

MANAVGAT

EKONOMİ

Üyesi mutlu bir oda, ekonomisi güçlü bir Manavgat

3 Aylık Dergi | www.matso.org.tr

Yıl: 12 | Sayı: 44 | Nisan 2016

TURİZM ve MANAVGAT İÇİN ACİL ÖNLEMLER RAPORU

03.2016

“DEVLET SESİMİZİ DUYSUN”



Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası

03.2016



www.aykuttic.com.tr

"Kaliteli,
Güvenilir
ve
Hızlı Hizmet"

Merkez Ofis

Sanayi Mah. 2073 Sok. No: 11
07 600 Manavgat-ANTALYA
Tel: +90 242 778 1600
Fax: +90 242 778 1604
e-mail: info@aykuttic.com.tr

Manavgat Hazır Beton Tesisi

Ilıca Mah. 46. Sok. No: 25
Manavgat-ANTALYA
Tel: +90 242 747 6174
Fax: +90 242 747 6175
e-mail: info@aykuttic.com.tr

Alanya Hazır Beton Tesisi

Büyükdere Mah. Atatürk Cad. No: 128
Payallar-Alanya-ANTALYA
Tel: +90 242 545 4204
Fax: +90 242 545 4205
e-mail: info@aykuttic.com.tr



sizi düşünen
sağlıklı ve doğal ürünler ...



Firmamız ISO 9001:2008 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ belgesine sahiptir.

Organize Sanayi Bölgesi, Alanya Yolu Üzeri 2. km. Manavgat / Antalya

Tel: (242) 778 13 69 (242) 778 13 92 Faks: (242) 778 14 21

www.birlikekmek.com





SOĞUK HAVA DEPOLARI & MUTFAK EKİPMANLARI

Profesyonel Çözümler



Tel: 0242 742 96 65 Fax: 0242 742 57 65

Adr: Eski Hisar Mah. 9506 Sok. No: 5 Manavgat/ANTALYA

www.bateksogutma.com

şifa
doğal maden suyu

Sağlığınız İçin Şifa İçin



şifa
doğal maden suyu

www.sifasodalari.com

f sifasoda

t sifasodalari

i sifasoda



MANAVGAT
TİCARET VE SANAYİ
ODASI

EKONOMİ MANAVGAT
Üyesi mutlu bir oda, ekonomisi güçlü bir Manavgat

MATSO Adına İmtiyaz Sahibi
Ahmet BOZTAŞ
Yönetim Kurulu Başkanı

Yayın Kurulu
Ali KARA
Baykal ÖZDEN
Halit TORUN
Hüseyin GÜNEŞ
Murat GÜVEN

Genel Yayın Yönetmeni
Av. H. Özden ÖZ
Genel Sekreter

Yazı İşleri Müdürü
Buket ATEŞ
Yazı İşleri Şefi

Yayına Hazırlık
Mustafa TAŞ
Basın ve Yatırım Destek

İstatistikler ve Tablolar
Osman MUKU
İstatistik ve Araştırma

Dizgi & Baskı
Koçlar Gazetecilik&Matbaacılık
Gelendost&Yılmaz Tur.İnş.Tic ve San. Ltd. Şti
Tel: 0242.746 3051 | Fax: 0242.742 7677
Yukarı Hisar Mah. Orhangazi Cad. No: 10/Do2
MANAVGAT|ANTALYA

MATSO
Aydınevler Mah. 5578. Sk. No: 6 PK: 302
MANAVGAT|ANTALYA

Tel: 0242.742 8380 | Fax: 0242.742 8381
e-posta: manavgattso@tobb.org.tr
web: www.matso.org.tr

* Dergimizde kullanılan köşe yazılarındaki düşünceler yazarlarına aittir.

6



Ahmet BOZTAŞ

Rapor; Turizmin Sorunlarına Neşter Vuracak

8



M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

Dördüncü Sanayi Devriminin Eşiğindeyiz

10



Devlet Sesimizi Duysun

12



**MATSO Turizm Fakültesi
2016'da ilk öğrencilerini alacak**



- 13- Bucak Myo Öğrencileri Matso'yu Ziyaret Etti | 14- Başkan; Bakanlara Dosya Sundu
15- Kadınlarımızı Girişimciliğe Daha Fazla Teşvik Etmeliyiz | 18- Güneş; "Bölge Olarak Turizm Hizmetlerinde Kaliteyiz"
19- Matso'nun Minik Misafirleri | 20- Aslan; "Kurumsallaşan Şirketler Daha Uzun Yıllar Yaşar"
22- Boztaş; Rusya Açığını Yerli Turist İle Kapatmak İstiyoruz"
24- Sosyal Medyanın Etkin Kullanımı Eğitimine Yoğun İlgi | 25- Başkan Boztaş Evren Mobilya'yı Ziyaret Etti
26- Ne Varsa Manavgat'ta Var | 30- Matso'dan Tanıtım Atağı | 32- Manavgat'ta Turizmin Yanında Yeni Lokomotiflere İhtiyaç Var
33-Ratem'den Matso'ya Ziyaret | 34- Brüksel Turizm Fuarında Matso Standına Yoğun İlgi
36- Hayal Kurun, Hedef Koyun, Disiplinli Bir Şekilde Çalışın
38- Eğitimlerle Üyelerimizin İşlerinde Başarı Oranını Artırmayı Hedefliyoruz
40- Şükrü Arslan, "Bir Ülkenin Kalkınmasında Verginin Önemi Büyüktür"
41- Mehmet Ergen; "Turizmde Pazarı Çeşitlendirmek İçin Tanıtım Çalışmalarımızı Sürdürüyoruz"
42- Boztaş, "Turizm Sektörü Acil Eylem Planı Olumlu Ama Yetersiz"
43- Boztaş'tan Avrupadaki Türk Vatandaşlara Çağrı "Şimdi Değil De Ne Zaman?"
44- Mutlaka Sevdiğiniz Mesleği Yapın | 46- Bölgeye Daha Fazla Turist Çekebilmek İçin Tanıtımlar
48- ITB Berlin Fuarında Manavgat Rüzgârı | 50- Mahmut Öz-Manavgat Tarihinde Yeni Bulgular Ve Kültür Tarihimize Etkileri
52- Ali Karaaslan; Üyelerimizin Kurumsallaşmasına Önem Veriyoruz | 54- Ali Çetin. Yörükler, Taşeli Yaylaları Ve Tarihi Göç Yolları
56- Zekai Avcı. Girişimcilik Nedir. | 59- Boztaş, Avrupa'da Yaşayan Türkleri Manavgat-Side Bölgesine Tatile Davet Etti.
60- Bünyamin Ay. 4 Nokta 5 G Hayatımızda Neleri Değiştirecek? | 62- Deniz Tanır. Plan Siz Olmak...



RAPOR; TURİZMİN SORUNLARINA NEŞTER VURACAK

Ahmet BOZTAŞ

MATSO Yönetim Kurulu Başkanı

Turizm; ulaştırma, alışveriş, araç, konaklama, eğlence-dinlenme, kültürel turizm, yeme-içme, sağlık gibi faaliyetlerden meydana gelen ve çok geniş kapsamlı bir alt ekonomik dallara sahip olan sektördür.

Sosyo-ekonomik gücü, hareketliliği ve potansiyeli ile ülkemizin ve bölgemizin değer üreten şehri Manavgat'ın ekonomisini turizm sektörü şekillendirmekte olup, lokomotif özelliği ile de iktisadi hayata yön ve hayat vermektedir.

Turizm sektörü, 2015 yılını özellikle Rusya'da yaşanan ekonomik kriz nedeniyle turist sayısı ve turizm geliri açısından küçük kayıplarla kapatırken, bu kayıplar 2016 yılının ilk günlerinden itibaren Rusya ile yaşanan 'Uçak Düşürme Krizi' ve Ülkemizde yaşanan 'Terör Saldırıları' ile birlikte artarak devam etmiştir.

Geldiğimiz noktada şekillenen tablo, ülke ve bölge turizmimizin yanında, doğal olarak Manavgat turizmimizi de olumsuz etkilemeye başlamıştır. Antalya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nün yayınlamış olduğu verilerine göre 2016 yılının ilk ayında Antalya'ya gelen turist sayısı son 10 yılın en düşük seviyesine gerilemiştir. Antalya'ya 2016 yılının ilk ayında gelen Rus turist %81, Alman turist %16,1 azalmıştır. Toplamda ise % 38,3 düşüş göstermiştir. Bölgemiz rakamlarına yansıyan bu olumsuz görünüm, Antalya'ya gelen yabancı turistlerin yaklaşık % 35'ine hizmet veren 'Turizm Kenti' Manavgat'ı da etkilemeye başlamıştır.

Turizmde yaşanan bu gelişmelerin ardından Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından 9 maddelik "Turizm Acil Eylem Destek Paketi" açıklanmış ve hayata geçirilmiştir. İyi niyetle hazırlanan ve uygulamaya konan bu paket sektör açısından olumlu bir adım olarak görülürken ne yazık ki yetersiz kalmıştır.

Odamız, her alanda olduğu gibi ekonomimizin can damarı olan turizmdeki gelişmelere, yaşananlara ve sorunlara da kayıtsız kalmamış, sektörün geleceği adına harekete geçmiş, bulunduğu durumun fotoğrafını bilimsel veriler ışığında çekerek rapor haline getirmiştir.

Yayımladığımız bu raporda, bir yandan 'Durum Tespiti' yapılırken, diğer yandan da sektörün sıkıntılı süreçten çıkması, darboğaza girmemesi ve sürdürülebilir bir turizm için çözüm yolları ve önerileri de somut bir şekilde altı çizilerek belirtilmiştir.

Ülkemizde ve bölgemizde ise turizmin ve turizme bağlı diğer iş kollarının özellikle bölge ticaretinin ve 2016 turizm krizinden en az etkilenecek gelecek sezonlarda faaliyetlerini sürdürebilmeleri için turizme, istihdama ve ticarete yönelik devlet desteğine ihtiyaç duyulduğu raporda maddeler halinde sıralanmıştır, öneriler ve talepler ortaya konmuştur.

13 Şubat 2016 Tarihi'nde Başkent Ankara'da yapılan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ticaret ve Sanayi Odaları Konsey Toplantısı'nda Başbakanlık Makamı'na iletilmek üzere hazırladığımız bu Raporumuz, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığına sunulmuştur.

Türkiye'nin Kalbi, Başkent Ankara'da ilgili Makamlara kadar ulaştırdığımız bu Raporun; "Bacasız Sanayimiz" olan turizmimizin ve turizme dayalı ticaretimizin sorunlarına neşter vurup, kalıcı ve akılcı bir şekilde çözüme büyük katkılar sunacağı inancını ve ümidini güçlü bir şekilde taşımaktayız. Turizm; gelir, cari açık, istihdam, tanıtım gibi unsurları bünyesinde taşıyan ekonominin bam teline dokunan bir sektör konumundadır. Onun içindir ki sürdürülebilir bir turizm kimliği için alınacak önlemler acil bir şekilde icraata dökülmelidir. Aksi takdirde kara bulutlar sektör üzerine baskın bir şekilde çökecektir. Bölgemiz açısından da tüccarından esnafına ekonomik anlamda zor bir sürecin içine girme riskiyle karşı karşıyadır, yaşanacak iflaslar adeta domino etkisi yaratarak ticareti bütüt boyutlarda sekteye uğratacak, ekonomik anlamda bölgeye büyük zararlar verecektir.

"Kalkınma Planları"nın ortaya çıkışıyla turizm sektörünün gerçek gelişim süreci başlamış ve günümüze kadar bu büyük aşamalar gerçekleştirmiştir.

Yatırım ve uygulama politikalarının yer aldığı bu planlar, bölgesel ve yerel kalkınma açısından anahtar bir rol üstlenmekle beraber yaşanan **"2016 Turizm Krizi"**yle günümüze kadar yapılan yatırımlar, bölge turizmine aktarılan enerji ve bugüne kadar yapılan tüm desteklere rağmen ket vurulma riskiyle karşı karşıya kalmıştır. Devletin kaynaklarını verimli kullanması adına gerekli önlemleri alması ve ekonomik anlamda bölge tüccarından esnafına işletme yaşamlarını sürdürebilmeleri adına mali destekleri sağlaması beklenmektedir.

Saygılarımla.





Dördüncü Sanayi Devrimi'nin Eşiğindeyiz

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU
TOBB Başkanı

Dördüncü Sanayi Devrimi'nin eşiğindeyiz

Türkiye olarak kendi içimize kapandığımız, kendi iç kısır tartışmalarımıza gömüldüğümüz son birkaç yılda, dünya yeni bir kavramı ve yeni bir sanayi paradigmasını tartışmaya başladı. Bugün hemen herkes dünyamızın 4'üncü Sanayi Devrimi'nin eşiğinde olduğu konusunda hemfikir. Ama bunun nasıl bir şey olacağı konusunda rivayet muhtelif.

Görünen o ki bu yeni sanayi devrimi öncekilere benzemeyecek. Birinci Sanayi Devrimi su ve buhar gücüne dayalıydı. Bunların etrafında üretim sürecini organize etti. Mekanikleştik. Mekanik tezgâhların 18'inci yüzyılın sonunda kullanılmasıyla bu süreç başlamış oldu.

20'nci asrın başında ortaya çıkan İkinci Sanayi Devrimi'nde elektrik sayesinde üretim süreci kitleleşti. Üretim bandı o zaman ortaya çıktı. Henry Ford'un üretim bandı tasarımı bunun eseridir. Elektriğin seri üretimde kullanılması ve üretim hattının geliştirilmesiyle tüm dünyaya yayıldı.

1970'lerde Üçüncü Sanayi Devrimi başladı. Üretimde mekanik ve elektronik teknolojilerin yerini dijital teknolojiye bırakan programlanabilir makineler ortaya çıktı. Elektronik ve bilgi işlem teknolojileri sayesinde üretim sürecinde otomasyon mümkün hale geldi. Robotların sayısı gün be gün arttı. Kitlesele üretim için artık eskisi kadar çok insan gerekmemeye başladı.

Şimdi ise Dördüncü Sanayi Devrimi'nin eşiğindeyiz. Son birkaç senedir gündeme çıkan Dördüncü Sanayi Devrimi esasında dünyanın yeniden değişmekte olduğunun habercisi.

Bu kavramın temelinde internetin daha yaygın kullanımının esnek üretim sistemleriyle bütünleşmesi, teknolojinin üretim süreçlerini içine yerleştirilmesi var.

Ben bunun öncekilerden çok keskin bir biçimde farklı olacağını düşünüyorum. Üretim sürecinin dijitalleşmesinin, makinelerin birbirleriyle doğrudan iletişime geçmesinin çok ötesinde bir şeyler olacak gibi geliyor bana. İlk üç sanayi devriminin ortak özelliği, üçünün de karbon bazlı bir büyüme stratejisinin ürünü olmalarıydı. Her üç sanayi devriminde de büyümek demek daha fazla karbon salımı demektir. Daha hızlı büyümek isteyen, çevreyi daha fazla kirletmek durumunda kalıyordu. Bugün Çin'in başkenti Pekin'de sağlık açısından kırmızı alarmı neden olan hava kirliliğine işte böyle bakmak gerekiyor.

Dünün kalkınma anlayışının temelinde havayı kirletmek vardı. Hızlı büyüme çevreyi geniş ölçüde tahrip etti. Dünya hızla kirlendi. Hem iktisadi, hem sosyal, hem de çevresel bir sürdürülebilirlik problemi ortaya çıktı. Dolayısıyla Dördüncü Sanayi Devrimi'nin, büyüme süreci ile karbon emisyonları arasındaki bağlantıyı ortadan kaldıran teknolojilerle gündeme oturması büyük bir ihtimal gibi gözüküyor.

Öte yandan biyoteknoloji, nanoteknolojiyle bilgi ile iletişim teknolojisi uygulamalarının iş ve üretim sürecini kalıcı bir biçimde değiştireceği kanaatindeyim. Birden fazla sektörü aynı anda değiştirebilme kabiliyetine sahip bu yeni teknoloji platformları, hem verimliliği artıracak, hem de karbon salımlarını azaltacak. Dolayısıyla Dördüncü Sanayi Devrimi bugüne kadar alıştığımız iş yapma biçimini kalıcı bir biçimde değiştirecek.

Bu durumda Türkiye'nin ne yapması gerekir? Türkiye henüz bu sürece hazırlıklı değil. Kamu da, özel sektör de hazır değil. Ne yazık ki, bizler hâlâ çoğunu kendi kendimize çıkardığımız meselelere takılıp kalmış durumdayız. Zamanımız ve kaynaklarımızı bu meseleler etrafında israf ediyoruz. Dünyanın geri kalanı bizi beklemiyor ve yoluna devam ediyor. O halde bir an önce 21'inci yüzyıla giriş yapmamız gerekiyor.

Sanayi 4.0 istihdam piyasasını da derinden etkileyecek gibi görünüyor. Verimlilikleri artırıp maliyetleri düşürürken, şu an geçerli pek çok mesleğin yok olmasına ama yepyeni mesleklerin de doğuşuna neden olacak. Nitelik sahibi olmanın önemi artacağından yaşanan nüfusun katma değerli şekilde üretime katılmaya devam etmesini sağlayacak. Dolayısıyla nüfus artışı ve genç nüfus eskisi gibi avantaj sağlamayacak.

Yeni iş modelleri ve süreçleriyle bağlantılı modern cihazların, akıllı teknolojilerin ve bilişim sistemlerinin kullanımı ve dijitalleşmenin artması yarının çalışanları için çok daha yüksek kalitede bir eğitim gerektirecek. Doğurulan çocuk sayısı değil, doğan çocukların eğitim kalitesi öne çıkacak.

Meselenin ekonomi tarafında baktığımızda, sektörlerimizi, ekonomimizi yeni teknoloji platformları ile dönüştürmek durumundayız. Biyoteknoloji, nanoteknoloji ve bilgi-iletişim teknolojisi bu asrın en kritik teknoloji platformları. Çünkü hem sanayi dönüşümünü en çabuk hızlandırma potansiyeline sahip hem de tüm sektörlerle en çabuk yayılma ve en geniş kullanılma imkânı olan sektörler.



Maalesef şu an için bu üç teknoloji platformunun üçünde de Türkiye en geride kalan ülkeler arasında. Çünkü ülkeye teknoloji transfer etmek yetmez. Transfer edilen teknolojinin, bir sektörden diğerine, bir şirketten ötekine yayılmasını sağlamak gerekiyor. Yoksa şimdiki gibi tek bir şirketin veya sektörün içine hapsedilen teknoloji transferinden ekonomik fayda çıkmıyor.

Bunu başaran ülkeler var ve sonuçları ortada. Mesela son 10 senede Çin'in ihracatı içinde yüksek teknolojili ürünlerin payı %5'lerden %25'lere çıktı. Bunu sağlayan iyi tasarlanmış bir yatırım politikası ile ülkeye çektikleri yabancı doğrudan yatırımlar ve teknoloji transferleri oldu.

Türkiye'nin acil ihtiyacı olan ve yapması gereken, doğru bir sanayi politikası tasarlayıp buna uygun şekilde belli alanlarda teknoloji transferine odaklanması. Zira kısıtlı kaynaklarla her alana odaklanmak her şeyi yapmaya çalışmak ancak zaman ve kaynak israfı olur. Ekonomide diğer sektörlerle yayılma kapasitesi en fazla olan, en doğurgan teknolojiler tercih edilmeli.





