



FGB

MAKRI

TEMMUZ | AĞUSTOS | EYLÜL 2020

PANDEMİ GÖLGESİNDE 2020 TURİZM SEZONU

KAPAK KONUSU



TSE'DEN, FTSO'YA
"COVID-19 GÜVENLİ HİZMET BELGESİ"

FATİH OZAN FARALYALI, ANILARLA
ESKİ FETHİYE'Yİ VE RODOS'U ANLATTI

FETHİYE ÖRNEĞİNDE TARIM VE TURİZM
SEKTÖRLERİNE YENİ BİR MODEL: TURİZM TARIMI



St. Nicholas Adası



Yenilenen hizmet binamızda üyelerimize,
kaliteli, şeffaf ve güvenli
hizmet sunuyoruz.



www.fto.org.tr



İÇİNDEKİLER



38

ODADAN HABERLER

**TSE'DEN, FTSO'YA
"COVID-19 GÜVENLİ HİZMET
BELGESİ"**

08

DOSYA KONUSU

**PANDEMİ GÖLGESİNDE
2020 TURİZM SEZONU**



60



**FETHİYE ÖRNEĞİNDE TARIM VE TURİZM
SEKTÖRLERİNE YENİ BİR MODEL:
TURİZM TARIMI**

74

**FATİH OZAN FARALYALI,
ANILARLA ESKİ FETHİYE'Yİ
VE RODOS'U ANLATTI**



82



SON ÇARIKÇI

Sunuş Mustafa BÜYÜKTEKE	05
Sunuş Osman ÇIRALI	06
Kapak Konusu	08
Odadan Haberler	22
Üye İndirim Protokolleri	59
Sektörden	60
İş'te Kalite	66
Başarılı Üyemiz	68
Kitap	73
Geçmiş Zaman Olur Ki...	74
Kaybolan Meslekler	82
Gezi	86
Fethiye'ye Özgü Lezzetler...	90

İMTİYAZ SAHİBİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına
Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım
Ticaret Limited Şirketi Müdürler
Kurulu Başkanı

Osman ÇIRALI

Yayın Kurulu

İbrahim ERDEM
Uğur ÇAÇARON
Ezgi KULLUKÇU
Selda OĞUZ

Sorumlu Müdür

İbrahim ERDEM

Düzeltilmen

Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü

Selda OĞUZ

Adres

Taşyaka Mahallesi
144. Sokak No: 1/A Daire 4
Fethiye / MUĞLA
Tel: 0252 612 84 81
Faks: 0252 612 84 82
info@fethiyegucbirligi.com

Tasarım - Baskı

Başak Matbaacılık ve
Tan. Hiz. Ltd. Şti.
Tel: 0312 397 16 17
www.basakmatbaa.com



Likya Yolu



Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz

Küresel olarak ciddi bir sağlık tehdidi oluşturan Covid-19 virüsü salgını tüm dünya ile birlikte ülkemiz ekonomisini de büyük ölçüde etkiledi. Kurumların ve şirketlerin 2020 ile ilgili yaptıkları tüm analiz, beklenti ve planlar alt üst oldu. Dünya çapında beklentileri ve hesapları etkileyen pandeminin neden olduğu yaraların sarılması zaman alacak. Bu süreçten etkilenen sektörler için önümüzdeki dönemde alınacak önlemler büyük önem taşıyor.

Pandemi ve neden olduğu sonuçlardan bölgemizde en fazla etkilenen sektör turizm oldu. Turizm zarar gördüğünde bölgemizdeki sektörlerin tamamı bundan etkileniyor. Daha önceki yıllarda yaşadığımız krizlerde de turizm sektöründe yaşanan bir olumsuzluğun bütün sektörlerimize yansıdığına tanık olduk. Şüphesiz 2020 yılında önceki yıllarla kıyaslanmayacak derecede zor bir süreçten geçiyoruz.

Pandemi döneminde Fethiye ve Seydikemer'deki üyelerimizin çok büyük fedakarlık örneği sergilediğine tanık olduk. Sağlık çalışanlarından sonra en çok kim fedakarlık yaptı diye düşünsük tüm zorluklara rağmen ekonominin çarklarını döndüren turizmcimiz, üreticimiz, ticaret erbabımız, ihracatçımız olduğunu görüyoruz. Güvenli turizm kriterlerine uygun olarak bölgemize gelen misafirlerimizi en iyi şekilde ağırladık, üretim ve istihdam yaratmaya devam ettik.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak üyelerimizin bu süreçten en az etkilenmesi için elimizden gelen çalışmaları yapmanın gayreti içindeyiz. Bu süreçte sürekli meslek komitelerimizle irtibatla olduk ve sektörlerin nabzını tuttuk. Komite toplantılarımızı ve Meclis toplantılarımızı ara vermeden online olarak gerçekleştirdik. Üyelerimizden gelen sorun ve önerilerin takipçisi olduk.

İlk günden itibaren turizm sektöründe faaliyet gösteren firmalara ve seyahat acentelerine özel destekler sağlanması gerektiğini ifade ediyoruz. Geldiğimiz süreçte de özellikle turizm sektörümüzün ayakta kalması için destekler verilmeli. Büyük ölçekli acentelerimizin yanı sıra KOBİ sayılabilecek şirketlere verilecek düşük faizli kredi ya da hibeler ile desteklenmesi gerekmektedir. Bu süreci hep birlikte ayakta kalarak atlatacağız.

Turizm sektöründe son iki aydır hareketlenme olmasına rağmen yaraların sarılması çok zor. Birçok sektörde sıkıntılar devam ediyor. Ancak iş dünyası olarak bu dönemde asla umutsuzluğa kapılmamamız gerekiyor. Meslek Komitelerimizin aracılığıyla üyelerimizden gelecek talep ve beklentiler yeni dönem ekonomik tedbirlerin alınmasında etkili olacaktır. Bölgemizin ve üreticilerimizin ihtiyaç duyacağı tedbirler alınabilmesi ve gerekli yasal düzenlemelerin yapılabilmesi doğru bilgi akışı ile olacaktır. Odamızın ve üst kuruluşumuz TOBB'un varoluş nedeni de budur.

Her zaman olduğu gibi pandemi sürecinde de Oda Meclisimiz, Yönetim organlarımız ve personelimiz ile üyelerimizi bilgilendirmek, yaşadıkları sorunların aşılmasına destek olmak anlayışı ile hizmet ediyoruz.

Küresel salgın ile mücadelede en kısa zamanda başarıya ulaşılması dileğiyle tüm üyelerimize ve okurlarımıza sağlıklı günler ve bereketli kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,



Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz; Sevgili Okuyucularımız;

Tüm dünya ile birlikte zorlu bir dönemden geçiyoruz. Covid-19 virüsünün neden olduğu pandemi sürecinin bölgemizde de ciddi sonuçları oldu ve zorluklar devam ediyor. Normalleşme sürecine rağmen turizm sektörü başta olmak üzere birçok sektörümüzdeki kan kaybı sürüyor.

Pandemi nedeniyle alınan tedbirlerden tüm sektörler etkilendi ancak dolaşım kısıtlılığı ve sağlıkla ilgili haklı kaygılar nedeniyle en çok etkilenen sektör, bölgemizin de lokomotif sektörü olan turizm sektörü oldu. Veriler de gösteriyor ki turizm en zor toparlanacak sektör olacak. Dünya Turizm Örgütü verilerine göre, sektörün 2020 yılındaki kaybı 1,2 trilyon dolar

oldu. Dünyada her 10 kişiden birinin turizm ve turizme bağlı sektörlerde istihdam edildiği göz önüne alınırsa, sektördeki gerileme istihdamı da olumsuz etkiledi.

Bu süreçte ülkemiz turizm açısından stratejik bir hamle yaparak rakipleri arasında öne çıkmayı başardı. Türkiye, güvenli turizm sertifikasını geliştiren ve uygulayan ilk ülke oldu. Kısa zamanda 5 bin tesis sertifika aldı. Dünya çapında "Türkiye'de tatil güvenli" dedirten bu hamle özellikle yurt dışından gelen turistler üzerinde güven oluşturdu ve Haziran ayında sıfır noktasında olan turist sayısı, sezon ortasında 1 milyon düzeyine çıktı. Ülkemizin yılsonuna kadar 10 milyon turisti ağırlayacağı tahmin ediliyor.

Her yıl ortalama 3 milyon turist ağırlayan bölgemiz farklı ülkelere gelen turistlerin, ortak paydası. Bu sürecin olumsuz etkilerinin yanı sıra olumlu yansımaları da oldu. Bölgemizde

sezonun erken bitmemesi, kasım ayına kadar denize girilebiliyor olması ciddi bir avantaj. Yüksek seyreden hava sıcaklıklarının da etkisiyle bu yıl sezon uzadı.

Diğer taraftan oteller, apartlar, yamaç paraşütü, safari turları kadar, yatçılık ve günübirlik tekne turları da bölgemizin vazgeçilmez aktörleri. Pandemi tedbirleri çerçevesinde daha çok tercih edilen yat turizmi, bölgemizin bu sezon gülen yüzü oldu. Bu süreçte Göcek'e dünyanın en önemli mega yatları geldi.

Büyük kayıplar yaşansa da turizmin çarkının dönmesi sevindirici bir gelişme oldu. Fethiye, Seydikemer, Ölüdeniz, Çalış ve Göcek'teki üyelerimiz, iş dünyamızın temsilcileri, ticaret erbabımız, sanayicimiz, ihracatçımız yaşadıkları tüm sıkıntılara rağmen her türlü fedakârlığı göstererek ekonominin çarklarının döndürme gayreti içinde oldu. Başta turizm sektörünün aktörleri olmak üzere bütün üyelerimizi, yaşanan zorluklara rağmen üretim yapan, ihracat yapan firmalarımızı tebrik ediyor, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak üyelerimizin ve bölgemizin bu süreçten en az zararla çıkması için çaba gösteriyoruz. Yaşanan gelişmeleri, alınan tedbirleri günü gününe takip ediyor, üyelerimizi tüm iletişim kanallarını kullanarak anında bilgilendiriyoruz. Yaşanan sektörel ve bölgesel sorunları ve çözüm beklentilerini alıyor, üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği aracılığıyla ilgili makamlara iletiyoruz.

Yine bölgemizin tanıtımı için Fethiye Turizm Konseyi paydaşlarımızla birlik ve beraberlik içinde hareket ediyoruz. Klasik tanıtım faaliyetlerimiz sektöre uğrasa da dijital alanda tanıtım çalışmalarımız sürüyor. Üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel ortaklarımızla dayanışma içinde el ele vererek, bu süreçten de en az hasarla çıkacağımıza inanıyoruz.

2021 yılı turizm sezonu için hazırlıkların başlayacağı önümüzdeki günler çok iyi değerlendirilmeli. Görünen o ki, güvenli turizm sertifikası uygulaması 2021 yılında da devam edecek. İşletmelerimiz bu yıl yaşadıkları deneyimlerini geliştirip, misafirlerine güven verici ortamlar hazırlamalı. Erken rezervasyonda yeni bir anlayışla, planlamalarda esneklik sağlanmalı. Pandemi koşullarına uygun alanlar ve ürünler geliştirilmeli.

Pandeminin neden olduğu yeni normal sürecinde 2020 turizm sezonunu, erken rezervasyon dönemini, 2021 yılı beklentilerini her yönüyle Makri Dergimizin bu sayısında, bölge-

miz turizm aktörleri ve sivil toplum kuruluşları yöneticilerinin görüşlerine yer vererek değerlendirdik. Umarız belirsizliğin hakim olduğu bu dönemde sizlere biraz ışık olmayı başatabiliriz.

Değerli Okuyucularımız,

Odamızın yayın organı Makri Dergisi artık tescilli bir marka. Makri Dergisi için Türk Patent ve Marka Kurumu'na yaptığımız 'Marka Tescili' başvurusu kabul edilen Makri Dergimizin markası belgelendi. Makri Dergimize ilginiz için teşekkür ederiz.

Makri Dergimizi, Covid-19 salgını tedbirleri çerçevesinde, siz okurlarımızın ve üyelerimizin de sağlığını düşünerek, bulaş riskini en aza indirmek amacıyla artık dijital ortamda yayınlama kararı aldık.

Bu sayımızdan itibaren teknolojiyi de kullanarak Makri Dergisini sizlere göndereceğimiz mesajlarda yer alacak linkle ulaştıracğıız.

Makri, sizler tarafından beğeni alan içeriğinde bir değişiklik olmadan yayınlanmaya devam edecek. Dijital ortamda sizlere ulaşacak Makri Dergisini böylece istediğiniz an, istediğiniz yerde, istediğiniz sayısına ulaşarak okuyabileceksiniz. Yine 3 aylık periyotlarda yayınlanacak Dergimizde, Odamızın gerçekleştirdiği faaliyetlerin yanı sıra Başarılı Üyemiz, Sektörden, İş'te Kalite, Geçmiş Zaman Olur Ki, Yöremize Özgü Lezzetler, Kitap bölümlerimiz yer almaya devam edecek. Ayrıca bu sayımızdan itibaren Makri'de kaybolmaya yüz tutan mesleklere de yer vereceğiz. Bu sayımızda çarık imalatının Fethiye ve Seydikemer'deki tek, Türkiye'deki son temsilcilerinden Kültür ve Turizm Bakanlığı Sanatçısı olan Tunahan Uysal konuşumuz.

Türkiye'nin en büyük 500 şirketi sıralamasında 265'inci sırada yer alan Muğla'nın gururu "Başarılı Üyemiz", Acarlar AŞ'nin 24 metreka-relik bakkal dükkanından ulusal ve uluslararası markaların temsilciliğine uzanan aile şirketinin başarı hikayesini Mevlüt Acar anlattı.

"Geçmiş Zaman Olur Ki" bölümünün bu ayki konusu ise anılarıyla bizi eski Fethiye'ye, Rodos'a götürecek Fatih Ozan Farayalı.

Keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,



PANDEMİ GÖLGESİNDE 2020 TURİZM SEZONU



2020 yılı sadece turizm sektörü değil tüm sektörler için zor bir yıl. Her 3 ila 4 yılda bir krizle uğraşan Türk turizm sektörü bu kez tüm dünya ile birlikte, hiç tecrübe etmediği bir kriz ile karşı karşıya kaldı. Türkiye daha önce yaşadığı krizlere karşı önlemler alabiliyordu. Ancak bu kez süreç tamamen doğrudan insan sağlığıyla, seyahat ve dolaşımla alakalı olduğu için sektör önlem almadı. Zorlu bir yıl geçiyor.

Turizm sektörü, Covid-19 virüsünün neden olduğu pandemi sürecinden en çok etkilenen, hatta direkt etkilenen sektör oldu. Ve maalesef en zor toparlanacak sektör olacak.

Türkiye pandemisinin etkisini mart ayının ortalarından itibaren hissetmeye başladı. Salgının önlenmesi için alınan tedbirler doğrultusunda oteller marttan itibaren kapatmak zorunda kaldı. Ardı ardına alınan tedbirler, seyahat yasakları, sokağa çıkma yasağı derken turizmi tamamen durma noktasına geldi.

Ardından normalleşme süreci başladı. Temmuz ayı itibarıyla özellikle seyahat yasağının kalkmasıyla oteller yeniden açıldı. Ağustos ayından itibaren de otellerin büyük bölümü açıldı.



Türkiye stratejik hamle yaparak öne çıktı

Türk turizm sektörü. Daha önce yaşadığı krizlerden çok daha farklı global bir kriz ile karşı karşıya kaldı. Türkiye'nin Covid-19 pandemisi sürecinde stratejik olarak yaptığı en doğru hamle güvenli turizm sertifikasyonu. Güvenli turizm sertifikasını geliştiren ve uygulayan ilk ülke Türkiye oldu. Özellikle yurt dışından gelecek turistler açısından bir güvence oluşturdu. Bu adım Türkiye'yi diğer ülkelerin önüne çıkarttı. Diğer taraftan 2020 turizm sezonu başında Rusya, Almanya, İngiltere ve Ukrayna ile hava trafiği açıldı.

Bu doğru hamlelerle Alaçatı'dan Antalya'ya kadar bütün destinasyonlarda temmuz- ağustos aylarında sıfır noktasından yukarı doğru çıkmaya başladı. Turist sayısı 1 milyon düzeyine çıktı. Alınan tüm önlemlerle ve yapılan doğru hamlelerle, yaşanan olumsuzluklara rağmen Türkiye'nin

yıl sonuna kadar 15 milyon turisti ağırlayacağı tahmin ediliyor. Bu tahminlerin doğru çıkması, önümüzdeki aylarda salgının durumuna doğru- dan bağlı. Sonuçta salgında ikinci dalga olup olmaması bu sayılara ulaşılmasında önemli kriter olacak.

Dünya Turizm Örgütü yaz aylarının başında sektörde tüm dünyada aşağı yukarı yüzde 70'lik geriye gidiş olacağını açıkladı. Ağustos ayı sonu itibarıyla bu oranı yüzde 50'lere düşürdü.

Geçen yıl Türkiye'ye 50 milyon turist geldi. Turizm sektörünün aktörleri bu yıl 15 milyon gelirse mutlu olacak. Aslında sektörün, sezonun başında hatta haziran ayına kadar sıfır noktasında olduğu hatırlandığında önceki yıllarla kıyaslamalar ve sayılar 2020 için çok anlamlı olmayacaktır. Sezonunda otellerin çoğu açıldı. Aslında turizm sektöründeki işletmeler eylül ayı itibarıyla 2 ay önceye göre hayatlarından memnun.





Normalleşme süreciyle birlikte yaz aylarında iç turizme yönelik oteller biraz daha şanslıydı, hatta bazı oteller beklentilerinin üzerinde misafir ağırladı. Ancak yaz aylarında doluluk oranları önceki yıllarla kıyaslanamayacak kadar düşük gerçekleşti. Önceki yıl yüzde 70-80 olan doluluk oranları yüzde 26'ya indi. Pandemi nedeniyle alınan önlemler çerçevesinde doluluk oranlarının yarıya düşmesi normal olarak değerlendirilebilir, ama yaz ayları açısından bu oranlar çok düşük gerçekleşti.

Tüm sektörlerde olduğu gibi turizm sektöründe de vaka sayılarının artışa geçmesiyle birlikte yeniden sokağa çıkma veya seyahat yasağı gelmesi endişesi var. Sektörü direkt etkileyecek bu durum daha da kötü bir tablonun ortaya çıkmasına neden olabilecek. Sektör aktörleri tüm bu olum-

suzlukların olmaması durumunda her geçen gün biraz daha iyiye gitme beklentisi içerisinde.

Türkiye’de tatil güvenli mi?

Bu sorunun cevabı, evet. Çünkü 5 bin tesis sertifikaya aldı, hem de kısa zamanda ve aylık kontroller yapılıyor.

Bu kontrollerde bakılan aşağı yukarı 130 konu, madde var. Bunların büyük bölümü Covid-19 ve hijyenle ilgili konular. Türkiye bu dönemde hijyen standardını oldukça yükseltti.

Genel alanlar, odalar, havuzlar, yeme içme alanları otelin içindeki bütün alanları kapsayacak biçimde her tarafı kontrol eden bir mekanizma var. Bu da çok iyi oldu. Çünkü insanlar güvenli bir şekilde tatile çıkabiliyor. 50 oda üstündeki bütün oteller sertifikaya almak zorunda.

Rezervasyonlar açısından bakıldığında pandemi döneminde gerginlik, belirsizlik devam ettiği için hep kısa süreli 2 hafta ila 3 hafta ilerisine dönük rezervasyonlar yapıldı. Artan vaka sayıları nedeniyle insanlar tedirgin olduğu için kısa süreler için karar verdiler. Bu durum önümüzdeki aylar için de geçerli. Ancak Türkiye’nin bu noktada şöyle bir avantajı var: Türkiye’de yaz bitmiyor. Özellikle Güney Ege ve Akdeniz’de kasım hatta aralık ayına kadar denize girilebiliyor. Görünen o ki, hava sıcaklıklarının da elverişli olmasıyla bu yıl sezon eylül-ekimden kasım-aralığa kayacak. Uçaklar gelmeye devam ederse yıl sonuna kadar Türkiye’ye turist gelmeye devam edecek.





Alınan önlemler ek maliyet getirdi

Güvenli turizm sertifikası kapsamında çok ciddi ve yaklaşık 164 kriterden oluşan bir denetleme programı oluşturuldu ve oteller düzenli olarak her ay haberli ya da gizli misafir aracılığıyla uluslararası akredite olmuş kuruluşlar tarafından denetleniyor.

Konaklama tesisleri pandemi sürecinde aynı zamanda Turizm Bakanlığı, il-ilçe sağlık müdürlükleri, tarım müdürlükleri tarafından da denetleniyor. Oteller şu anda Türkiye'deki en güvenli kurumlar denilebilir.

Çok önlem ve kriter var uygulamada. Tabii ki bunlar tesislere ek maliyetler getiriyor. Özellikle maske kullanımından, dezenfektan kullanımına kadar, tek kullanımlık ürünler, her şeyin paketlenmesi, kişiye özel sunumlar doğal olarak maliyetleri artırdı. Ancak restoranlar, oteller, moteller başta olmak üzere sektörün tüm oyuncularını sağlık açısından misafirlerine en güvenli ve en hijyenik ortamı sunabilmek için bunları göz ardı ediyor.

Orta ve uzun vadede kökten değişiklikler olacak

Sadece Türkiye'nin değil, tüm dünyanın 6 ay öncesine kadar pandemi ile ilgili hiçbir deneyimi yoktu. Şu anda neredeyse her branş deneyim kazandı.

Turizm sektöründe özellikle oteller açısından daha butik, hijyenin üst düzeyde olduğu bir servise şekline geçildi. Pandemi süreci geçse bile bazı kurallar artık hayatımızdan çıkmayacak, devam edecek.

