT-PROJE HİZMETLERİ	Belirlenmiş Alıcılar	1/6	2/10
3.2.2.	ETÜT. PLAN-PROJE, DANIŞMANLIK. DENETİM VE BENZERİ HİZMETLER	Belirlenmiş Atıcılar	1/6	9/10
3.2.3.	MAKİNE, TEÇHİZAT, DEMİRBAŞ VE TAŞITLARA AİT TADİL, BAKIM VE ONARIM HİZMETLERİ	Belirlenmiş Alıcılar	1/3	5/10
3.2.4.	YEMEK SERVİS VE ORGANİZASYON HİZMETLERİ	Belirlenmiş Alıcılar	5/10	5/10
3.2.5.	İŞ GÜCÜ TEMİN HİZMETLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	9/10
3.2.6.	YAPI DENETİM HİZMETLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	5/10	9/10
3.2.7.	FASON OLARAK YAPTIRILAN TEKSTİL VE KONFEKSİYON İŞLERİ, ÇANTA VE AYAKKABI DİKİM İŞLERİ VE BU İŞLERE ARACILIK HİZMETLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	5/10	5/10
3.2.8.	TURİSTİK MAĞAZALARA VERİLEN MÜŞTERİ BULMA / GÖTÜRME HİZMETLERİ (YENİ)	KDV Mükellefleri	-	9/10
3.2.9.	SPOR KULÜPLERİNİN YAYIN, REKLÂM VE İSİM HAKKI GELİRLERİNE KONU İŞLEMLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	tamamı	9/10
3.2.10.	TEMİZLİK, ÇEVRE VE BAHÇE BAKIM HİZMETLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	5/10	7/10
3.2.11.	SERVİS TAŞIMACILIĞI HİZMETİ (YENİ)	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	-	5/10
3.2.12.	HER TÜRLÜ BASKI VE BASIM HİZMETLERİ (YENİ)	Belirlenmiş Alıcılar	-	5/10
3.3.1.	KÜLÇE METAL TESLİMLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	7/10
3.3.2.	BAKIR, ÇİNKO VE ALÜMİNYUM ÜRÜNLERİNİN TESLİMİ (ilk üretici, ithalatçı teslimi hariç)	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	7/10
3.3.3.	HURDA VE ATIK TESLİMİ (istisnadan vazgeçilmesi halinde)	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	9/10
3.3.4.	METAL, PLASTİK, LASTİK, KAUÇUK, KÂĞIT VE CAM HURDA VE ATIKLARDAN ELDE EDİLEN HAMMADDE TESLİMİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	9/10
3.3.5.	PAMUK, TİFTİK, YÜN VE YAPAĞI İLE HAM POST VE DERİ TESLİMLERİ	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	9/10	9/10
3.3.6.	AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ TESLİMİ (YENİ)	KDV Mükellefleri ve Belirlenmiş Alıcılar	-	9/10

COLOSSEUM

Elite

GYM & FITNESS

ELİT SPOR SALONU

- FİTNESS
- KARDİYO
- SAUNA
- PİLATES
- MASAJ
- HALI SAHA

PROGRAMLARIMIZ

- Kas Kitlesini Arttırma Programı
- Yağ Yakım Programı (zayıflama)
- Kilo Alma Programı
- Sıkıştırma ve ŞekillendirmeProgramı
- Kondüsyon Arttırma
- Spor Akademisi, Askeri Okullar ve Polis Okulları Hazırlık Eğitimi
- Pilates
- Kardiyo Pilates
- Badminton Eğitimi
- Açık Hava Halı Saha Eğitimi
- Çocuklar İçin Futbol Okulu

COLOSSEUM Elite GYM & FITNESS SPOR SALONU

LIFELOVERS WELCOME

0252 613 4882

Akarca Mah. N. Kemal Cad. 901 Sk. No: 70 FETHİYE

ÖZEL ATA İLKÖĞRETİM OKULU

Özel Fethiye ATA 2001 İlköğretim Okulu

Sevgi dolu ve ilkeli bir eğitimle

SBS'de 500 TAM PUANLA

2008 - 2009 1 ÖĞRENCİ

2009 - 2010 4 ÖĞRENCİ

2010 - 2011 2 ÖĞRENCİ

www.fethiyeata.k12.tr

e-mail : ozelatam@ttnet.net.tr

Tel: 0252 612 61 37 - 612 05 32

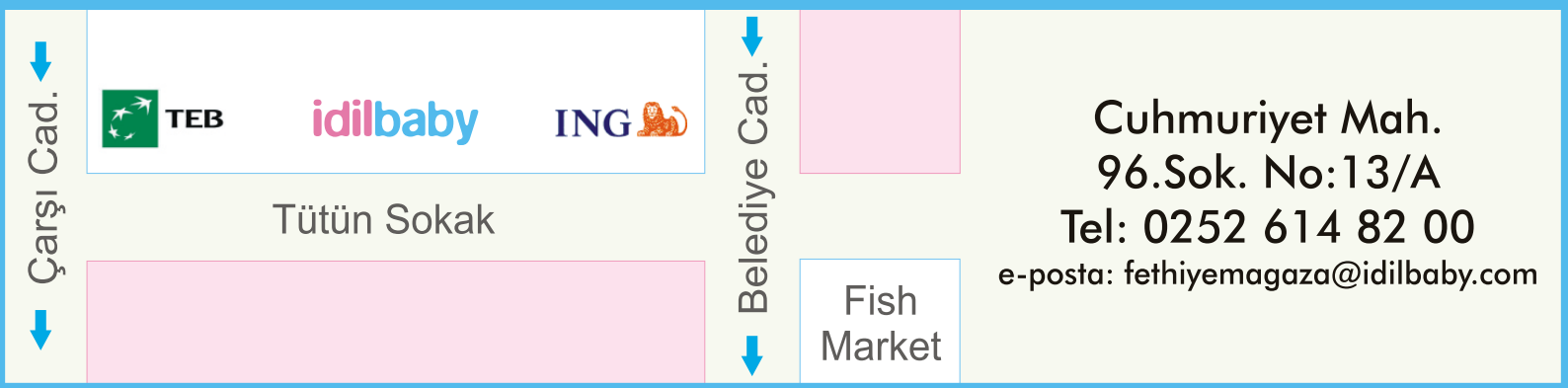
Faks: 0252 612 27 25 - 612 65 63

Taşyaka Mah. Otogar Karşısı 239 sk.No:9 Fethiye / Muğla

idilbaby

İdilbaby 14'üncü mağazasını Fethiye'de açtı

Fethiye'nin turistik alışveriş bölgesindeki Tütün Sokakta bulunan 100 metrekarelik bu yeni mağazada anneler bebekleri için her türlü giysi ve gereç ürününü bulabiliyorlar. Mağazada satılan belli başlı ürünler şunlar; hastane çıkışı setleri, zıbın, bady, tulum, ikili takımlar, elbise, jile, etek, pantolon, gömlek, tişört, şort, salopet, ceket, mont, hırka, blue jean, atlet, külot, pijamalar, eşofmanlar, beşik seti, bebek nevresim takımı, alt açma seti, havlu ve benzeri ürünler. Ayrıca bu mağazada kaliteli markaların emzik, biberon, bebek arabası, puset, oyun parkı, bebek oyuncağı, bebek kozmetiği gibi ürünlerini de bulabiliyorsunuz.



Cuhmuriyet Mah.
96.Sok. No:13/A
Tel: 0252 614 82 00
e-posta: fethiyemagaza@idilbaby.com