DEVLET SESİMİZİ DUYSUN

Mart Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş Manavgat'ın gelirinin turizm ağırlıklı olduğuna vurgu yaparak, turizmde adım adım yaklaşan krize önlem alınması için feryat ettiklerini söyledi.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO)'nun Mart Ayı Olağan Meclis Toplantısı, Müşterek Komite Toplantısı ile birlikte gerçekleştirildi. Toplantıda bir konuşma yapan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Oda çalışmalarını hakkında, meclis ve komite üyelerine bilgi verdi. Turizmde yaşanan düşüslere değinen Başkan Boztaş, Manavgat'ın gelirinin turizm ağırlıklı olduğuna vurgu yaparak, turizmde adım adım yaklaşan krize önlem alınması için feryat ettiklerini söyledi.

İlçe Ekonomisine Turizm Yön Vermektedir

Konuşmasında ilçe ve bölge turizmüne değinen Başkan Boztaş, 1980'li yıllarda bölgenin turizme açılması ile birlikte gelir kaynağının turizm, turizme bağlı diğer yan sektörler, tarım ve ticaretten oluştuğunu söyledi. Özellikle ilçedeki tüm sektörlerin turizme bağlı geliştiğini kaydeden Boztaş, "Turizmin diğer ekonomik sektörleri geliştirici etkisi görülmüş, özellikle son 10 yılda turizm işletmelerine hizmet veren yan sektörlerin gelişimine katkıda bulunmuştur. Manavgat'ın ekonomisini turizm sektörü şekillendirmekte olup, lokomotif özelliği ile de iktisadi hayata yön vermektedir. Bu aynı zamanda gelişime sağladığı katkı gibi turizmde yaşanan küçük kırımlarda bile, turizmle birlikte yan sektörlerde de büyük etkilenmeler yaşamaktadır" dedi.



Turist sayısındaki düşüş

Antalya'nın Türkiye'ye gelen turistlerin üçte birini, Manavgat'ın ise Antalya'ya gelen turistlerin üçte birini ağırladığına vurgu yapan Başkan Boztaş, bölgeye ve ülkeye gelen turist sayısındaki verilerin 2014 yılı sonunda başlayan gerilemenin 2016 yılı rakamları ile zirve yaptığını söyledi. 2015 yılında Rusya'da yaşanan ekonomik kriz nedeniyle turist sayısı ve turizm geliri açısından ülkenin ve bölgenin kayıplar yaşadığına değinen Boztaş "bu kayıplar 2016 yılının ilk günlerinden itibaren 'uçak düşürme krizi' ve ülkemizde yaşanan 'terör saldırıları' ile artarak devam etmiştir. 2015 yılında bölge turizmi yaklaşık yüzde 6 civarında bir düşüşle kapatırken bu rakam 2016 yılının ilk aylarında yaşadığımız olumsuzluklar ile birlikte yüzde 30'ların üstüne çıkmıştır. Bunun turizmdeki gelire yansımaları ise çok daha yüksektir. Bunda Rus turist sayısında yüzde 80'leri bulan rakamların yanı sıra ülkemizde yaşanan terör saldırıları nedeniyle Avrupalı turistte oluşan olumsuz güvenlik algısı etkili olmuştur" diye konuştu.



Turizm dışındaki tedarikçi ve küçük işletmelere yeni faizsiz kredi verilmelidir

"Türk Turizmi ve Manavgat İçin Acil Önlemler Raporu" hazırlattık

Yaşanan olumsuzlukların ardından MATSO olarak "Türk Turizmi ve Manavgat İçin Acil Önlemler Raporu" hazırlattıklarına değinen Boztaş, hazırlanan raporda bölge ve ülke turizminde son yıllardaki gerileme ve özellikle kriz sonrası yaşanan düşüşler ve bölge turizminin krizden kurtulması için verilmesi gereken destek taleplerinin yer aldığını söyledi. Boztaş "hazırlatmış olduğumuz raporu birçok bakan, iktidar ve muhalefet milletvekillerine sunduk." dedi. Boztaş, hazırlattıkları raporun uygulanması ile bölge turizminin rahatlayacağını belirtti.

Esnafın rahatlaması için raporda yer alan destek talepleri

Hazırlatmış oldukları raporda ilçe turizminin bulunduğu ve gelecekte beklenen riskler konusunda analizine de yer verildiğini kaydeden Boztaş, turizm, istihdam, ticaret olmak üzere 3 ana başlıkta taleplerde bulduklarını ifade etti.

Başkan Boztaş raporda bulunan taleplerini şu şekilde sıraladı; Bölge esnafının işletmesel faaliyetlerini yürütebilmeleri adına devletin uçak seferlerine verdiği yakıt desteğinin sezon boyunca devam ettirmesi ve turizm kredilerinin yeniden yapılandırılarak uygun koşullar altında bölge esnafını desteklemesi gerekmektedir. Manavgat için turizm, istihdam yaratmak ve ekonomik hareketlilik sağlayabilmesi açısından önemli bir gelir kalemidir. Bu sektörün sağladığı katkıyı farklı alanlardan değerlendirmek mümkündür. İstihdam yaratmanın yanında, turizm faaliyetlerinin yerel halk üzerinde olumlu pek çok etkileri de bulunmaktadır"

"Tüm kamu ve özel bankalar ve kredi kefalet kooperatiflerinden alınan kredi faizlerinin sübvansede edilerek yeniden yapılandırılması. İşletmelerin hayatiyetini devam ettirebilmeleri için yine faizinin devlet tarafından sağlandığı finans desteğinin verilmesi, İşletmelerin SGK primleri ve vergilerinin faizsiz şekilde ötelenmesi gerekmektedir" dedi.

Turizm işletmelerinde ekonomik durgunluğun boyutu iflaslarla sonlanabilir

Adım adım yaklaşan krize önlem alınması için feryat ediyoruz.

Manavgat'ın; bölgesinde 250 bin yatak bulunduran önemli bir turizm destinasyonu olduğuna vurgu yapan Boztaş, "Turizm pek çok kişiye iş imkânı sağlamanın yanında bölge ticaretinin kalkınmasında da önemli bir faktördür. Turizm ile ilişkili iş kollarında yani konaklama tesislerine mal ve hizmet tedarikinde bulunan turizm işletmelerinde ekonomik durgunluğun boyutu iflaslarla sonlanabilir. Bölge esnafı ekonomik anlamda zor bir sürecin içine girme riskiyle karşı karşıyadır. Yaşanacak iflaslar adeta domino etkisi yaratarak ticareti büyük boyutlarda sekteye uğratacak, ekonomik anlamda bölgeye büyük zararlar verecektir. Turizmde adım adım yaklaşan krize önlem alınması için feryat ediyoruz. Devlet yetkilerine duygun sesimizi diyoruz" diye konuştu.



MATSO Turizm Fakültesi 2016'da ilk öğrencilerini alacak



Akdeniz Üniversitesi (AÜ) Rektör Vekili Prof. Dr. Mustafa Ünal'ın inşaatı Mayıs ayında tamamlanacak olan Manavgat MATSO Turizm Fakültesi inşaatını inceleme ziyaretinde konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş fakülteye gelecek yıl öğrenci alınacağını söyledi.

Akdeniz Üniversitesi (AÜ) Rektör Vekili Prof. Dr. Mustafa Ünal, inşaatı MATSO tarafından yaptırılan ve Mayıs ayında tamamlanacak olan Manavgat MATSO Turizm Fakültesi inşaatı ve MATSO binasını ziyaret etti. Ziyarete Akdeniz Üniversitesi Manavgat Meslek Yüksek Okulu Müdürü Prof. Dr. Hacer Bakır Sert ve Akdeniz Üniversitesi Genel Sekreteri Teoman Kulaksız'da hazır bulundu.

İlk olarak fakülte inşaatında incelemelerde bulunan Ünal'a MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş tarafından inşaatın son durumu ile ilgili bildiler verildi. Fakülte inşaatının dış cephesinin tamamlandığını kaydeden Başkan Boztaş, inşaatı Mayıs ayında tamamlayarak teslim edecekleri belirtti. Fakültenin tamamlanmasının ardından bu yıl tercih listesine konarak öğrenci alınacağını ifade eden Boztaş, "27 Ağustos 2015 tarihinde temelini attığımız fakültemizi 9 ay gibi kısa bir sürede tamamlayarak Akdeniz Üniversitesi'ne teslim edeceğiz. Bu yıl Üniversite sınavına girecek olan öğrencilerimiz fakültemizi tercih edebilecek. Fakültemiz 2016 yılında ilk öğrencilerini alacak" dedi. Başkan Boztaş, Manavgat MATSO Turizm Fakültesi'nin ardından ilçeye kazandırılacak iki fakülte ile Üniversite kurulabileceğini söyledi.

Akdeniz Üniversitesi Rektör Vekili Prof. Dr. Mustafa Ünal, ise fakültenin bir an önce açılması için çaba gösterdiklerini belirterek MATSO Başkanı Boztaş ve yönetime teşekkür etti.



Bucak MYO öğrencileri MATSO'yu ziyaret etti



Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Hikmet Tolunay Meslek Yüksek Okulu Halkla İlişkiler Bölüm Başkanı Kahraman Köktürk ve Halkla İlişkiler sınıfı öğrencileri MATSO'yu ziyaret etti. Meclis Salonunda ağırlanan öğrencilere MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş girişimcilik üzerine bilgiler vererek çeşitli tavsiyelerde bulundu. Öğrencilerin ziyaretleri toplu hatıra fotoğrafı çekilmesi ile sona erdi.



BAŞKAN BOZTAŞ BAKANLARA DOSYA SUNDU

TOBB Konsey Üyesi ve Manavgat Ticaret Sanayi Odası Başkanı Ahmet Boztaş, katıldığı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konsey toplantısında bakanlara ilçe ekonomisini bekleyen riskler ve yapılması gereken destekler konusunda dosya sundu.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ticaret ve Sanayi Odaları Konsey Toplantısı TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ve Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin katılımıyla TOBB İkiz Kuleler'de gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu'nun yaptığı açılış konuşması ile başlayan toplantıya katılan TOBB Konsey Üyesi ve Manavgat Ticaret Sanayi Odası Başkanı Ahmet Boztaş, bakanlara ilçe ekonomisini bekleyen riskler ve yapılması gereken destekler konusunda dosya sundu.



Kadınlarımızı Girişimciliğe Daha Fazla Teşvik Etmeliyiz

MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, kadın girişimci sayısının artması için kadınlar kadar erkeklere de görev düştüğünü belirterek "Kadınlarımızı girişimciliğe daha fazla teşvik etmeliyiz" dedi.



Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Antalya Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi tarafından, kadın girişimciliğinin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik olarak yapılan "Emeğe Değer Kazandıran Fikirler" Kadın Girişimciliği Destek Çalıştayı Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO)'nun ev sahipliğinde gerçekleşti.

Çalıştayda konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Kadın girişimcilerin oranında son 3 yılda yüzde 3 artış yaşandığını belirterek yüzde 8 civarında olan rakamların çok daha yukarılarda olması gerektiğini söyledi. Başkan Boztaş, kadın girişimci sayısının artması için kadınlar kadar erkeklere de göreve düştüğünü belirterek "Kadınlarımızı girişimciliğe daha fazla teşvik etmeliyiz" dedi.

İş hayatında kadınların daha fazla ön plana çıkması gerektiğine değinen Boztaş "bu rakamları daha da artırmak için sizler gibi girişimci kadınların rol model olarak çok ön plana çıkması gerekmektedir. Sizlerin ön planda olmanız ve gelecek neslinde rol model olarak sizleri alacak olması yüzde 3 lük artışı çok daha yukarı çıkaracaktır" dedi.

Türkiye nüfusunun iş dünyasına katılımının yüzde 58 civarında olduğunu kaydeden Boztaş, bunun yüzde 72'sinin erkeklerden yüzde 28' inin ise kadınlardan oluştuğunu belirtti.





Kadınların erkeklere oranla 5 kat daha fazla okuma yazma bilmeyen olduğu anlatan Boztaş, "O zaman bizlere daha fazla iş düşüyor. Daha fazla çalışmamız gerekiyor. Daha fazla projeler üretmemiz gerekiyor. Daha çok insana ulaşmamız gerekiyor. Kadınlarımızı daha fazla girişimciliğe teşvik etmemiz gerekiyor. Kadınlarımızın ve kızlarımızın girişimcilik ruhu ile, daha fazla iş dünyasının içerisine girmelerini teşvik etmeliyiz ve daha fazla faaliyet gerçekleştirmemiz gerekiyor. Sizler zaten çok iyi rol modelsiniz. Rakamları tersine çevirmek için biraz da erkeklerin üzerine sorumluluk düşüyor" diye konuştu. Çalışmaya katılımın yoğun olmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren Boztaş, katılımcılara teşekkür etti.

Çalıştayın açılışında TOBB İl Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Serap Kocaoğlu ve TOBB İl Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Deniz Ekici'de birer konuşma yaptı. Konuşmaların ardından moderatörlüğünü Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Emine Fulya Deniz Sarvan'ın yaptığı "**Emeğe Değer Kazandıran Fikirler**" Kadın Girişimciliği Destek Çalıştayında; Akdeniz Üniversitesi Geleneksel Türk El Sanatları Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Öznur Aydın "**Ürün ve Hizmette Doğru Tasarım Teknikleri**", Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden Dr. N. Mert Batu "**Marka Yaratma Adımları ve Markanın Satıştaki Etkileri**", KOSGEB Antalya Müdürlüğü Kobi Uzmanı Güneş Ulutürk ve Stratejist Ufuk Peker ve 2015 Yılı Antalya Üretim Yapan Kadın Girişimciler Kategorisi Birincisi Sinem Tosunoğlu "**Kadın Girişimciliği Finansal Destek Programları**", Stratejist Ufuk Peker "**Ürün ve Hizmette Standardizasyon, İtibar Yönetimi Stratejileri**", SS. Turizm Gıda Çevre Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Kezziban Kaya ise "**Pazarlamada Kadın Kooperatiflerinin Önemi**" konularında katılımcılarla bilgi paylaşımında bulundular.

Çalıştay sonrasında katılımcılara MATSO tarafından çiçek ve plaket takdim edilirken Manavgat'ın yöresel ürünleri hediye edildi.





Güneş,

"Bölge olarak turizm hizmetlerinde kaliteliyiz"

ESDER Başkanı Turizmci İş Adamı Ali Güneş, 'Kariyer Sohbetleri'nde TOBB Manavgat GGK üyelerine tecrübelerini aktardı.

MATSO'da, TOBB Manavgat Genç Girişimciler Kurulu (GGK) tarafından düzenlenen kariyer sohbetlerinin konuğu Evrenseki Turizm İşletmeciler Birliği (ESDER) Başkanı Turizmci iş adamı Ali Güneş oldu. Güneş, genç girişimcilere Side'de turizmin başladığı yıllardan günümüze geçen süredeki gelişimi, iş hayatı, tecrübeleri ve geleceğe yönelik planlarını aktardı.

Turizm hayatına, genç yaşlarda, Side'de pansiyonculuk ile başladıklarını kaydeden Güneş, ilk zamanlarda, ailesine ait 8 odalı pansiyonlarına, her gün sabah erken saatlerden itibaren yerli veya yabancı turist bulmak amacıyla çalışmalarına başladıklarını kaydetti.

Genç yaşlardan itibaren girişimcilik ruhuyla çalışmasından dolayı geçmişte yılın genç iş adamı seçildiğini ifade eden Güneş, aile şirketlerini kurduktan sonra, 1991 yılında 51 odalı ilk oteli Evrenseki'de yaptıklarını, günümüzde ise ailesine ait 3 adet 5 yıldızlı otel işlettiklerini belirtti.



MASİAD'ın kurucuları arasında olduğunu ifade eden Güneş, MATSO'nun da kurulmasında çok emeği olduğunu ifade etti. Güneş, eski ismi ile Side TUDER olan MASTOB'un kurucuları arasında olduğunu ve hala yönetim Kurulu Başkan Vekilliğini yürüttüğünü kaydetti.

Genç girişimcilerin sorularını da yanıtlayan Güneş, bölgenin turizm hizmetleri kalitesi açısından Türkiye'nin en iyi yerlerinden birisi olduğunu söyledi. Güneş, Manavgat-Side turizm destinasyonu olarak anlık riskleri engelleme ve çözüm üretme kabiliyetlerinin yüksek olduğunu belirtti.

Kariyer Sohbetleri sonunda Güneş'e, MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş ve TOBB Antalya GGK İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Deniz Tanır tarafından, günün anısına plaket takdim edildi.

MATSO'nun Minik Misafirleri

MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş'ı Kids Land Harikalar Diyarı minikleri ile Kurucu ve Sorumlu Müdürü Emel Yıldız ve öğretmenleri ziyaret etti.



MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş'ı Kids Land Harikalar Diyan minikleri ile Kurucu ve Sorumlu Müdürü Emel Yıldız ve öğretmenleri ziyaret etti.

"**Ne Varsa Manavgat'ta Var**" etkinliği çerçevesinde farkındalıklarını arttırmak amacıyla gerçekleştirilen ziyarette minikler tarafından keçeden oluşturulan el emeği **NE VARSA MANAVGAT'TA VAR ÜRÜN SEPETİ** Başkan Boztaş'a hediye edildi. Başkan Boztaş minik ziyaretçileriyle tek tek ilgilendi. Toplu hatıra fotoğrafı çektilen ziyaret sonunda Başkan Boztaş, minik öğrencilere, öğretmenlerine ve Kids Land Harikalar Diyan Kurucu ve Sorumlu Müdürü Emel Yıldız'a teşekkür etti.



Arslan; "Kurumsallaşan Şirketler Daha Uzun Yıllar Yaşar"



MATSO tarafından gerçekleştirilen "İşveren Hakları Eğitimi" sonunda düzenlenen törende, MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Arslan, eğitimlere katılan üyelerin bilgilerini güncelleyerek sektörlerinde daha donanımlı hale geldiklerini söyledi.

MATSO Girişimcilik Akademisi tarafından, Oda üyelerine yönelik ücretsiz olarak düzenlenen "İşveren Hakları Eğitimi" sona erdi. Eğitim sonunda katılımcılara sertifikaları törenle verildi. Eğitimci Rukiye Göksu tarafından verilen ve MATSO Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen eğitim 3 gün sürdü. Eğitim sonunda katılımcılara sertifikaları düzenlenen törenle verildi.





Törende konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Arslan, Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş'ın programı dolayısıyla törene katılmadığını, iştiraklerinden dolayı katılımcılara sevgi ve teşekkürlerini gönderdiğini belirterek sözlerine başladı. Oda olarak üyelere yönelik eğitimlerden bahseden Arslan, Kurum olarak üyelerin bilgilerini güncelleyerek daha donanımlı hale gelmeleri için eğitimler belirterek, bu eğitimlerden birinin de "İşveren Hakları Eğitimi" olduğunu söyledi. Arslan, eğitim ile işverenin kendi haklarının yanı sıra çalışanlara yönelik verilmesi gereken haklardan da bilgi sahibi olduğunu ifade etti. Üyelere yönelik eğitimlerin önemine işaret eden Arslan; "bu eğitimlerden bazıları satış ve pazarlama teknikleri, müşteri ilişkileri, mücevher danışmanlığı, temel pırlanta, uygulamalı girişimcilik, cankurtaran, hijyen, dış ticaret, birinci tip satış, pırlanta uzmanlık eğitimleri gibi genel ve sektörler eğitimleri. Üyelerimizi mesleki alanlarda eğitimlerle bilgilendiriyoruz. Mesleki bilgi ve becerilerini geliştiriyoruz" dedi.

Konuşmasında Oda olarak yaptıkları çalışmalar ve ilçe ekonomiyile ilgili bilgiler veren Arslan, MATSO tarafından inşaatı yaptırılarak Akdeniz Üniversitesi'ne devredilecek olan Turizm Fakültesi'ne de değindi. Fakültenin 2016 yılı içerisinde açılarak öğrenci alınacağını kaydeden Arslan, fakültenin açılmasıyla ilçeye sosyo-ekonomik katkılar sağlayacağını ifade etti. Arslan, ilçeyi tanıtmak amacıyla yurt içi ve dışında katıldıkları fuarlara değindi.