Görünen o ki, güvenli turizm sertifikası uygulaması 2021 yılında da devam edecek. Turizm sektörünün paydaşları da devam etmesini istiyor. Sektörde bir kalite standardı olan sertifika uygu-



laması ve yeni hijyen anlayışının sadece 2021 sezonunda değil, sonraki yıllarda da devam etmesi bekleniyor.

Sektör 2020 yılı deneyimlerini önümüzdeki yıllarda da geliştirip, misafirlerine güven verici ortamlar hazırlamalı. Özellikle erken rezervasyon döneminde hem sigorta hem de koruma garantisi verilmeli ki, tüketici erken rezervasyon yapsın.

Pandeminin sektördeki pozitif yansımaları

Yerli turistler, daha önceki yıllarda olduğu gibi yine Fethiye, Bodrum, Alaçatı, Çeşme, destinasyonlarını tercih ederken pandemide şöyle bir durum oluştu: Geçmişte Yunan adalarını tercih edenler, Yunanistan ile trafik olmadığı için Türkiye'de kaldı.

Yine Göcek'e, Marmaris'e dünyanın en önemli mega yatları geldi. Mega yatlar güvenli turizm uygulamasının da etkisiyle bu dönemde Yunanistan, Hırvatistan yerine Türkiye'yi tercih etti.

Öte yandan, Rus turistler sadece Antalya'ya geliyorlardı, bu yıl Fethiye'ye ve Bodrum'a da geldiler.

Dolayısıyla pandeminin planlanmayan pozitif etkileri de oldu.

Marka oteller avantajlı çıktı

Bu dönemin şanslıları ise marka oteller ve seyahat şirketleri oldu. Markalar bu işten kârlı çıktı, çünkü belirsizliğin bu kadar yoğun olduğu bir süreçte markalara olan güven daha da arttı.

Marka otellerin hijyen standartlarını daha iyi uyguladıkları konusunda bir algı var. Diğer taraftan büyük otellerde, sosyal mesafenin uygulanması daha kolay anlayışla büyük oteller tercih edildi. Sonuç olarak marka oteller altın bir yıl yaşadı. Özellikle villa bölümleri çok önemli satışlar yaptı. Çünkü aile ile yapılan bir turizm oluştu bu yıl.

Turizmin orta vadede normale dönmesi zor

Turizm fiziksel bir süreç. Turizmde dijital pazarlama önemli, ama fiziksel olarak insanların gelmesi de lazım. Özellikle bu süreç sonrasında turizmin orta ve uzun vadede eski günlerine dönebilmesi için birinci öncelik Covid-19'un pandemiden çıkması gerekiyor. Covid-19 grip gibi normal bir hastalık haline gelmediği, dolayısıyla seyahat yasağı başta olmak üzere yasaklar kalkmadığı sürece turizmin orta vadede normale dönmesi çok zor.

Pandemi ekonomik olarak da insanları zorlayan bir süreç oldu. Hem yurt içinde hem yurt dışında birçok kişi işsiz kaldı. Dünya Turizm Örgütü'nün yaptığı açıklamaya göre, 2020 yılında 1,2 trilyon dolarlık bir gelir kaybı oldu.

Bu süreçte 120 milyona yakın insanın işsiz kalacağı tahmin ediliyor ki, neredeyse dünyada her 10 kişiden biri turizm ve turizme bağlı sektörlerde istihdam edilmiş durumda.

Dünya genelinde insanlar pandemi nedeniyle bu süreçte işsiz kaldılar ve birikimlerinin büyük bölümünü tükettiler. İnsanların ekonomik olarak da eski düzeyine dönmesi gerekiyor ki seyahatler başlayabilsin. Bütün bunların olması biraz zaman alacak. 2021 yılı da 2018-2019 yılı gibi normal bir yıl olmayacak.

Turizm sektörünün 2020 yılındaki kaybı yüzde 78. Ocak ayında yüzde 16, şubat ayında yüzde 4 oranında 2109 yılının üzerinde olan oteller mart ayında önceki yıla oranla yüzde 68

geride. Nisan ayından itibaren yüzde 99'lara ulaştı. Bugün Avrupa'daki rakiplerimiz de çok kan kaybetti. İspanya'da da yüzde 70-80'e varan kayıplar söz konusu.

2020 yılı sonu itibarıyla yurt dışından gelen turist sayısı 10 ila 15 milyon olacak gibi görünüyor. Çok ciddi bir kayıp.

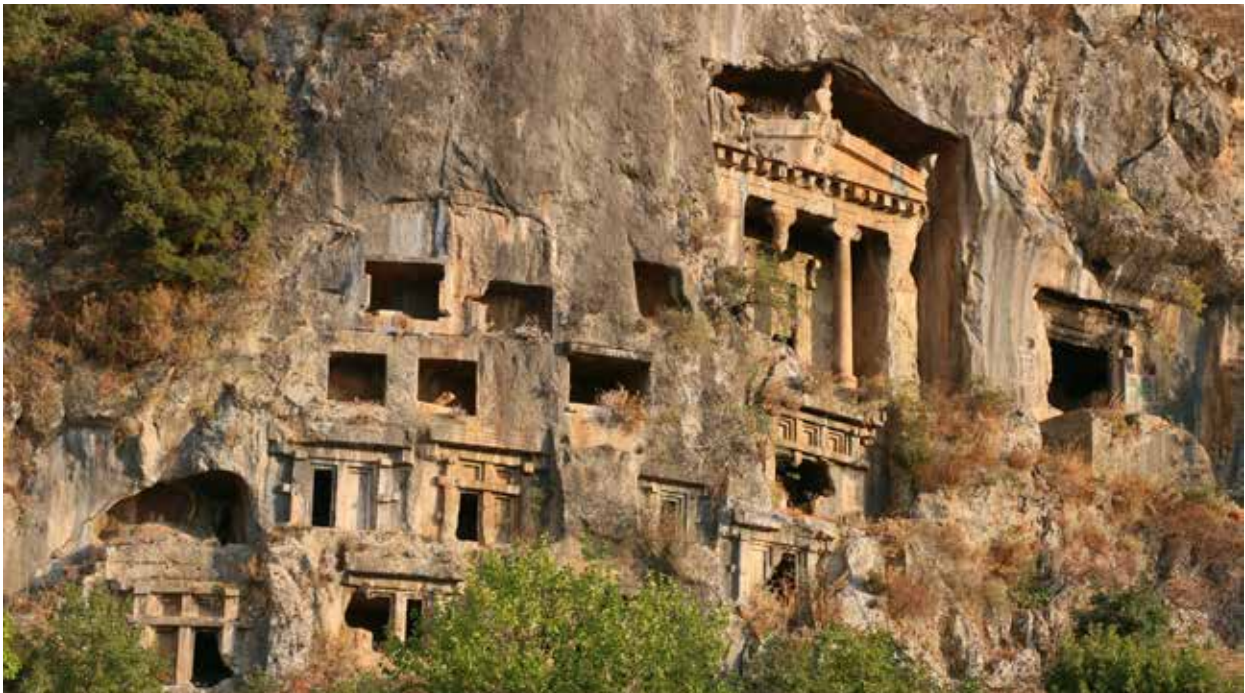
Turizm sektörü gelecek yıl için nasıl bir planlama yapmalı?

Turizm sektörünün tüm paydaşları, acente, otel, ulaştırma tarafı birlikte planlama yapmalı, birlikte hareket etmeli. Belirsiz ortamdan dolayı dinamik yapılar oluşturulmalı. Sayılar bir ileri gidiyor, bir geri geliyor. Bu süreçte uygun hem pazarlamada hem satışta hem de işletmede dinamik yapıya kavuşulmalı.

İkinci bir önemli konu dijitalleşme. Bu dönemde görüldü ki, dijitalleşememenin eksikliği var. Önümüzdeki dönemde tüm oteller ve acenteler dijitalleşme prosesini daha hızlandırılacaklar. Bu süreçte herkes dijitali kullandı, kullanmayanlar bile kullanmaya başladı. Sektörün dijital dünyaya ayak uydurulması lazım.

Üçüncüsü ise, kapasitelerin daha iyi planlaması lazım. Yani eskiden olduğu gibi insanlar tatillerine aralık ayında karar vermeyecek, daha kısa süreli kararlar verecek. Kapasite ve dijitalleşme önümüzdeki dönemde en önemli iki konu olacak.

Pandemi döneminde insanların en çok aradığı butik lüks ve bireysel otelcilik oldu.





Turizm çeşitliliğiyle Türkiye'ye gelen turist profili değişmeli

Bu süreç aynı zamanda bizlere tüm hastalıklara karşı mücadele edebilmek için bağışıklık sistemimizin çok kuvvetli olması gerektiğini gösterdi. O nedenle 'wellness' yani sağlıklı yaşam önümüzdeki yılların öne çıkan konusu olacak. Bazı oteller sunduğu hizmetlere 2020 sezonunda bağışıklık sistemini güçlendirici programlar da ekledi. Dolayısıyla bu konuda ciddi bir talep de oluştu.

İnsanlar normal otellerin dışında bu tür hizmetleri veren otelleri tercih edecekler. Wellness turizmi bugün dünyada 680 milyar dolarlık bir hacme ulaştı. Türkiye'nin de bu pastadan çok daha büyük bir pay alması gerekli.

Bugün uluslararası bir wellness, SPA turistinin, uluslararası normal bir turiste göre yüzde 55 daha fazla harcama yaptığı biliniyor. O nedenle turizmin çeşitlendirilmesi çok önemli.

Türkiye maalesef çok yüksek harcamaların yapıldığı ülke olamadı. Rakiplerinin seviyesine ulaşamadı. Türkiye gelen genel turist profili değerlendirildiğinde, arzu edilen, hedeflenen turist profili yok ne yazık ki. 2020 yılının ilk 3 ayındaki turizm gelirlerine bakıldığında yabancı turist açısından



kişi başı harcama 70 dolar civarında. Bu çok düşük bir harcama. Bunun artması için turizm çeşitliliğinin artırılması gerekiyor. Klasik turizm anlayışı devam ederse, bir de her krizde fiyatların ister istemez aşağıya doğru çekilirse, ki aslında çekilmemesi, belli standarda oturması gerekiyor, kişi başı harcamaların da, Türkiye'ye gelen turist profilinin de değişmesi mümkün görünmüyor.

O yüzden öncelikle turizmin çeşitlendirilmesi, daha lüks turizme odaklanması gerekiyor. Türkiye için genel bir turizm stratejisinin belirlenmesi gerekiyor. Türkiye'nin bu anlamda çok ciddi bir potansiyeli var. Tarih-kültür turizminden inanç turizmine kadar, doğa, bisiklet, karavan her şey var. Sağlık turizmi de çok önemli bir konu. Pandemi süreci ne yazık ki sağlık turizmini de büyük ölçüde etkiledi.

Bütün bu potansiyelin masaya yatırılması ve bütün aşamalarda pazarlama ve satış sözleşmelerinin buna göre belirlenmesi ve Türk turizminin çeşitlendirilmesi gerekiyor ki, Türkiye daha farklı turist segmentine hitap edebilsin.

Turizm sektörü, Türkiye için çok önemli lokomotif bir sektör. Sektörün, bağlı sektörlerle birlikte ekonomiye can suyu olabilmesi için öncelikle pazarlamaya ayrılan bütçelerin artırılması gerekiyor. Bununla birlikte, KDV indirimi, kısa çalışma ödeneği gibi desteklerin devam etmesi hatta artırılması gerekiyor. Turizm sektörü için bu destekler çok önemli, çünkü sektördeki istihdamın kaybedilmemesi gerekli. Çok değerli kıymetli yıllarını bu sektöre vermiş birikimli çalışanların başka sektörlerde geçmemesi gerekiyor. Sektör, eğitilmiş, nitelikli personel olmazsa kaliteli hizmetler veremez.



Özgen UYSAL

TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsil Kurulu Başkanı

Sektörümüz pandemi sürecinin etkisiyle zor zamanlar geçiriyor. Muhakkak ki; pandemi süreci tüm sektörleri etkiledi, fakat turizm sektörü bu anlamda belki de en çok etkilenen sektör konumunda. Bu süreçte bölgemizi değerlendirdiğimizde; Fethiye ve Seydikemer yabancı turistlerin sevdiği ve rağbet gösterdiği bir bölge. 2020 turizm sezonunda duraksamaya rağmen bölgemiz turizm paydaşları olarak ülkemizi tercih eden misafirlere en kaliteli hizmeti sunmak için çaba gösterdik. Ocak ve Ağustos aylarını baz alırsak 125 bine yakın İngiliz turisti ağırladık. Bunun yanı sıra 33 bin Ukraynalı ve 22 bin de Rus turist bölgemizi tercih etti. Bu tercih sebeplerinde elbette ki gerekli görülen tedbirleri doğru ve etkili şekilde uygulamamızın da büyük payı oldu.

Seyahat yasağı kalktıktan sonra, bölgemizi tercih eden yurt dışı pazarlarımızdan az da olsa geri dönüş almaya başladık. Bu noktada tedbirlerin bölgemizde doğru uygulanması ve uzun zamandır süregelen kaliteli hizmet çok önemli rol oynadı. 2019 yılında Dalaman Havalimanı 1 milyon 698 bin yabancı turist ağırladı. Seyahat yasağı kalktıktan sonra ulaştığımız rakam ise yaklaşık 200 bin. Zararlarımızı bertaraf etme konusunu bir kenara bırakalım, bizi asıl mutlu eden yabancı misafirlerimizin bölgemizi tercih etmeye devam etmesi oldu. En çok misafir ağırladığımız ilk 5 ülkeye baktığımızda da sırasıyla İngiltere, Ukrayna, Rus-

ya, Almanya ve Polonya'yı görüyoruz. Muğla geneleni ele alırsak 320 binin üzerinde bir potansiyel yakalamayı başarmış durumdayız.

Türkiye'de turizmde rakip ülkelere göre son derece güvenli durumda. Özellikle sağlık çalışanlarımızın özveri ve doğru planlamalarla salgını yönetebildiğimizi gösterdik. Veriler bu şekilde giderse sezon, bu yıl biraz uzayabilir. İklimimiz, doğal güzelliklerimiz ve coğrafi konumumuz sezonu uzatmaya oldukça müsait. Bizler de tabii ki sezonun uzaması taraftarıyız ki; pandemi sürecinde özlediğimiz turist kabilelerine daha uzun süre hizmet verebilelim. Uluslararası anlamda baktığımız zaman Türkiye'nin, dünya üzerinde güvenli tatil ülkesi olarak gösterilmesi çok anlamlı. Bu güven ve devamlılık açısından büyük bir avantaj.

Bu dönemin şanslıları daha izole tatil imkanı sunan villa, butik otel ve küçük mavi tur tekneleri oldu. Hiç şüphesiz ki pandemi döneminden etkilenen tatilciler daha sakin ve daha az kalabalık ortamlarda tatil yapmayı tercih ettiler. Büyük oteller ve her şey dahil konsept daha az tercih edildi. Aşının bulunmasıyla eski dengeye döneceğini düşünüyorum. Sonuç olarak tatilciler öncelikle sağlıklı geçirecekleri bir zaman dilimini hedefliyor. Bu bakımdan ülkemizde alına tedbirler de misafirlere güven veriyor.

Güvenli Turizm Sertifikası önümüzdeki yıl kesinlikle devam etmeli ve edecektir. Çünkü halen aşının çıkış tarihi ile ilgili kesin bir tarih olmadığı gibi aşı çıksa bile lojistik ve üretim sıkıntıları nedeniyle gelecek sezon başını bulabilir. Fakat bu sertifikaların güvenilirliği de bağımsız denetçiler tarafından kontrol edilmelidir. Denetimlerin düzenli uygulanması, sertifikasyon programının sağlıklı bir şekilde devam etmesi açısından büyük önem arz ediyor. Bu konuda yurt dışında da önemli bir repütasyona sahip olduğumuzu düşünüyorum. Örneğin Alman Die Welt televizyonu, güvenli tatil için ülkemizi adres göstermişti. Aynı zamanda İngiliz Daily Express gazetesi de güvenli tatil destinasyonu olarak yine Muğla'yı işaret etmişti. Bu durum sertifikasyon programının hem ne kadar ciddiye alındığının hem de bu ciddiyetin global anlamda olumlu yansımalar getirdiğinin büyük bir göstergesi aslında. Üstelik Türkiye hem sektör çalışanları hem de iş disiplini olarak ortaya koyduğu ürün ve hizmet açısından dünyada

parmakla gösterilen ülkelerden bir tanesi. Bizim ülkemizde verilen tatil hizmetinin gerçekten eşi benzeri yok. Bu bağlamda Güvenli Turizm Sertifikası devam ettiği takdirde bizler için iyi sonuçlar vereceği kanaatindeyim. Bu durum, turizmin her segmenti için geçerli.

Erken rezervasyonlar, tatileciler için her zaman bir avantaj kapısı. Pandemi döneminden önce de birçok erken rezervasyon vardı, fakat insanlar bu rezervasyonlarını geri çekmek zorunda kaldılar. İçerisinde bulunduğumuz sürecin nasıl ilerleyeceği, önümüzdeki sene turizm sektörü için de oldukça belirleyici bir kriter olacak. Bu bakımdan erken rezervasyonlar ile ilgili asıl tutumu da o zaman daha net görüp, analiz yapabileceğiz. Fakat ülkemizin tedbirleri doğru uygulayışı ve bahsettiğim gibi dünyada da güven tazelemesi elbette ki erken rezervasyon açısından çok önemli bir artı.

2021 yılında sağlık turizmi parlayan yıldız olacak.

2020 ne kadar az hasarlı atlatılırsa, 2021 turizm sezonu o kadar iyi başlar. Dünyada çok büyük ekonomik buhranlar yaşanmazsa Türkiye turizminin 2021 yılında bir yıldız gibi parlayacağına inanıyorum. En nihayetinde baktığımız zaman ülkemiz, sağlık turizmi açısından da adeta bir cennet. Yer altı kaynaklarımız, şifalı sularımız,

termal tesislerimiz... Aslında baktığınız zaman Türkiye, bu kaynakların hepsine fazlasıyla sahip bir ülke. Doğru bir tanıtım stratejisi uygulandığı takdirde bu konuda çok başarılı bir grafik çizeceğimize inanıyorum. Ulaşımı kolay destinasyonlara sahip olmamız da bu segmentte artı bir avantaj teşkil ediyor.

2021 turizm sezonunu başarılı bir şekilde geçirebilmemiz için Devletimizin desteği olmazsa olmazımız. Turizm çalışanları bu sürecin içinde en ağır darbe alan kesim. Gün geçtikçe de çalışanlar başka sektörlere kaymaktadır. Yaralı çıkılan bir sezonun arkasından kış sezonundan çıkabilmek için mutlaka teşviklerin artırılarak devam ettirilmesi, mümkünse hibe desteğinin uygulanması gerekmektedir. Özellikle seyahat acentalarının ülkemizin tanıtımına ve turizm pastasını büyötmeye olan emeklerini göz önünde bulundurmak lazım. Küçük büyük bütün seyahat acentaları devletimizden gelecek olumlu haberleri bekliyor. Beklentilerimiz hayata geçtiği takdirde eskisinden daha da güçlü şekilde ülkemize hizmet edecek, kültür köprülerinin oluştuğu turizm sektörünü hak ettiği yerlere taşıyabileceğiz diye düşünüyorum. Seyahat acentalarımız yaşamalı ki turizm sektörü de yaşasın, gelişsin, omuz omuza vererek geleceğe umutla bakabilsin.





A. Orçun SONGUR

YDA Dalaman Havalimanı Operasyon ve İş Geliştirme Direktörü

Başarılı geçen 2019'da Dalaman Havalimanı yılı rekor ile tamamlamıştır. Türkiye turizm sektörünün de büyüdüğü dönemde, havalimanımızın yukarı doğru ivmesi rakip bölgelere göre artış göstermiştir.

2019 yılı ağustos ayında hız verilen ikili görüşmelerde, hava yolları ve tur operatörü yetkilileri ile başarılı temaslara sağlanmış ve 2020 yılının temelleri sağlamlaştırılmıştır. BDT pazarının da 2020 yılı ilk çeyreğinde netleşmesi ile birlikte beklentiler yükselmiş ve bir önceki rekor yılının üzerine de yüzde sekiz oranında büyüme ön görülmüştür. Komşu ülkelerde yaşanan problemler ve o dönemde adından bahsedilmeye başlanan Pandemi süreci de bizi yıldırmamış ve daha yüksek bir motivasyon ile çalışmalara devam edilmiştir. Nitekim yılın ilk iki ayında gerçekleşen uçuş sayıları tüm olumsuz havaya rağmen bir önceki yıl ile paralel seyretmiştir.

Pandemi sürecinin etkileri ve pandemi sonrası sürece hazırlık

Mart ayı başlarında pandemi sürecinin başlaması ülkelerarası uçuşların durdurulma kararları ile 13 Mart 2020 tarihinde son yurt dışı geliş, 28 Mart 2020 tarihinde ise son yurt içi geliş seferimize hizmet verilerek operasyonel faaliyetimiz durdurulmuştur.

İç hat uçuşlarının 4 Haziran, dış hat uçuşlarının ise 21 Haziran tarihinde tekrar başlamasına ka-

dar geçen sürede tüm paydaşlar ile aktif iletişim halinde bulunulmuştur. Pozitif bilgiler aktarılmış ve doğru bilginin panik sürecinde karar vermeyi olumlu yönde etkilemesi için çaba sarf edilmiştir.

Bu iletişim kurgusu ile pandemi sonrasında sadece Dalaman Havalimanı olarak değil, tüm bölge olarak hazır olunması hedeflenmiştir. Havalimanının bölge turizmine olan katkısının farkındalığı ile tek bir uçak bile inse havalimanını operasyona açma kararı alınmıştır. Bu doğrultuda tüm pandemi tedbirleri hızlı bir şekilde alınmış ve Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından havalimanımız sertifikalandırılmıştır. Bu süreci erken tamamlamak, uçuşların da erken başlamasına olanak sağlamıştır.

Hava yolları ve tur operatörleri yapılan görüşmelerin çıktıkları bölgemizdeki paydaşlarımız ile paylaşılmış, işletmenin hizmete açılmasının önemi vurgulanmıştır. Çünkü sınırları kapalı olan ülkelere turizm payı almak önemli olsa da, mevcut ana pazarımızı da yurt içindeki rakiplerimize kaptırma olasılığı- mız yüksekti. Nitekim açılmayan tesisler sebebiyle pazarda kayma yaşandı ve etkilerini orta vadede göreceğiz.

Bölgesel anlamda yapılan pazarlama çalışmalarında

- ❑ Uçuşların olmadığı dönemde kara yolu ile gelebilecek misafirlere
- ❑ Uçuş yasaklarının kalkması ve iç hat uçuşlarının başlamasıyla, uçuş olan noktalardan gelebilecek iç pazar misafirlerine,
- ❑ Dış hat uçuşlarının da başlamasıyla, uçuşların olduğu bölgelerdeki potansiyel dış hat misafirlerine

yönelik dijital pazarlama stratejileri oluşturulmuş ve uygulanmıştır.

Hâlâ sınırları kapalı olan ülkelere gidemeyerek, tatillerini sınırları açık olan ülkelere yönlendirebilecek potansiyel misafirlerimize sosyal medya kanalları üzerinden sponsorlu olarak Fethiye'mizin stratejik olarak kurgulanmış tanıtım videosu yayımlanmaktadır. Bizim de içinde bulunduğumuz ve muhteşem bir uyumla tek bir yumruk olarak hareket edebilen Fethiye Turizm Konseyi'nin bu anlamda başarısı büyüktür.

Tüm çalışanlarımız bu dönemin kahramanı.

Dalaman Havalimanı terminal binasında gerekli tüm önlemleri alarak, yönlendirmeleri, işaretlemeleri ve hijyen ekipmanlarını sağlayarak hizmet verdik ve vermeye devam ediyoruz. Tabii ki bunlar operasyon içinde optimize ediliyor, ama görülmemiş bir özveri ile kuralları uyguluyoruz. Gözlemlediğimiz kadarıyla aynı durum oteller ve plajlar olduğu kadar, hizmetin parçası olan diğer unsurlar için de geçerli. Tüm çalışanlarımız bu dönemin kahramanı. Denetim sistemleri, Bakanlıklarımız proaktif olarak sürece büyük katkı sağlıyorlar, liderlik ediyorlar. Tabii hizmeti alan tarafta da bu yansımaları gözlemliyoruz ve ülkemize turist gönderen ülkelerin basın ve yayın organlarında mutluluk verici övgüleri görüyoruz. Özetle, Türkiye güvenli turizmin adresi konumunda.

İkinci 6 ay daha umut verici

Öncelikle dünyamız, sonrasında Ülkemiz için maalesef olumsuzluklarla dolu bir yıl geçiyor. İlk altı aylık döneme baktığımız zaman tamamen olumsuz olsa da, ikinci yarı daha umut verici. Tabii son çeyrekte kış aylarına girecek olmamız hepimiz için genel anlamda büyük bir soru işareti. Fark ettiyseniz henüz sağlık kaygılarından bahsediyorum ve sonrasında maddi kaygılar başlıyor. Hayatımıza yön veren bu iki olgu olumsuz seyirdeyken biz turizm yapmaya çalışıyoruz ve

havacılık sektörüne hizmet vermek üzere gayret ediyoruz. Yıl bazında baktığımızda, kalan aylarda her şey yolunda giderse bir önceki yılın üçte biri kadar dış hat yolcusu ile yılı kapatmayı öngörüyoruz. Her ne kadar bu oran ülkemizin dördüncü büyük havalimanını işletmek üzere Opex'i bile karşılamasa da, bölgemiz içinde bu süreci iyi yöneten işletmelerin EBITDA'larına olumlu yansıyacağı kanaatindeyim. Çünkü kapalı kalan işletmelerin de paylarını olarak başarıya ulaşan işletmeler mevcut.

Kayıpların telafisi birkaç yılı alır

Kayıpların bertaraf edilmesi birkaç yılı alacak gibi görünüyor. Kesin bir süre vermekten imtina ediyorum. Çünkü tüm krizlerin ardından şaşırtıcı derecede hızlı bir dönüş sağlayan ülkemiz turizminin, bu krizde de süreci kısaltması olası görünüyor. Tek endişe verici tarafı, karşılıklı ilişkiler ve seyahat uyarıları. Bunları da yaşayarak göreceğiz. Diğer bir taraftan nisan-haziran dönemi neredeyse sıfıra yakinken temmuz ayı sonrasında yaptığımız girişimler, ülkemizin ve sektörün aldığı aksiyonlar ile yıl bazında üçte bir oranında yolcu sayısına ulaşabilmek için bahsi geçen temmuz-kasım ayları arasındaki dönemde yukarı doğru bir ivme yakalıyoruz. Ay kıyaslamasında kayıpların yarısından fazlasının kazanıldığını görüyoruz. Cevabı özetlemem gerekirse, bu bahsettiğim





mikro çerçevede ve bulunduğumuz şartlar altında olabildiği kadar bertaraf edildiğini de söyleyebiliriz.

Dijital pazarlamaya ağırlık verenler avantaj sağladı

Sektördeki bazı oyuncular açısından avantajlar oldu. Kapalı tesislerin sürekli gelen misafirlerini ağırlayanlar, olanaklar çerçevesinde aksiyon alan bölgeler ve dijital pazarlamaya ağırlık verenler avantaj sağladılar. Bu dönemin şanslıları olarak bu işletmeleri ve bölgeleri görüyorum. Bölgemiz için genel olarak ise bu süreç ancak sezonu uzatarak avantaja çevrilebilir. Biz yıllardır sezonu uzatmaya çalışıyoruz.

Doğu Avrupa ve BDT pazarındaki operatörler ve acenteler bölgemizi hâlâ Ege Bölgesi ola-

rak görüyorlar ve sezonun hava ve deniz sıcaklığı bakımından temmuz-ağustos aylarından ibaret olduğunu düşünüyorlar. Hâlbuki kış turizmini başarıyla yapan Antalya ile hava ve deniz suyu sıcaklıklarımız aynı, ama tabii altlıklarımız eksik. Bu yıl, herkesin hiç olmadığı kadar sınırların karşılıklı açık olduğu ülkeler ile turizm, taşıma, ağırlama yapması gerekiyor. Bu durum da bölgemiz için avantaj teşkil ediyor. Kasım ayında ağırladığımız misafirlerin şaşıracaklarına eminim. Böylece hem onların hem de çevrelerinin tercihlerini etkileyecek ve orta vadede başarıya ulaşacağız. Biz çabalıyoruz. Hep birlikte elimizden ne geliyorsa yapmalı ve bu avantajı değerlendirmeliyiz. Eğer söylemlerimiz ve alacağımız aksiyonlar ile kasım ayına destek verirsek, ileride pandemi sürecini unuttacağız, ama bu kazanımı konuşacağız. Hâlihazırdaki mevcut imkânlar ile bölgemizde dokuz ay turizm mümkün. Yapısal değişiklik ve yatırımlar ile de kısa vadede 12 aya çıkarabiliriz.

Alternatif pazarlara fırsat verilmeli

2021 yılının tek bir pazar özelinde çok iyi geçeceğini söylemek maalesef mümkün değil. Bu nedenle erken rezervasyon döneminde diğer pazarlara da fırsat tanıyarak daha güçlü bir pazar karması elde edilebilir. Bugün pazar fiyatları bazında ele alırsak, Doğu Avrupa'ya verilecek fırsat eşitliği ve elde edilecek kazançtan yapılacak küçük bir fedakârlık, gelecekte meyvelerini verecektir. Tüm pazarlarda 2018 ve 2019 yılları arasındaki sayılara göre planlama yapılması gerektiğini düşünüyorum. Alternatif pazarlara da fırsat verebilirsek, 2019 yılı rakamlarını yakalayabilir ve hatta üzerine çıkabiliriz.



Bülent UYSAL

Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı

Türkiye’de 11 Mart 2020 tarihinde ilk Covid-19 vakası görülmesi ve Dünya Sağlık Örgütü’nün (DSÖ) küresel salgın (pandemi) ilan etmesiyle birlikte tüm dünya turizm sektörü gibi biz Türk turizmcileri için de hiç deneyim sahibi olmadığımız yeni bir süreç başladı. Oysaki 2020 turizm sezonu erken satışları bize çok güzel bir turizm sezonu yaşayacağımızı gösteriyordu. Devletlerin karşılıklı olarak sınırlarını kapatılması, ülkelerarası uçuşların karşılıklı durdurulması ve ana pazarımız olan ülkelerdeki pandeminin hızlı yayılması çok iyi giden erken rezervasyonların “büyük kısmının” iptaline yol açtı.

Bu süreçte, Kültür ve Turizm Bakanımız Sayın Mehmet Ersoy önderliğinde; Sağlık Bakanlığı Bilim Kurulu’nun görüşleri doğrultusunda, Türkiye Otelciler Federasyonu olarak bizim de katkı verdiğimiz “Sağlıklı Turizm Sertifikası” programı hazırlandı. Bu sertifikasyon programı dünya turizm sektörüne pandemi dönemindeki riskleri minimuma indirmek adına öncülük yapmış ve yol göstermiştir.

Haziran ayı başında yurtiçi seyahat yasağının kalkmasıyla, sayıları az da olsa pandemi döneminde açık olan otellerimizin yanı sıra Haziran ayında tekrar açmaya karar veren tesislerimizle yurtiçi turizm hareketliliği “Yeni Normal”e uygun olarak tekrar başlamış oldu.

Temmuz ayı içinde uluslararası hava trafiğinin açılması ve vaka sayısı düşük ülkelerle hava trafiğinin karşılıklı olarak açıldı. Temmuz itibarıyla Ukrayna, Belarus, Moldova ülkelerinden,

15 Temmuz itibarıyla de özellikle bölgemiz için en önemli pazarların başında gelen İngiltere’den charter uçuşları başladı. Ağustos ayı içinde Rusya Polonya ve Almanya’dan da charter seferlerinin başlamasıyla yabancı misafirlerimizi bölgemizde ağırlamaya başladık. Bu süreçte insanların pandemi döneminde seyahat etmekten çekinmeleri sebebiyle talep yavaş yavaş arttı. Özellikle İngiltere’den İspanya’ya seyahat yasağı gelmesi, İngiltere’den Türkiye’ye olan talebi arttırdı.

Ana pazarımız olan ülkelere, ülkemize olan seyahat kısıtlamasının kaldırılması için bu süreçte Turizm Bakanımız Sayın Mehmet Ersoy ve Dışişleri Bakanımız Sayın Mevlüt Çavuşoğlu çok ciddi emek harcadılar. Fethiye ve Türk turizmi adına kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum.



“Güvenli turizm sertifikasını uygulayan tesislerimiz dünyadaki en güvenli otellerdir. Ancak aldığımız tüm tedbirler hastalığı yok edecek veya tedavi yöntemler değil misafirlerimize bulaşma riskini minimuma indirecek tedbirlerdir.



Bölgemizdeki tesisleri; güvenli turizm sertifikasına uygun olarak ve İçişleri ve Sağlık Bakanlıklarımızın yönetmelikleri doğrultusunda hazırlıklarını yaparak temmuz başında itibaren kapılarını açtılar. Tesislerimiz ellerindeki rezervasyon duruma göre kapasitelerini kullanıma açtı. Yani tesislerimiz ilk olarak %30-40 civarında kapasite kullanımı gerçekleştirdiler. Ağustos ayından itibaren tesislerimizde, gelen talebe bağlı olarak kapasite kullanım oranı arttı.

Bölgemizdeki tesislerimizin %75'inin kapılarını açtığını gözlemliyoruz.

Pandemiden en çok etkilenen sektör “turizm ve turizm çalışanları” oldu. Altını çizmek istediğim husus 2020 sezonunda tesislerimizin ilk hedefi yıllardır çalıştırdıkları turizm personeline istihdam sağlamak olmuştur. Bu konuda fedakarlık gösteren tüm işletme sahiplerimize turizm sektörümüz adına teşekkür ediyorum.

Yine pandemi döneminde kısa çalışma ödeneğini hayata geçiren Ekonomi Bakanımıza da ayrıca teşekkür ediyorum.

Türkiye’de Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından uygulanan ve TÜROFED tarafından %100 desteklenen “Güvenli Turizm Sertifikası” çalışması; tesislerimizdeki bulaş riskini en aza indirmek amacıyla hazırlanmıştır.

Bu süreç havalimanından- havalimanı transferi ve otelleri kapsar. Söz konusu program çerçevesinde otellerimiz her ay düzenli olarak de-



netlenmektedir. Şunu içtenlikle söyleyebiliriz; “Güvenli turizm sertifikasını uygulayan tesislerimiz dünyadaki en güvenli otellerdir. Ancak aldığımız tüm tedbirler hastalığı yok edecek veya tedavi yöntemler değil misafirlerimize bulaşma riskini minimuma indirecek tedbirlerdir. Bu süreçte en önemli katkıyı da misafirlerimiz verecektir.

**Unutmamız gerekir ki;
“Her Tatil Yeni Bir Maceradır”**

2021 turizm sezonu faaliyetleri kapsamında her yıl katıldığımız Londra’daki World Travel Market bu yıl online olarak gerçekleştirilecek. İlerleyen süreçte pandeminin seyri doğrultusunda fuar katılımları ve tanıtım faaliyetlerine Fethiye Turizm Konseyi olarak devam edeceğiz.

Şu ana kadar pandemi sürecinde edindiğimiz tecrübeye istinaden, aşı veya ilaç tedavisi bulunmadan geçmiş yıllarda yaşadığımız turizm hareketliliğini yakalamamız zor görünüyor. Et-kili bir tedavi yöntemi henüz bulunabilmiş değil. Kaldı ki DSÖ’nün yaptığı açıklamaya göre 2021 başlarında onay almış bir aşı ile dünyadaki tüm insanları aşılama 2024 yılını bulacak.

Elimizdeki bu bilgiler doğrultusunda 2021 turizm sezonu hazırlıklarına; 2020 yılını göz önünde bulundurarak başlamalıyız. 2021 sezonuna başlarken, tesislerimizi Turizm Bakanlığımızın çıkarmış olduğu “Güvenli Turizm Sertifikası” ve İçişleri Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı yönetmeliklerine uygun olarak hazırlamalıyız.



Mehmet Şemsettin TOPRAK Onur UGAN

FETAV Yönetim Kurulu Üyeleri

Turizm sektörü ve bölgemiz açısından 2020 yılı turizm sezonunda pandemi sürecinin başladığı mart-nisan aylarına bakıldığında, öngörülenden daha olumlu bir tabloyla karşılaşıldı. Her ne kadar büyük kayıplar olsa da, en azından turizm çarkının dönmesi sevindirici bir gelişme oldu.

Seyahat yasağının kalktığı temmuz ayından itibaren sektördeki kayıplar bir miktar da olsa bertaraf edilmiş olsa da, doğal olarak beklen-
tinin çok altında gerçekleşti.

Pandemi döneminde hijyenin önemi ve önceliği anlaşılmış oldu. Duyarlı işletmelerin gösterdikleri itina'yı tüm sektöre yayabilirsek Türkiye'de tatil daha güvenli olabilir. Güvenli turizm sertifikasyonu süreci 2021 yılında da devam eder ve kesinlikle etmeli. Hatta geliştirilerek süreceğine inanıyoruz.

Zorlu ve belirsizliklerle dolu pandemi döneminde özellikle butik işletmeler, apartlar süreci avantaja dönüştürdü.

2021 yılı turizm sezonu için hazırlıkların başlayacağı önümüzdeki günler çok iyi değerlendirilmeli.

Özellikle iptal koşullarının geliştirilerek, yeniden belirlenmesi ve günün gereklerine uygun ve uyumlu hale getirilmesi gerekir.

Planlamalarda esneklik sağlanması gerekli, var olan fırsatları değerlendirerek avantaja dönüştürecek planlamalar yapılmalı. Kitle turizmi gözden geçirilerek, pandemi koşullarına uygun alanlar ve ürünler geliştirilmeli.





FTSO'DAN SAĞLIK ÇALIŞANLARINA MORAL UÇUŞU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) yeni tip koronavirüs (COVID-19) pandemisi sürecinde özveriyle görev yapan sağlık çalışanlarını dünyaca ünlü yamaç paraşütü merkezi Babadağ'dan yamaç paraşütüyle uçurdu. Babadağ'da alınan pandemi önlemlerinin de ön plana çıktığı etkinlikte uçuşa çıkanların ateşlerinin ölçüldüğü, araç ve ekipmanların dezenfekte edildiği, pistlerde sosyal mesafeye uyulduğu, pilotların ise maskelerini gökyüzünde de taktığı görüldü.

FTSO tarafından organize edilen uçuş etkinliğine katılmak isteyen 6'sı Fethiye Esnaf Hattanesi'nde, 6'sı ise Fethiye ve Seydikemer 112 acil sağlık istasyonlarında görevli, 12 sağlık çalışanı, sabah erken saatlerde Belcekız Plajı'nda buluştu. Ateş ölçümlerinin ardından, her uçuş sonrası dezenfekte edilen araç ve ekipmanlarla Babadağ 1800 metre pistine çıkan sağlıkçılarla pilotlar, kalkış pistlerinde uygulanan sosyal mesafe kurallarına riayet etti. Sağlık çalışanları hazırlıkların ardından yamaç paraşütü pilotları eşliğinde tandem (ikili) uçuş yaptı. Yaklaşık 30 dakika havada kalan sağlık çalışanları, eşsiz Ölüdeniz manzarasının keyfini çıkardı. Uçuş süresince maske takan yamaç paraşütü pilot-

larının ise koronavirüs tedbirlerini gökyüzünde de elden bırakmadığı gözlemlendi. Sağlık çalışanları Belcekız Plajı'na sorunsuz inerek uçuşlarını tamamladı.

Uçuşa katılan sağlık çalışanları FTSO'dan gelen davet üzerine Belcekız Plajı'na geldiklerini belirterek davetten büyük memnuniyet duyduklarını söyledi. Ateş ölçümleri ve sağlık kontrolünün ardından Babadağ'ın zirvesinden atlayış yapan çalışanlar, gökyüzünden Fethiye'yi seyretmenin harika bir duygu olduğunu belirterek sağladıkları uçuş imkanından dolayı FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve paraşüt pilotlarına çok teşekkür etti.

FTSO PERSONELİNE KORONAVİRÜS EĞİTİMİ



➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) personeline, işyerinde yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınına karşı alınması gereken önlemler konusunda eğitim verildi.

FTSO Meğri Salonu'nda Can Ar Danışmanlık Özel Sağlık Eğitim Hizmetleri Ve Ortak Sağlık Güvenlik firmasından işyeri hekimi Doktor Sait Aygün tarafından verilen eğitimde 2 gruba ayrılan FTSO personeli, sosyal mesafe ve maske kuralına uymaya özen gösterdi. İş yerlerinde ve ofis ortamında alınması gereken önlemler, koronavirüs belirtileri, bulaşma ve korunma yollarının anlatıldığı eğitimde virüsün kapalı alanlardaki bulaşıcılığına dikkat çekildi. Doktor Aygün sosyal mesafe, maske ve hijyen kurallarının virüsü yayılmasını önlemede büyük önem

taşıdığını kaydetti. Birçok taşıyıcının hastalık belirtisi göstermediği için tespit edilemediğini anlatan Doktor Aygün, bütün sosyal alanlarda tedbiri elden bırakmamanın önemini vurguladı. Salgının dünyanın farklı noktalarında büyüyerek devam ettiğini aktaran Aygün, Türkiye'de 2'nci dalga yaşandığı söyleminde bulunmak için henüz çok erken olduğunu belirtti. Personelin sorularını da yanıtlayan Aygün, kapı girişinde yapılan ölçümlerde 37,8 derecenin üzerinde ateşi olanların aile hekimine yönlendirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.



FTSO'DAN DİJİTAL TARIM PAZARI'NA DESTEK



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile bir araya gelen Seydikemer İlçe Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı, tarımda dijitalleşmenin önünü açan Dijital Tarım Pazarı hakkında bilgi vererek görüş alışverişinde bulundu. Projeye ilişkin önerilerini açıklayan Yönetim Kurulu Başkanı Çıralı, üretici ve tüketicinin kar elde edeceği tüm projelere destek vermeye hazır olduklarını söyledi.

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından tarımda dijitalleşmenin önünü açmak için kurulan Dijital Tarım Pazarı, üretici ile tüketicinin doğrudan bağlantı kurmasına olanak sağlıyor. Bitkisel üretimde araçları ortadan kaldırarak makul fiyatlarda ürün alışverişini hedefleyen platform, üretici ve tüketici arasında geleceğe dönük sözleşme imzalanmasına olanak sağlıyor. Kullanıcılar platform üzerinden nakliye hariç veya dâhil fiyatlara, teklif yöntemiyle pazarlık yapabiliyor. Platforma dâhil olmak isteyen üreticilerin Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS), tüketicilerin ise Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) ile Esnaf ve Sanatkarlar Bilgi Sistemi'ne (ESBİS) kayıtlı olması gerekiyor. Ürünlere ilişkin kimyasal analiz raporlarının da yayımlanabildiği pazar üretici ve tüketici arasında daha sağlıklı ve düşük maliyetli ürün alışverişini hedefliyor.