Konuşmanın ardından katılımcılara sertifikaları törenle verildi.



Boztaş;

MATSO, dünyanın en büyük turizm fuarlarından biri olarak gösterilen 20'nci EMİTT Turizm Fuarı'nda stant açarak Manavgat-Side destinasyonunun tanıtımını gerçekleştirdi. Fuarda gazetecilere açıklama yapan Başkan Boztaş, "Rusya açığını yerli turist ile kapatmak istiyoruz" dedi



Bu yıl 20. kez düzenlenen Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı (EMİTT), 74 ülke ve 4 bin 500'ü aşkın kurum, kuruluş ve turizm merkezinin katılımıyla kapılarını açtı.

4 bin 500 sektör temsilcisinin katılımı ile 28-31 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilen 20. EMİTT Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nın açılışı, İstanbul Beylikdüzü Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapıldı.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası da (MATSO), EMİTT Turizm Fuarı'nda stant açarak ilçenin tanıtımını gerçekleştirdi. Açılışa MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş ve Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. Fuarda ilçenin tanıtımına yönelik ziyaretçilere Manavgat'ı tanıtan neşeli haritalar, tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri dağıtıldı. MATSO'nun Manavgat-Side standı 3 gün boyunca açık kaldı.

MATSO Standı

Kalabalık Bir Ziyaretçi Ağırladı

MATSO'nun Manavgat standını CHP Genel Başkan Yardımcısı Antalya Milletvekili Çetin Osman Budak, AK Parti Antalya Milletvekili Atay Uslu, Kaş Kaymakamı Bilgihan Bayar, Kaş Belediye Başkanı Halil Kocaer, Bodrum Belediye Başkanı Mehmet Kocadon, Konyaaltı Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Finike Belediye Başkanı Kaan Osman Sarıoğlu, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Başkanı Bülent Karakuş, Kumluca Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Hüdavendigâr Günay ve TUROFED Başkanı Osman Ayık ve çok sayıda tatilci ziyaret etti.



Rusya Açığını Yerli Turist İle Kapatmak İstiyoruz



"İç Piyasadaki Hedefimiz Turist Sayısını Yüzde 25 Artırmak"

MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, yapılan tanıtımın bölge turizmine katkı sağlayacağını söyledi. EMİTT Fuarı'nın turizm iç piyasasındaki önemine dikkat çeken Boztaş, iç piyasada katkı sağlamak amacıyla EMİTT Fuarı'na katıldıklarını ifade etti. Manavgat bölgesindeki turizmcilerin iç piyasada otellerde yüzde 10 civarında yerli misafir ağırladıklarını kaydeden Boztaş, şunları söyledi: "İç turizmde yaklaşık yüzde 10 civarında pazar payımız var. Turizmcilerimiz, yerli misafir oranlarını yüzde 10 oranından yüzde 25 artırarak 13'lere çıkarmayı hedefliyorlar. Kurum olarak biz de bu orana katkı sağlamak amacıyla EMİTT Fuarı'nda stant açarak bölgemizin tanıtımını gerçekleştirdik."

Bu sene Rusya krizinden kaynaklanan pazardaki eksikliği, iç piyasada ve Avrupa pazarında tamamlamayı planladıklarını aktaran MATSO Başkanı Ahmet Boztaş, amaçlarının bölge destinasyonlarını tanıtarak, iç pazara ve Avrupa pazarına katkı sağlamayı hedeflediklerini vurguladı. Manavgat ve Side bölgesinin Almanya'dan sonraki ikinci büyük pazarının Rusya olduğunu sözlerine ekleyen Boztaş, şunları kaydetti: "Bu sene kaynaklanan Rusya krizinden sonra bu açığımızı Avrupa pazarında ve iç piyasasında tamamlamayı hedefledik. İç turizm için EMİTT Fuarı da çok önemli. Manavgat ve Side destinasyonumuza katkı sunmak için Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası olarak buradayız. Fuarda ziyaretçilere ilçemizi ve bölgemizi tanıtan haritalar, hazırlamış olduğumuz tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri dağıtıyoruz. Fuarda standımızı yerli ve yabancı turistlerin yanı sıra Türkiye genelindeki kaymakamlar, belediye ve oda başkanları ile çok sayıda turizmci ziyaret etti. Tanıtım çok güzel ve verimli geçiyor" dedi.



MATSO'da

"Sosyal Medyanın Etkin Kullanımı" Eğitimine Yoğun İlgisi



MATSO Meclis Üyesi Ali Karaarslan, ticarete firmaların sosyal medya kanalları aracılığıyla müşterileri hem iletişim kurduklarını hem de marka algılarını kuvvetlendirdiklerini söyledi.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO)'da "Sosyal Medyanın Etkin Kullanımı" eğitimi sona erdi. Yoğun katılımın olduğu eğitim sonunda katılımcılara kursiyerlere sertifikaları MATSO Meclis Üyesi Ali Karaarslan tarafından verildi. Sertifika töreninde konuşan Karaarslan, MATSO yönetimi olarak göreve gelmelerinin hemen ardından MATSO bünyesinde kurdukları Girişimcilik Akademisi ile üyelerin ve çalışanlarının ticari, ekonomik, sosyal ve kültürel yönden gelişimine katkı sağlayarak, onların ekonomik hayatta gerektirdiği özelliklerle donatılmasını için panel konferans, sempozyum, toplantı ve kurslar düzenliyoruz dedi.



Sosyal medya ile marka algısı kuvvetlendiriliyor

Sosyal medyanın günümüzde en önemli iletişim araçlarından birisi olduğuna işaret eden Karaarslan; "ticarete firmalar müşteri ile iletişimlerini ya da tanıtımlarını sosyal medya kanalları aracılığıyla kuruyor hem de marka algılarını kuvvetlendiriyor. Günümüz şartlarında sosyal medya kullananlar yarışa 1-0 önde başlıyor. Biz de üyelerimizin günümüz şartlarına ayak uydurması ve sosyal medyayı etkin kullanmaları için bu eğitimi açtık" dedi. Karaarslan, eğitimin faydalı olacağını kaydederek katılımcılara sertifikalarını takdim etti. Eğitim toplu olarak hatıra fotoğrafı çektirilmesi ile sona erdi.



Başkan Boztaş, Evren Mobilya'yı ziyaret etti



MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Oda Üyelerden Evren Mobilya'nın Sahibi Sadık Evren'i üretim tesislerinde ziyaret ederek çalışmalarını yerinde inceledi.

Evren Mobilya'nın Tesisleri'ni ziyaret eden MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, ilçe ekonomisinin daha iyi yerlere gelmesi için çaba gösterdiklerini söyledi. Ziyarete Başkan Boztaş'a Evren Mobilya'nın Sahibi Sadık Evren üretim tesislerini gezdirdi. Şirketi ve çalışma sistemleri ile ilgili bilgiler veren Evren, her geçen gün büyüdüklerini söyledi. MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş ise ilçe ekonomisinin çeşitlendirilerek daha iyi noktalara gelmesi için çaba gösterdiklerini söyledi.



Ne Varsa

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO), Manavgat Belediyesi ve sivil toplum kuruluşlarının desteğiyle düzenlenen "Ne Varsa Manavgatta Var" etkinliği büyük ilgi gördü.



Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO), Manavgat Belediyesi ve sivil toplum kuruluşlarının desteğiyle düzenlenen "**Ne Varsa Manavgatta Var**" etkinliği büyük ilgi gördü. Manavgat belediyesi Atatürk Kültür merkezi'nde gerçekleştirilen etkinlikte 85 firma tarafından stant açıldı. Cuma günü yapılan ve çok sayıda davetlinin katıldığı resmi açılışla birlikte başta Manavgat'ta bulunan konaklama tesislerinin satın alma müdürleri olmak üzere çok sayıda firma yetkilisi etkinliği ziyaret etti. Cuma, Cumartesi ve Pazar günü devam eden etkinlikte zaman zaman izdiham yaşandı.

Açılışta düzenlenen törende MATSO tarafından yapılan faaliyetlerin anlatıldığı sinevizyon gösterisi gerçekleştirildi. Ardından açılış konuşmasını yapan MATSO Başkanı Ahmet Boztaş, "**Ne Varsa Manavgat'ta Var**" derken Manavgat'ın ekonomik faaliyetleri açısından, ürünler açısından ticaret açısından aranan her şeyin Manavgat'ta olduğunu anlatmaya çalıştıklarını söyledi.

Manavgat'ta devasa bir potansiyel olduğunu ifade eden Boztaş "Yılda 150 milyon yumurta, 25 milyon kilo narenciye, 5 milyon kilo zeytin, 15 milyon litre süt ve süt ürünleri, 30 milyon kilo

beyaz ve kırmızı et ile et ürünleri 5 milyon litre temizlik kimyasalları, 75 milyon litre alkollü ve alkolsüz içecekler, 5 milyon adet kırtasiye 30 milyon kilo kavun karpuz olmak üzere devasa bir pazar var Manavgat'ta. Ama bu devasa pazardan Manavgatlı firmalar, ticaret odası ve diğer odalara üye olan ve faaliyetlerine devam eden üyelerimiz ne kadar pay alabiliyor acaba? İşte bu payı arttırmak amacıyla ve ana düşüncemizde Manavgat'ın parası Manavgat'ta kalmalı düşüncesiyle böyle bir faaliyet düzenlemeye karar verdik. Çevremize baktığımız zaman bu toplu tüketim alan kurumların daha çok bir araya geldiği sektör turizm sektörü. Bununla ilgili Manavgat'ın tanıtımına destek veren bunun doğru olduğunu söyleyen ve taşın altına elini koyma düşüncesiyle hareket eden turizm yatırımcıları derneklerimiz var. MASTOB burada, ESDER burada, MASİAD burada, KITUYAD, TİSOYAB, ÇODER burada, OSMED, OTED burada biz buna inanıyoruz. 'Manavgatlı firmalardan alış veriş yapılsın Manavgat'ın ürünleri tercih edilsin' şeklinde görüş belirttiler ve buna inandılar bizde varız dediler. İSO 9000 kalite belgesi almış firmalarımız. HACCP belgelerini almış, hijyen belgelerini almış ayrıca birazdan stantlarda göreceksiniz son 3-5 yılda satış ve pazarlama konusunda Türkiye birinciliği elde etmiş firmalarımız var.

Manavgat'ta Var



Yani biz her şekilde varız. Ne varsa Manavgat'ta var. Firmalarımız da buna hazır, dolayısıyla bu konuya inandığı için Manavgat Belediyesi de buna destek veriyor, Manavgat Kaymakamımız da buna inanıyor ve destek veriyor. Dolayısıyla bizlerin de böyle bir etkinliği organize etmemiz gerektiğini düşündük ve bu amaçla bunu yaptık" dedi.

FUAR İHTİYACI

Organizasyonun bir fuar şekline dönüşmesini istediklerini, fuar denilebilmesi için Odalar ve Borsalar Birliğinde fuarcılık dairesinden onay alınması gerektiğini hatırlatan Boztaş, Manavgat'ta bir fuar alanı olmadığı için mecburen adını değiştirdiklerini ve ikili iş görüşmeleri şeklinde sunduklarını söyledi. Manavgat'ta bir fuar alanına ihtiyaç olduğunun altını çizen Boztaş şöyle devam etti: "Bu konuda Kaymakamımızın, birçok projeler kazandıran belediye başkanımızın buna destek vereceğine inanıyorum. MASİAD'ın bu yıl 7'ncisini düzenleyeceği potansiyel iş kadınları fuarımız var.

Ne Varsa Manavgat'ta Var bizim fuar şekline dönüştürmeyi düşündüğümüz böyle bir etkinliğimizdir. İnşallah İş-Kur ve Üniversitemiz de Nisan ayının ilk haftası içerisinde İstihdam Fuarı düzenlemek istiyor. İş arayanlarla, işçi alımı yapan firmaların bir araya geldiği bir fuar organize etmeye çalışıyorlar. Bu anlamda da Antalya'nın çok verimli olmadığı Manavgat'ta böyle bir fuara ihtiyaç olduğu tespit edildi. Biz artık yılda 3-5 tane fuar düzenlemeyi amaçlıyoruz. Bizim daha büyük sergi alanlarımız olursa daha güzel bir şekilde ürünlerimizi tanıtmak istiyoruz. Artık firmalarımız kabuklarını kırmaya başladı. Çok acil bir şekilde bu konuya destek vereceğinizi umuyorum. Bu etkinliği özellikle düzenleyen bizim 16'ncı Meslek Komitemiz var. Bir de Başkanlar Komitemiz var. Bu arkadaşlar bunun fikir babalığını yaptılar. Buna 6 tane turizm yatırımcılar derneği ve OSMED, Aşçılar Derneği, Manavgat Belediyesi destek verdi. Ben huzurlarımızda hepsine teşekkür ediyorum" ifadelerini kaydetti.





MANAVGAT MINİ BİR DEVLET GİBİ

Toplantıda söz alan CHP Antalya Milletvekili Op. Dr. Niyazi Nefi Kara ise, "Şöyle baktığımızda aslında Manavgat mini bir devlet. Her şeyi olan bir devlet. Bir eksiği var o da üniversite. İki gün önce Antalyalılar Derneği'nde bir buluşmamız oldu. Vekil arkadaşlarımızla konuştuk ve ilk fırsatta mutlaka bu dönemi bitirmeden Manavgat'a bir devlet üniversitesini kazandırmak için çabalıyoruz ve çabamız devam edecek. Bunu da hep birlikte başaracağız. Ankara'da daha güçlü bir lobi içinde güç birliğine ihtiyacımız var. Manavgat tarihiyle doğasıyla, insan kalitesiyle, sanayici kalitesiyle turizmden her alanda üretici kalitesiyle aslında bir marka. Bu konuda da tanıtım yapılmaya çalışılıyor. Daha önce de söylemiştik aslında Manavgat siyasette de markalaşmaya doğru gidiyor. Bu tabiki birçok şeyin önünü açacaktır. Burada üretilenlerin teknoloji ile birlikte kullanılması tabiki ihracatın önünü açacaktır. Ama bizim en önemli ihracatımız bildiğiniz gibi turizm şu anda. Turizmin müthiş bir pazarı var, bu pazarın içerisinde yer alması gereken birçok ürün bir çok alan varken zorlanıyoruz. Bizim Manavgat'ımızın birazcık da sahipsiz kalmasıdır. Türkiye'deki iktidara ya da siyasete damgasını vuran ortamları oluşturamamamız ve lobi faaliyetlerimizin zayıf kalmasıdır.

Biliyorsunuz Manavgat buluşmasıyla bir araya gelmeye başladık ve birbirimizi tanımaya başladık. Biz başka yerlerde de buluşuyoruz. Manavgat'ın büyümesi, gelişmesi bizleri mutlu ediyor. İnanın üniversitelerdeki gençlerimizin bizi ziyaret etmesinden müthiş bir gurur duyuyorum. Ama artık Manavgat'ın mutlaka üniversitesi olması gerekiyor. Manavgat'ın kendi yetiştirdiği bu alanlarda insanların olması gerekiyor" diye konuştu.

Yaklaşık 6 aydır Manavgat'ta görev yaptığını, bu süre içerisinde MATSO'nun gerçekleştirdiği etkinliklerin hepsinde onların yanında olmaya çalıştığını belirten Manavgat Kaymakamı Nazmi Günlü ise Manavgat için hatta Manavgat boyutunu aşan Antalya için, Türkiye için faydalı işlere imza atıldığını kaydetti. Turizm sektörünün bir tespite göre 38 farklı alana iş verdiğini söyleyen Günlü, bazı tespitlere göre ise bu sayının 50'nin üzerine çıktığını kaydetti. Günlü, "Çok farklı sayıda sektöre iş veren iş kolunda canlılık oluşturan turizm sektörünün Manavgat'a olan katkısını ve Manavgat ekonomisi içerisindeki büyüklüğünü de düşündüğümüzde bu birlikteliğin önemi ortaya çıkıyor. Bir taşla iki kuş üç kuş vuran, çayın taşıyla çayın kuşunu vuran gibi bu konuda atalarımız çok güzel sözler söylemişler, neticede çok ciddi bir turizm merkeziyiz.

Yatak kapasitesinde Türkiye'de ilk sırada geliyoruz. Nitelikli tesislerimizle Türkiye'de önde gidiyoruz. Turizmden elde ettiğimiz gelir, turizme destek veren diğer konulara da yansması bizler için çok büyük önem taşıyor. Turizm konaklama tesislerinin inşaatından başlayıp işletme aşamasında bu tesislerin ihtiyaç duyduğu bu malzemelerin karşılanması noktasına geldiğimizde turizm ve konaklama dolayısıyla ilçemize gelen bu kaynağın ilçemizdeki diğer sektörlerle de yansması ve ayrı kaynağın birkaç çarpan etkisiyle ilçenin gelişimine ve ekonomisine katkısının önemi çoktur. Bu anlamda birkaç yıldır başlatılan bu faaliyetin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu işin gelişerek devam etmesinin de önemli olduğunu düşünüyorum. İnşallah iş görüşmesi adı altında bu faaliyetlerin fuar düzeyine çıkması hepimizin arzusudur. Bugün burada hakikaten çok önemli bir buluşma gerçekleşti. İnşallah bu buluşmanın sonuçları Manavgat'ımız ve ülkemiz için hayırlı olur" dedi. Konuşmaların ardından protokol üyeleri tarafından "Ne Varsa Manavgat'ta Var" etkinliğinin açılış kurdelesi kesildi. Protokol üyeleri daha sonra stantları gezerek firmalardan bilgi aldı.



"Ne Varsa Manavgat'ta Var" etkinliğinin açılışına CHP Antalya Milletvekili Dr. Niyazi Nefi Kara, MHP Antalya eski Milletvekili Tarkan Akıllı, Manavgat Kaymakamı Nazmi Günlü, Manavgat Belediye Başkanı Şükrü Sözen, Akdeniz Üniversitesi Manavgat Meslek Yüksek Okulu Müdürü Prof. Dr. Hacer Bakır Sert, Ak Parti Manavgat İlçe Başkanı Hasan Öz, CHP Manavgat İlçe Başkanı Av. Aliye Coşar, SP İlçe Başkanı İlhami Demiral, BBP İlçe Başkanı Mehmet Çayır, MATSO Başkanı Ahmet Boztaş, MESO Başkanı Hasan Çelik, MZO Başkanı Rasim Metin, Pazarcılar Odası Başkanı Sami Dursun Doğan, Şoförler Odası Başkanı Mahmut Şafak, Servisçiler Odası Başkanı Mahir Çınar, Bakkallar Odası Başkanı Abdullah Akça, MASMO Başkanı Halil Gubaş, MASIAD Başkanı Turgay Akar, SS 236 Nolu Öğrenci Servisleri Kooperatifi Başkanı Mustafa Aydın, AGD Başkanı Mehmet Gayretli, Sivil Toplum kuruluşlarının temsilcileri, turizmciler ve Manavgat İş Dünyası katıldı.

MATSO'dan TANITIM ATAĞI



Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) bölgeye daha fazla turist çekebilmek amacıyla tanıtım atağına geçti. Rusya ile yaşanan kriz nedeniyle özellikle Rus turistlerde yaşanan açığı kapatmak ve bölgeye daha fazla turist çekmek amacıyla MATSO, EMITT ve İTF Slovakiatour Turizm fuarı ile başladığı tanıtım atağını yurt içi ve dışında 10 farklı turizm fuarına katılarak sürdürecektir.