"Balık ve hayvancılık da pazara dâhil olacak"

FTSO Meğri Salonu'nda Başkan Osman Çıralı'ya Dijital Tarım Pazarı'nı tanıtan Seydikemer İlçe Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı, günümüzde neredeyse tüm ürünlerin internet üzerinden pazarlandığına dikkat çekti. Fethiye ve

Seydikemer'in hızla büyüyen bitkisel ürün potansiyelini sanal ortama taşımayı hedeflediklerini anlatan Engin Maraşlı, "Bölgemizde üretilen el emeği tarım ürünlerimizi işletmelerimizle doğrudan buluşturmayı hedeflediğimiz sistemimiz şu anda aktif. E-devlet üzerinden aktif olarak sisteme giriş yapılabilir. Bölgemizde firmalarımızın uzak illerden bitkisel ürünler elde etmeye çalıştığını görüyoruz. Oysa hepsi Seydikemer ve Fethiye bölgemizde yetişiyor. İlerleyen dönemde pazara balıkçılık ve hayvancılık ürünleri de girecek. Giderek büyüyen sanal pazar, üretici ve tüketicinin doğrudan alışveriş yapabildiği, ürün alımı için uzak illere ihtiyaç duyulmayan güvenli bir alternatif olacak." diye konuştu.

"Kooperatifleşme önemli"

Projenin geleceğe ayak uydurmak anlamında oldukça önemli olduğunu belirten Başkan Çıralı ise özellikle büyük işletmelerin ürün tedarikinde zorlanmaması için kooperatifleşmenin önemi-ne değindi. Büyük işletmelerin önceden yaptığı anlaşmalarla, tüm ürünleri bir firma üzerinden yaptığına değinen Başkan Çıralı, böyle durumlarda tedarik sorunu yaşamamak için üreticilerin

ürünlerini, kooperatif çatısı altında toplamasının sistemin başarısı noktasında önem kazandığını söyledi. Bölgemizdeki üretici ve tüketicilerin kâr

elde edeceği tüm projelere destek vermeye hazır olduklarını belirten Başkan Çıralı, tüm üyeleri Dijital Tarım Pazarı'nı tecrübe etmeye davet etti.

ALICI İLE SATICIYI BULUŞTURAN PLATFORM: DİJİTAL TARIM PAZARI

Pandemi dönemi, pek çok sektörde olduğu gibi tarım sektöründe de dijital pazarlamanın, sanal ortamda alıcı ve satıcıları bir araya getiren e-ticaretin önemini gözler önüne serdi.

Bu gereklilik doğrultusunda Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından tarımsal üreticiler ile alıcıları sanal ortamda buluşturan bir proje geliştirildi. Dijital Tarım Pazarı (DİTAP) adı verilen platform ile Çiftçi Kayıt Sistemi'ne üye olan çiftçiler ürünlerini online olarak sergileyebilecek, alıcı firmalar ise ürünlerin tüm özelliklerini inceleyerek direkt satıcıdan temin edebilecek.

Sistem Nasıl İşliyor?

Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) desteklediği Dijital Tarım Pazarı'na; ditap.gov.tr veya dijitaltarimpazari.gov.tr adresleri üzerinden e-devlet şifreleri erişilmekte. Dijital Tarım Pazarı'nda alıcı ve satıcı olmak üzere iki ayrı bölüm yer almakta.

Alıcı kaydı Ticaret Bakanlığı MERSİS ve ESBİS sistemlerine kayıtlı olanlar firmalar tarafından oluşturulmakta. Satıcı olarak, Tarım ve Orman Bakanlığı ÇKS (Çiftçi Kayıt Sistemi)'ne kayıtlı olan üreticiler DİTAP'a kayıt olabilmekte.

Avantajları Neler?

- Talep sahibinin fiyat dalgalanmasından korunması,
- İstenen ürünü, istenen kalitede bulma imkanı,
- Uluslararası pazarlara açılım,
- Finansman kaynaklarına ulaşım olanağı,
- İstenen ürünü, istenilen şartlarda ürettirebilme şansı,
- Türkiye'nin her yerinde sözleşmeli üretim yapabilme fırsatı,
- Tedarik zincirini daha efektif olarak planlayabilme olanağı



- Sözleşmeli tarım ile girdi finansmanı kolaylığı
- Ürünlerin yüksek değer ile iç ve dış pazarda yer bulması
- Ürünlerin satılacağı kişi, yer, fiyat ve koşulların belli olması
- Hasat, işleme, depolama ve pazara erişimini sağlayacak etkin lojistik faaliyetleri

Yerel ürünlerin yeni pazarlara açılması

Dijital Tarım Pazarı, tarım ve ticareti dijital paydada buluşturacak, rekabet gücünün en üst seviyeye çıkarılmasını sağlayacak. Üreticilerin, birliklerin, sanayicilerin ve diğer tüm paydaşların DİTAP platformu üzerinde bir araya gelmesi sağlanarak, online bir pazarlama fırsatı oluşturulacak. Dijital Tarım Platformu, üretici örgütlerinin güçlenmesi, pazarlama kabiliyetlerinin artırılmasını sağlayarak; üreticilerin ürünü değer fiyattan satıp kazancını artırmasına, tüketicilerin kaliteli ürünü daha uygun fiyatlara almasına, sanayicilerin de uygun fiyatta hammaddeye ulaşması ortamını yaratacak.

FTSO'NUN DÜZENLEDİĞİ CANKURTARAN EĞİTİMİNE YOĞUN İLGİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen Cankurtaran Eğitimi tamamlandı. Eğitime katılan 15 kişi, 21 saatlik kursu başarıyla tamamlayarak Bronz Cankurtaran Belgesi almaya hak kazandı.



E.B Cousto Dalış ve Cankurtaran Merkezi tarafından 24-26 Haziran tarihleri arasında düzenlenen eğitime FTSO üye ve çalışanlarından oluşan 15 kişi katıldı. 3 gün boyunca Çalış Plajı, FTSO Likya Salonu ve Golden Moon Otel havuzunda devam eden uygulamalı eğitim 21 saat sürdü. Eğitmen Savaş Yapman ve Asistan Eğitmen Gürhan Horzum tarafından verilen eğitimi başarıyla tamam-

layan 15 kursiyer, havuzlarda geçerli Bronz Cankurtaran Belgesi almaya hak kazandı. 'Türkiye Sualtı Sporları Federasyonu Cankurtarma Yönetmeliği' kapsamındaki eğitim sonunda alınan belgeler, sertifikalı cankurtaran çalıştırma zorunluluğu olan tüm kurum ve kuruluşlarda geçerli olacak.



FTSO'YA ANLAMLI ZİYARET



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'yı ziyaret eden Türkiye Sakatlar Derneği Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Aydoğan Arslanca, 6 ayda 14 engelliye akülü sandalye temin ettiklerini belirterek devam eden çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Fethiye'de engellilere yönelik projeler ürettiklerini belirten Başkan Arslanca, koronavirüs (COVID-19) pandemisinin tüm ülkede hayatı durduğu günlerde çalışmalara devam ettiklerini söyledi. Yılbaşından bu yana 14 bedensel engelliye akülü araç temin ettiklerini anlatan Başkan Arslanca, FTSO'nun engellilere yönelik projelerine destek olmaya hazır olduklarını kaydetti. Engelliler için çalışmaya devam edeceklerini vurgulayan Baş-

kan Arslanca, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya desteklerinden dolayı teşekkür etti.

Dernek çalışmalarını yakından takip ettiğini belirten Başkan Çıralı ise sosyal sorumluluk projelerinin engellilerin hayatını kolaylaştırma da önemli rol oynadığını kaydetti. Başkan Çıralı da engellilere yönelik projelere destek vermeye hazır olduklarını sözlerine ekledi.

ÇIRALI'NIN 15 TEMMUZ DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ MESAJI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü dolayısıyla bir mesaj yayımladı. Çıralı mesajında, Türk Milleti'nin milli irade dışında bir seçeneği asla kabul etmeyeceğini vurguladı.



FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 15 Temmuz 2016 tarihinde gerçekleştirilen hain darbe girişiminin 4'üncü yıl dönümü dolayısıyla yayımladığı mesajında şu ifadelerle yer verdi:

"Türk milleti olarak demokrasimize ve geleceğimize yönelik bu alçakça saldırıyı asla unutmama-

yacağız. Milletimiz gücünü sandıktan, yetkisini millettten almayan bir idareyi asla kabul etmeyeceğini 15 Temmuz 2016'da bir kez daha tüm dünyaya ilan etmiştir. Vatanımızın birliği, milletimizin geleceği için canını feda eden şehitlerimizi ve gazilerimizi saygı, minnet ve şükranla yâd ediyoruz.

Şehitlerimizin canıyla savunduğu bu topraklarda milli birliğimizi ve beraberliğimizi bozmaya kimsenin gücü yetmemiştir, yetmeyecektir. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün dediği gibi, Türkiye Cumhuriyeti ilelebet payidar kalacaktır.

Fethiye iş dünyası olarak bizler de, milletimiz ve ülkemiz için inançla çalışmaya, üretmeye, evrensel demokratik ilkeleri kararlılıkla savunmaya devam edeceğiz."

FTSO'DAN VALİ ORHAN TAVLI'YA HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ

Muğla Valisi Orhan Tavlı'yı makamında ziyaret eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Emre Başaran, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol ile Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası (FESO) Başkanı Mehmet Soydemir ve Başkan Yardımcısı Veli Uysal, hayırlı olsun temennilerini iletti.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı 20 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleştirilen ziyarette, Babadağ Teleferik Projesi ve yamaç paraşütü faaliyetlerinde geline son durum ile Fethiye Körfezi'nin kirlilik sorunu hakkında Vali Tavlı'ya bilgi verdi. Osman Çıralı ziyarette, pandemi nedeniyle kapalı olan eğlence yerlerinin son durumu hakkında bilgi verdi, konuyla ilgili talepleri gündeme getirdi. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Vali Tavlı, FTSO ve FESO heyetlerine teşekkür etti. Ziyaret sonunda FTSO tarafından coğrafi işaret tescili yaptırılan Seydiler kilimi desenli namazlık, Vali Tavlı'ya hediye edildi.



FTSO, BASIN BAYRAMINDA MEDYA ÇALIŞANLARIYLA BABADAĞ'DA BULUŞTU

Fethiye'de çalışan gazeteciler,
basın bayramını Babadağ'dan
yamaç paraşütüyle uçarak,
gökyüzünde kutladı



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, 24 Temmuz Gazeteciler ve Basın Bayramı'nda Fethiye'de görev yapan ulusal ve yerel basın mensuplarıyla, Babadağ'da kahvaltıda buluştu. Kahvaltı sonrasında basın emekçileri yamaç paraşütü pilotlarıyla birlikte Babadağ'dan tandem (ikili) uçuş yaparak, Ölüdeniz manzarası eşliğinde, gökyüzünde 24 Temmuz Gazeteciler ve Basın Bayramını kutladı.

24 Temmuz Gazeteciler ve Basın Bayramı dolayısıyla Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın Babadağ 1700 Restoran'ında düzenlediği kahvaltılı

etkinliğe Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Gazeteciler Derneği Başkanı Osman Baykuş, Muğla İnternet Gazetecileri Derneği Başkanı Hürmüz Seda Köktener, FTSO Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Şevket Süreyya Gürol, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile Fethiye'de görev yapan çok sayıda ulusal ve yerel basın mensubu temsilcisi katıldı.





FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, kahvaltıda yaptığı konuşmada katılımlarından dolayı basın mensuplarına teşekkür ederek, “24 Temmuz 1908 tarihinde, Meşrutiyetin ilanıyla, Türk basınından sansürün kaldırılmasının 112. yıl dönümünde, Gazeteciler ve Basın Bayramı’nda siz basın emekçisi dostlarımızla bir arada olmaktan dolayı çok mutluyuz.” dedi.



Basının, çağdaş ve demokratik hayatın vazgeçilmez unsurlarından biri olduğunu vurgulayan Osman Çıralı, “Basın içinden geçtiğimiz bilgi ve teknoloji çağında çok daha önemli hale geldi. Halkın haber alma ve bilgi edinme hakkını sağlama görevini tarafsızlık ilkesiyle kişilik haklarına saygı çerçevesinde özveriyle yerine getiren siz basın emekçilerimize Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak teşekkür ederiz. Yerel basının dinamik olması bölgemizin tanıtılması, sorunlarının dile getirilmesi ve çözüme kavuşturulması noktasında bizlere ciddi katkı sağlamaktadır.

Özellikle yeni tip korona virüs (Covid-19) salgını sürecinde üyelerimizin ve Odamızın sesinin duyurulmasında verdiğiniz destek dolayısıyla hepinize ayrı ayrı teşekkürlerimi sunarım.” diye konuştu.





Halk sağlığını tehdit eden küresel salgının önlenmesi için alınan tedbirler nedeniyle Fethiye ve Seydikemer bölgesinde ticari hayatın durduğunu hatırlatan Başkan Çıralı, şöyle devam etti:

“Bu süreçte, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak biz de üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği önderliğinde pandemi sürecindeki gelişmeleri, alınan tedbirleri üyelerimiz adına yakından takip ettik ve üyelerimizi sizlerin de desteği ile kesintisiz bilgilendirdik. Üyelerimizden bize ulaşan sorun ve önerileri bekletmeden anında üst kuruluşumuz TOBB aracılığıyla ilgili kurum ve kuruluşlara ilettik. Pandemi süreci öncesi bölge olarak 2020 turizm sezonu ile ilgili ciddi hedeflerimiz vardı. Dijital alandaki tanıtımlara ağırlık vermenin yanı sıra uluslararası fuarlara katılım sağlayarak bölgemiz için tanıtım atağı yapmayı planlamıştık. 15-19 Ocak 2020 tarihleri arasında Hollanda’da gerçekleştirilen Utrecht Seyahat ve Turizm Fuarında ve Şubat ayındaki EMITT fuarında bölgemizi etkili şekilde tanıttık. Almanya (Berlin) Rusya (Moskova) İngiltere (Londra) ve Çin fuarlarına hazırlanıyorduk ki, Covid-19 salgını nedeniyle fuarlarla birlikte hepsi iptal oldu.

Hiç kuşkusuz ki, bölgemiz ekonomisi açısından bu süreçte yarısı en zor sarılacak sektörümüz turizm sektörü. Şimdi yeni bir dönemdeyiz. Ye-



ni normal adı verilen bu süreci iyi yönetmeliyiz. Sizlerin de aracılığıyla doğru bilgilendirme ile maske, sosyal mesafe ve hijyen kurallarına uyarak salgını kontrol altında tutabilirsek, çok daha iyi günlerin bölgemizi ve ülkemizi beklediğine inanıyorum. Bölgemiz, ülkemiz ve tüm dünya için hayatın en kısa zamanda normale dönmesini en büyük temennimiz.”

BABADAĞ'A 2020 YILI BİTMEDEN TELEFERİK İLE ÇIKILACAK

Pandemi sürecine rağmen Ölüdeniz'den sonra Türkiye'nin tanıtım yüzü olan Babadağ'ın gerdanlığı Teleferik Projenin ara vermeden



devam ettiğini ifade eden Çıralı, projenin inşaatında gelinen nokta hakkında bilgi vererek şunları söyledi:

“2020 yılı sona ermeden başlangıç noktası 226 rakımlı seyir terasından, 10 kişilik kabinlerle Ölüdeniz, Fethiye, adalar, havanın açık olduğu zamanlarda Rodos adasını seyrederek Babadağ’a çıkacağız. 1200 rakım ara istasyona 9 dakikada, devamında 1700 rakım varış istasyonuna 14 dakikada ulaşacağız. Saate 1500 kişi aşağı yöne, 1500 kişi de yukarı yöne seyahat edebilecek. Sistem, talep olması halinde gece ve gündüz çalışabilecek.

1200 rakımda inşaat çalışmaları devam ediyor. 1200’de restoran, kafe, amfiteatr, atlayış pisti gibi mekânlar yer alıyor. Şu an bulunduğumuz 1700

rakımda restoran- kafenin yanı sıra mescit, atlayış pisti, 1800 pistine giden telesiyej, wc, 1900 pistinde restoran kafe, atlayış pistleri, orman gözetleme kulesi, anıt olacak. Halen inşaatı devam eden teleferik çıkış istasyonu 226 rakım hariç 1200, 1700, 1800, 1900 rakımlarda elektrik mevcut. 226 -1200 arası taşıyıcı halat montajı işi devam ediyor. İşin yüzde 90’ı tamamlanmış durumda.

Kalkış istasyonunun yerini değiştirilmesiyle belki teleferik projemizin tamamlanması biraz gecikti, ama teleferik daha rantabl ve değerli hale geldi. Babadağ Teleferik Projesi, bölgemizde turizmin 12 aya yayılmasında çok ciddi bir itici güç olacak. Küresel salgının ardından bu sürecin daha da hızlanacağına inanıyorum. Bölgemiz artık deniz-kum-güneş eksenine dayalı bir turizm anlayışını aşarak bir üst noktaya çıkıyor. Artık misafirlerimiz bölgemize gelmişken Babadağ’dan yamaç paraşütü yapmayacak, yamaç paraşütü yapmak için özel olarak Babadağ’a gelecekler. Sizlerin aracılığıyla herkesi Babadağ’dan yamaç paraşütü ile uçuş heyecanını ve keyfini yaşamaya davet ediyorum.”

BASIN MENSUPLARI TELEFERİK TESİSLERİNİ GEZDİ

Geniş katılımlı kahvaltının ardından Başkan Çıralı, basın mensuplarıyla 1700 ve 1800 rakımdaki sosyal tesisleri ve teleferik binası inşaatını gezerek, projede gelinen son durum hakkında





bilgi verdi. Maske kuralına özen göstererek toplu fotoğraf çekilmesinin ardından basın mensupları yamaç paraşütü uçuşu için hazırlıklara başladı. Daha sonra basın emekçileri yamaç paraşütü pilotlarıyla birlikte Babadağ'dan tandem (ikili) uçuş yaparak, Ölüdeniz manzarası eşliğinde, gökyüzünde 24 Temmuz Gazeteciler ve Basın Bayramını kutladı.

Belcekız Plajı'na inişin ardından FTSO'nun etkinliği ve uçuş hakkında konuşan Anadolu Ajansı Fethiye Muhabiri Ali Rıza Akkır, "Basınımız için bu özel günde Babadağ 1700 metre pistinden Ölüdeniz'e doğru adetâ kanatlandık. Çok güzel bir uçuştuk. Buraya tatile gelenlerinde yapmak istediği yamaç paraşütü eşsiz bir deneyim. Çok güzel bir manzara var. Haberlerimizde bunu sık sık konu ediyoruz, ama deneyimi yaşadığımız zaman kuracağımız cümleler daha güzel oluyor. İlk kez uçan arkadaşlarda vardı. Çok heyecanlı ve güzel bir etkinlik oldu. Bizde makinelerimizle uçtuk ve eşsiz Ölüdeniz manzarasını havadan görüntüledik." dedi.

İhlas Haber Ajansı Fethiye Muhabiri Murat Yalçın ise, "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın bizlere çok büyük sürprizi oldu. Kendisine çok teşekkür ediyoruz. Daha önce uçmuştum ancak üzerinden yıllar geçti. Biraz korku ve heyecan vardı. Ama çok güzeldi. Deep Blue yamaç paraşütü firmasındaki arkadaşlarımıza da teşekkür ederiz. Muhabirler olarak biz hep aşağıdan yukarı bakıyorduk. Bu kez yukardan aşağıya bakma fırsatımız oldu. Manzara muhteşemdi." diye konuştu.

Tüm gazetecilerin basın bayramını kutlayan Deep Blue yamaç paraşütü işletmecisi Hakan Koral da şunları söyledi: "Öncelikle pandemi dönemi çok zorlu bir 3 ay geçirdik. Tüm turizm sektörü olarak gerekli tüm önlemleri aldık. Turizm sektörü için yamaç paraşütü Fethiye'nin olmazsa olmazı. Bu yüzden çok daha titiz ve dikkatli çalışıyoruz. Tüm halkımızı Babadağ'a güven içinde yamaç paraşütü yapmaya bekliyoruz."



SEYDİLER'DEN FTSO'YA COĞRAFİ İŞARET TEŞEKKÜRÜ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile bir araya gelen Seydiler Mahallesi Muhtarı Mehmet Güven, FTSO'nun başvurusu üzerine Seydiler kilimine Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işaret verilmesinden dolayı teşekkür etti.



Seydikemer'in Seydiler Mahallesi'nde üretilen, özgün renk ve doku ve motifleriyle bölgenin yaşam şeklini yansıtan Seydiler kiliminin coğrafi işaret tescili alması için 31 Aralık 2018'de FTSO tarafından başvuru yapıldı. Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından incelenen başvuru geçen 3 Şubat'ta onaylandı. Kendine özgü 13 motifyle kültürel bir değer olan Seydiler kilimi, bölgenin coğrafi işaret tescili alan ilk ürünü oldu. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'na gelerek Başkan Osman Çıralı'yı ziyaret eden Seydiler Mahallesi Muhtarı Mehmet Güven, girişimlerinden dolayı teşekkürlerini sundu.

“Düğünlerde çeyiz, cenazelerde kefen”

Muhtar Güven, bölge halkı için Seydiler kiliminin hem sevinç hem de acıların simgesi oldu-

ğunu söyledi. Seydiler kiliminin düğünlerinde çeyiz, cenazelerinde ise kefen olarak kullanıldıklarını anlatan Muhtar Güven, “FTSO bu simgeye sahip çıktı. Seydiler ve Seydikemer halkı adına teşekkür etmek için geldik. Kilimimizin patentinin alınması bizleri çok mutlu etti. Kilimin yaşatılması için İŞKUR aracılığıyla kurslar açıldı. Gençlerimize bu sanatı aktarmaya çalışıyoruz. Başta FTSO Yönetim Kurulu Başkanımız Osman Çıralı olmak üzere destek verenlere çok teşekkür ediyoruz.” dedi.

“İlk coğrafi işareti bölgeye kazandırmaktan onur duyduk”

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise yerel değerleri yaşatmak, tanıtmak ve genç nesillere aktarmak için çalışmaya devam edeceklerini söyledi. FTSO'nun yaptığı başvuru sonucu geçen 3 Şubat'ta kültürel mirası süregelen bir değer olan Seydiler kiliminin Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işaret tescili almaya hak kazandığını vurgulayan Başkan Çıralı, Seydiler kiliminin Fethiye-Seydikemer bölgesinde coğrafi işaret alan ilk ürün olduğunu kaydetti. İlk coğrafi işareti bölgemize kazandırmaktan onur duyduklarını aktaran Başkan Çıralı, tescille birlikte Seydiler kiliminin üretim standardının korunmasının sağlanacağını ve üretiminin artırılması konusunda farkındalık yaratılacağını sözlerine ekledi.



TARIMA DAYALI İHTİSAS OSB İÇİN BELİRLENEN ARAZİSİ UYGUN BULUNDU



Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Akif Özkaldı, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde çalışmalarını yürütülen, Seydikemer’de kurulacak Hayvancılık ve Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) için belirlenen yaklaşık 1100 dönümlük araziye gezerek, incelemelerde bulundu.

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Akif Özkaldı’nın 4 Ağustos 2020 Salı günü gerçekleştirdiği incelemelerine Muğla Valisi Orhan Tavlı, Seydikemer Kaymakamı Ahmet Güneri, Muğla Tarım ve Orman İl Müdürü Barış Saylak, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, AK Parti İl Başkanı Kadem Mete, Seydikemer Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı temsilcileri eşlik etti. Akif Özkaldı, inceleme gezisinde krokiler eşliğinde, Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi için belirlenen alanda yapılacak olan üniteler hakkında yetkililerden detaylı bilgi aldı.

Bakan Yardımcısı Akif Özkaldı’ya bilgi aktaran Vali Orhan Tavlı, TDİOSB’nin bölge ekonomisine ve hayvancılığın olumlu yönde hizmet edeceğini vurgulayarak, “Bölge hayvancılığı için son

derece önemli bir yatırım olan bu projenin hayata geçirilmesi için tüm kurum ve kuruluşlarla beraber çalışacağız.” dedi.

TDİHOSB için belirlenen bölgenin, Denizli, Burdur, Muğla ve Antalya illerinin kesişme noktasında olduğunu belirten Tarım ve Orman İl Müdürü Barış Saylak da sivil toplum kuruluşları ve belediyelerle işbirliği içinde olduklarını belirterek, “Sayın Valimiz Orhan Tavlı’ya, göreve başladığında projeyi arz ettik. Sayın Valimiz de bu projeye destek olacağını dile getirdi. Fethiye ve Seydikemer’in önünü açacak bir yatırım olduğunu düşünerek, TDİOSB projesinin biran önce hayata geçirilmesini istiyoruz.” ifadelerini kullandı.

İnceleme gezisine eşlik eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da TDİOSB için



bugüne kadar FTSO öncülüğünde sürdürülen çalışmalarda kamu ve sivil toplum kuruluşlarının birlik içinde hareket etmesinin önemi vurguladı.

Yetkililerden aldığı bilgileri ve incelemelerini değerlendiren Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Akif Özkaldı, "Proje ile ilgili bölgede güzel bir sinerji gördüm tüm kurumlar bu proje için uğraşıyor. Valimiz her türlü projeyi sahiplenerek destek veriyor. Biz de bakanlık olarak üzerimize düşen ne varsa yapmaya hazırız." diye konuştu.

Bakanlık araziyi uygun buldu

TDİOSB kurulması çalışmaları kapsamında Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası girişimleriyle 24 Haziran 2020 tarihinde Seydikemer'de yapılan toplantıda gelinen son nokta değerlendirilirken, girişimlere hız verilmesi kararlaştırıldı. Toplantıda alınan karar doğrultusunda TDİOSB kurulması planlanan bölgede, 9 Temmuz 2020 Perşembe günü detaylı incelemeler yapan Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Organize Tarım ve Hayvancılık Bölgeleri Daire Başkanı Deniz Oruç ve bakanlık

yetkilileri, yaklaşık 1100 dönümlük araziyi uygun buldu.

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Organize Tarım ve Hayvancılık Bölgeleri Daire Başkanı Deniz Oruç, Muğla İl Tarım Müdürü Barış Saylak, Seydikemer Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Ali Türkan, FTSO Başkanı Osman Çıralı, Muğla Tarım İl Müdür Yardımcısı Tanju Özdemirden, Tarım Reformu OSB Başkanlık Şube Müdürü Recep Durukan, Muğla Hayvan Sağlığı Şube Müdürü Mustafa Akiskalı, Çayır Mera Şube Müdürü Tandoğan Uysal, Seydikemer İlçe Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı, Fethiye Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu'nun yer aldığı heyet, sürdürülen çalışmalar ve yapılması gerekenler hakkında görüş alışverişinde bulundu.

Görüşmelerde kamu ve sivil toplum kuruluşlarının birlik içinde hareket etmesinin önemi vurgulanarak, ilgili kurum ve kuruluşların imkânlarını seferber ederek, eline taşın altına koyması halinde çalışmaların süratle tamamlanabileceği hususunda görüş birliğine varıldı.



FTSO'DAN KAYMAKAM EYÜP FIRAT'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ



➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis Başkanı ve Yönetim Kurulu üyeleri Kurban Bayramı'nda göreve başlayan Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Şevket Süreyya Görol, Halil İbrahim Öztürk ve Emre Başaran, Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'ı 5 Ağustos 2020 Çarşamba günü makamında ziyaret ederek, hayırlı olsun dileklerini iletti.

Trabzon Of Kaymakamlığından Fethiye Kaymakamlığına atanan Kaymakam Eyüp Fırat, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, FTSO yöneticilerine teşekkür etti. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da Kaymakam Eyüp Fırat'a yeni görevinde başarılar diledi. Ziyarette, Babadağ yamaç paraşütü uçuş yönergesi de ele alındı. Samimi ortamda gerçekleşen ziyaret, toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.



KAYMAKAM EYÜP FIRAT'AN FTSO'YA İADE-İ ZİYARET



FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu 17 Ağustos Pazartesi günü gerçekleşen ziyarette Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'ı kapıda karşıladı.



FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu 17 Ağustos Pazartesi günü gerçekleşen ziyarette Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'ı kapıda karşıladı.

Samimi bir ortamda geçen ziyarette Kaymakam Eyüp Fırat, sivil toplum kuruluşları ile koordinasyona özel önem verdiğini belirterek, FTSO'nun ve iş dünyasının taleplerini dinlemeye geldiğini ifade etti.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, bölgenin sorunlarının Kaymakamlık, belediye ve sivil toplum kuruluşlarının birlikte çalışmasıyla çözümlenebileceğini dile getirdi. Osman Çıralı, ziyarette Kaymakam Fırat'a Babadağ'da 112 Acil Çağrı Merkezi olmasının önemine dikkat çekerek, 112 Acil Yardım Merkezi için Babadağ'da binanın hazır olduğunu, görevlendirme yapılmasını beklediklerini söyledi. Ziyarette,

ayrıca Covid-19 salgını nedeniyle alınan tedbirler, deniz ambulansı, Babadağ yamaç paraşütü uçuş yönergesi de ele alındı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, daha sonra ziyaretin anısına, Kaymakam Eyüp Fırat'a FTSO logolu çini tabak hediye etti. Ziyaret toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

FTSO Meclis Başkanı ve Yönetim Kurulu üyeleri Kurban Bayramı'nda göreve başlayan Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'ı 5 Ağustos 2020 Çarşamba günü makamında ziyaret ederek, hayırlı olsun dileklerini iletmişti.



TSE'DEN, FTSO'YA "COVID-19 GÜVENLİ HİZMET BELGESİ"

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) "Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi" denetiminden başarıyla geçerek kalite belgelerine bir yenisini daha ekledi.



Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Baş Denetçisi Gökhan Karay tarafından 20 Ağustos 2020 Perşembe günü gerçekleştirilen denetimin açılış toplantısına FTSO Yönetim kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile Oda çalışanları katıldı. Açılış toplantısında Başkan Osman Çıralı, "Oda olarak, Covid-19 virüsü sürecinde çalışanlarımızın ve üyelerimizin sağlığı konusunda daha özenli hareket ediyoruz. Bu süreçte hem çalışanlarımızı hem de üyelerimizi korumak adına maske sıkıntısı yaşanan dönemde maske

tedariki sağlayarak üyelerimize ücretsiz da maske dağıttık. Odamızda Covid-19 ile ilgili tüm tedbirleri, hijyen, maske ve mesafe kurallarına uygun olarak hizmet veriyoruz. "Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi" ile üyelerimize güvenli bir ortamda hizmet verdiğimiz kanıtlamak istedik. Ayrıca bu belgeyle üyelerimize de örnek olmayı amaçlıyoruz." dedi.

TSE Baş Denetçisi Gökhan Karay, denetim sırasında FTSO hizmet binasını ve birimleri gezerek Oda tarafından tasarlanan uyarı afişleri, mesafe kuralları için konulan şeritleri, dezenfektan makinelerini, asansörü ve toplantı salonlarında uygulanan Covid-19 korunma yöntemlerini yerinde inceledi.

Çalışanların ve Oda'ya gelen üyelerin mesafe kurallarına uyup uymadıklarını, maske kullanıp kullanmadıklarını ve Oda'ya girişte ateş ölçümü yapılmasını yerinde gözlemledi.

Denetimin kapanış toplantısında Gökhan Karay, Oda'nın Covid-19 tedbirleri çerçevesindeki uygulamalarının yerinde olduğunu ve verilen hizmetler sırasında tüm kurallara uyulduğunu gözlemlediğini gördüklerini belirterek, denetimin başarılı olarak tamamlandığı ve raporun da bu yönde olacağını bildirdi.

Böylece FTSO, TSE'nin denetimini başarıyla tamamlayarak güvenli hizmet verdiğini belgeledi ve kalite belgelerine bir yenisini daha ekledi.

FTSO'DAN COVID-19 SONRASI EKONOMİ VE RİSK YÖNETİMİ SEMİNERİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından çevrim içi olarak düzenlenen Covid-19 Sonrası Ekonomi ve Risk Yönetimi Semineri'nde nesnelerin interneti, platform ekonomisi ve müşteri envanteri tutmanın önemi anlatıldı.



Erkin Şahinöz Akademi kurucusu, Stratejik Yönetim Danışmanı Erkin Şahinöz tarafından verilen seminere internet üzerinden görüntülü bağlantı aracılığıyla 18 kişi katıldı. Seminerde nesnelerin interneti, platform ekonomisi, sosyal medyanın önemi, yatay ekonomi, F-faktörü, (aile, arkadaş, sosyal medya ve instagram ünlüleri) mekânsız ve zamansız ekonomi, siyah kuğu, PMI-CDS-VIX-kredi büyümesi göstergeleri, yatay finansman, pazarlama, dijital ödeme sistemleri, tek boynuzlular ve teknolojik girişimler anlatıldı.

Yaklaşık 2 saat süren seminerin son bölümünde katılımcılar, ekonomik büyüme, dijital pa-

ra, paranın dördüncü işlevi, yatırım yapılacak ülkelerin ekonomik, siyasi politik koşullarına bakış ile yatırım yapacak ülkelerdeki paranın huzurluluğu/huzursuzluğu ve melek yatırımcı nedir sorularına yanıt buldu.

Seminer sonunda katılımcıların tavsiyelerde bulunan Erkin Şahinöz, "Yeni müşteri kazanmanın maliyeti 10 iken, mevcut müşteriyi korumanın maliyeti 1'dir. Bu sebeple müşteri sadakati yaratmak daha önemlidir. Bu dönemde müşteri envanterinin tutulması büyük önem taşımaktadır." dedi.

FTSO'NUN EMLAKÇILARA YÖNELİK MESLEKİ YETERLİLİK SINAVLARINA 81 SEKTÖR TEMSİLCİSİ KATILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın TOBB MEYBEM ile birlikte 18-26 Ağustos 2020 tarihleri arasında düzenlediği, "Emlak Danışmanı Seviye 4" ve "Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5" mesleki yeterlilik sınavlarına 81 sektör temsilcisi katıldı.

Emlakçılık sektöründe, birçok sektörde olduğu gibi kayıt dışılığın engellenmesi ve belirli yeterliliğe sahip kişilerin sektörde faaliyet gösterebilmeleri için yasal zorunluluk haline getirilen mesleki yeterlilik belgesinin 31 Ağustos 2020'ye kadar alınması gerekiyor. Yetki belgesi olmayanlar bu tarihten sonra emlakçılık yapamayacak.

Bu kapsamda FTSO ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği kuruluşu TOBB MEYBEM Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi iş birliğinde, 18-26 Ağustos 2020 tarihleri arasında 81 sektör temsilcisinin katılımı ile "Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5" ve "Emlak Danışmanı Seviye 4" mesleki yeterlilik sınavları gerçekleştirildi.

Konuyla ilgili değerlendirme yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, mesleki yeterlilik belgesinin gerekliliğine dikkat çekerek, 31 Ağustos 2020 tarihinden itibaren MYK belgesi olmayan kişilerin, emlak sektöründe pazarlama ve satış faaliyeti yapamayacaklarını vurguladı. İl ticaret müdürlüklerinden yetki belgesi almayanların da iş yeri ruhsatı alamayacaklarını ve gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteremeyeceklerini hatırlatan Çıralı şöyle devam etti:

"Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik'nin 10'uncu maddesine göre, "İşletmede pazarlama ve satış personeli olarak çalışan kişilerin Sorumlu Emlak Danışmanı (seviye 5) veya Emlak Danışmanı (seviye 4) ulusal yeterliliklerine dayalı mesleki yeterlilik belgelerinden birine sahip olması gerekiyor. Biz de FTSO olarak TOBB MEYBEM ile birlikte 2019 yılından bu yana 7 sınav düzenledik. Bu sınavlara toplam 124 kişi katıldı. Sınavları başarıyla tamamlaya 100 sektör temsilcisi Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5 ve Emlak Danışmanı Seviye 4 belgelerini almaya hak kazandı.

Son olarak 18-26 Ağustos 2020 tarihleri arasında düzenlediğimiz ve gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren firma yetkilileri ile çalışanlarının katıldığı "Emlak Danışmanı Seviye 4" ve "Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5" mesleki yeterlilik sınavları yoğun bir katılım oldu. Teorik ve uygulamalı olmak üzere iki aşamada yapılan sınavlara 81 sektör temsilcisi ve çalışanı katıldı. Sınavların sektörümüze ve üyelerimize hayırlı olmasını dilerim."

KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ FİZİBİLİTE ETÜDÜ İHALESİ SONUÇLANDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın, Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) Fizibilite Desteği kapsamında sağlanan mali destek ile Fethiye ve Seydikemer Küçük Sanayi Sitesi Fizibilite Etüdü raporu hazırlama projesi için çıktığı hizmet alımı ihalesini Deta Danışmanlık Eğitim Tanıtım ve Organizasyon Ticaret ve Limited Şirketi kazandı.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) tarafından sunulan 2019 Fizibilite Destek Programı kapsamında başvuruda bulunduğu "Fethiye ve Seydikemer Küçük Sanayi Sitesi Fizibilite Etüdü" projesi için Şubat 2020'de hibe almaya hak kazanmıştı. %100'ü GEKA destekli gerçekleşecek proje kapsamında ilk adım atıldı. FTSO'nun "Fethiye ve Seydikemer Küçük Sanayi Sitesi Fizibilite Etüdü" raporu hazırlama projesi için çıktığı hizmet alımı ihalesinde son teklif verme tarihi olan 28 Ağustos 2020 tarihine kadar 5 firma teklif verdi. İsteklilerin teknik ve mali tekliflerini içeren ihale dosyaları, 28 Ağustos 2020 Cuma günü saat 15.00'te FTSO Meğri Toplantı Salonu'nda ihale komisyonu tarafından kontrol edilerek, teknik teklif zarfları açıldı ve incelemeye alındı. İnceleme sonunda teknik açıdan uygun bulunan firmaların fiyat teklifleri değerlendirildi ve en uygun teklifi veren Deta Danışmanlık Eğitim Tanıtım ve Organizasyon Ticaret ve Limited Şirketi ihaleyi aldı.

Proje kapsamında neler yapılacaktır?

Proje kapsamında, Fethiye sanayi bölgesinde değişik iş kollarında bakım/onarım ve üretim alanlarında faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin uğraşları gereği ihtiyaç duydukları fonksiyonları

yerine getirmeye imkân bulabilecekleri, sağlıklı çevre koşullarında verimli olabilecekleri, şehir imar planlarına uygun seçilen araziler üzerinde planlanmış altyapı ve üstyapı tesisleri ile inşa edilecek küçük sanayi sitesinin fizibilite çalışması yapılacaktır.

Fethiye ve Seydikemer mevcut sanayi sitelerinde yer alan işletmeler belirlenecek, faaliyet konularına göre ayrılacak, sektörel kapasiteleri ve büyüme eğilimleri ile bölgesel kalkınma ve rekabet gücü açısından analiz edilecek. Paydaş analizi ve arama konferansı gerçekleştirilerek paydaşların beklentileri alınacak. Ayrıca ilgili bakanlık kamu kurum ve kuruluşları davet edilecek ve görüşlerinden faydalanılacak.

Yine proje kapsamında başta Muğla olmak üzere Türkiye'deki başarılı sanayi sitelerinin analizi yapılarak ve kıyaslama çalışması gerçekleştirilecek. Küçük sanayi sitesi yatırımı için paydaşlar tarafından önerilen ve çevre düzeni planlarına işletilebilecek olası yerlerin uygunluğu araştırılacak. Bu analizler ışığında bölgenin kapasitesine uygun ölçekte, altyapı ve lokasyonda kurulacak sanayi sitesi yatırımının mümkün olup olmadığını, yatırımın faydalarını, sürdürülebilirliğini, riskleri ve engellerini ortaya koyan bir fizibilite etüdü raporu oluşturulacaktır.

MUĞLA'DA İKİNCİ EL MOTORLU KARA TAŞITI ALIM SATIMI HAKKINDA BİLGİLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI



Muğla Ticaret İl Müdürlüğü tarafından Muğla Ticaret ve Sanayi Odası'nda, İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik değişikliğine ilişkin bilgilendirme toplantısı yapıldı. Toplantıda yetki belgesi için aranan şartlar ve fiziki kriterler detaylı olarak anlatıldı.

26 Ağustos 2020'de yapılan toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, Bodrum Ticaret Odası Mahmut Serdar Kocadon, Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hürşit Öztürk ile Muğla merkez ve ilçe belediyelerinden ruhsatlandırma birim sorumluları katıldı.

İkinci el motorlu kara taşıtlarının ticareti yapan firmaları yakından ilgilendiren düzenlemeler hakkında bilgilendirmeyi Muğla Ticaret İl Müdürü Mehmet Demirtaş, müdürlük yetkilileri Eşref Çelik ve Hatice Durmaz yaptı. Toplantıda 13 Ağustos 2020 tarih ve 30331 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik ile ikinci el motorlu taşıt ticareti yapan işletmelerin yetki belgesi alma zorunluluğu bir kez daha hatırlatıldı. Buna göre yönetmelikteki gereklilikleri sağlayan firmaların ikinci el motorlu araç alım satımı yapabilmeleri için il ticaret müdürlüklerine başvurarak 31 Ağustos 2020 tarihine kadar yetki belgesi almaları gerektiği tekrar vurgulandı.

Yetki belgesi için gerekli şartlar

Toplantıda yetki belgesi almak için gereken şartlar şöyle sıralandı: İşletmeye yetki belgesi verilebilmesi için, meslek odasına kayıtlı olunması, gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olunması, iş yeri açma ve çalışma ruhsatının bulunması, meslek odası ve vergi kayıtları ile iş yeri açma ve çalış-

ma ruhsatındaki işgal konuları arasında ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti faaliyetinin bulunması.

Motorlu kara taşıtları alım satım sorumlularının, on sekiz yaşını doldurmuş olması, en az lise mezunu olması, iflas etmemiş veya iflas etmiş olsa bile 09/06/1932 tarihli ve 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu hükümlerine göre itibarının yerine gelmiş olması, konkordato talebinde bulunmamış olması, kasten işlenen bir suçtan dolayı beş yıldan fazla kesinleşmiş hapis cezası almamış veya devletin güvenliğine, anayasal düzene ve bu düzenin işleyişine, milli savunmaya ve devlet sırlarına karşı suçlar ile casusluk, zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, edimin ifasına fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan mal varlığı değerlerini aklama, terörizmin finansmanı, kaçakçılık, vergi kaçakçılığı veya haksız mal edinme, işkence, cinsel saldırı ve çocukların cinsel istismarı suçlarından hüküm giymemiş ya da ticaret ve sanat icrasından hükmen yasaklanmamış olması, motorlu kara taşıtları alım satım sorumlularından en az birinin Seviye 5 mesleki yeterlilik belgesine sahip olması şartları aranıyor.

Belediyeler yetkilendirildi

Toplantıda yönetmelik değişikliği ile yetki belgesi almak için gerekli şartlar arasına 'iş yeri açma ve çalışma ruhsatının bulunması' ibaresinin eklendiği belirtildi. Buna göre, ikinci el motorlu taşıt ticareti yapan işletmeler öncelikle iş yeri açma ve çalışma ruhsatı için belediyelere başvuracak. Be-

lediyeler, 9 Haziran 2020 tarih ve 31150 sayılı İş-yeri Açma Ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik hükümlerine göre hareket edecek. Belediyelerden iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alan firmalara yetki belgesi için il ticaret müdürlüklerine müracaat edebilecek.