28-31 Ocak tarihleri arasında gerçekleşen EMITT fuarı ile 2016 yılı tanıtım atağına geçen MATSO bu yıl 10 farklı turizm fuarına katılacak.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) bölgeye daha fazla turist çekebilmek amacıyla tanıtım atağına geçti. Rusya ile yaşanan kriz nedeniyle özellikle Rus turistlerde yaşanan açığı kapatmak ve bölgeye daha fazla turist çekmek amacıyla MATSO, EMITT ve İTF Slovakiatour Turizm fuarı ile başladığı tanıtım atağını yurt içi ve dışında 10 farklı turizm fuarına katılarak sürdürecektir.

Fuar takvimine 2 farklı fuar ile başlandı

MATSO 28-31 Ocak tarihleri arasında gerçekleşen Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı (EMITT) ve Slovakya/Bratislava İTF Slovakiatour Turizm Fuarı ile başladı. Aynı tarihlerde İstanbul ve Slovakya'da gerçekleşen fuarlara katılan MATSO ekibi tanıtım atağını 10 farklı turizm fuarına katılarak sürdürecektir.

Fuar takvimi şöyle;

- 1- 28/31 Ocak 2016 Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı (EMITT),
- 2- 28/31 Ocak 2016 Slovakya/Bratislava İTF Slovakiatour Turizm Fuarı
- 3- 04/08 Şubat 2016 Belçika/Brüksel Turizm Fuarı
- 4- 13/15 Şubat Belçika / Gent Emlak Fuarı
- 5- 18/21 Şubat 2016 Çek Cumhuriyeti/Prag Holiday World 2016 Turizm fuarı
- 6- 25/28 Şubat 2016 Romanya Bükreş Turizm Fuarı
- 7- 03/06 Mart 2016 Macaristan/Budapeşte UTAZAS Turizm Fuarı
- 8- 09/13 Mart 2016 Almanya/Berlin ITB Turizm Fuarı
- 9- 30 Mart/01 Nisan 2016 Ukrayna/Kiev UITT Turizm Fuarı
- 10- 07/09 Nisan 2016 Azerbaycan/Bakü Aitf Turizm Fuarı

Slovakya Turizm fuarlarında MATSO standı büyük ilgi gördü.

MATSO 28-31 Şubat tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen EMITT Turizm Fuarı'nın yanı sıra aynı tarihlerde gerçekleşen diğer bir fuar olan Slovakya/Bratislava İTF Slovakiatour Turizm Fuarı'na stant açan MATSO ilçenin tanıtımını gerçekleştirdi. MATSO personeli tarafından fuarda ilçenin tanıtımına yönelik ziyaretçilere Manavgat'ı tanıtan neşeli haritalar, tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri dağıtıldı. Fuarda MATSO'nun Manavgat- Side destinasyonu standını Türkiye'nin Slovakya Büyükelçisi Gülhan Ulutekin ve Slovakya Büyükelçilik Müsteşarı Cüneyt Yavuzcan'ın yanı sıra çok sayıda tatilci ziyaret etti.



Tanıtım atağı ile bölge turizmine katkı sağlamak istiyoruz.

Fuar takvimi ve tanıtım atağı konusunda bilgiler veren MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, yapılan tanıtımlar ile bölge turizmine katkı sağlamayı hedefledikleri söyledi. Bu sene Rusya krizinden kaynaklanan pazardaki eksikliği, farklı pazarlarda gerçekleştirdikleri tanıtımlar ile tamamlamayı planladıklarını aktaran MATSO Başkanı Ahmet Boztaş, amaçlarının Manavgat-Side destinasyonunu farklı pazarlarda tanıtarak, iç pazara ve Avrupa pazarına katkı sağlamayı hedeflediklerini vurguladı.

Bu yıl 20. kez düzenlenen ve İstanbul Beylikdüzü TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen EMITT Turizm Fuarı'na 74 ülke ve 4 bin 500'ü aşkın kurum, kuruluş ve turizm merkezlerinin katıldığını hatırlatan Boztaş, turizmde iç piyasanın katkı sağlamak amacıyla katıldıklarını ifade etti. Manavgat bölgesindeki turizmci-lerin iç piyasada otellerde yüzde 10 civarında yerli misafir ağırladıklarını kaydeden Boztaş, şunları söyledi: "İç turizmde yaklaşık yüzde 10 civarında pazar payımız var. Turizmci-lerimiz, İç piyasadaki yüzde 10 olan oranını yüzde 25 artırmak istiyor. Buda yüzde 13 seviyelerine tekabül ediyor. Kurum olarak biz de bu orana katkı sağlamak amacıyla EMITT Fuarı'nda stant açarak bölgemizin tanıtımını gerçekleştirdik" dedi.

“Manavgat'ta Turizmin yanında Yeni Lokomotiflere İhtiyaç Var”

Sivil Düşünce Platformu üyeleriyle Antalya'da bir araya gelen Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Başkanı Ahmet Boztaş, Manavgat'ta yapılması gerekenleri sıraladı.

Sivil Düşünce Platformu, 18. buluşmasında Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Başkanı Ahmet Boztaş ile bir araya geldi. Başkan Boztaş Manavgat'ın, turizmin yanında yeni lokomotiflere ihtiyaç duyduğunu bu yuzdende vizyon ve misyon planlamasında yeni başlığın eğitim olduğunu bildirdi. MATSO'nun 9 bini aşkın üyesiyle, ticaretin kentle beraber gelişmesi için AR-GE çalışmaları yaptıklarını, ilçelerde üniversite kurulabilir yasasıyla birlikte Manavgat'a üniversite kurmayı hedeflediklerini açıklayan Boztaş, "Manavgat sosyo-ekonomik yapısı olarak önemli konuma sahiptir. En önemli gelir kalemi turizm ile yılda yaklaşık 3-4 milyar dolar ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Antalya içinde göç alan ve nüfusu artan ilçe konumunda abartısız 28 ülkeden daha fazla turizm geliri bulunmakta ve her sene nüfusu en az yüzde 5 oranında artmaktadır" dedi.

Turizm, tarım ve ticaret

"Turizmde yaşanan sıkıntı tarımı da oldukça olumsuz etkiledi ve hatta çökertme noktasına getirdi" diyen Boztaş, "Bunu tersine çevirmek için gıda ihtisas organize sanayi kurulması için çalışmalara başlandı. Bunun oluşturulmasında en önemli husus Manavgat ovalarıyla verimli bir araziye sahiptir. Yılda iki veya üç ürün alınabilecek potansiyeli barındırırken, sulama noktasında barajlar sayesinde sıkıntı oluşmamaktadır. Ayrıca yetiştirilen ürünleri pazarlamada devasa otel pazarı da bulunmaktadır. Çok ciddi ölçekli olarak 64 kilometre sahil şeridinde 400 otelimiz bulunmaktadır. Sadece bu otellerimizde 100 milyon yumurta tüketiliyor. Ocak 2016'da Manavgat ilçesinde fuar açılışı var. Manavgat ekonomisini turizm, tarım, ticaret ve akademik açıdan dönüştürebilmektir" şeklinde konuştu.



RATEM'den MATSO'ya Ziyaret

RATEM Başkanı Yusuf Gürsoy ve RATEM Yönetim Kurulu Üyeleri ile RTÜK Üyeleri'nin de aralarında bulunduğu bir heyet MATSO'yu ziyaret etti. Heyeti MATSO Başkan Yardımcılarımız Şükrü Arslan ve Hüseyin Güneş ile yönetim kurulu üyelerimiz tarafından ağırlandı. MATSO ve Manavgat ekonomisi ile ilgili bilgiler verilen heyete ziyaret sonunda Manavgat'ın yöresel ürünleri hediye edildi.



CHP Yönetimi MATSO'yu Ziyaret Etti

CHP İlçe Başkanı Aliye Coşar ve Yönetim Kurulu Üyeleri MATSO'yu ziyaret etti.

Geçtiğimiz aylarda gerçekleşen kongre ile göreve gelen Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) İlçe Başkanı Aliye Coşar ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO)'yu ziyaret etti.

MATSO Yönetim Kurulu Üyelerinin de yer aldığı ziyarette, CHP heyetine yeni görevlerinde başarılar dileyen MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş Oda çalışmalarını hakkında bilgiler verdi. CHP İlçe Başkanı Aliye Coşar, Başkan Boztaş'a teşekkür ederek çalışmalarında başarılar diledi.



Brüksel Turizm Fuarı'nda

Brüksel Turizm Fuarında yer alan MATSO'nun Manavgat / Side destinasyonunu tanıttığı stant yoğun ilgi gördü. MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, Rus pazarındaki turist açığını alternatif pazarlardan tamamlamak amacıyla bölge tanıtımını sürdürdüklerini kaydetti.



Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Rus pazarında meydana gelen turist açığının kapatılması amacıyla farklı turizm fuarlarında tanıtımlarını sürdürüyor. MATSO, Manavgat-Side destinasyonunu tanıtmak amacıyla EMITT ve Slovakya Turizm Fuarlarının ardından bölge tanıtımını Belçika/Brüksel Turizm Fuarında sürdürdü. 4-8 Şubat tarihleri arasında gerçekleşen fuarda Manavgat/Side destinasyonunda güvenli ve rüya gibi bir şekilde tatil yapabileceklerini anlatan MATSO Personeli ziyaretçilere Manavgat'ı tanıtan neşeli haritalar, tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri hediye etti. MATSO'nun Manavgat-Side standı fuar boyunca açık kaldı.

MATSO standını

Bakan Volkan Bozkır'da ziyaret etti.

Fuar boyunca çok sayıda tatilciyi, tur acentelerini ve turizm profesyonellerini ağırlayan MATSO standını, AB Bakanı ve Baş Müzakereci Volkan Bozkır'da ziyaret etti. Fuar alanında stantları dolaşan Bakan Bozkır, stanttaki yetkililerden bilgi alarak zaman zaman karşılaştığı ziyaretçilerle de Türkiye hakkında sohbet etti.

"Rus pazarında oluşan açığı alternatif pazarlarla kapatmak istiyoruz"

MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, Manavgat-Side destinasyonunu tanıtmak amacıyla yurt içi ve dışında çok sayıda fuara katıldıklarını ve katılmaya devam edeceklerini söyledi. Turizm sektörünün ülkedeki olaylardan en çok etkilenecek sektörlerin başında geldiğine vurgu yapan Güneş, yaşanan uçak krizi sonrasında Rus pazarında oluşacak eksikliği, alternatif pazarlardan tamamlamayı planladıklarını kaydetti. Güneş; "Turizm sektörü ülkemizdeki olaylardan en çok etkilenecek sektörlerin başında gelir. Rusya ile yaşadığımız uçak krizi sonrasında turizmimiz olumsuz etkilenmiş ve bu konuda olumlu bir gelişme yaşanmazsa ciddi bir şekilde etkilenecektir. Bu etkiyi azaltmak amacıyla Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası olarak elimizden geldiğince çeşitli tanıtım çalışmaları yürütüyoruz" dedi.



MATSO Standına Yoğun İlgî



"Bu yıl 10 Fuar planladık"

Bu yıl tanıtım atağına geçtiklerine değinen Güneş, yurt içinde ve dışında 10 fuara katılmak amacıyla planlama yaptıklarını söyledi. Şu ana kadar 3 fuara katıldıklarını ve bundan sonra 7 fuara katılacaklarını söyleyen Güneş, "Planladığımız 3 fuardan şu ana kadar yurt içinde bir fuar ve yurt dışında ise Slovakya, Belçika'daki turizm fuarlarında bölgemizi tanıttık. Bundan sonra ise Belçika, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Macaristan, Almanya, Ukrayna, Azerbaycan'daki turizm fuarlarında stant açarak ilçemizi tanıtacağız. Özellikle en büyük turizm fuarlarının başında gelen ve 09/13 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek olan ITB Turizm Fuarı'na da bu yıl desteğimiz daha fazla olacak ve güzel bir tanıtım çalışması gerçekleştireceğiz" dedi.



Rus pazarına alternatif olarak Ukrayna ve Türkî Cumhuriyetlerdeki fuarlara önem verdiklerine değinen Güneş, "Moskova Turizm Fuarı'na alternatif olarak gördüğümüz Ukrayna Kiev ve Azerbaycan Bakü de yapılacak Turizm Fuarlarına da önem veriyoruz. Bu kapsamda her iki turizm fuarında da Manavgat - Side destinasyonunu en güzel şekilde tanıtacağız. Hem konaklama sektörünün hem de Manavgattaki ticaretin daha iyi gitmesi ve bu krizden etkilenmemesi için MATSO olarak elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



Boztaş, “Hayal Kurun, Hedef Koyun, Disiplinli Bir Şekilde Çalışın”

MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, konuşmacı olarak davet edildiği Manavgat Sınav Ortaokulu'nda öğrencilere girişimcilik, kariyer planlaması ve iş dünyası üzerine konuşma yaptı.



Manavgat Sınav Ortaokulu'nda konuşmacı olarak davet edildiği toplantıya katılan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, öğrencilere girişimcilik, kariyer planlaması ve iş dünyası üzerine konuşma yaptı. Toplantıya Sınav Ortaokulu Kurucu Müdürü Şükrü Arslan, öğretmenler ve öğrenciler katıldı.

Öğrencilere girişimcilik, kariyer planlaması ve iş dünyası üzerine bilgiler aktaran Başkan Boztaş, "hayal edin, hedef koyun, hedefe ulaşmak için disiplin bir şekilde çalışın" dedi.

Boztaş, "hayal edin, belirlediğiniz hayallere ulaşmak için hedef belirleyin ve disiplin bir şekilde çalışın. O zaman hayalinizi gerçekleştireceğiniz göreceksiniz" dedi. Öğrencilere iş dünyası ile ilgili bilgiler veren Boztaş, eğitimlerinin ardından seçmek istedikleri meslekler konusunda tavsiyelerde bulundu. Öğrencilere mutlaka sevdiği meslekleri yapmaları önerisinde bulunan Boztaş, "sevdiğiniz mesleği yaparsanız hem mutlu hem de başarılı olursunuz" dedi.





Öğrencilere girişimcinin tarifini de yapan Başkan Boztaş, işsizliğin çözümü ve zenginleşmenin girişimci sayısının artması ile olacağını vurguladı. Erkekler kadar kadınlarında iş dünyasına girmesi gerektiğine vurgu yapan Boztaş, "Daha hızlı büyümemiz ve gelişmemiş için en az erkekler kadar kadınların da iş dünyasına katılması gerekmektedir. Biz iş insanları olarak iş dünyasına kadınlarında katılmasını istiyoruz. Salondaki öğrencilerimizin yandan fazlası kız öğrencilerden oluşuyor. Kız öğrencilerimizin de mutlaka iş dünyasına katılmalarını tavsiye ediyoruz. Devlet girişimci adaylarına KOSGEB ve kalkınma ajansları gibi çeşitli kurumları aracılığıyla destekler veriyor. Bu desteklerde kadınlara pozitif ayrımda bulunuluyor" diye konuştu.

Öğrencilere kariyer planlamasının yaşamlarına olan etkisini anlatan başkan Boztaş, program sonunda öğrencilerin sorularını yanıtladı...



EĞİTİMLERLE ÜYELERİMİZİN İŞLERİNDE BAŞARI ORANINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ

Güneş, "Eğitimlerle üyelerimizin işlerinde başarı oranını artırmayı hedefliyoruz"

Müşteri İle Etkili İletişim Kurma Yöntemleri Eğitimi sertifika töreninde konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, "2,5 yılda 55 eğitim açtıklarını ifade ederek, üyelerin mevcut bilgilerini güncelleyerek, işlerindeki başarı oranını artırmayı hedeflediklerini kaydetti.



İlk olarak 4 yıllık Stratejik Planı hazırladık.

Göreve gelmelerinin ardından ilk olarak yıllık eylem planı hazırlamak amacıyla 17 meslek grubundaki üyelerle toplantı yaptıklarını anlatan Güneş, "Üyelerimizle yaptığımız toplantı ile MATSO'nun 2014-2017 Stratejik Planı kapsamında 17 Meslek gurubunda bulunan Oda üyelerimiz ile toplantılar yaptık. Üyelerimizin de görüşlerini aldığımız toplantılar sonunda 4 yıllık çalışma programı hazırladık" dedi.

2.5 yılda 55 eğitim düzenledik

Yönetim olarak göreve gelmelerinin ardından geçen 2,5 yılda Oda üyelerine yönelik 55 eğitim açtıklarını ifade eden Güneş, üyelerin mevcut bilgilerini güncelleyerek, işlerindeki başarı oranını artırmayı hedeflediklerini kaydetti. Güneş, Oda olarak bölgede en çok Girişimcilik Eğitimi açan kurum olduklarını vurgulayarak girişimci sayısının artması ile İlçe ekonomisinin daha da güçleneceğini belirtti.

İlçe turizmine yönelik yurt içi ve dışında çok sayıda fuara katılıyoruz.

Manavgat'ın en lokomotif sektörünün turizm olduğunu anlatan Güneş, MATSO olarak ilçe turizmine yönelik yurt içi ve dışında çok sayıda fuar organizasyonunda stant açtıklarını ve ilçeyi en iyi şekilde tanıttıklarını belirtti.

MATSO Girişimcilik Akademisi tarafından, Odamız üyelerine yönelik ücretsiz olarak düzenlenen Müşteri İle Etkili İletişim Kurma Yöntemleri Eğitimi sona erdi. Eğitmen Fatoş Börek Açıl tarafından verilen eğitim 3 gün sürdü. Eğitim sonunda katılımcılara sertifikaları düzenlenen törenle MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş tarafından verildi.

Tören öncesinde bir konuşma yapan MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, İlçenin ekonomik yapısı ve Oda çalışmaları hakkında bilgiler vererek 2013 Haziran ayında göreve geldikten sonra yaklaşık 2,5 yılda yönetim olarak göreve çok sayıda çalışmaya imza attıklarını belirtti.



Turizm sektörünün ülkedeki olaylardan en çok etkilenecek sektörlerin başında geldiğine vurgu yapan Güneş, yaşanan uçak krizi sonrasında Rus pazarında ulaşacak eksikliği, alternatif pazarlardan tamamlamak amacıyla tanıtım atağına geçerek 10 fuara katılmak amacıyla planlama yaptıklarını belirtti. Şu ana kadar 4 fuara katıldıklarını ve bundan sonra 6 fuara katılacaklarını söyleyen Güneş, "şu ana kadar yurt içinde bir fuar ve yurt dışında ise Slovakya, Belçika, Çek Cumhuriyeti katıldık. Yurt dışında ise Romanya, Macaristan, Almanya, Ukrayna, Azerbaycan'da ki turizm fuarlarında stant açarak ilçemizi tanıtacağız" dedi. Güneş, en büyük turizm fuarlarından birisi olan ve 09/13 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek olan ITB Turizm Fuarı'na da bu yıl daha fazla destekleyeceklerini ve güzel bir tanıtım çalışması gerçekleştireceklerini ifade etti.

İlçe ekonomisini çeşitlendirmek için çaba gösteriyoruz.

İlçenin lokomotif sektörü turizmin dışında farklı sektörlerin ortaya çıkarılması amacıyla bir dizi çalışma yaptıklarını kaydeden Güneş, özellikle İlçede ihracat yapan firmaların sayısını artırmak ve İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin açılması amacıyla yaptıkları çalışmalardan bahsetti.

MATSO bünyesinde kurdukları Yatırım Destek Ofisi ile ilçe ve bölgeye yapılacak yeni yatırımların önünü açmak, fikir vermek, yeni bir bakış açısı getirmek amacıyla hazırlatılan raporlara değinen Güneş; "Manavgat Sağlık Turizmi Fırsatları Raporu, Manavgat Organize Sanayi Bölgesi Yapılmış Olan Çalışmalar ve Güncel Araştırmalar, Manavgat Tekne İmal ve Çekmek Alanı Raporu, Türkiye'de Turizmin Çeşitlendirilmesi Politikaları: Antalya Örneği ve Manavgat'ta Golf Turizmi Yatırımları, Manavgat'ın Mekânsal Geleceği Üzerine Rapor, Manavgat Ticaret Raporu gibi birçok rapor ve yüksek lisans tezi hazırlatılmıştır" diye konuştu.