Belediyelerin arayacağı kriterler

Yetki belgesi için görevlendirilen belediyenin iş yerlerinde arayacağı fiziki şartlar ise şöyle sıralandı:

Tapu kütüğünde dükkân, mağaza, ofis ve büro gibi iş yeri niteliğini haiz bağımsız bölüm olması, ana gayrimenkulün kayıtlı bulunduğu tapu kütüğünde, mesken olarak gösterilen bağımsız bölüm bulunmaması, açık ve kapalı faaliyet alanı büyüklüğü, en az altmış metrekaresi teşhir alanı olmak kaydıyla seksen metrekareden az olmaması, kapalı teşhir alanında sıvılaştırılmış petrol gazı ve sıvılaştırılmış veya sıkıştırılmış doğalgaz kullanan araç bulundurulmaması, giriş ve çıkış kapısı kolay tahliye imkân verecek nitelikte olması, çevreye, altyapıya ve trafiğe getirdiği yük ile can ve mal güvenliği riskine ilişkin Valilik görüşü alınması, aynı iş yerinde en fazla iki tacir veya esnaf ve sanatkâr ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal etmesi, bu durumda, iş yerinin açık ve kapalı faaliyet alanı büyüklüğü, en az yüz yirmi metrekaresi teşhir alanı olmak kaydıyla yüz altmış metrekareden az olmaması, iş yerinde ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretinden başka ticari faaliyette bulunulmaması, bu hüküm, ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yapılan iş yerlerine ilişkin diğer şartların karşılanması kaydıyla, işyeri açma ve çalışma ruhsatındaki ana faaliyet konusu ilk tescil motorlu kara taşıtı ticareti olan işletmelere uygulanmaması, mali sorumluluk sigortası yaptırılması, idari büro ve kabul yeri ile taşıt teşhir alanı aynı adreste olacak ve iş yerinin bulunduğu ana gayrimenkulün ortak kullanım alanları taşıt teşhir alanı olarak kullanılmaması, açık ve kapalı faaliyet alanı dışında yol, kaldırım ve benzeri yerlerde motorlu kara taşıtı teşhir edilmemesi.

Yetki belgeli firmalar da belediyeye başvuracak

Söz konusu değişiklik ile 6 Haziran 2020 tarihinden önce ticaret il müdürlüklerine gerekli şartları yerine getirerek başvuran ve yetki belgesi alan firmaların da İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelikteki ilgili iş yeri şartlarını haiz olduklarını gösteren belgeyi, 30 Haziran 2021 tarihine kadar Bilgi Sistemine aktarmaları veya ticaret il müdürlüklerine teslim etmeleri gerekiyor.

Henüz yetki belgesi başvurusu yapmamış ancak 6 Haziran 2020 tarihinden önce belediyeden iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alan firmalar, yetki belgesi alabilmek için, belediyeden iş yerinin yönetmelikteki şartları taşıdığına dair uygunluk yazısı alacaklar.

Oda başkanları görüş alışverişinde bulundu

MUTSO'da gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısı öncesinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, Bodrum Ticaret Odası Mahmut Serdar Kocadon, Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, bir araya gelerek, Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun'a ilişkin Ticaret İl Müdürü Mehmet Demirtaş ile görüş alışverişinde bulunarak kanun kapsamında oda üyelerinin taleplerini dile getirdiler.

FETHİYE VE SEYDİKEMER'DE İNCİR AĞAÇLARINA KİMLİK KARTI VERİLECEK



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) iş birliğinde Aydın İncir Araştırma Enstitüsü tarafından yürütülen Muğla Bölgesinde İncir Seleksiyonu Projesi Fethiye ve Seydikemer'de yapılan saha çalışmaları ve bilimsel analizlerle devam ediyor. Proje kapsamında kuruma özelliğiyle iç ve dış pazarda rağbet görecektir incir türleri belirlenecek ve üretiminin yaygınlaştırılması hedeflenen ağaçlara kimlik kartı verilecek.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), geçen yıl Türk Marka ve Patent Kurumu'na Kaya incirine coğrafi işaret tescil belgesi verilmesi için başvuru yaptı. Başvurunun ardından harekete geçen Aydın İncir Araştırma Enstitüsü, Muğla'daki incir çeşitlerinin bilimsel araştırmaya tabi tutulması için Muğla Bölgesinde İncir Seleksiyonu Projesi'ni hazırladı. Projenin Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü'nden (TAGEM) onay almasının ardından 20-22 Temmuz tarihleri arasında ilk saha çalışmaları yapıldı.

Aydın İncir Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü İslah ve Genetik Bölümü'nden proje lideri Dr. Arzu Ayar, Tarım Ekonomisi Bölümü'nden Yüksek Ziraat Mühendisi Berrin Şahin, Bitki Sağlığı Bölümü'nden Dr. Özlem Doğan ve Yetiştirme Tekniği Bölümü'nden Ziraat Yüksek Mühendisi Demet Mutlu, Fethiye ve Seydikemer'in kırsal mahallerinde incir araştırması yaparak ağaçları işaretledi. Bölgemizde yetişen ve Kaya inciri olarak bilinen kayısı kara incirinin, siyah ve kuruyabilir olma özelliğiyle iç ve dış pazarda





rağbet görebilecek kapasite ve özelliklere sahip olduğunun belirlenmesinin ardından projenin ikinci aşamasına geçildi.

İncirlerin Kimlik Kartı Çıkarılacak

Projenin ikinci ayağı 31 Ağustos - 4 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirildi. Saha çalışmalarına enstitüden yetkililerin yanı sıra Fethiye ve Seydikemer ilçe tarım ve orman müdürlüklerinden yetkililer de katıldı. İncelemeler kapsamında daha önce tespit edilen ağaçlardan yaş ve kuru incir ile yaprak örnekleri toplandı. Toplanan örnekler FTSO binasında meyve pomolojik analizi ile yaprak morfolojik ölçümlere tabi tutuldu. Çalışmalar ile meyvelerin ağırlığı, rengi, damarlılık özellikleri, suda çözünür kuru madde miktarlarının yanı sıra duysal tat ve yaprak gibi özellikleri tespit edildi. Tespitler kapsamında bölgemizde bulunan incir ağaçlarına kimlik kartı çıkartılacak. Analizler sonrası saptanan üstün özellikli incir tiplerinden 'çelik' alınarak çoğaltma işlemlerine başlanacak. Ayrıca Muğla ve Fethiye civarında incir seleksiyonu konusunda yapılan bu ilk çalışma ulusal ve uluslararası araştırmalara kaynak teşkil edecek.

Coğrafi İşaret Tescil Çalışmaları Sürüyor

Konuya ilişkin bilgi veren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı FTSO'nun bölgenin tarımsal ve kültürel ürünlerinin markalaşmasına büyük önem verdiğini kaydetti. Türk Patent ve Marka Kurumu'na Fethiye Kaya inciri için coğrafi işaret başvurusunun yıl içinde yapıldığını anlatan Başkan Çıralı, "Coğrafi işaretin tescili ile Fethiye Kaya inciri markasının yaygınlaşması, ulusal ve uluslararası alanda talebin artmasını ve üretiminin yaygınlaşmasını hedefliyoruz. Aydın İncir Araştırma Enstitüsü ile incir konusunda iş birliği halindeyiz. Muğla İlinde İncir Seleksiyon Projesi bölgenin incir potansiyelini ortaya koyacak, bu önemli değer daha çok tanınacak." dedi.



FETHİYE TURİZM KONSEYİ 2020 SEZONUNU DEĞERLENDİRDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) ev sahipliğini yaptığı Fethiye Turizm Konseyi'nin, Temmuz ve Ağustos toplantılarında yeni tip koronavirüs (Covid-19) küresel salgınının etkisi altında geçen 2020 turizm sezonu değerlendirildi.

Turizm Konseyi'nin Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli başkanlığında 8 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleştirilen Temmuz ay toplantısına, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FETOB Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi'nden Mehmet Eskici, Muğla Büyükşehir Belediyesi Fethiye Temsilcisi Erdi Filiz, YDA Dalaman Hava Limanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Songur, Fethiye Belediyesi Basın Yayın Bürosu'ndan Gencay Güngör, FETAV Koordinatörü Dilek Dinçer, Göcek Kültür ve Turizm Derneği adına FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, FTSO Meclis Üyesi ve Fethiye Güç Birliği Müdürü Selamettin Yılmaz, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi adına Musa Ünsal ile SKAL Fethiye Derneği adına Uğur Serindağ ve Selin Saraç katıldı. Toplantıda Fethiye'de uygulamaya alınan Covid-19 salgını tedbirleri ve güven ortamının Avrupa ülkelerine duyurulması konusunda tanıtım faaliyetlerine hız verilmesi kararlaştırıldı.

Covid-19 virüsü pandemisinin turizm sezonu üzerindeki olumsuz etkilerinin değerlendiril-

diği toplantıda, Fethiye'de Eylül ve Ekim aylarında olumlu bir tablonun oluşabileceği beklentisi ön plana çıktı. Katılımcılar İngiltere'den bölgeye tatil için gelmeyi planlayan turistlere farklı kaynaklardan yanıltıcı bilgiler aktarıldığına yönelik duyurular alındığını dile getirdi. Turizmciler Türkiye'de 65 yaş üstü tatilcilerin belirli saatler dışında sokağa çıkamadığı gibi gerçekte bağlantısı olmayan yanlış bilgileri düzeltecek yayınlar yapılması konusunda fikir birliğine vardı. Fethiye'de alınan koronavirüs tedbirlerinin ve güven ortamının Avrupa ülkelerine duyurulmasına ilişkin çalışmaların ön plana çıkarılması istenen toplantıda, görsel tanıtım faaliyetlerine hız verilmesi kararlaştırıldı. Avrupa ülkelerine yönelik sosyal medya reklamlarına da ağırlık verilmesi istenen toplantıda, FTSO ve Fethiye Belediyesi, tanıtım görsellerinin hazırlanması ve yayımlanmasına ilişkin maddi yükü paylaşma kararı aldı.

"Hava oyunları festivali sekteye uğramamalı"

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, toplantıda yaptığı konuşmada ekimde yapılması planlanan Uluslararası Fethiye Ölüdeniz

Hava Oyunları Festivali'nin iptal edilmemesi gerektiğini ifade etti. Festival alanı ve katılımcı sayısını, Covid-19 tedbirleri kapsamında yeniden düzenlemeye hazır olduklarını belirten Başkan Çıralı, organizasyonu sekteye uğratmanın çok önemli olduğunu kaydetti. Başkan Çıralı, festivalin sağlıklı ve güvenli bir ortam yaratılması için FTSO olarak gerekeni yapmaya hazır olduklarını sözlerine ekledi.

Festivalin gerçekleştirilmesi yönünde olumlu görüş bildiren turizmciler ise sezonu olumlu ve umut veren bir tabloyla kapatmanın gelecek yıl açısından da önemli olduğu hususunda fikir birliğine vardı.

Antalya Turizm Fuarı'na katılım görüşüldü

Fethiye Turizm Konseyi'nin 21 Ağustos Cuma günü gerçekleştirilen toplantısında ise 26-27 Ekim tarihlerinde gerçekleştirilecek Antalya Turizm Fuarı'na katılım konusu ve 2020 sezonu verileri ele alındı.

Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya'nın katılımıyla yapılan toplantıda FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FETOB

Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, Fethiye Kaymakamlığı Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dünder, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi'nden Mehmet Eskici, Muğla Büyükşehir Belediyesi Fethiye Temsilcisi Erdi Filiz, YDA Dalaman Hava Limanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Songur, FETAV Koordinatörü Dilek Dinçer, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi adına Musa Ünsal, Fethiye Belediyesi Basın Yayın Bürosu'ndan Gencay Güngör ile GM Center Şirketi yetkilisi Selçuk Meral yer aldı.

Toplantıda, GM Center Şirketi yetkilisi Selçuk Meral, 26-27 Ekim tarihlerinde gerçekleştirilecek Antalya Turizm Fuarı hakkında Fethiye Turizm Konseyi üyelerine bilgi verdi, fuarla ilgili soruları yanıtladı. Turizm Konseyi üyeleri, Selçuk Meral'in bilgi verdiği Antalya Turizm Fuarı'na katılımı değerlendirdi.

Konsey üyeleri daha sonra Fethiye'de alınan Covid-19 virüsü salgınıyla ilgili alınan tedbirler ve uygulamalar ile küresel salgının etkisi altında geçen 2020 turizm sezonuna ilişkin görüşlerini paylaştılar.



FTSO BAŞKANI ÇIRALI'DAN ACARLAR AŞ'YE TEBRİK ZİYARETİ



Yanıklar'daki Acarlar Plaza'da 31 Ağustos 2020 tarihinde gerçekleşen ziyarette, sosyal mesafe ve maske kuralına özen gösterildi. Mevlüt Acar, FTSO Başkanı Osman Çıralı ve FTSO Yönetim Kurulu üyelerini plaza girişinde karşılayarak ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Acarlar AŞ'nin, Fortune Türkiye Dergisi tarafından Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı sıralamada, yüzde 19 büyümeye 50 sıra birden yükselerek 265'inci sırada yer alması nedeniyle Mevlüt Acar'a, Başkan Çıralı tarafından tebrik plaketi verildi. FTSO heyeti, 30 Ağustos'ta doğum günü olan Mevlüt Acar'ın 62'nci yaş gününü de kutladı. Tebrik ve teşekkürlerin ardından Muğla ekonomisine ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu. Fethiye'nin ekonomik gelişimine katkıda bulunacak projelerin değerlendirildiği ziyarette, zincir marketlerin küçük esnafa olan etkilerinin en aza indirilmesine yönelik yürütülecek çalışmaları destekleme konusunda görüş birliğine varıldı.

Acarlar AŞ'ye ait 6 ayrı işletmede 600 çalışanın istihdam edildiğini belirten Mevlüt Acar, koronavirüs sürecine değinerek zor günlerin en kısa sürede atlatılması dileğinde bulundu. Bu dönemde birlik ve beraberliğe daha fazla ihtiyaç duyulduğunu anlatan Acar, "Ziyaret bizi çok onurlandırdı. Başkanımız Osman Bey ve beraberindeki yönetim kurulu üyelerimize çok teşekkür ediyorum. Ticaret adamlarımız, ticareti, ekonomi ve istihdamı en iyi bilenlerdir. Siz değerli insanlar ülkemizin kalkınması ve gelişmesi için varsınız. Osman Bey gibi esnafımızın sıkıntısını bilen yerinde ve zamanında çözen yapılara her zaman ihtiyaç var. Bizi bizden başka kimse anlayamaz. Bölgemizdeki esnafımızın güçlenmesine katkıda bulunabiliyor, bir kişinin daha bu vesileyle ekmek yemesini sağlayabiliyorsak, bizler o zaman varız. Türkiye'de



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim, Emre Başaran, Fortune Türkiye Dergisi tarafından Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan Acarlar AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Acar ve Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Acar'a tebrik ziyaretinde bulunarak, plaket verdi.



Fethiye gibi bir ilçe yok. Fethiye tarım ve turizm açısından nadide bir bölge. Gelen misafirlerimizi en iyi şekilde ağırlamak ve uğurlamak, Fethiye'ye her yönüyle âşık insanlar yaratmak bizim görevimiz. Ziyaretiniz nedeniyle çok teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum ve başarılar diliyorum." dedi.

FTSO olarak en önemsedikleri alanın istihdam olduğunu belirten Başkan Çıralı 600 kişi çalıştıran Acarlar AŞ'nin Fethiye ve Türkiye ekonomisine yaptığı katkılardan dolayı hem teşekkür etmek hem de ziyarette bulunmak istediklerini kaydetti. Acarlar AŞ'nin Fethiye'nin yanı sıra Muğla'nın da gurur kaynağı olduğunu belirten Başkan Çıralı, "Hem sizi hem çalışanlarınızı hem de yerinize vekâlet eden evlatlarınızı kutluyorum. Onurumuz, gururumuz olduğunuz, çok teşekkür ederim. Başarılarınızın da devamını dilerim." diye konuştu.

Ziyaret, samimi bir ortamda devam eden sohbetin ardından hatıra fotoğrafı çekilmesiyle sona erdi.

MOTORLU TAŞIT ALIM SATIM MESLEKİ YETERLİLİK SINAVLARINA 309 KİŞİ KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sınav ve Belgelendirme Merkezi (MEYBEM) iş birliğinde gerçekleştirilen ikinci el motorlu taşıt alım satım mesleki yeterlilik sınavlarına 29-31 Ağustos tarihleri arasında 60, bugüne kadar yapılan sınavlara toplam 309 kişi katıldı.



Fethiye’de yapılan sınavlar sırasında koronavirüs tedbirlerine büyük özen gösterildi. Sınavların iş sağlığı ve güvenliği ile mesleki konuları içeren yazılı aşaması FTSO binasında, araç alım-satım işlemlerin sorulduğu uygulama aşaması Auto Emin ve Nova Otomotiv’de gerçekleştirildi. 29-31 Ağustos tarihleri arasında düzenlenen ‘Motorlu Taşıt Alım Satım Sorumlusu (Seviye 5) sınavına 52, ‘Motorlu Taşıt Alım Satım Danışmanı (Seviye 4) sınavına ise 8 kişi katıldı. Böylece Fethiye’de ikinci el motorlu taşıt alım satım mesleki yeterlilik sınavlarına katılanların toplamı 309’a ulaştı.

Mesleki yeterlilik belgesi zorunlu

13 Şubat 2018 tarih ve 30331 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan ‘İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik’ ile ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti faaliyeti



gösteren firma yetkilileri ile çalışanlarının mesleki yeterlilik belgesi almaları zorunlu hale getirilmişti. Yönetmeliğe göre mesleki yeterlilik belgesi alan firma yetkililerinin, firmaları adına belediyeye başvuru yapıp gerekli şartları taşıdıklarını gösteren belge almaları ve sonrasında Ticaret İl Müdürlüğü’ne yetki belgesi başvurusunda bulunmaları gerekiyor.

GÖCEK'TE MARINETECH YAT VE TEKNE EKİPMANLARI SERGİSİ AÇILDI



Marmaris Fuarçılık (MARFO) tarafından organize edilen MARINETECH Yat ve Tekne Ekipmanları Sergisi, Göcek Mahallesi Göcek Pazar Yeri'nde düzenlenen törenle açıldı.

Serginin açılış kurdelesini Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan, Fethiye Belediye Meclis Üyesi Fatih Ugan ve MARFO Genel Müdürü Volkan Gülcan kesti. Dünyanın sayılı marina ve tesis alanlarına ev sahipliği yapan Göcek'te 12 Eylül tarihine kadar açık kalacak sergi, koronavirüs salgınına rağmen iyi bir sezon geçiren denizcilik sektörünü bir araya getirmeyi hedefliyor. Katılımcıların yat ve tekne ekipmanları konusunda detaylı bilgi alabileceği sergi, ülke genelinde fuar ve etkinliklerin serbest bırakılmasının ardından yapılan ilk organizasyon olarak dikkat çekiyor.

Serginin açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, koronavirüs salgını nedeniyle zor günler geçirdiğimiz bu günlerde gerçekleştirilen serginin geçen yıllara göre daha anlamlı olduğunu söyledi. Ekonomik faaliyetlerin durma noktasına geldiği salgın sürecinden üyelerin en az zararlı çıkması için çaba gösterdiklerini anlatan Çıralı, sorunların çözümünü konusunda ellerinden gelen tüm gayreti gösterdiklerini belirtti. Yat turizminin yaz sezonunda bölgenin gülen yüzü olduğunu anlatan Başkan Çıralı, "Her yıl ortalama 3 milyon turist ağırlayan Muğla'da, Fethiye ve Seydikemer farklı ülkelerden gelen turistlerin, ortak paydası olarak önemli bir yere sahip. Bu nokta yatçılık ve günübirlik tekne turları bölgemizin vazgeçilmez aktörü. Oda olarak bu zorlu süreçte de bölgemizin tanıtımı için paydaşlarımızla birlik ve beraberlik içinde çalışıyoruz. Tanıtım faaliyetle-



rimiz Covid-19 salgını nedeniyle sektöre uğrasa da sağladığımız sinerji ile dijital alanda da tanıtımlarımız sürüyor. Bölgemizde turizmin çeşitlendirilmesi için dijital tanıtımlara ağırlık veriyoruz. Tüm olumsuzluklara rağmen üyelerimizle birlik ve beraberlik, yerel ve bölgesel ortaklarımızla uyum içinde çalışarak bu süreçten de en az hasarla çıkacağımıza yürekten inanıyorum. Bugün açılışını yaptığımız serginin bölgemizin yat, tekne ve turizm sektörünün etkin bir buluşma noktası olacağına inanıyor, başarılı olmasını diliyorum." dedi.





Tarih: 21.08.2020

TOBB FEN LİSESİ HAKKINDA BASIN AÇIKLAMASI

Değerli Basın Mensupları,

Bilindiği gibi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'nin 81 ilde 81 okul projesi kapsamında, Muğla odaları ve Borsa'nın girişimleri ile Muğlamıza kazandırdığımız TOBB Fen Lisesi, geçtiğimiz yılın sonunda inşaatı bitirilerek teslim edilmişti.

Son günlerde gerek sosyal medyada gerekse kamuoyunda okulun hizmete girmesi ile ilgili çok sayıda tartışma ve beraberinde bilgi kirliliği yaşandığını üzümlere izlemekteyiz.

Bu bilgi kirliliğinin önüne geçmek ve kamuoyunu doğru bilgilendirebilmek adına bu basın bildirisini yayınlama ihtiyacı hissettik.

En baştan başlamak gerekirse, TOBB'un 81 İlde 81 Okul Projesi'ni duyduğumuzda ilimize bir eğitim yuvası kazandırmak heyecanı ile hemen harekete geçerek, projenin bir ayağının Muğla'ya gelmesini sağladık.

Eğitime verdiğimiz önem dikkate alındığında çıkış noktamız, TOBB'un ve Muğla odaları ve Borsa'nın misyonu ve vizyonuna yakışır, vatanına milletine hizmet edecek gençleri yetiştiren bir bilim yuvası hayata geçirmektir. Bu kapsamda Muğla'ya yakışacak bir fen lisesi hayal ettik.

Çalışmalarımız sonucunda yapılmasını hayal ettiğimiz TOBB Fen Lisesi için, 8 Ekim 2015 tarihinde, TOBB ile Muğla Valiliği arasında, MUTSO ev sahipliğinde, Muğla odaları ve Borsa'nın da katılımıyla bir protokol imzalandı. İmzalanan protokol neticesinde 22 Ağustos 2017 tarihinde, TOBB Başkanımız Sayın M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun da katılımıyla temel atma töreni gerçekleştirildi ve çalışmalar başlatıldı.

Şunu belirtmek isteriz ki, TOBB ve Muğla odaları ve Borsa olarak üzerimize düşen tüm sorumluluklar süresi içerisinde titizlikle sürdürülmüş ve neticelendirilmiştir. Protokolde belirtildiği üzere yükümlülüğümüz, 16 derslikli ana binayı oluşturmak ve Valiliğimize teslim etmektir.

Eğitime, bilime, Muğla'ya yakışır bir Fen Lisesi binası yaptık ve teslim ettik.

Okulun ne zaman eğitime açılacağı, ek binaların, yemekhanelerin ya da spor tesislerinin yapılıp yapılmaması gibi kamuoyunda gündeme gelen ve özellikle bazı veliler tarafından yapılan eleştirilere konu olan iş ve işlemlerde TOBB'un ve Muğla odaları ve Borsa'nın yetkisi ve sorumluluğu olmadığını kamuoyu ile paylaşmak isteriz.

Biz TOBB ve Muğla odaları ve Borsa olarak, Muğla'nın eğitimine önemli bir katkı sağlamak adına, yaklaşık 12 Milyon TL'lik bir yatırımın Muğlamıza kazandırılmasının huzuru içerisindeyiz.

Bütün bunların yanında, eksiklerin giderilmesi adına, Muğla kamuoyundan, velilerden, üyelerimizden gelen taleplerin yönetim kurullarımız tarafından titizlikle değerlendirilip, yasal çerçevede elimizden gelen her desteği vereceğimizi ve bunun dışında herhangi bir yükümlülüğümüzün bulunmadığını kamuoyunun bilgisine saygıyla sunarız.

Muğla Ticaret ve Sanayi Odası
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası
Milas Ticaret ve Sanayi Odası
Bodrum Ticaret Odası
Marmaris Ticaret Odası
Muğla Ticaret Borsası

BAŞKAN ÇIRALI, TOBB TİCARET VE SANAYİ ODALARI KONSEYİNDE KONUŞTU



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun katılımıyla gerçekleşen TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları Konsey Toplantısı'nda konuşan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, pandemi sürecinde üyelerin sorunlarını ve beklentilerini Başkan Hisarcıklioğlu'na ve konsey üyelerine ilettiler. Başkan Çıralı esnaf odası üyelerine, esnaf kefalet kooperatifleri aracılığı ile tanınan kredi sisteminin, ticaret odası üyelerine de tanınması konusunda destek istedi. Pandemi nedeniyle zor günler geçiren turizm sektörünün ekonomik önlem paketleri ve hibelerle desteklenmesi gerektiğini belirten Başkan Çıralı, Muğla'da plaj işletmelerini yürüten MUÇEV nedeniyle yaşanan sorunları bir kez daha gündeme getirdi.

Video konferans sistemi aracılığıyla gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmasını TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu yaptı. Oda ve borsaların ne işe yaradığını son dönemde çok iyi şekilde gösterdiklerini belirten Başkan Hisarcıklioğlu, banka kredileri ve ötelenen vergilerin yeniden düzenlenmesi için Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı Fuat Oktay ile bugün bir toplantı gerçekleştirdiğini kaydetti. Toplantıda koronavirüsün iş kazası olmadığına dair yasal düzenlemeye ihtiyaç duyulduğunu belirttiklerini anlatan Başkan Hisarcıklioğlu, süreci en az hasarla atlattırmak için çalışmaya devam edeceklerini söyledi.

"Turizm Sektörü Destek Bekliyor"

Toplantıda söz alan Başkan Çıralı, TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu ve TOBB Ticaret Odası Konseyi üyelerine seslendiği konuşmada Muğla'da plaj işletmelerini yürüten MUÇEV nedeniyle yaşanan sorunları bir kez daha gündeme getirdi. Bunun yanı sıra koronavirüs salgınının turizm sektörünü ciddi şekilde etkilediğini belirten Başkan Çıralı, sektörün ayakta kalması için atılacak adımlar konusunda Başkan Hisarcıklioğlu ve oda başkanlarının desteğini istedi. Turizm sektörüne özel düşük faizli kredi desteğinin etkili şekilde gündeme gelmesi gerektiğini belirten Başkan Çıralı, "Yıllık periyoda bakıldığında



zaman, zaten 5 aylık bir süreçte faaliyet gösteren üye işletmelerimizin neredeyse yarısı koronavirüs salgını sebebiyle 2020 yaz sezonunu kapalı geçirdi. Tek geçim kaynağı turizm olan ve 5 ayda kazandıkları ile bütün bir yıl geçinen turizm işletmeleri ve sektör çalışanları, boş geçmiş olan sezonun ardından kredi taksitleri, vergiler SGK, turizm katkı payı ödemeleri ile karşı karşıya kaldı. Bu çerçevede, turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerimiz için operasyonel ve finansal etkiyi azaltacak, daha geniş kapsamlı, ekonomik önlem paketleri ve hibeler hazırlanmalı, diğer işletmelerimiz de istediği takdirde bu desteklerden yararlanmalı. Özellikle konaklama tesisleri, seyahat acenteleri ile diğer turizm işletmelerini kapsayacak şekilde düşük faizli bir turizm destek kredisi ile turizm işletmeleri 2021 sezonuna daha umutlu bakabileceklerdir.” dedi.

“Vergi ve Kredi Ödemeleri Uzatılsın”

Esnaf odaları mensuplarına, esnaf kefalet kooperatifleri aracılığı ile tanınan kredi sisteminin, odamız üyelerine de tanınması gerektiğini belirten Başkan Çıralı sözlerini şu şekilde sürdürdü; “Pandemi sürecinde başlatılan, ilk 6 ay ödemesiz KGF teminatlı, Devlet destekli kredilerin önümüzdeki sonbahar aylarında başlayacak olan ödemelerinin faiz farkı uygulanmaksızın



zın tekrar 6 ay daha uzatılması, sezonu zararla geçirmiş olan işletmeleri zor durumda bırakmaktan kurtaracaktır. Evsel Katı Atık Toplama ve Bertaraf Ücreti, Çevre ve Temizlik Vergisi, İlan ve Reklam Vergisi, Emlak Vergisi gibi Belediyelerin toplamış olduğu vergilerin ve SGK prim ödemelerinin 2020 yılı için iptal edilmesi ya da 2021 sezonuna ötelenmesi 2021 sezonu için işletmelerimize nefes aldıracaktır. Bunun yanı sıra KGF Destek Kredisi’nden yararlanmış olan işletmelerimiz için geri ödemelerin ertelenmesi de büyük önem arz etmekte olup iki belki üç kredinin geri ödemesini gerçekleştirecek olan üyelerimiz için üzerlerindeki yükleri azaltacak bir önlem olacaktır.”

HIRVATİSTAN BAŞKONSOLOSU ZEREC FTSO'YU ZİYARET ETTİ



Fethiye'ye gelen Hırvatistan İstanbul Başkonsolosu Dr. Ivana Zerec ile Arnavutluk Kocaeli Fahri Konsolosu Ebru Sanver, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile bir araya geldi. Başkonsolos Zerec ve Başkan Çıralı, iki ülke ilişkilerinin geliştirilmesi konusunda atılacak adımlara destek verme kararı aldı.



FTSO Meğri Salonu'nda gerçekleşen ziyarette FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, yönetim kurulu üyeleri Ramazan Dim, Fatih Tufan ve Halil İbrahim Öztürk ile FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu da hazır bulundu. Koronavirüs pandemisi nedeniyle sosyal mesafe ve maske kuralına özen gösterilen görüşmede iki ülke ilişkilerinin geliştirilmesi konusunda gerçekleştirilebilecek projeler konuşuldu. Başkan Çıralı ve Başkonsolos Zerec, FTSO'nun Hırvatistan'dan bir ticaret odasıyla 'kardeş oda' protokolü imzalayarak karşılıklı ticari bağlantılar kurması konusunda görüş birliğine vardı.

"Türkiye'nin Turizm Faaliyetlerini Yakından İzliyoruz"

Karşılama duydugu memnuniyeti dile getiren Başkonsolos Zerec, Avrupa Birliği üye-



si Hırvatistan ile Türkiye'nin ticari ve kültürel olarak büyük benzerlikler gösterdiği belirterek ilişkilerin geliştirilmesi konusunda atılabilecek adımlar olduğunu belirtti. Başkonsolos Zerec, Hırvatistan'ın 4 milyon nüfusa sahip olduğunun altını çizerek en önemli sektörün turizm olduğunu vurguladı. Sahil ülkesi olan Hırvatıs-

tan'da turizm sezonunu uzatmak için Türkiye'yi ve Fethiye bölgesinde büyük gelişme kaydeden doğa turizmini yakından incelediklerini kaydeden Başkonsolos Zerec, bu konuda Başkan Çıralı'nın tavsiyelerini duymaktan büyük memnuniyet duyacağını sözlerine ekledi.

"Kültürel Değerleri Ön Plana Çıkarmak İçin Çalışıyoruz"

Fethiye turizminin gelişmesi için Babadağ'daki çalışmaların yanı sıra birçok tanıtım faaliyeti gerçekleştirdiklerini anlatan Başkan Çıralı, tüm bunların yanında kültürel değerlere de büyük önem verdiklerini söyledi. İlçe turizmine dolaylı yoldan büyük katkılar sunacak Seydiler Kili mi için Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan Coğrafi İşaret Belgesi alındığını Kaya İnciri için de çalışmaların sürdüğünü kaydeden Başkan Çıralı, FTSO üyelerinin de desteğiyle pande-



mi sürecinin üstesinden gelmek ve Fethiye'yi bu süreçten en az zararla atlatmak için yoğun çaba gösterdiklerini vurguladı.

Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyaret sonunda Başkan Çıralı ve Başkonsolos Zerec birbirlerine karşılıklı hediyeler takdim etti. Ziyaret çekilen hatıra fotoğrafı ile sona erdi.



GEKA'DAN 2020 YILI PROJE TEKLİF ÇAĞRISI



“

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının koordinasyonunda faaliyetlerini yürüten Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) Alternatif Turizm Altyapısı, Alternatif Turizm ile Kooperatif ve Birliklerin Rekabet Gücünün Geliştirilmesi ana başlıklarında oluşan ve toplam bütçesi 35 milyon TL olan 2020 Yılı Proje Teklif Çağrısına çıktı.

”

GEKA'nın 9 Eylül 2020 tarihinde ilan ettiği 2020 Yılı Proje Teklif Çağrısı Mali Destek Programı kapsamında; kar amacı gütmeyen kuruluşlara yönelik olan Alternatif Turizm Altyapısı ile kar amacı güden işletmelere yönelik olan Alternatif Turizm programının amacı, “Güney Ege Bölgesinde alternatif turizm potansiyelinin harekete geçirilerek, bölgede konaklama yapan ziyaretçi sayısının ve ortalama konaklama sürelerinin artırılması” olarak belirlendi. Söz konusu teklif çağrıları kapsamında hazırlanacak projelerin; alternatif turizm alanlarının çekiciliğinin ve ulaşılabilirliğinin artırılması, alternatif turizm alanlarında aktivite çeşitliliğinin artırılması, yerel yaşam, yöresel ürünler ve kültürel öğelerin turizme entegre edilmesi önceliklerine hizmet etmesi gerekiyor. Çağrılar kapsamında verilecek projelerin, program önceliklerinden en az birine hizmet etmesi ve katkı sağlıyor olması bekleniyor.

Sadece KOBİ statüsündeki işletmelerin başvuru yapabileceği “Alternatif Turizm Mali Destek Programı”nda ise; bölgenin alternatif turizm potansiyelini harekete geçirecek, Bölgede konaklama yapan ziyaretçi sayısının ve ortalama konaklama sürelerinin artırılmasını sağlayacak uygun projelere toplam 10 milyon TL kaynak aktarılacak. Spor, macera ve doğa turizminin yanı sıra termal turizm ve sağlık turizminin geliştirilmesi ile yerel yaşam, yöresel ürünler ve kültürel öğelerin turizme entegre edilmesi bu progra-

mın öncelikli hedefleri arasında yer alıyor. Bu programda söz konusu hedef ve önceliklere uygun projeler için asgari 50 bin TL azami ise 500 bin TL kaynak aktarılacak.

İşletmenin tercihine ve proje bütçesine göre mali destek oranı %10 ila %50 arasında değişecek. Projelerin uygulama süresi en az 12 ay ve en fazla 18 ay olabilecek. Başvuru hibe rehberinde teklif çağrısı ile ilgili, örnek teşkil edebilecek indikatif proje konularına da yer veriliyor. Başvuru sahipleri program amacı ve öncelikleri ile ilgili olan ve kendilerini ilgilendiren konuları kapsayan projelerle de başvurabilecek. Örnek proje konularından bazıları; spor, doğa ve macera turizmini destekleyici unsurların oluşturulmasına yönelik projeler; kamp alanlarında hizmet kalitesi ve çeşitliliğinin artırılmasına yönelik projeler; termal turizm tesislerinde tedavi odaklı sağlık hizmetlerinin geliştirilmesine yönelik projeler; agro turizm, çiftlik turizmi ve eko turizm tesislerinde hizmet kalitesi ve çeşitliliğinin artırılmasına yönelik projeler; çömlek, seramik ve benzeri yöresel el sanatlarının turistler tarafından deneyimlenebilmesine olanak sağlayacak projeler; turistlere yönelik bölgeyi tanıtıcı oyuncak, hediyelik eşya ve yöresel ürünlerin üretimi; agro-turizm ve çiftlik turizmi kapsamında deneye dayanan günübirlik alanların yaratılmasına yönelik projeler olarak belirlendi.

Programın Adı	ALTERNATİF TURİZM MALİ DESTEK PROGRAMI (KAR AMACI GÜDEN İŞLETMELERE YÖNELİK)	
Program Referans Numarası	TR32/20/TUR1	
Programın Amacı	Güney Ege Bölgesinde alternatif turizm potansiyelinin harekete geçirilerek, bölgede konaklama yapan ziyaretçi sayısının ve ortalama konaklama sürelerinin artırılmasıdır.	
Programın Öncelikleri	Spor, macera ve doğa turizminin geliştirilmesi Termal turizm ve sağlık turizminin geliştirilmesi Yerel yaşam, yöresel ürünler ve kültürel öğelerin turizme entegre edilmesi	
Programın Toplam Bütçesi	10.000.000 TL	
Proje Başına Destek Miktarı	Asgari tutar: 50.000 TL	Azami tutar: 500.000 TL
Proje Başına Mali Destek Oranı	Asgari Destek Oranı: %10	Azami Destek Oranı: %50
Proje Süresi	Asgari Proje Süresi: 12 Ay	Azami Proje Süresi: 18 Ay
KAYS Üzerinden Son Başvuru Tarihi	20.11.2020 Saat 18:00	
Taahhütname Son Teslim Tarihi	27.11.2020 Saat 18:00	
Uygun Başvuru Sahipleri	KOBİ statüsündeki işletmeler başvuru yapabilecek	

Hibe başvuru rehberinde ayrıca, bütçe ile ilgili dikkat edilmesi gereken önemli hususlar, başvuru süreci ve KAYS sistemi kullanımı, başvuru esnasında sunulması gereken destekleyici belgeler, projelere yönelik değerlendirme ve puanlama tabloları ve projelerin teslim edilmesi ile sözleşme koşulları ile ilgili hususlar da yer alıyor.

Toplam 10 milyon TL bütçeli “Kooperatif ve Birliklerin Rekabet Gücünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı”nda ise üretim odaklı kooperatif ve birliklerin rekabetçi bir yapıya kavuşturularak bölge ekonomisine olan katkılarının artırılması hedefleniyor. Bu hedef doğrultusunda; kooperatif ve birliklerin kurumsal kapasitenin güçlendirilmesi, işleme, paketleme ve depolama süreçlerinin iyileştirilmesi ile markalaşma ve pazarlama kapasitelerinin artırılması temel öncelikler arasında yer alıyor. Söz konusu program kapsamında da uygun projelere asgari 50 bin TL azami ise 500 bin TL destek sağlanacak.

Programın Adı	KOOPERATİF VE BİRLİKLERİN REKABET GÜCÜNÜN GELİŞTİRİLMESİ MALİ DESTEK PROGRAMI	
Program Referans Numarası	TR32/20/KOOP	
Programın Amacı	Üretim odaklı Kooperatif ve Birliklerin rekabetçi bir yapıya kavuşturularak bölge ekonomisine olan katkılarının artırılmasıdır.	
Programın Öncelikleri	Kurumsal Kapasitenin Güçlendirilmesi İşleme, Paketleme ve Depolama Süreçlerinin İyileştirilmesi Markalaşma ve Pazarlama Kapasitesinin Artırılması	
Programın Toplam Bütçesi	10.000.000 TL	
Proje Başına Destek Miktarı	Asgari tutar: 50.000 TL	Azami tutar: 500.000 TL
Proje Başına Mali Destek Oranı	Asgari Destek Oranı: %10	Azami Destek Oranı: %90
Proje Süresi	Asgari Proje Süresi: 12 Ay	Azami Proje Süresi: 18 Ay
Kaysa Üzerinden Son Başvuru Tarihi	20.11.2020 Saat 18:00	
Taahhütname Son Teslim Tarihi	27.11.2020 Saat 18:00	
Uygun Başvuru Sahipleri	1163 Sayılı Kanun Kapsamında Kurulan Kooperatif ve Birlikler 5200 Sayılı Kanun Kapsamında Kurulan Birlikler 5996 sayılı Kanun Kapsamında Kurulan Yetiştirici Birlikler	

2020 Yılı Mali Destek Programları” hakkında detaylı bilgi, başvuru rehberi ve ekleri GEKA’nın internet sitesinden (geka.gov.tr) temin edilebilecek. Proje konuları ile ilgili sorular ve merak edilenler için Fet-hiye Ticaret ve Sanayi Odası Ar-ge ve Uluslararası İlişkiler Birimi’nden de bilgi alınabilir.

MAKRI DERGİSİ MARKASI TESCİLLENDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) yayın organı Makri Dergisi tescilli marka oldu. FTSO tarafından Makri Dergisi için Türk Patent ve Marka Kurumu'na yapılan 'Marka Tescili' başvurusu kabul edildi. Böylece Makri Dergisi markası belgelendi.

”

Makri Dergisi için yapılan marka tescili başvurusu Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından değerlendirildi. Başvurunun uygun bulunmasıyla 'Makri' ismi, marka sahibi Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına 10 yıl süreyle tescillendi. Marka Tescil Belgesi, FTSO adına başvuruyu yapan ve takip eden Pozitif Patent ve Danışmanlık Şirketi sahibi Kağan Ateş tarafından 25 Eylül 2020 tarihinde FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya teslim edildi.

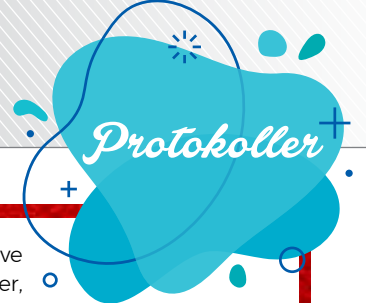


Fethiye ve Seydikemer ticari ve sosyal hayatının kayıt altına alan Makri Dergisi'nin bilimsel ve zengin içerikle yayın hayatına devam edebilmesi için çalıştıklarını kaydeden Yönetim Kurulu Başkanı Çıralı, dergiyi tescilli bir marka haline getirmekten memnuniyet duyduklarını ifade etti. Makri Dergisi'nin 3 aylık periyotlarla, yılda 4 kez bölge kamuoyu ve FTSO üyeleriyle buluştuğunu hatırlatan Başkan Çıralı,

“Fethiye ve Seydikemer ticari hayatındaki gelişmelerden üyelerimizi haberdar etmek adına büyük önem verdiğimiz dergimizi, bugüne kadar eksiksiz çıkardık. Pandemi süreci ve gelişen teknoloji ile birlikte dergimizi dijital platforma aktarmak için de çalışmalara hız verdik. Önümüzdeki sayı ile birlikte dergimiz dijital olarak üyelerimize ulaşacak ve çağı yakalamak adına önemli bir atılımı daha gerçekleştirmiş olacak.

Şahsım ve yönetimimizden çok üyelerimize ait olan Makri Dergisi'nin Marka Tescil Belgesi'ni almaktan da büyük mutluluk duyduk. Bu belgeyle 'Makri' adı Odamız adına kayıtlı, bölgemizin tescilli bir markası haline geldi.” Diye konuştu.