Konuşmanın ardından katılımcılara sertifikaları verildi. Tören toplu olarak hatıra fotoğrafı çektilmesi ile sona erdi.



Şükrü Arslan,

"Bir Ülkenin Kalkınmasında Verginin Önemi Büyüktür"



Manavgat Vergi Dairesi Müdürlüğü'nden bir heyet 24 Şubat-2 Mart tarihleri arasında kutlanan Vergi Haftası etkinlikleri kapsamında MATSO'yu ziyaret etti. Ziyarete konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Arslan, "Bir ülkenin kalkınmasında verginin önemi büyüktür" dedi.

Manavgat Vergi Dairesi Müdürü Hüsrev Baş ve Müdür Yardımcısı Ali Yalçın ile birlikte 27. Vergi Haftası kutlamaları kapsamında Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO)'yu ziyaret etti. Ziyarete heyeti MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Arslan ağırladı.

Ziyarete konuşan Manavgat Vergi Dairesi Müdürü Hüsrev Baş, 1990 yılından bu yana 24 Şubat- 2 Mart tarihleri arasının Vergi Haftası olarak kutlandığını belirterek, hafta kapsamında kamu kurum ve kuruluşları ile mükelleflere ziyaretler gerçekleştirdiklerini söyledi.

Manavgat'ta vergi bilinci yüksek

Bir ülkenin kalkınmasında verginin önemine değinen Baş, Manavgat'ta vergi bilincinin yüksek olduğunu söyledi. Manavgat'ta son yıllarda vergi tahsilâtı ve tahakkukunda artış yaşandığını kaydeden Baş, bu artışın Manavgat'ta vergi bilincinin oluşması ile gerçekleştiğini belirtti. Manavgat'ın vergi gelirlerinin tahsilâtı konusunda Antalya'nın ilçeleri arasında oranı en yüksek ilçelerden birisi olduğunu kaydeden Müdür Baş, "Manavgat Vergi Dairesi olarak 2015 yılını yaklaşık 845 milyon tahakkuk ve yaklaşık 532 milyon tahsilâtla kapattık. İlçemizde vergi gelirleri tahsilâtı yüzde 63 oranında gerçekleşti. Vergi konusunda bilinçli olan Manavgatlı mükelleflerimize çok teşekkür ederim" dedi.



Gelir İdaresi Başkanlığı daha hızlı ve masrafsız bir sistemi hayata geçirmek için 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren vergide Elektronik Tebligat dönemine başladığını anlatan Baş, tüm mükelleflerin E-tebligat sistemine geçmeleri gerektiğini söyledi.

Arslan, "Bir ülkenin kalkınmasında verginin önemi büyüktür"

MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Arslan, Manavgat Vergi Dairesi Müdürü Hüsrev Baş ve tüm vergi dairesi çalışanlarının Vergi haftasını kutladı. Bir ülkenin kalkınmasında verginin önemine değinen Arslan, toplumda vergi bilincinin oluşturulması gerektiğini ve bunun için herkese göreve düştüğünü söyledi. Arslan, ilçede son yıllarda vergi bilincinin artmasının memnuniyet verici olduğunu belirtti.

Üyelerimizin kurumsallaşması için çaba gösteriyoruz.

Manavgat'ta son yıllarda kurumsallaşan şirket sayısının arttığına değinen Arslan, kurum olarak üyelerinin daha iyi kurumsallaşması için çaba gösterdiklerini söyledi. Yönetim olarak göreve gelmelerinin ardından yaptıkları çalışmalara da değinen Arslan, üyelere yönelik, "Şirketlerin kurumsallaşması, ortaklık kültürünün gelişimi, aile şirketlerinde kurumsallaşma gibi konularda eğitim düzenliyoruz" dedi.



Mehmet Ergen; "Turizmde Pazarı Çeşitlendirmek İçin Tanıtım Çalışmalarımızı Sürdürüyoruz"



MATSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ergen, Rusya ile yaşanan kriz nedeniyle Rus turistlerden boşalacak oranları alternatif pazarlara yönelik yaptıkları çalışmalar ile aşmak istediklerini belirterek "MATSO olarak turizmde pazarı çeşitlendirmek amacıyla fuarlarda tanıtımları sürdürüyoruz" dedi.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) tarafından ilçenin tanıtımına katkı yapmak amacıyla yurt içi ve yurt dışındaki fuarlara kurumsal olarak katılım sağlanarak stant açılıyor. MATSO Prag Holiday World 2016 Turizm Fuarı'nın ardından 25-28 Şubat tarihleri arasında Bükreş Romexpo'da düzenlenen Romanya'nın en büyük turizm fuarına da stant açarak ilçenin tanıtımını gerçekleştirdi.

MATSO'nun Manavgat-Side destinasyonunu tanıttığı stant 3 gün boyunca yoğun ilgi gördü. Fuar boyunca MATSO personeli tarafından fuarda ilçenin tanıtımına yönelik ziyaretçilere Manavgat'ı tanıtan neşeli haritalar, tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri dağıtıldı. Fuara MATSO'nun yanı sıra turizm fuarına Türkiye'den yaklaşık 400 turizm işletmecisi katıldı.

Romanya'dan gelen turist sayısı her yıl artış gösteriyor.

Romanya'nın 20 milyonun üstünde bir nüfus ve Avrupa Birliği ülkeleri içinde 7. büyük yüzölçümü ile genç bir nüfusa sahip olduğunu kaydeden Ergen, Romanya'dan Türkiye'ye gelen turist sayısında her yıl belirli oranlarda artış yaşandığını belirtti. Ergen, "Romanya'da fuar boyunca standımız yoğun ilgi gördü. MATSO'nun Manavgat-Side destinasyonu standını Romanya Kültür ve Tanıtım Müşaviri Sayın Cemal Tekkanat'ın yanı sıra çok sayıda turizm profesyoneli ve tatilci ziyaret etti. Son yıllarda olduğu gibi Romanya'dan bu yılda ülkemize ve bölgemize gelen turist sayısında artış bekliyoruz" diye konuştu.

Turizmde pazarı çeşitlendirmek için çaba gösteriyoruz

Rusya ile yaşanan kriz nedeniyle Rus turistlerden boşalacak pazardaki eksikliği, pazarı çeşitlendirerek aşmayı planladıklarını belirten MATSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ergen, Manavgat-Side destinasyonunu farklı pazarlarda tanıtarak, iç pazara ve Avrupa pazarına katkı sağlamayı hedeflediklerini söyledi. 2016 yılında ilçe turizmüne katkı sağlamak amacıyla 10 fuar organizasyonu planladıklarını kaydeden Ergen, 6 turizm fuarı gerçekleştirdiklerini geriye kalan 4 fuara ise Mart ve Nisan aylarında katılarak ilçe tanıtımını gerçekleştireceklerini ifade etti.

Ergen, fuar ve tanıtım çalışmalarına 03-06 Mart tarihleri arasında Macaristan/Budapeşte UTAZAS Turizm fuarı ile devam edeceklerini ifade etti.



Boztaş, "Turizm Sektörü Acil Eylem Planı olumlu ama yetersiz"



MATSO Şubat Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda gündem, geçtiğimiz gün Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan "**Turizm Sektörü Acil Eylem Planı**" oldu. Başkan Boztaş, açıklanan paket için teşekkür ederek ilk defa turizme yönelik bir destek paketinin açıklandığını ama paketin bölge turizmini kurtarmak için yetersiz olduğunu ifade etti.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Şubat Ayı Olağan Meclis Toplantısı MATSO Meclis Salonu'nda gerçekleştirildi. 2016 yılı Ocak ayı gelir ve gider bütçesinin görüşülerek onaylandığı toplantıda gündem, geçtiğimiz gün Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan "**Turizm Sektörü Acil Eylem Planı**" oldu.

Turizm son 10 yılın en düşük seviyesinde.

Meclis Toplantısında konuşan MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Oda faaliyetleri ve gündemle ilgili açıklamalarda bulundu. Bölge ekonomisi ve turizminin kötü bir dönemden geçtiğine değinen Başkan Boztaş, "İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nün yayınlamış olduğu verilere göre 2016 yılının ilk ayında Antalya'ya gelen turist sayısı son 10 yılın en düşük seviyesinde. 2009 yılında gerçekleşen ekonomik krizin bile gerisinde kaldı" dedi.

Turizm sektöründeki olumsuz havanın tüm sektörleri etkilediğini söyleyen Boztaş, turizm sektöründe oluşan ekonomik daralmaların tüm sektörlerin yanı sıra tedarik gereksiniminin sağlandığı diğer tüm iş kollarına yansıdığını ve turizm bölgesinde geçimini turizme yönelik çalışan esnafı da etkilediğini kaydetti.

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı 9 maddelik "Turizm Acil Eylem Destek Paketi"ne değinen Başkan Boztaş, açıklanan paket için Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal ve Başbakan Ahmet Davutoğlu'na teşekkür ederek ilk defa turizme yönelik bir destek paketinin açıklandığını ama paketin bölge turizmini kurtarmak için yetersiz olduğunu ifade etti. Başkan Boztaş, "Turizm Bakanımız göreve gelmesinin ardından ilk olarak bölgede turizmcilerle toplantı yaparak konuyla ilgilendi. Kendisine ilgisi için teşekkür ediyoruz. Açıklanan paketin turizm adına olumlu fakat turizmi kurtarmak için çok yetersiz olduğunu belirtiyoruz" diye konuştu.

Bölge turizmini kurtarabilecek destek paketi raporunu TOBB konseyinde bakanlara sunmuştuk.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası olarak Türk Turizmi ve Manavgat İçin Acil Önlemler Raporu hazırlattıklarına değinen Boztaş, hazırlanan raporda bölge ve ülke turizminde son yıllardaki gerileme ve özellikle kriz sonrası yaşanan düşüşler ve bölge turizminin krizden kurtulması için verilmesi gereken destek taleplerinin yer aldığını söyledi. Hazırladıkları raporu Ankara'da gerçekleşen Türkiye Odalar ve Borsalar (TOBB) Konseyi'nde Başbakanlık Makamı ve Turizm Bakanına iletilmek üzere Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ile TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'na sunduklarını kaydeden Boztaş, sundukları raporun uygulanması ile bölge turizminin rahatlayacağını belirtti.

Başkan Boztaş'ın konuşmasının ardından dilek ve temenniler bölümünde söz alan meclis üyeleri turizmdeki krizin bölgeye muhtemel etkileri ve bölge için yapılması gereken konular üzerine görüşlerini belirttiler.

BOZTAŞ'TAN AVRUPADAKİ TÜRK VATANDAŞLARA ÇAĞRI “ŞİMDİ DEĞİL DE NE ZAMAN?”



MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş Avrupa ülkeleri ve Türkiye'de yayın yapan, Almanya merkezli Kanal Avrupa Televizyonu'na Manavgat Side bölgesinde güvenli ve huzurlu bir şekilde tatil yapılabileceğini anlattı.



MUTLAKA SEVDİĞİNİZ MESLEĞİ YAPIN

"Girişimcilik Haftası" nedeniyle konuşmacı olarak Manavgat Maya Koleji'ne davet edilen MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş "öğrencilere; mutlaka sevdiğiniz işi yapın. Sevdiğiniz mesleği icra ederseniz hem mutlu, hem de başarılı olursunuz" dedi.



Girişimcilik Haftası nedeniyle konuşmacı olarak Manavgat Maya Koleji'ne davet edilen Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş öğrencilere girişimcilik, kariyer planlaması ve iş dünyası üzerine konuşma yaptı. Öğrenciler Başkan Boztaş'ı okul girişinde çiçekle karşıladı. Etkinliğe Manavgat Maya Koleji Kurucularından Korkut Tüter, Okul Genel Müdürü Sadık Dönmez, öğretmen ve öğrenciler katıldı.

Konuşmasına; Girişimcilik Haftası'nın Mart ayının ilk haftasında kutlandığına değinerek başlayan Boztaş, "Haftanın amacının ise iş dünyasını yakından tanıtmak ve geleceğimiz olan siz gençleri girişimcilik konusunda bilgilendirmektir" dedi.



"Hayal edin, hedef koyun, disiplinli bir şekilde çalışın"

Girişimciliğin tarifi ile konuşmasını sürdüren Başkan Boztaş, "hayal edin, hedef koyun, hedefe ulaşmak için disiplinli bir şekilde çalışın" dedi. Kaybetmeyi göze alamazsanız başaramazsınız diyen Boztaş, "hayal edin, belirlediğiniz hayallere ulaşmak için hedef belirleyin ve disiplinli bir şekilde çalışın. O zaman hayalinizin gerçekleştiğini göreceksiniz" dedi. Tüm mesleklerin temelinde girişimciliğin yattığını anlatan Boztaş, Öğrencilere meslek seçimi konularında önerilerde bulunarak "Hangi mesleği seçerseniz seçin tüm mesleklerin temelinde girişimcilik vardır. Kaybetmeyi göze almazsanız başaramazsınız. Ancak hayati risk taşıyan konularda gerekli tedbirlerinizi de alın. Daima bir B Planınız da olmalı. Riski göze alarak kurduğunuz işyeri ile kendinize olduğu gibi ülkeye de işsizliğin azalmasına da katkı sağlayacaksınız. O zaman hayalinizi gerçekleştireceğinizi göreceksiniz" diye konuştu.



İlçe ekonomisini çeşitlendirmek için çaba gösteriyoruz

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası hakkında bilgiler vererek başlayan Boztaş, İlçe ekonomisinin çeşitlendirilmesi gerektiğini belirterek ilçe ekonomisinin çeşitlenmesi için yaptıkları çalışmalar hakkında kısaca bilgi vererek, Oda üyelerine yönelik yaptıkları çalışmalara da değindi.

Fakülte sürdürülebilir turizm için önemlidir

MATSO olarak inşaatını yaptıkları Manavgat MATSO Turizm Fakültesi'ne de değinen Başkan Boztaş, fakültenin 2016-2017 öğretim yılında öğrenci alacağını kaydetti. Turizm fakültesinin sürdürülebilir turizm için önemine değinen Boztaş, "Sürdürülebilir bir turizm için 20 yıllık Ar-Ge Inovasyon çalışması gerekiyor. Turizm sektöründe eğitimli personel kadar geleceğe yönelik ar-ge inovasyon çalışmalarında önemlidir. Dünyada yaşanan en küçük sıkıntıda ilk vazgeçilen değil de en son vazgeçilen ülke olmamız gerekiyor. Bunda da turizmde yetişmiş kalifiye personel kadar, bilimsel çalışmalar da önemlidir." diye konuştu.

Manavgat'ta 2 fakültenin daha kurulması için çalışmaların sürdüğünü vurgulayan Boztaş, önümüzdeki süreçte Manavgat'ta Üniversitenin kurulmasının hedeflendiğini kaydetti.

Manavgat Maya Koleji öğrencilerinin girişimciliğe ilgilerini beğendi.

Öğrencilerin sorularını da yanıtlayan Boztaş, Maya Okulları öğrencilerinin girişimcilik ile ilgili bu denli güzel ve içeriği dolu sorular hazırlaması konuyla yakından ilgilenmelerinin kendisini çok mutlu ettiğini ifade etti. Başkan Boztaş; Maya Okulları Yönetim Kurulu, idareci, öğretmen ve öğrencilerine teşekkürlerini sunarak başarılar diledi.



BÖLGEYE DAHA FAZLA TURİST ÇEKEBİLMEK İÇİN EN ÖNEMLİ MERKEZLERDE TANITIMLAR GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Güneş,

"Bölgeye daha fazla turist çekebilmek için en önemli merkezlerde tanıtımlar gerçekleştiriyoruz"

MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, Manavgat-Side turizm destinasyonunu daha iyi tanıtabilmek için çaba gösterdiklerini belirterek, yoğun bir tanıtım dönemi geçirdiklerini söyledi.

Budapeşte Turizm Fuarı'nda bölgemize yoğun ilgi gördük

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) tarafından ilçenin tanıtımına katkı yapmak amacıyla yurt içi ve yurt dışındaki fuarlara kurumsal olarak katılım sağlanarak stant açılıyor. MATSO Romanya Bükreş Turizm Fuarı'nın ardından, 03 - 06 Mart 2016 tarihlerinde Hungexpo Fuar Merkezi'nde düzenlene Macaristan / Budapeşte Turizm Fuarı'na katılarak ilçenin tanıtımını gerçekleştirdi. Bu yıl 30 ülkeden yaklaşık 500 tur operatörü ve acentesinin katıldığı fuarda MATSO'nun Manavgat-Side destinasyonu standını fuar boyunca çok sayıda tatilci, tur acenteleri ve turizm profesyonelleri ziyaret etti. Manavgat / Side destinasyonunda güvenli ve rüya gibi bir şekilde tatil yapabileceklerini anlatan MATSO personeli ziyaretçilere Manavgat'ı tanıtan neşeli haritalar, tanıtım kitapçıkları, broşür ve tanıtım CD'leri hediye etti. Manavgat-Side standı fuar boyunca açık kaldı.

Macaristan'dan ülkemize gelen turist sayısında son yıllarda artış yaşandığına dikkat çeken MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, bu yıl da artışın devam etmesini beklediklerini vurguladı. Budapeşte Turizm Fuarı'nda açtıkları standın yoğun ilgi gördüğünü anlatan Güneş, ilçede ve bölgede güvenli ve mutlu bir şekilde tatil yapılabileceğini anlattıklarını ifade etti.



Hüseyin GÜNEŞ
MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Turizmdeki açığı kapatmak için yoğun bir tanıtım gerçekleştirdik.

Manavgat-Side turizm destinasyonunu daha iyi tanıtılabilmek için çaba gösterdiklerini belirten Güneş, EMİTT Fuarı'ndan bu yana yoğun bir tanıtım dönemi geçirdiklerini söyledi. Güneş, "İlçenin tanıtımında katıldığımız fuarlarda en güzel şekilde tanıtım yaparak bölgede güvenli ve mutlu bir tatil yapabileceklerini anlatıyoruz. Özellikle sahillerimizi az tanıyan acentelere ve katılımcılara en iyi şekilde tanıttık" dedi.

Planladığımız 10 fuardan 7'sini tamamladık.

Manavgat-Side destinasyonunu farklı pazarlarda tanıtarak, iç pazara ve Avrupa pazarına katkı sağlamayı hedeflediklerini ifade eden Güneş, 2016 yılında ilçe turizmine katkı sağlamak amacıyla 10 fuar organizasyonu planladıklarını belirtti. Planladıkları fuarlardan şu ana kadar yurt içinde bir fuar ve yurt dışında ise Slovakya, Belçika Gent, Belçika Brüksel, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Macaristan'daki, turizm fuarlarında ilçemizi tanıttık.

Avrupa'nın en büyük fuarlarından birisi olan ITB Turizm Fuarı'nda stant açıyoruz.

Bundan sonra ise Avrupa'nın en büyük fuarlarından birisi olan ve 09 - 13 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek olan ITB Turizm Fuarı'nda ilçemizi en iyi şekilde tanıtacağız. ITB Turizm Fuarı'na da bu yıl desteğimiz daha fazla olacak ve güzel bir tanıtım çalışması gerçekleştireceğiz" diye konuştu.



Rus pazarına alternatif olarak 2 fuarda tanıtım yapacağız.

Rus pazarına alternatif olarak Ukrayna ve Türkî Cumhuriyetlerdeki fuarlara önem verdiklerine değinen Güneş, "Moskova Turizm Fuarı'na alternatif olarak gördüğümüz Ukrayna Kiev ve Azerbaycan Bakü de yapılacak Turizm Fuarlarına da önem veriyoruz. Bu kapsamda her iki turizm fuarında da Manavgat-Side destinasyonunu en güzel şekilde tanıtacağız. Hem konaklama sektörünün hem de Manavgat'taki ticaretin daha iyi gitmesi ve bu krizden etkilenmemesi için MATSO olarak elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz" dedi.



ITB Berlin Fuarında

MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, 50. kez ziyaretçilerine kapısını açan ve Avrupa'nın en büyük fuarlarından birisi olan ITB'de Manavgat Side bölgesinin tanıtımını en iyi şekilde gerçekleştirdiklerini söyledi.

Dünyanın en büyük turizm fuarı ve turizm sektörünün buluşma noktası olarak bilinen Uluslararası Turizm Borsası Fuarı (ITB), Almanya'nın Başkenti Berlin'de kapılarını ziyaretçilerine açtı. 50. kez ziyaretçilerine açan ITB Turizm Borsası Fuarı'nda Manavgat-Side turizm destinasyonu MATSO ve MASTOB tarafından hazırlanan stand ile tanıtılıyor. ITB Berlin Turizm Borsası Fuarı'nı 100 bini profesyonel olmak üzere 170 bini aşkın ziyaretçinin ziyaret etmesi bekleniyor.

Manavgat yönetimi orada

9 Martta ziyaretçilere kapılarını açan ve 13 Mart'a kadar sürecek fuarda, Manavgat standı ziyaretçi akınına uğruyor. Bu yıl ziyaretçileri Manavgat standında Manavgat Kaymakamı Nazmi Günlü, Belediye Başkanı Şükrü Sözen, MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, Yönetim Kurulu Üyesi Aykut Karasoy ve MASTOB Başkanı Cengiz Haydar Barut karşılanıyorlar.

MATSO yönetimi üyelerini de ziyaret ederek destek veriyor.

Fuarda MATSO yönetimi kendi standında misafirleri karşılamının yanı sıra üye turizm firmalarının açtıkları stantları da ziyaret ederek destek veriyor.

Manavgat standı ziyaretçi akınına uğradı.

Manavgat standını Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Başaran Ulusoy, Antalya Valisi Muammer Türker, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, Kemer Belediye Başkanı Mustafa Gül, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Başkanı Davut Çetin ve yönetim kurulu üyeleri, Serik Kaymakamı Rıfat Altan, Başbakanlık Danışmanlarından Hayri Çavuşoğlu, Türkiye'nin değişik bölgelerinden fuara katılan sivil toplum kuruluşları, turizmciler ile Almanya başta olmak üzere Avrupa'nın değişik ülkelerinden tur operatörleri ziyaret etti. Ayrıca Alman basını da Manavgat Side bölgesi hakkında bilgiler alarak çekimler yaptı.



Manavgat Rüzgârı



Güneş, "Fuarda bölgemize daha fazla turist çekmek amacıyla çalışıyoruz"

MATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Güneş, fuarın bölge tanıtımına katkı sağladığını belirterek dünyanın ve Avrupa'nın en büyük fuarlarından birisi olan ITB'de Manavgat Side bölgesinin tanıtımını en iyi şekilde gerçekleştirdiklerini söyledi.

MATSO ve MASTOB işbirliği ile açılan Manavgat-Side destinasyonu standına yoğun ilgi olduğunu ve yeni sezonun kontratlarının imzalandığını ifade eden Güneş, "MATSO ve MASTOB işbirliği ile hazırladığımız standımızda Almanya'nın en büyük tur operatörlerini ve ziyaretçilerimiz ağırlayarak Manavgat-Side bölgesinin tanıtımını gerçekleştiriyoruz. Yapılan görüşme ve tanıtımlarda tatil bölgelerimiz ve sahillerimizde eskisi gibi güvenli ve huzurlu bir şekilde tatil yapılabileceğini, hizmet kalitesinin mükemmel olduğunu vurgulamaktayız. Misafirperver Türk halkı Avrupalı misafirlerini en iyi şekilde ağırlamaya hazırdır ve buna engel teşkil edecek bir şeyin söz konusu olmadığını belirterek yaptırmış olduğumuz bölgeyi anlatan neşeli haritalar ve tanıtım kitaplarını turizm operatörleri ve tüketicilere dağıtıyoruz. Aynı zamanda bölgedeki turizmcilerimiz, standımızda acenteler ile yeni sezonun kontratlarını yapıyorlar. Kurum olarak ilçemizi yurt içi ve yurt dışında en iyi şekilde tanıtmak için çaba gösteriyoruz. Oda heyeti olarak fuarda 13 Mart'a kadar çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.



MANAVGAT TARİHİNDE YENİ BULGULAR VE KÜLTÜR HAYATIMIZA ETKİLERİ

Mahmut ÖZ

Manavgat tarihi hakkında çok değerli yazılar yayınlanmış, birçok resmi kurumlar bu çalışmalara destek vermiştir. Kültür hayatı ve tarihi değerler; hem sosyal yaşam, hem de ekonomik hayat üzerine olumlu katkılarının yanında, kent bilinci, kent kültürünün oluşması bakımından oldukça önemlidir.

Manavgat'ın ilçe olarak kurulması, 1913 yılında Halife Sultan Mehmet Reşat zamanında Meclisi Mebusan'da kabul edilmişti. Ancak bu belgeler gün yüzüne çıkmadığı için, toplumun elitleri ve yöneticileri bile bu bilgiye sahip olmadıklarından, 100 yılını kutlamak akıllarına bile gelmedi. İşte tarih ve kültür bilgisi bu kadar önemlidir. Toplumunu kaynaştırır, birlik ve beraberlik yolunda homojen bir toplum oluşmasına katkı sağlar, yanlış bilgi ve enformasyon da, toplum değerlerini aşındırır, yanlışlar doğru gibi algılanır, bu yanlışları yüzyıllarca kimse düzeltemez.

Mesela, Seydiler köyünde medfun **Seydi Cemelattin** hazretlerinin kitabesinde, 1500 yıllarında yaşadığı Osmanlı kayıtlarına kaydedilmişken, hangi yanlış bilgi temel alındı bilmiyorum ama, 10.yy da yaşayan Abdülkadir Geylani Hazretlerinin dedesi olarak, Vakıf başkanı ve yöneticileri tarafından dile getiriliyor. Hâlbuki 10.yy da, daha Anadolu bile fethedilmemişken Seydi hazretlerinin Manavgat'a gelmesi düşünülemez bile...

İşte bu sebeplerle, Manavgat tarihine ışık tutacağına inandığımız bir çalışmayı başlattık ve iki yıldır bu çalışmalarımız sürmekte ve en kısa zamanda Manavgat halkına bu hizmeti sunacağız. Bu çalışmalar da neler olacak ve Manavgat toplumuna neler kazandıracak.

Öncelikle bazı başlıklardan sizlere bahsetmek istiyorum. Mesela Manavgat'ın kaç yılında ilçe olduğu ve bununla ilgili belgeleri, orijinaleri ile yayınlayacağız. Umarım bundan sonra ilçemiz, bir kuruluş kutlamasına kavuşur.

Manavgat tarihinde ki bilinen en eski Selçuklu İslam eseri, Hisar kalesinde yatmakta olan Selçuklu Beyi Mehmet beye ait olan Haziredir. Bu mezarlar ve kitabesi, şimdi Side müzesinde koruma altındadır ancak en kısa zamanda rölyefleri yapılarak, bir Selçuki türbe ile kültür hazinemize kazandırılmalıdır. Bu mezarda ilginç olan bir başka husus ise, bir seyyah, bu mezarı ziyaret eder ve seyahatnamesinde, bu mezarda Endülüs vilayetinin Şapur beldesi ulemasından, DESSAS ve oğlunun yattığını ifade etmesi üzerine, Osmanlı Sadereti bu mezarın alınarak İstanbul'daki Müzeyi Hümayuna götürülmesini emretmiş ve oraya götürülmüştür. Bildiğiniz gibi Endülüs ve Kurtuba devleti, hem İslam dünyası için, hem de Avrupa Rönesansını etkilemesi bakımından önemlidir.

Bir başka bulgu ve belgemiz ise, şelale yolu üzerinde bulunan Hafız Hoca mezarlığı olarak bilinen ve bu mezarlıkta medfun olan Hafız hocanın, bugüne kadar kimliği bilinmediği gibi, ne için şehid edildiği hakkında tevatürden öte bilgi ve belge mevcut değildi. Şimdi artık kim olduğu, soyu ve Tugayoğulları ile mücadele sebepleri hakkında bilgiler elimizde mevcut.

Manavgat'ta ilk ibtida mektebinin (ilk okul) açılışı hakkında bilgi sahibi olmak sanırım kültürümüze katkı sağlayacaktır.



En önemli belge 1911'de yapılan ilk nüfus sayımı kayıtlarında Manavgat'ın tüm soy kütüğüne ve demografik yapısı hakkında ulaşacağımız bilginin heyecanı bizlere şevk vermektedir.

1896 yılında Manavgat'a bir Liman yapılması hakkında alınmış karar metnini gördüğümde, bugün bile Manavgat'ta bir liman fikrinin tartışılmadığının üzüntüsü bizleri daha çok araştırmaya itmektedir.

Side'de yerleştirilen, Girit adasından, Yunan ayaklanmasına karşı canlarını kurtarmak üzere getirilen tebaanın, yerleştirilmesi için ayrılan ödenek ve yazışmalarda, bu insanlar hakkında ki övgü dolu ifadeleri görünce, kendilerini bir yabancı gibi ötelenmiş hisseden bu insanları, bir kere daha sevdim. Okuyunca, onlarda kendilerini, soylarını daha çok sevecek, bu topraklara daha büyük bir aidiyet hissedecekler.

Şıhlar köyündeki tekke ve zaviyeler, Ahmetler köyünün tekke ve zaviyeleri, şeyh atamaları hakkındaki bilgiler ve Sorgundaki Rüstem Paşa Camiine yapılan tahsisler sanırım benim kadar sizlerin de ilgisini çekecek. Manavgat'ın göçebe bir halktan değil, yerleşik dinamik bir kültürel hayatı olan bir yer olduğunu anlamamıza katkı sağlayacaktır.

Manavgat'ta tımar sistemi var mı idi ve bu Tımarların sahipleri kimlerdi?

En çok bilinen Tugayoğullarıdır ki; onların bir ağa olduğunu bilen Halkımız Tımar sisteminin bir ürünü olduklarını bilmezdi. Halka yaptıkları zulümler ve gayri Müslim Rum Kuyumcunun hakkını gasp etmesi sonucu, tımarını

Bağdatlıoğlu ailesine kaptırdığını bu belgelerde görmek, Manavgat tarihini bir kere daha derinden algılamamızı sağlayacaktır.

Bunun gibi yüzlerce bilgi ve belgeyi gün yüzüne çıkararak ve yayınlamakla, Manavgat'ımızın kültür zenginliğini çocuklarımıza miras olarak bırakabileceğimiz en değerli hazine olarak görüyorum. Bir kent, tarihi ile kâimdir. Toplumlar tarihi ile anlaşılabilir. İyilik ve güzellik, tarihi birikim ve değerlerle neşvü nema bulur.

Manavgat'ı soluk, zevksiz, uyumsuz rengârenk binaları ile değil, içinde barındırdığı bin yıllık değerleri ile anlamaya çalışmak, bizim için olduğu kadar turistler içinde ilgi çekici olacaktır.

Kent sadece ölüleri ile değil, dirileri ile de taçlanmış bir kültür hazinesi olmalıdır.

Manavgat'ı anlamak diye sloganlaştırdığım bu vizyonumda, Manavgat spor tarihine geçmiş, Manavgat futboluna hizmet etmiş kişilerin de, hayat hikâyelerini yazarak, tarihe not tutmak, tutkularım arasındadır. Başladığım bu yolda da hemşerilerimiz bilgi ve belgeleri ile bana katkı sunarlarsa minnettar kalırım.

21.yy'ın vizyonu; "**Çevre, Spor ve Kültürdür.**" Bunu kaçıran milletler tarihte yerini alamayacaktır. 500 yıl sonra Hollywood'un tarihini, Barselona Futbol kulübünün tarihini çocuklarımız okurken Yeşilçam'ı, Aşık Veysel'i kimse hatırlamayacak. Bizde ilçemiz olarak bu vizyona sahip insanları yetiştirmeli, bu vizyona uygun yatırımlar yapmalı, bu vizyona uygun kültürel hazinelerimizi desteklemeliyiz. Saygılarımla...

Ali Karaarslan; Üyelerimizin Kurumsallaşmasına Önem Veriyoruz



MATSO Girişimcilik Akademisi tarafından üyelere yönelik "Ortaklık Kültürü Ve Şirketlerin Kurumsallaşması Eğitimi"nde konuşan MATSO Meclis Üyesi Ali Karaarslan, Oda üyelerinin kurumsal ve kişisel gelişimine katkı sağlamak amacıyla birçok seminer ve eğitim düzenlediklerini belirterek, "Üyelerimizin kurumsallaşmasına önem veriyoruz" dedi.

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası (MATSO) Girişimcilik Akademisi tarafından üyelere yönelik "Ortaklık Kültürü Ve Şirketlerin Kurumsallaşması Eğitimi" gerçekleştirildi. MATSO binasında gerçekleşen ve Eğitimci İlker Kaldı tarafından verilen eğitim 3 gün sürdü. Eğitim sonunda düzenlenen törenle katılımcılara sertifikaları MATSO Meclis Üyesi Ali Karaarslan tarafından verildi.



Sertifika töreninde konuşan Karaarslan, MATSO'da göreve gelmelerinin ardından kurdukları MATSO Girişimcilik Akademisi ile üyelere yönelik 56 eğitim düzenlediklerini belirterek eğitimler ile üyelerin mevcut bilgilerini güncelleyerek daha donanımlı hale geldiklerini söyledi. Bunlardan birinin de Ortaklık Kültürü ve Şirketlerin Kurumsallaşması Eğitimi olduğunu söyleyen Karaarslan, "Kurum olarak Oda üyelerinin kurumsal ve kişisel gelişimine katkı sağlamak, ayrıca bilgilerini güncelleyerek daha donanımlı hale gelmeleri amacıyla birçok seminer ve eğitimler düzenliyoruz.

Üyelerimize ücretsiz eğitim ve seminerler düzenlemeye devam edeceğiz. Üyelerimizin kurumsallaşmasına önem veriyoruz" dedi. Eğitimin üyelerin özgüvenlerini artırdığına vurgu yapan Karaarslan, "eğitim sonunda üyelerimiz işlerinde daha da başarılı olacaktır. Bu tür eğitimlerle siz değerli üyelerimize katkı sağladığımız için çok mutluyuz" diye konuştu.

Karaarslan, üyeleri 29 Mart tarihinde başlayacak olan "Sosyal Medyanın Etkin Kullanımı" eğitimine katılmaları için davet etti. Konuşmanın ardından katılımcılara sertifikaları verildi. Tören toplu olarak hatıra fotoğrafı çektilmesi ile sona erdi.



YÖRÜKLER, TAŞELİ YAYLALARI VE TARİHİ GÖÇ YOLLARI

Ali ÇETİN

Taşeli Yaylaları, Antalya, Manavgat köprü çayı ırmağının Doğu yanındaki Yönsüz dağla başlayıp, Dumanlı Dağ, Çürük Dağ, İt Delmez Dağı ve Hasan Dağı ile doğuya Akseki'ye doğru uzanır. Giden Gelmez Dağından sonra dağ kabarığı daha da genişleyerek Akseki, Gündoğmuş, Bozkır, Hadım, Ermenek, Anamur, Gazipaşa, Alanya arasını doldurur. Ortalama yükseklikleri 2500 metreyi geçmekte olan bu kabarıklar yer yer 3000 metreye yaklaşan yükseltilerle, Akdeniz'i, orta Anadolu'dan ayırır.

Bu dağların üzerinde çok az geçit veren beller bulunmaktadır. Emerettin beli, Toka beli, Kuyruk tutan beli, Alaca bel, Susam beli, Göçen boğazı beli, Giderinse beli, Söbü Çimen Delik Pınar Beli ve Gök bel başlıca bellerdir. Bu beller, Ak denizi, orta Anadolu'ya bağlayan ve 1500 ile 2250 metre yükseklikteki geçitlerdir.

Taşeli yaylalarında her koyak, her vadi bir Yörük obasının yurdudur. Göçerlik tarihten yok olup gitmekte olsa da bu gün Akdeniz Toroslarında mayıs sonu itibariyle keçi ve koyun sürüleriyle yaylalara çıkan, bu yaylalarda gelenekleri bir biçimiyle yaşayarak sürdüren birçok Yörük obası bulunmaktadır. Birçok yerde develerin yerini traktörler, kamyonetler almıştır. Yani göçerlik süregelmektedir Taşeli Toroslarında. Taşeli yaylalarında Yörük gelenekleri en çok Manavgat Yörüklerince sürdürülmektedir. Bazı Yörük obaları halen yolsuz, susuz ve hiçbir elektronik aletin kullanılmadığı dağ doruklarında yaşamlarını sürdürmektedir. Bu dağların çiçekleri, otları çok çeşitli ve her türlü kirlenmeden uzak olduğu için, peyniri, sütü, yoğurdu, balı ve eti çok kıymetlidir.



göç yolu yolcuları

Yörüklük tarihten yok olup gitmekte olan sosyal ve ekonomik bir yaşam biçimidir. Bu yaşam biçimi yok olurken içinde barındırdığı bütün kültürel değerler de yok olmaktadır. Yörük yaşamının en belirgin özelliklerinden birisi kervanlar ve taş döşeme göç yollarıdır. Yörükler taş döşeme kervan yollarından ve dağlardan ayrı düşünülemez. Tarihi kervan yollarını son dönemlere kadar en çok kullananlar Yörükler olmuştur.

Anadolu'da, Antik çağdan, Cumhuriyet dönemine teknolojinin gelişip, güçlenmesine kadar, kervan ticaret yolu, göç yolu ve tuz ticaret yolu olarak varlığını sürdüren bu yollar, günümüzde yok olmakla yüz yüzedir. Artık kervanların geçmiyor olmasıyla birlikte, bakımsız kalan tarihi kervan yollarının kalan bölümleri de doğa şartlarıyla yıkılıp yok olmaktadır. Kervanların konakladığı hanlar, Yörük yollarındaki ilk Türk mimarisini yansıtan hatıllı taş evlerde yok olmaya başlamıştır.

Yörük yaşamı, dönemini tamamlarken sadece taş döşeme yollar ve hatıllı taş evler yok olmamakta, bununla birlikte Bizans'tan ve Selçukludan günümüze uzanan bir tarihin de izleri silinmektedir. Böylece Selçukludan, Osmanlıya ve Cumhuriyet dönemine kadar süren Orta Asya Türk kültürünü yaşatan Yörük yaşamının izleri yok olma tehlikesiyle karşı karşıyadır. Dağlara ve yaylalara açılan araç yolları, artık kervanların geçmiyor olması, dolayısıyla da bakımsız kalan tarihi kervan yolları ve geçmişe dönük tarih yok olmakta, Tarih içindeki Akdeniz ile Anadolu'nun bağı da kesilip atılmaktadır.





GİRİŞİMCİLİK NEDİR

Zekai AVCI

Tarihteki en eski girişimcilerden biri Marco Polo'dur. Marco Polo, gezgin-maceracı-tacir olarak gittiği ülkelerdeki sermaye sahipleriyle (bugünün risk sermayesi sahiplerinin öncüleri) getirdiği malları satmak üzere sözleşmeler imzaladı. Asıl sermaye sahibi pasif bir risk yüklenici durumundayken maceracı-tacir ticarete etkin rol oynayan, bütün fiziksel ve duygusal yükü taşıyandı. Maceracı-tacir, tüm malı sattığı ve yolculuğu tamamladığında kârın %75'ini sermaye sahibine, %25'ini de kendine ayırırdı.

İnsanoğlunun tarihin ilk yıllarından bu yana yaşamak ve ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı her faaliyet aslında basitçe girişim olarak nitelendirilebilir. Avcılık, çiftçilik, hayvancılık, ticaret vb. gibi her türlü faaliyet tarihin ilk dönemlerinden beri insanoğlunun girişimci olduğunu ortaya koyuyor. Öyleyse her insan öyle veya böyle girişimci görünüyor. Hatta geçmişteki atalarımız bizlerden daha girişimciydiler. Risk konusunda hayatlarını ortaya koyabiliyorlardı, sadece temel ihtiyaçlarını karşılayabilmek için. İlkel insan, bugün girişimciliğin tanımlarında ortaya konulan tüm özellikleri içinde barındırmaktaydı. Risk alıyorlardı, yenilik yapıyorlardı, yaşamlarını ortaya koyuyorlardı, fakat yaptıkları tüm bu faaliyetlerin tek amacı hayatlarını devam ettirebilmektir. Girişimcilik ruhunun en önemli unsuru ve ana dinamiği sürekli kazanma isteği ve kararlılığıdır.

Girişimcilik en basit şekliyle, kişinin kendi işini kurmasıdır. Ama bu işi başarılı noktaya getirmek için "**girişimci**" dediğimiz kişinin özelliklerine sahip olması gerekmektedir. Hemen herkes kendi işinin sahibi olmak ister; ama başaranların küçük bir kısmı oluşturduğunu biliyoruz. En beğenilen girişimcilik tanımlarından birisi ise Apple tarafından yapılmıştır; "**Eski kuralları, çağdaş yeniliklerle yorumlayan ve aksiyona geçiren beceri.**"

Aslına bakılacak olursa girişimcilik için tam ve net bir tanım yapmak pek mümkün değildir. Kelimenin ilk olarak orta çağda kullanılan ve iş yapan anlamı taşıyan "**entreprenere**" kelimesinden geldiği biliniyor. Risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirebilme ve tüm bunları hayata geçirebilme süreci de girişimcilik olarak tanımlanmaktadır.

Son yıllarda iş dünyasında giderek yükselen ve değerlendirilen bir kavram olan girişimcilik, internet ve teknolojiyle birlikte gelişmiştir diyebiliriz. Çünkü yeni nesil gençlerin, tam da internet çağında yaşaması, birbirinden farklı projelerin hayata geçmesini kolaylaştırıyor. Yenilikçi, işe yarar fikirlere sahip olan girişimciler, hem kendi işlerine sahip oluyor hem de ekonomiye önemli bir katkı sağlıyor.

Girişimcinin genel olarak sözlük anlamı; ticaret ve sanayi gibi alanlarda belli bir miktar sermaye koyarak iş yapmaya girişen, kâr amacı ile riski üstlenen kişidir. Girişimciler ellerinde bulunan olanakları en iyi şekilde kullandıkları gibi ihtiyacı olan mal ve hizmeti yaratmak için de en iyi çözümsel önerileri sunmaktadır. Bu amaçla da üzerine fazlasıyla riski alabilir ve üstesinden gelebilir. Tüketici ihtiyaçlarına yönelik üretim öğelerini satın alır ve geniş bir çerçeveden bakarak bunları bir araya getirir. Bu aşamada kar elde etmek için riski üzerine alır.

Girişimci, kar amacıyla riski üzerine alan kişi olarak tanımlanabilir. Girişimci, mal ve hizmet üretimi yapabilmek için, üretim öğelerini en iyi koşullar altında bir araya getiren kişidir. Riski üzerine alarak, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, üretim öğelerinin alımını yapar, bunların bir araya getirilmesi imkânını sağlar. Kar amacı güder, ancak tek amaç para kazanmak değildir. Girişimci dediğimiz zaman, aklımıza şirketler kurmuş başarılı ve cesur insanlar gelir. Kısmen doğru, kısmen yanlış ve eksik bir tanımlamadır.

Yanlış olan kısmı şudur; her girişimci şirket sahibi değildir, olma zorunluluğu da yoktur. Cesur insanlardır ve risk alırlar. Eğer böyle bir ruha sahip ve davranışlarınızla bunu kanıtlıyorsanız, her ortamda girişimcisinizdir. Bir şirkette değil, politikada bile böyledir. Daha öncede söylendiği gibi her girişimci bir yönetici değildir. Girişimcilerin yöneticilik kabiliyetine sahip olma ihtimali yok demek yanlış olacaktır ama yine de bunun geçerli olduğu örnekler vardır.

Girişimci kişilikler, yapılan bir işe geniş çerçeveden bakmayı bilirler ve durumlar üzerine bu şekilde yorum yaparlar. Çözülmesi gereken sorunları ve değişimleri, daha geniş bir şekilde ele alabilirler. Bu nedenle de daha fazla risk alırlar ve başarılarını da buna borçlu olurlar.

Girişimci ruhunuz sizi iş ortamında hemen fark ettirecektir ve başarınız sizi daha da ileriye taşıyacaktır.

Ekonomik bir değer ortaya koymaksızın, çeşitli yollardan, başkaları tarafından ortaya konulan ortak değerleri kendi tarafına aktarmanın adı girişimcilik değildir. Ayrıca girişimci, yönetici demek değildir. Girişimcilik için en temel 3 faktör; yetenek, cesaret ve bilgidir. Daha geniş kapsamda girişimcide olması gereken özelliklere bakalım olursak;

- Kendine güven duymalıdır, aynı zamanda güvenilen biri olmalıdır.
- Geri adım atabilmeli ve yeniden başlayabilmelidir.
- Sonuçları değerlendirebilmelidir.
- Mesleki riskleri üstlenebilmelidir.
- Yaratıcı olmalıdır.
- Cesaretli olmalıdır.
- Bireysel ve aynı zamanda da toplumsal olmalıdır.
- İyimser ve fikir sahibi olmalıdır.
- Sürükleyici ve güdüleyici olmalıdır.
- Başarı için yönlenmiş olmalıdır.
- Fırsatlardan yararlanabilmelidir.
- Yeniliklere açık olmalıdır.
- İşini seven biri olmalıdır.

Ben kendimden örnek verecek olursam; İncinizden birisi olarak Manavgat'ın Sarılar köyünde doğdum. İlk orta ve liseyi Manavgat'ta okudum. 1985 yılında Ankara Gazi Üniversitesi İşletme Fakültesini bitirdim. 15 sene turizm sektöründe yöneticilik yaptıktan sonra bana gelen bir teklifi değerlendirerek risk aldım ve McDonald's işletmeciliğine başladım.

McDONALD'S ve SİZ

McDonald's zincirinin yüksek kaliteli bir iş organizasyonu olarak tanınması ve en iyi lisans imkânlarından birisi olmasının temel nedeni, başarısının büyük oranda işletmecilerinin üstün niteliklerine dayanmasıdır. Tabii, bu başarıyı pekiştiren diğer unsur, hemen hemen hiçbir işletmenin sağlayamadığı yüksek kalitede verilen McDonald's eğitim ve destek programlarıdır.

İşletmecilerimizden beklediğimiz temel özellikler şunlardır:

- Girişimci bir ruh ve başarı tutkusunu.
- Özellikle insan yönetimi ve finansal yönetimde geniş tecrübeler.
- Tüm zaman ve gücünü restoran yönetimi için harcama isteği ve imkânı.
- Askerliğini tamamlamış olmak.
- 6 - 8 ay süren eğitim programını tamamlayabilmek.
- McDonald's işletmeciliğinin gerektirdiği yatırımları karşılayabilecek finansal imkânlara şahsen sahip olmak"

Yukarıdaki McDonald's ve siz örneğini vermenin sebebi sizin de gördüğünüz gibi Dünyanın en büyük 9. Markasının işletmecisi olmanın ilk şartı "**Girişimci bir ruh ve başarı tutkusunu**" olması bir tesadüf değildir. Bu Girişimciliğin ne kadar önemli olduğunun bir kanıtıdır. Sermaye ise en son sırada geliyor.

2000 yılında 1 restoranla başladığım işletmeciliğe bugün 8 restoranla Türkiye'nin en büyük McDonalds işletmecisi olarak devam etmekteyim. Benden önce McDonalds işletmeciliği teklif edilen ve kabul etmeyen arkadaşımız hala otelcilik sektöründe çalışmaya devam ediyor. Çünkü o risk almadı.

Ayrıca yukarıdaki saydığımız öğeleri yerine getirmiş olacağım ki 2014 yılında 33.000 restoran arasında Dünyanın en iyi işletmecisi seçildim. Amerika'nın Orlando şehrinde 20.000 kişilik salonda Zekai Avcı ve kızı Antalya Türkiye anonsuyla kızımınla beraber sahneye çıkıp ödül almak benim için hayatımın en mutlu anıydı.

Başarının en büyük sırrı İnsanın öncelikle kendine güvenmesi (özgüven), işini sevmesi ve zaman mefhumu olmaması ve bir de süreklilik gerekmektedir. Ben 31 yıldır işimin başındayım ve her gün güneş doğmadan önce kalkarım ve en az 5-6 km yürürüm ve duruma göre yaz kış denize girerim. Bu yürüme esnasında günlük yapacağım işlerin planı ve ileriye dönük projeleri de düşünür ona göre hareket ederim. Çünkü en sağlıklı kararlar bu durumlarda alınır.

**Sağlam kafa sağlam vücutta bulunur.
(M.Kemal Atatürk)**



Benim 15 senelik bir hayalim vardı. O da Manavgat'ta 2 M yi birleştirmekti. Birisi Dünya devi McDonald's ın M si. Diğeri de Manavgat'ımızın M'si. Çok şükür 2015 yılında bunu gerçekleştirdim. Şimdi Side'de yeni mağazamızın açılışını Mayıs ayında gerçekleştireceğiz inşallah.

Hayal kurmadığınız, istemediğiniz hiçbir şey sizin olmayacaktır...

Beni yetiştirip bugünlere getiren başta ailem olmak üzere Tüm Manavgatlı hemşerilerime teşekkür ediyorum...

Başarı hiç bir zaman tesadüf değildir.

ZEKAI AVCI

15.02.1961 Manavgat doğumlu olan Zekai Avcı, 1985 Ankara Gazi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme-Finans Bölümünden mezun olmuştur. İş hayatına 1985 yılında Türkp petrol Holding genel merkezinde 8 ay süreyle işletmecilik ve para politikası konusunda eğitim alarak daha sonra aynı Holding'e bağlı Turtel Turizm İşletmeleri'nde Bilgi İşlem Şefi olarak göreve başlamış ve Genel Müdür Yardımcısı olarak 2000 yılına kadar çalışmıştır.

1987 yılında, Avusturya Salzburg'da Akkor oteller zincirine bağlı Mercüre Otel'de 3 ay otel yöneticiliği konusunda staj yaptı. 1992 yılında, Türkiye'de ilk defa turizm kolunda TSE 9001 kalite hizmet belgesini işletmelerine kazandıran grubun içerisinde bulunmuş ve Turtel Turizm İşletmeleri'nin toplam kalite müdürlüğüne atanmıştır.

Zekai Avcı aynı zamanda Kalite Yönetim Sistemi Tetkik/Baş Tetkik Görevlisi, TS EN ISO 9000 standartları, Kuruluş İçi Tetkik sertifikası sahibidir. 1994 mahalli seçimlerinde Manavgat'ta seçimlere katılarak Belediye Meclis Üyeliğine seçilmiştir. Ayrıca bir yıl Belediye Encümen Üyeliği ve Dış İlişkiler Başkanlığını yürüten Avcı, yöreyi pek çok uluslararası fuarlarda (Almanya, Avusturya, İsviçre, Rusya, Macaristan, İtalya) temsil etmiştir. 1995 senesinde Bir Siyasi Parti İlçe Teşkilatında yönetim kurulu üyeliği ve İlçe Sekreterliği yapmıştır. Aynı yıl, TÜSİAD-KALDER'in İstanbul'da düzenlediği Ulusal Kalite Kongresi'ne, "**Siyasette Toplam Kalite**" konulu kongreye katılmış. Akabinde TSE 'nin hazırladığı kurslara katılarak TSE 9000 belgesi için denetici olma hakkını kazanmıştır. Bu süreçte 12 adet yönetim organizasyon katılım belgesi almıştır. 1996 yılında ise Side Otelciler ve İşletmeciler Birliği'ni kurarak (SIDE-TUDER-Side Hoteliers Assosiaton) kurucu başkanı olarak 5 yıl süreyle bu görevi yürütmüş ve uluslararası fuarlarda (Almanya, Avusturya, İsviçre, Rusya, Fransa, İngiltere, Macaristan, Çekoslovakya, İtalya ve Dubai) bölgeyi temsil etmiştir.

1996'da Adnan Menderes Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Yüksek Okulu'nun düzenlediği 7. Ulusal ve 1. Uluslararası Turizm Kongresi'ne Koç ve Sabancı grubu ile birlikte, "**Turizmde Toplam Kalite Yönetimi**" konusunda panelist olarak katılmış ve bildiri sunmuştur

1998'de, SIDE-TUDER başkanlığı yaptığı dönemde, Kıbrıs'ta bulunan Doğu Akdeniz Üniversitesi'nin davetlisi olarak, üniversitenin turizm işletmeciliği yönetmeliğinin hazırlanmasına yardımcı olan yedi kişilik kurulda görev almıştır. 1999 yılında McDonald's işletmecisi olmak üzere başvuruda bulunmuş ve başvurusu kabul edilen Zekai Avcı, Amerika'nın Chicago eyaletindeki McDonald's Üniversitesi'nden hamburgeroloji yüksek lisans diploması alarak 1 Nisan 2000 yılından itibaren Alanya McDonald's'ı işletmeye başlamıştır.

2009-2011 yılları arasında işletmeciler başkanlığını yürütmüştür. O yıldan itibaren bu görevi fahri olarak devam etmektedir. 2 yıldır McDonald's çocuk vakfı toplantılarına işletmeciler adına katılmaktadır. 2010 yılında işletmecilere verilen "**üstün hizmet uygulamaları ödülünü**" almıştır. 16 yıllık işletmeciliği süresinde Alanya bölgesinde toplum yararına faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarına yaptığı maddi ve manevi desteklerden dolayı defalarca ödül almıştır.

2012 yılında Antalya'da 2 McDonald's restoranı daha açarak iş hayatına devam etmektedir.

Zekai Avcı 2014 yılı Nisan ayında Amerika'nın Orlando şehrinde McDonald's'ın en prestijli ödülü olan ve Dünyanın en iyi işletmecilerine verilen "**Golden Arche** (altın kemer) ödülünü almıştır.

2015 yılında önce Manavgat McDonald's daha sonra da Alanya/Konaklı McDonald's restoranlarını açarak restoran sayısını 7 ye çıkarmıştır. 2016 Mayıs ayı itibarı ile Side'ye açılacak restoran ile birlikte bu sayı 8 olacaktır.

Şu an Türkiye'deki en büyük McDonald's işletmecisidir.

Zekai Avcı, MATSO (Manavgat Sanayi ve Ticaret Odası), ALTSO (Alanya sanayi ve Ticaret Odası), ATSO (Antalya Sanayi ve Ticaret Odası) ve MÜSİAD (Müstakil İşadamları Derneği) üyesidir. Evli, iki kız babası. Almanca ve az derecede İngilizce bilmektedir.

Boztaş, Avrupa'da yaşayan Türkleri Manavgat-Side Bölgesine tatile davet etti.

Almanya'nın başkenti Berlin'de kapılarını ziyaretçilerine 50. kez açan Dünyanın en büyük turizm fuarı ve turizm sektörünün buluşma noktası olarak bilinen Uluslararası Turizm Borsası Fuarı (ITB), Manavgat-Side turizm destinasyonu tanıtıldı. 170 bin ziyaretçi tarafından ziyaret edilen fuarda MATSO ve MASTOB tarafından hazırlanan tanıtım standı fuar boyunca açık kaldı. MATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş, ITB Turizm Fuarındaki standımızda çekimler gerçekleştiren ATV Avrupa'da yayınlanan BY Kuş Show Programı aracılığı ile Avrupa'da yaşayan Türkleri Manavgat-Side bölgesinde tatil yapmaya davet ederek;

"ŞİMDİ DEĞİL DE NE ZAMAN" dedi.



4 NOKTA 5 G

HAYATIMIZDA NELERİ DEĞİŞTİRECEK?

Teknoloji ilerliyor. Yeni ürün ve hizmetler ortaya çıkıyor. İnsanımız buna ayak uydurmak için çok okuması ve kendisini geliştirmesi gerekiyor. Okuyan bir insan, kavramları karşılaştırabilir, analitik düşünebilir. Eğitimli bireyler, bulunduğu ortama faydalı olurlar. Şimdi mobil dünyasında kısa bir yolculuk yapalım. 1990'lı yıllar mobil iletişimde 2G teknolojisini tanımamızı sağladı. GPRS ve EDGE ile data iletişim hızı yavaştı. Ama bu hizmet bile, o zaman diliminde birçok alanda etkili bir şekilde kullanıldı ve halen de kullanılıyor. Günümüzde kullanılan en iyi örnek araç takip sistemleridir. 2009 yılında yeni bir ürün olarak 3G veya HSPA+ teknolojisi ile tanıştık. GPRS ve EDGE'ye göre 10 kat daha hızlı bir internet hızına ulaşıldı. Ama o dönemde önemli bir sorun vardı. 3G yayını sadece uygun Baz İstasyonlarının bulunduğu lokasyonlar da vardı. Diğer alanlarda ise 2G yayını almaktaydı. Ülkemizde, 1 Nisan 2016 tarihi itibarıyla 4.5 G teknolojisi hayatımıza girdi. Nedir bu teknoloji? Ekipman olarak LTE veya 4G teknolojisi kullanılmakla birlikte, ülkemizde aynı hizmet, Baz İstasyonu ve diğer çevresel cihazlarında kullanılan 4G Plus yazılımları ile 4.5G adını almıştır. 3G'ye göre çok daha hızlı bir data hızına erişilmiştir. Uygun cep telefonu ve SIM KART ile kullanılabilir bir servistir. Kullandığınız telefon cihazı ve SIM kartınızın bu servise uygunluğunu www.4nokta5g.com adresinde telefon numaranızı girerek, telefonunuza otomatik olarak gelecek SMS ile öğrenebilirsiniz.

4G LTE teknolojisi 2009 yılında ilk olarak Norveç ve İsveç'te kullanılmaya başlandı. 2012 yılı sonuna doğru 59 ülke 4G LTE yayınlarını kullanmaya başladı. Tarihsel ilerleyişi anladıktan sonra 4.5 G hayatımızda neleri değiştireceğine bir bakalım.

- ⊙ Yüksek geniş bant mobil data hızı
- ⊙ Düşük gecikmeli anlık data aktarımı
- ⊙ Hız toleransı
- ⊙ IP tabanlı bir teknoloji olduğundan, entegrasyon ve düşük işletme maliyetleri
- ⊙ Servis güvenliği ve kaliteli data aktarım
- ⊙ Hızlı upload (veri gönderme) ve hızlı download (veri indirme)
- ⊙ Kaliteli görüntülü ve sesli görüşme
- ⊙ Video konferans ile toplantılar
- ⊙ Ofis dışındayken, ofis bilgisayarınıza bağlanarak, işinizle ilgili yazılımı masa başındaymış gibi kullanabilme imkânı sağlayacak bir teknolojidir.

Aşağıda GPRS ve EDGE standardı ile yayın yapan 2G, HSPA ve HSPA+ ile yayın yapan 3G, evlerimizde sabit ev ve iş yeri internetini sağlayan modemlerimizin wireless hizmeti WI-FI ve son teknoloji olan 4G LTE teknolojisinin karşılaştırılmalı tablosu bulunmaktadır.



Bünyamin AY

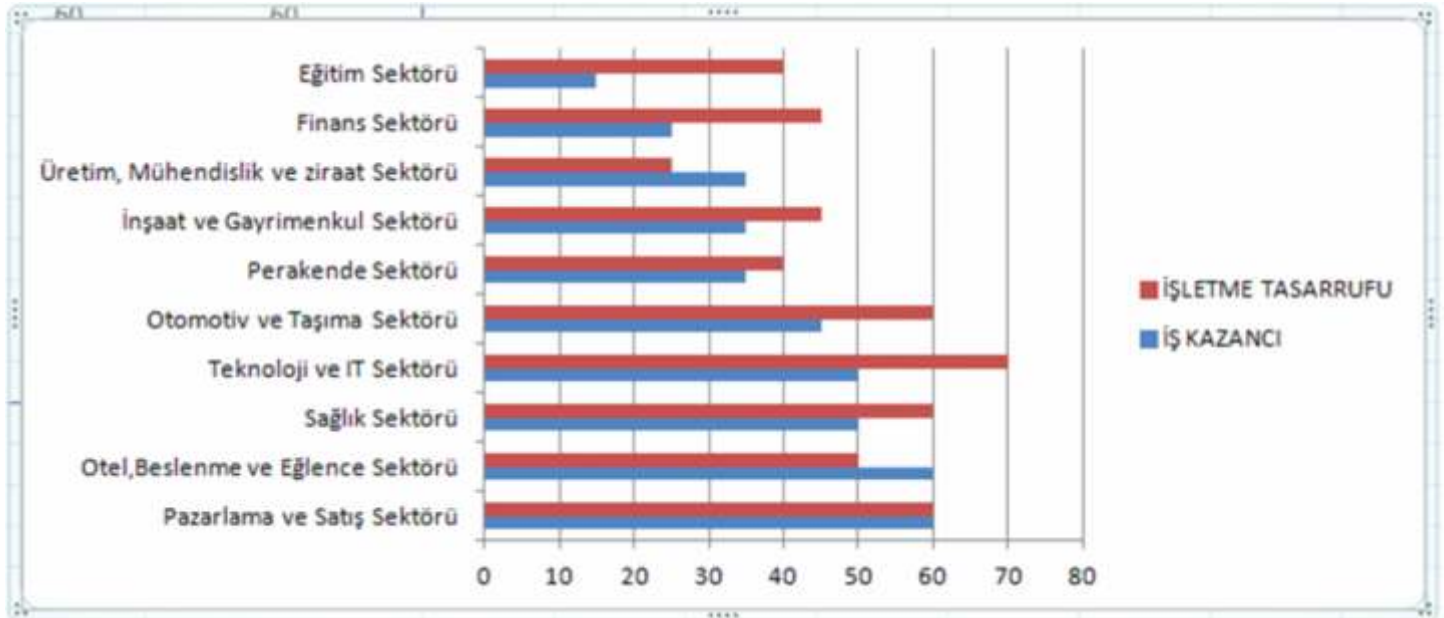
LTE 4G teknolojisinin kapsama alanlarda yapılan çalışmalara göre aşağıdaki sektörlerde işletme maliyetlerini düşürme ve iş kazançlarında ciddi artışa sebep olacağı ortadadır. 4G hizmetinin verildiği diğer ülkelerde yapılan bazı çalışmalar vardır. Aşağıda bu çalışmalardan alınan veriler grafik olarak görülmektedir. Teknoloji ve eğitim alanlarında sağlanacak olan işletme tasarrufuna dikkatinizi çekmek isterim.

Bu teknoloji ile iş yaşantımızda müthiş bir tasarruf imkânı ortaya konuyor. Örneğin avukatınız veya mühendis ya da mimarsınız. Adliyede iken veya mühendis veya mimar şantiyede ya da ofis dışında iken ofis masa bilgisayarında bulunan bazı dosyaları incelemesi gerektiğinde tekrar ofise dönmesi gerekir değil mi? Eskiden evet öyleydi. Fakat LTE 4G kapsama alanında olmak kaydıyla kendi cep telefonu veya tabletinizi kullanarak, bulunduğu mekândan ofis bilgisayarına bağlanarak gerekli incelemelerini yapabilecek, dosya transferlerini gerçekleştirecektir. Yüksek çözünürlüğü olan HD kameralarınızı kesintisiz ve bozulmayan bir görüntü ile izleyebileceksiniz. Bu durumda olası masraflar ve zaman kaybı önlenmiş olacaktır. 3D CAD yazılımlarına ait dosyalarını ofis dışından da görebilecek, değişikliklerini yapabileceklerdir. Bütün bunları yüksek güvenilirlikli bir şekilde gerçekleştirebileceklerdir.

Sağlık alanında, kronik hastaların izlenmesi için hazırlanan cihazların anlık bilgi ve görüntü aktarımları daha kaliteli olacaktır. Hastalıkların önlenmesi programı kapsamında bu projeye katılma düşüncesinde olan insanlara özel cihazlar sağlanarak, onların günlük izlenmesini, verilerin mobil cihaz üzerinden görüntülü olarak hasta ile paylaşılması sağlanarak, hastanın hastaneye transferi sırasında ortaya çıkabilecek zaman kayıplarının önüne geçilecektir. Acil durumlarda, uzmanlarla hasta ve hasta yakınlarının görüştürülmesi, hastanın hastaneye ulaşımı ve ambulans çağırılması sırasında olumsuzluk yaşanmamasını sağlanmasında bu teknoloji destek olacaktır.

	2G (GPRS, EDGE)	3G (HSPA, HSPA +)	WI-FI	4G LTE
Cihaz Tipi	Eski Tip/Akıllı Telefon	Tablet/Akıllı Telefon	PC/Laptop/Akıllı Telefon	PC/Laptop/Akıllı Telefon
Upload Hızı (Mbps)	0,008 - 0,13	0,2 - 0,5	2 - 10	1 - 15
Download Hızı (Mbps)	0,01 - 0,13	1 - 5	20 - 30	10 - 40
Gecikme (Ms)	300 - 700	100 - 200	10 - 20	50 - 150

Perakende sektöründe de online ve mobil ticaret hızla yükselişe geçecektir. Sizlerin de bildiği gibi bir çok internet sitesi pazara hakim olmak üzere çalışmaktadır. Büyük yatırımcıların yanında küçük yatırımcılar da artık bu pastadan pay alma gayreti içindedir. Büyük perakende ve toptan satıcılar ile bayi ağı ve saha elemanları sanal bir ağ üzerinden stok kontrol ve siparişlerin online olarak mobil cihazlar üzerinden takip edilebilecektir. Bu alanda evden çalışma artmaya başlayacaktır. Özellikle ev hanımları perakende sektöründeki yeri evden doldurmaya çalışacaktır. Bu durum onların da ekonomiye katkısını sağlayacaktır. Çevremize baktığımızda, bu alanda hizmet veren birçok internet sitesi görebiliriz. Mesela www.birsor.net ev kadınlarının ekonomiye katılması için güzel bir örnektir. Ürünleri sağlayan, kargolayan ve muhasebeleştirilen bir altyapıyı, evden kullanan ev hanımlarının satış gücünü ekonomiye kazandıran bir sistem. Bazı küçük esnaflar ise mobil cihazlarından rahatlıkla sipariş verebilmekte ve ürün satışı gerçekleştirebilmektedir. Her geçen gün mobil cihazlar üzerinden alışveriş, 4.5G teknolojisi ile hızla artacaktır. www.n11.com, www.ebay.com gibi sitelerin sayısı her geçen gün artmaktadır. Mobil ticaret hızlı bir şekilde artarak, gelişmesine devam edecektir. Dijital tabela işi belki de yeni bir meslek olarak aklımızda kalacaktır. Hızlı internetin gelişmesiyle birlikte ülkemizde de büyük firmalar depolama ve sevkiyat merkezleri kurarak, SOHO ve KOBİ tipi iş yapanlara bu desteği vererek ticaret yapma imkânı sağlayacaktır.



Online ortamda yabancı üniversitelerin eğitim imkânlarından, hem mobil hem de rahat ev ortamında eğitim alabileceksiniz. Örnek internet siteleri; www.edx.org, www.online-learning.harvard.edu.com, www.ocw.mit.edu, www.khanacademy.org.tr gibi birçok eğitim fırsatı vardır. Zamanım yok diyorsanız, bu adresler size mobil ortamda destek sağlayacaktır. Ücretsiz kaynaklar olması da ayrı bir özellik.

Yukarıda anlatmaya çalıştığım 4.5G Teknolojisi 1 Nisan 2016 tarihinde hayatımıza girdi. 5G uygulamaları tüm dünyada yayılmaya başlayınca kadar verdiği tüm imkânları iş ve eğitim yaşamımıza katmamız, kişisel ve iş dünyamızı geliştirmemizi sağlayacaktır. Çok hızlı bir yaşam ve buna paralel aşırı hızlı bir mobil internet, kulağa hoş geliyor değil mi? Dikkat etmemiz gereken önemli bir konu var. Yeni telefon cihazları yeni maliyetler söz konusu. Aldığınız telefonların tüm özelliklerini dikkatli inceleyerek ya da işin uzmanına danışarak almanız, yanlış cihaz alarak karşılaşacağınız ek maliyetlere katlanmanızı önleyecektir.





Deniz TANIR

LİDYA Kuyumculuk - Finans Sorumlusu
TOBB Antalya GGK İcra Komitesi - Bşk. Yrd.

Plan SİZ Olmak...

Planlama, önceden belirlenmiş amaçları gerçekleştirmek için yapılması gereken işlerin saptanması ve izlenecek yolların seçilmesidir. Planlama, geleceğe bakma ve olası seçenekleri saptama sürecidir yani geleceği düşünmedir. Özetle planlama, bir eylemle ilgili tüm etkinliklerin önceden hazırlanması sürecidir. Bu tanımlarda planlamayla ilgili olarak dikkat çeken ortak nokta, planlamanın geleceği bugünden görme ve kontrol etme aracı olmasıdır. Planlamayı ekonomik anlamda bir kaynak dağıtım mekanizması olarak da görmek mümkündür. Bu açıdan baktığımızda, planlama sınırsız ihtiyaçlar ile sınırlı kaynaklar arasında bir dengeyi sağlama mekanizmasıdır.

Düşünce ve planlamayı gerektiren bir iş yaparken, üzülme pek mümkün değildir.

Dale Carnegie

"Plan" olarak adlandırılan kavram, genellikle 3 farklı başlık altında incelenir. Kısa, orta ve uzun vadeli planlar olarak dallanan bu kavram, yine genel olarak çeşitli süre zarfları içinde değerlendirilmektedir. Kısa vadeli plan, 1 yılı aşmayan hedeflerin içinde yer alırken, orta vadeli planlar 5 - 10 yıl civarı, uzun vadeli planlar ise 10 yılın üzerinde gerçekleşmesi beklenen planlar olarak anlatılmaktadır. Sürekli olarak üretim yapmak zorunda olan, müşteri talebi ile ilerleyen ancak sürpriz gelişmelere de ayak uydurmak durumunda kalan işletmelerde, planlama fonksiyonu kritik önem arz etmektedir. Üretim ve yönetim aşamalarında, bilhassa tedarik süreçlerinde karşılaşılabilecek her türlü olumsuz durumu isabetli olarak tahmin ederek geleceğe yönelik önlem almak, ardından da gelişen her şarta göre atılması gereken adımları işletmeye attırmak, planlama bölümünün görevidir. Planlama işlerini yapacak olan çalışanlar da zeki, pratik zekâlı ve soğukkanlı olmak zorundadırlar.

Başarı için plan yapmıyorsanız, o zaman hükmen başarısızlığı planlıyorsunuz demektir.

Roz Townsend

Başarılı bir planlama her şeyden önce planı hazırlayan kişilerin bilgi, tecrübe, zekâ düzeylerine ve özellikle de geleceği şimdiden tahmin etme yeteneklerine bağlıdır. Planlama eyleminde en büyük güçlük, geleceğin şimdiden, diğer bir deyişle, planların hazırlandığı sırada isabetli bir biçimde tahmin edilmesi veya öngörülenmesidir. Planlamada başarı, büyük ölçüde isabetli tahminlemeye bağlıdır. Öte yandan, isabetli bir tahminlemenin ise oldukça zor bir eylem olduğunu unutmamak gerekir. Gelecekte bir takım "belirsizlik" ve "risk faktörleri" ile karşı karşıya gelinmesi, tahminlemeyi güçleştiren en önemli nedenlerden birisidir. Belirsizliğe neden olan faktörler arasında; gelecekteki teknolojik değişimler, moda, mevsimlik ve ekonomik, yapısal değişimler önemli rol oynarlar, işletme yöneticileri, belirsizlik faktörlerinin etkilerini yok etmede veya hiç olmazsa bunların etkilerini asgariye indirmede birçok önlemler alabilirler. İşletmede iyi bir muhasebe, bütçeleme sisteminin varlığı ve sağlıklı istatistiksel verilerin kullanılması mevcut durumları değerlendirme ve gelecekteki belirsizlikleri tahminlemede yardımcı olurlar.

İyi düşünülmüş bir plan, gerçekleştirildiği zaman, bu amaca ulaşmak için gerekli araçların hoş olmayan yanlarını hep unutturur.

Wolfgang Van Goethe

Tahminlemede, başta istatistiksel tahmin yöntemleri olmak üzere, birçok bilimsel tahminleme yöntemlerinden yararlanır. Planların kapsadığı süre kıaldıkça, tahminleme yöntemlerindeki başarı o derece yükselir.

Planlama süreci genellikle 6 aşamadan oluşur:

1. Amaçların Saptanması

Planlama işleminde ilk hareket noktası, işletmenin birincil (asal) ve ikincil (yan) amaçlarının açık-seçik biçimde belirlenmesidir, işletmenin asal amaçlarını başkan, yönetim kurulu, ortaklar (hissedarlar) belirler. Asal amaçları destekleyici yan amaçlar ise, genellikle başkan yardımcılarını, yöneticiler ve uzmanlar tarafından saptanır. Bir işletmenin kârını en yüksek düzeye çıkarmak istemesi asal amaç, etkin bir pazarlama ve üretim örgütünün kurulması ise yan amaca örnek gösterilebilir.

2. Olanakların Araştırılması (Stratejik Planlama Süreci)

İkinci aşamada, saptanan amaçlara ulaşmak için işletmenin gerek işletme dışında ve gerekse işletme içinde araç, gereç, malzeme, para, bilgi, beceri açılarından ne gibi olanaklara sahip olduğunun araştırılıp belirlenmesine sıra gelir. Bunu saptayabilmek için işletme dışı veri ve bilgiler toplanarak değerlendirilir.

3. Seçeneklerin Belirlenmesi ve Karşılaştırılması

Eldeki olanaklar çerçevesinde amaca ulaşmak için başlıca yollar ve araçların yani seçeneklerin araştırılıp belirlenmesine ve sonraki aşamada belirlenen bu seçenekler arasında seçim yapabilmek için bunların birbirleriyle karşılaştırılması aşamasına sıra gelir.

4. En Uygun Seçeneğin Belirlenmesi

Bu aşamada, planıcı ya da yönetici, karara ulaşmış olur. Bu karar, belirlenen seçeneklerin karşılaştırılması sonucu bunlardan amaçlara en uygun düşenin seçilmesi olabileceği gibi, plandan vazgeçme ya da erteleme biçiminde olumsuz nitelikte olabilir. En isabetli seçeneği belirlemenin, yapılan araştırma ve incelemelerin ışığında olması gerekir. Kuşkusuz en az emek, harcama ve zamanı gerektirecek seçenek en uygun olanıdır.* Birden fazla seçeneğin seçilmesi ve izlenmesi biçiminde de bir karara varılabilir.

5. Plan Hedeflerinin Saptanması

Amaçlara ve eldeki olanaklara en uygun düşecek seçenek (ler) belirlendikten sonra yapılması gereken iş, plan hedeflerinin belirlenmesidir. Amaca ulaşmak için hazırlanan asıl plan çerçevesinde dönemlik (yıllık, aylık) ikinci derecede planlar, daha doğrusu programlar hazırlanır. Bu programlarda, kapsadıkları dönem sonunda varılmak istenen hedefler ya da ikinci derecede amaçlar somut bir biçimde belirlenir. Bu işi yürütme kademesindeki kişiler üstlenir.

6. Planın Denetimi

Planlama sürecinde son aşama, plan uygulamasından alınan sonuçların planda saptanan hedeflerle karşılaştırılması ve arada olumsuz bir fark varsa bunların hangi önlemlerle nasıl giderilebileceğinin belirlenmesidir. Uygulama sırasında beklenen durumla varılan sonuçlar zaman zaman kontrol edilmezse ve olumsuz gelişmeler planda revizyona gidilerek düzeltilmezse, plan sadece dilek ve istekleri gösteren bir belge niteliği taşır.

Osmanlı'nın, 1299' dan beri hayali olan İstanbul'u fethetmeyi hedeflemişti. Bu hayalini gerçekleştirmek için uzun zaman düşünüp yapacağı hareketlerin planlaması kafasında detaylandırdı. Zor olacaktı, planını uygulamakta çok değişik düşünceleri vardı. Anadolu yakasına kadar gelmişti ve Balkanlardan, Avrupa'ya ilerlemek için İstanbul'u Bizanslılardan almalıydı. Hedefi olan Osmanlı başkentini İSTANBUL yapmaktı. Planlama sırasında; Bizans Prensi Alexias vardı evlendi. Rus yardımını engellemek için Bizans'tan Rumeli'yi istedi, Bizans imparatoru kızının hatırına Rumeli'yi verdi, Rumeli hisarını 4 ay da bitirdi. Gemileri Haliç'ten sulara yüzdürmek zordu, karadan yürüterek boğaza indirmek için 400 adet gemi ve taşıma altyapısı yaptı. Özel üretilen döküm topları yaptırdı. Ve buna benzer birçok stratejik planlananın ardından 29 Mayıs 1453 Salı günü İstanbul'u fethetti. Ve...

Fatih Sultan Mehmet



Turkuaz

www.sideturkuazderi.com

Deri Çanta ve Saraciyeye'de Moda'nın öncüsü

MERKEZ: Side Selimiye Mah. Antalya Cad. Side 82 Manavgat | ANTALYA
Tel: +90 242 753 6187 | **Fax:** +90 242 753 3194 | **Mobile:** +90 536 717 9477

ŞUBE: Aşağı Pazarcı Mah. Atatürk Cad. No: 12/a Manavgat | ANTALYA
Tel: +90 242 743 4044 | **Fax:** +90 242 753 3194

sideturkuazderi@hotmail.com

Hayalinizdeki
tatilin kapıları Şimdi

Novada Makkhi Travel'da açılıyor!

Setur

Setur Yetkili Acentesi

MAKKHITRAVEL
TOURISM & TRAVEL AGENCY

Makkhi Travel Novada Manavgat AVM D-400 Karayolu Üzeri
Sorgun Caddesi Manavgat Otoparkı Yanı 8098 Sokak No: 5
☎ 0242 753 35 35 ☒ 0533 127 82 01



Alen Atilla
Tourism Travel Agency



SunExpress



PEGASUS
AIRLINES



Onurair

gezinomi
her gün tatil olsa

YURT İÇİ VE YURT DIŞI OTEL VE TATİL PAKETLERİ



ANADOLUJET

atlasjet

TURKISH AIRLINES

EKONOMİK
UÇAK BİLETİ

FevzipaŐa Caddesi Arifbey İş Hanı Kat 2
Şube: Bahçelievler Mahallesi Antalya Caddesi Doruk Pastanesi Üstü
Manavgat/Antalya



242 743 05 64
537 701 09 11



242 746 31 00
534 643 58 00