Başkan Çıralı, marka tescil belgesinin alımına yaptığı katkılardan dolayı Pozitif Patent ve Danışmanlık Şirketi sahibi Kağan Ateş'e de teşekkür etti.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, üyelerinin iş ve özel yaşamlarında ihtiyaç duyacakları mal ve hizmetleri daha uygun fiyata, üyelerimize özel koşullarda alabilmeleri amacıyla üniversiteler, özel okullar, sağlık kuruluşları, bankalar ve şirketler ile indirim protokolleri imzalıyor.

Protokollerle ilgili daha detaylı bilgi almak isteyen üyelerimiz, Odamız Basın Yayın Halkla İlişkiler Birimi ile iletişime geçebilir.



İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ

İzmir Ekonomi Üniversitesi tarafından FTSO üyeleri ve 1. derece yakınları İzmir Ekonomi Üniversitesi eğitim hizmetlerinden **%15** indirimli yararlanabiliyor. FTSO üyelerinin ve 1. derece yakınlarının, İzmir Ekonomi Üniversitesi ücretli bölümlerinden birini kazanması halinde geçerli olan protokolün süresi **1 Ocak 2021** tarihinde sona eriyor.



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

FTOS üyeleri ve 1. derece yakınları KTO Karatay Üniversitesi eğitim hizmetlerinden **%15** indirimli ayrıca 8 taksit imkânı ile yararlanabiliyor. İndirim üyelerin ve 1. derece yakınlarının, KTO Karatay Üniversitesi ücretli bölümlerinden birini kazanması halinde geçerli.



MEĞRİ AKADEMİ ÇOCUK KULÜBÜ

Meğri Akademi Çocuk Kulübü, FTSO üyelerinin ve çalışanlarının 1. derece yakınlarına (çocuklarına) 2020-2021 eğitim-öğretim yılında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bildirilen eğitim ücreti üzerinden **yüzde 10** indirimli hizmet veriyor. Protokol **30 Haziran 2021** tarihine kadar geçerli.



ÖZEL FETHİYE BİREY EĞİTİM KURUMLARI

FTSO üyelerinin ve üye çalışanlarının 1. Derece yakınları (çocukları) Birey Okulu, Birey Kişisel Gelişim Kursu, Birey Yaz Okulu'nda **yüzde 10 indirim** uygulanıyor. Protokol **30 Haziran 2021** tarihine kadar geçerli.



PEGEM AKADEMİ, ENGLISH TIME, KÜÇÜK ŞEYLER ANAOKULU

FTSO üyelerine ve 1.derece yakınları ile çalışanlarına yüzde 10 ila **20 indirim** oranları uygulanıyor. Protokol **21 Kasım 2020** tarihine kadar geçerli.



YAKUT AKADEMİ

YAKUT AKADEMİ

Yakut Akademi Havuz Operatörlüğü Kursu'na katılacak FTSO üyesi ve çalışanlarına yüzde **20 indirim** sağlıyor. Protokol, **31 Aralık 2020** tarihine kadar geçerli.



TÜRK

TÜV AUSTRIA TURK

TÜV AUSTRIA TURK Belgelendirme, Eğitim ve Gözetim Hizmetleri Limited Şirketi, "Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı" çerçevesinde FTSO üyelerine özel yüzde 40'a varan indirim uyguluyor. Protokol uyarınca; TÜV AUSTRIA TURK, FTSO üyelerine, **31 Aralık 2021** tarihine kadar 1 aylık sözleşmelerde **%25 indirim**, 3 aylık sözleşmelerde **%35 indirim**, 6 aylık sözleşmelerde **%40** indirim yapıyor.



AYKUT BÜTÜN-ARTI KOBİ DANIŞMANLIK

FTSO üyelerine, Kişisel Verilerin Kullanımı Kanunu (KVKK) süreci ile ilgili hizmetlerde **%10 indirim** uygulanıyor. Protokol **15 Kasım 2020** tarihine kadar geçerli.



TÜV RHEINLAND ULUSLARARASI STANDARTLAR SERTİFİKASYON VE DENETİM ŞİRKETİ

TÜV Rheinland Uluslararası Standartlar Sertifikasyon ve Denetim Şirketi, FTSO üyelerine, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yürütülen Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı çerçevesinde alınacak sertifikasyon hizmetlerinde, yüzde **25 indirim** yapıyor. Protokol, **21 Aralık 2021** tarihine kadar geçerli.

**Prof. Dr. Mustafa SAATCI**

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Fethiye Ziraat Fakültesi Zootečni Bölümü
m_saatci@hotmail.com

FETHİYE ÖRNEĞİNDE TARIM VE TURİZM SEKTÖRLERİNE YENİ BİR MODEL: **TURİZM TARIMI**

Türkiye açısından tarım ve turizm sektörlerine kısaca bakarak konuya girmek daha uygun olacaktır. Geçen yılın (2019) verilerine göre, Türkiye'nin tarım ekonomisinin kapasitesi yaklaşık 70 milyar Amerikan doları olup, bu rakam toplamda 38 milyon hektar tarım alanını işleyen iki milyon iki yüz bin kayıtlı çiftçi tarafından sağlanmıştır. Ülke genelinde de %18'lik bir tarımsal istihdam söz konusudur. Turizm sektörü ise 51,7 milyon ziyaretçi sayısı ile 35 milyar dolarlık bir girdi oluşturmuştur. Bahsedilen miktara 12.142 turistik tesis ve 1,5 milyon yatak kapasitesi ile ulaşılmıştır.

Bu rakamlara bakarak rahatlıkla söyleyebiliriz ki, tarım ve turizm sektörleri ülkenin ekonomi çarkını döndüren en önemli unsurlardandır. Bu iki sektör doğrudan veya dolaylı olarak bir ilişki içindedir ve bu ilişki de çeşitli isimlerle anılmaktadır. Bunlardan bazıları ekoturizm, köy turizmi, yayla turizmi, gastronomi turizmi diye sıralanabileceği gibi, topluca tarım turizmi diye de adlandırılabilir.

Farklı bir açıdan bakıldığında ise, bu ilişki bazen tarım sektöründe çalışan ailelerin çocuklarının turizm sektöründe iş bulmasıyla, bazen de gelen turistlerin gezdikleri köylerden satın aldıkları yerel ürünlerle de ortaya çıkar. Çoğu zaman üreticinin pazara götürdüğü malın, turizm işletmecileri tarafından satın alınıp turistlere sunulmasıyla kendini daha net gösterir.



Bugüne kadar tarım turizmi ve onunla ilgili birçok tanımlama ve uygulama yapıldı, hâlâ da yapılmaya devam etmektedir. Gelecekte de tarımsal faaliyetlerle turistlerin buluşturulmasına yönelik bir takım aktivitelerin olacağı kesindir. Genel anlamda agro-turizm olarak da adlandırılan bu model, tarımsal ve kırsal alanlara turistlerin getirilmesi, konaklamalarının sağlanması, üretimi yapılan ürünlerin tadılması hatta turistlerin bu işletmelerde çalışmaları üzerine şekillendirilmiştir. Bu saydığımız kavram temelinde yapılan ve yapılması muhtemel uygulamaları çoğaltabiliriz. Fakat bu yazımızda tarım ve turizm ilişkisini farklı bir boyutta değerlendirmeye çalışacağız.

Turizm, tarım ve bunların çeşitli birliktelikleri yerel ekonomilerin gelişmesi için en önemli katkıları verirler. Bu durumda olan birçok ekonomi, hızlı gelişen turizmde yerel zirai ürünlerin ihracatıyla elde edilen kazanç arasındaki ilişkiyi çözmüştür. Turizm ve tarım ilişkisinin her iki sektörün de sürdürülebilirlikleri üzerine olan etkisi çok nettir. Dünyadaki birçok gelişmekte olan ülkenin ekonomisi bu ilişkiyle elde edilen kazanç sayesinde ayakta kalabilmektedir.

Düşük gelirli yerel halkın ürettiği, yöreye ait özgün ürünlerin turistlerin tüketimine sunulmasıyla elde edilecek gelir, bu üreticilerin de turizmden pay almalarını sağlayacaktır. Bu sayede kırsalın kılcal damarlarına kadar ulaştırılan turizm geliri, yoksullukla mücadelede önemli bir rol oynayabilecektir. Turizm ve tarımın hayata geçirilen bu tür bağlantıları küçük yerel işletmelerin de yaşatılması adına ciddi bir destek verebilecektir. Çünkü uluslararası turizm gelirlerinin yaklaşık %22'si yiyecek ve içecek sektörlerine dayanır, bu da rahatlıkla bitkisel ve hayvansal üretimin yerel paydaşlarıyla ilişkilendirilebilir. Özellikle küçük bahçe üretimi ile elde edilen, sebze, meyve, ot ve baharatlı bitkiler taşıdıkları özgünlük ve doğallık ölçüsünde üreticilere kazanç kapısı oluştururlar. Tabii ki bu üretimin toplam tarımsal üretimim çok küçük bir parçası olduğu gerçeği akıldan çıkarılmamalıdır.

Bölgeye ait niş ürünün ortak akılla üretilip yerel marketlerde satılması hatta bu niş ürünlerin ihraç edilebilmesi ise bu alanda yapılacak en önemli iştir. Çünkü bu sayede dolaylı veya doğrudan kırsaldaki yoksulluk ile mücadele edilmiş olacaktır. İhracatı, bölgeye gelmiş turistlere pazarlanan yerli niş ürün olarak da değerlendirecek, üreticiye kendi köyündeki evinden ihracat yapabilme şansını da tanımış oluruz. Burada kesinlikle unutulmaması gereken nok-



ta ise ürünlerin kalitesindeki devamlılıktır. Buna ilaveten güvenilirlik, dağıtım, fiyatlandırma da döngünün sürdürülebilmesi için vazgeçilmez faktörlerdir.

Bu tür üretimlerin yerel restoran ve otellerde tüketilmesini engelleyen faktörler ise, kalitenin yanında ürün miktarıdır. Turizm işletmeleri süreklilik arz eden yeterli ürün ile çalışmak isterler. Müşteri ve işletmeci hassasiyetine bağlı olarak gelişen hijyen ve gıda güvenliği unsurları da yerel ürünlerin yerel işletmelerde kullanılması adına önem taşıyan unsurlardır. Fakat birçok yerel üretici bu tür talepleri karşılayacak altyapıya sahip değildir. Bu durum da yetiştiricilerin farklı iş birliklerine gitmelerini zorlamaktadır. Yani turizm işletmeleri kendi yerel ürünlerinin üretim sürecini kendi talepleri doğrultusunda manipüle edebilme fırsatının olmasını her zaman isterler. Bunun gerçekleşmediği durumlarda da daha önceden alışık oldukları büyük tedarik zincirlerine bağlanırlar. Aslında küçük yerel işletmeler ürünlerini restoran, otel ve tatil köyü gibi turistik işletmelere satmak isterler, işletmeler de bu tür ürünleri almak isterler, fakat bu ilişkiyi organize edip her iki tarafı da memnun edebilecek bir sistem mevcut değildir. Bu doğrultuda hayata geçirilecek bir sistemin her iki tarafın menfaatleri sebebiyle süreklilik arz edeceği rahatlıkla söylenebilir.

Görüldüğü gibi turizm ve tarım sektörlerinin yerel üretime olumlu katkı yapabileceği aşikârdır. Bu katkının tam anlamıyla fayda vermesini engelleyen faktörler ise guruplar arası iletişimsizlik ve üretim miktarının yetersiz olma durumudur. Bahsedilen faktörlerin öncelikle bertaraf edilmesi gerekmektedir. Bütün bunlar için söz

edilen konularla ilgili düzenlemeler getirilmeli, kontrol mekanizması ve gerekli durumlarda devreye girecek karar verici bir kurum mutlaka bulunmalıdır. Bu uygulamalar bölgeye göre farklılık göstereceğinden, bölgesel ve yerel olmaları önerilir. Bahsedilen düzenlemelerdeki amaç hem küçük üreticilerin hem de turizm işletmelerinin memnun olacağı bir kazan-kazan mantığına ulaşmaktır.

Turizm ile tarım arasında bu tür bir ilişkiyi başlatmak için atılacak ilk adımın tematik olması ve yerelden genele doğru genişlemesi önemlidir. Bu sistemde amaç küçük üreticilerin büyük turizm pastasından pay almaları ve turizm işletmecilerinin de müşterilerine onları mutlu edecek ürünleri sunmalarıdır. Bu sistemin kurulmasının yanında, sürdürülebilirlik kazanması da önemlidir.

Bunun için aşağıdaki adımlar dikkatle atılmalıdır:

- ✦ Her iki sektörün de kendileri ve birbirleri için farkındalıkları oluşturulmalıdır.
- ✦ Bu farkındalıklar daha önce ulaşamayacak görünen fırsatları taraflara sunabilmelidir.
- ✦ Sektörlerin kabiliyet ve kapasiteleri objektif bir şekilde değerlendirilmelidir.
- ✦ İlişkileri sağlamlaştıracak irtibatlar ve irtibat kavşakları oluşturulmalıdır.
- ✦ Küçük pilot uygulamalar ile başlanmalı tedricen büyümelidir. Bu aşamada yerelin tecrübeleri genele taşınmalıdır.
- ✦ Özel sektör ve kamudan süreklilik arz edecek paydaşlar belirlenmelidir.
- ✦ Her paydaş stratejik ortak olarak görülmeli, paydaşlar da stratejik ortak mantığıyla hareket etmelidir.
- ✦ Oluşacak ticari faaliyetin devamını sağlayacak olan oto-fonlama paydaşların ortak kararı ile hayata geçirilmelidir.
- ✦ Sistemin isimlendirilmesi hatta markalaşması tanınırlığı açısından önemli olacaktır.
- ✦ Kapsamlı bir kooperatifleşme ise sistemin uygulanmaya başlamasından sonra düşünülebilecek bir enstrümandır.

Üzerinde duracağımız konu yeni bir model olarak nitelendirilebilecek olmasından dolayı birçok açıdan irdelenmelidir.

Yukarıdaki paragraflarda genel itibarıyla açıklandığı üzere içinde yaşadığımız bölgenin de ekonomisini ayakta tutan en önemli iki unsur turizm ve tarımdır. Bu iki sektörün aralarındaki ilişki bazen çok net olarak görülmesine rağmen çoğu zaman ise farklı faktörler tarafından gölgelenebilmektedir.

Yabancı tüketiciyle ürünümüzü kendi topraklarımız üzerinde buluşturmak, ürünümüzün parasını da yabancı tüketicinin turizmciye ödediği bedel üzerinden almak... Ya da köyümüzde veya üretici pazarında doğrudan turiste satmak... Metot nasıl olursa olsun yöremizdeki üreticinin ürünü turistler tarafından alınıyor ve üreticimiz bundan para kazanıyor. Neresinden bakarsanız bakın bölgemizin ekonomisinin faydasına olan bir durum.

Yukarıda anlattığımız, zaten yapılan bir uygulama ve yıllardan beri işleyen bir sistem. Bu sistemin ürünün değerlendirilmesi konusunda zaman zaman aksadığına hepimiz şahitlik ediyoruz. Üretim döngüsünün sürmesi için üreticinin verdiği emeğin karşılığını alması ve mutlu olması gerekir. Bunun için de ürünün değerinde satılması ön koşuldur. O yüzden bölgemizde üretilen sebzenin, meyvenin, yağın, balın, etin sütün ve su ürünlerinin hem üreticiyi hem de tüketiciyi memnun edecek şekilde pazarlanması için modeller geliştirebiliriz. Biraz alternatifleri ele alalım, hatta aykırı düşünelim. Bakalım neler çıkacak ortaya.

Gelelim turizm tarımına

Her şeyden önce turistlerin tatil sürecindeki kişisel harcamalarının %20'si civarının yiyecek ve içecek için yaptıklarını bir kez daha vurgulayalım. Genel harcamalar da düşünüldüğü



takdirde bu oranın %27 seviyesine çıkabildiğini belirtelim. Yani her bir turistin tatil harcamalarının dörtte birini yiyecek ve içecek için yaptığını kabul edersek, üzerinde durduğumuz rakamın ciddiyetini daha iyi anlarız. Aslında her şey dâhil sistemde yiyecek ve içeceğin toplam ödenen paradan rahatlıkla süzölemeyeceğini de düşünürsek, bu oranın daha yüksek olabileceği ortaya çıkar. Konuyu biraz daha gerçekçi hale getirelim. Bir turistin ortalama 670 \$ harcadığı kabul edilen Türkiye için bu rakam, turist başına en az 1.250TL'lik yiyecek ve içecek harcaması yaptığı anlamına gelir. Bu miktarın onda birinin bile kırsaldaki küçük üreticiye ulaşması, tarım sektörü için önemli bir orandır.

Bahse konu uygulamayı bir nevi sözleşmeli üretim modeli olarak görebiliriz. Ama sözleşmeli üretimde veya sözleşmeli çiftçilikte hep dile getirilen üreticinin emeğinin sömürülmesi ihtimali bu modelde yok.

Turist geldiği bölgeye özgü gıdaları yemek, yöresel lezzetleri tatmak ister. Turizmci, turistin bu isteğini yerine getirmek ister, üretici de ürününü değerinde satmak ister. Bu üç isteğin de gerçekleştiği ve hepsinin de memnun olacağı bir model ortaya koyulabilir. Yalnız bir koordinasyona ihtiyaç var. Bu üçlünün isteklerini koordine edip, onaylayıp, bütün paydaşların hakkını teslim edecek bir merci... Bu merci resmi kurum olabileceği gibi, STK veya bir platform da olabilir. Koordinatörün gözetiminde ve onun onayı ile yapılacak anlaşma çerçevesinde, turistik tesisler kullanacakları ürünleri belli bir yetiştiriciye, bir kooperatife veya bir köye ürettirebilir. Turistik tesis bu süreçte, ürettireceği ürünün özelliklerini, standartlarını ve miktarını belirler. Üretici de bu kıstaslar üzerinden vereceği taahhütname ile üretimi yapar. Onay makamı olan merci ise yapacağı ve yaptıracağı kontrollerle, işleyişi denetler. Böylece turizm tesisinin kendi üretim alanı dediği ve müşterilerinin isteğine göre, hormonsuz, doğal, iyi tarım diye adlandı-

rabileceği bir üretim sahası oluşur. Bu üretim alanı konvansiyonel (alışlagelmiş) üretim yapanlardan farklı olduğunu koordinasyon makamının oluşturduğu belgeler ile gösterir. Tesise gelen turistlerin istekleri doğrultusunda “niş ürün” diye tabir edilebilecek üretim de, yine bu sayede rahatlıkla yapılabilir. Daha güzeli ise turizm tesisine gelen müşteri istediği takdirde, yediği ürünlerin üretim alanlarını gezip görebilir. Yani turizm ve tarım-hayvancılık alanındaki iki farklı sektöre ait işletmeler kazan kazan mantığı ile birlikte yürüyebilir.

Uygulamaya geçmesinin çok zor olduğunu bildiğimden dolayı biraz da çekinerek söylüyorum, ama bu model “organik üretimde” denebilir ve otellerde tarladan tabağa organik sunum yapılabilirse esas o zaman etkisi azami düzeyde görülür. Bu durumda Türkiye genelindeki organik üretime bir bakalım.

Tablo 1. Türkiye’de son beş yıla göre yapılan organik bitkisel üretim

	Ürün Sayısı (Adet)	Çiftçi Sayısı (Adet)	Alan (Hektar)	Üretim (Ton)
2014	208	71472	842216	1.642.235
2015	197	69967	515268	1.829.291
2016	238	67878	523777	2.473.600
2017	214	75067	543033	2.406.606
2018	213	79563	626885	2.371.612

Tablodan da anlaşılacağı üzere 2015 yılından sonra toplam üretimde bir artış görülmüş ve bu artış son üç yılda da seviyesini korumuştur. Üretim durumu son üç yılda neredeyse sabit kalırken, organik yetiştiricilik yapan çiftçi ve organik yetiştiricilik yapılan alanlardaki artış bu üretim şeklinin benimsendiği ve o yönde bir eğilimin olduğu fikrini oluşturmaktadır. Bu da hedefimiz olan turizm tarımı açısından olumlu bir gelişmedir.



Ama yapılacak üretim organik olmasa da, doğal, yerel tohum, butik üretim gibi tanımlarla da ifade edilebilir. Böyle bir uygulamanın, ihtiyacımız olan turist kalitesini de yükselteceği açıktır. Önemli olan, bölgemize gelen turiste bölgemizin ürününü yedirip, yanında da götürmesini sağlamaktır. Yani bitkisel ve hayvansal ürünlerinin ihracatına bu şekilde bir farklılık kazandırabiliriz.

Anadolu'da ve bölgemizde tarım tarihi ve tarımsal ürünlerin hikâyeleriyle oluşturulacak bir senaryo yerel ürünlerin farkındalığını, dolayısıyla pazarlanabilirliğini artıracak bir faktör olarak bu süreçte değerlendirilebilir.

"Fethiye'deki turizm işletmeleri anlaşmalı oldukları çiftçiler ile kendi doğal ürünlerini yetiştiriyor ve müşterilere bunları sunuyor." "Otelde kullanılan et, süt, yağ, bal, sebze, meyve gibi gıdalar hormon, ilaç kalıntısı ve kimyasal yönünden değerlendirildikten sonra kullanıldığı için gönül rahatlığıyla tüketilebilir." "İşletmemizde kullandığımız bütün gıdaların yetiştirildikleri üretim alanlarını istediğiniz zaman ziyaret edip endişe duymadan istediğiniz kadar yiyebilirsiniz." "Otelimizde hafta sonu Toros oğlağı



çevirmesi vardır." "Doğal kara keçi peynirimiz 2000m üzerindeki yaylalardan temin edilmektedir". Bunun gibi fark yaratacak söylemlerle piyasaya girildiği takdirde, hem turist kalite ve miktarının artması hem de üreticinin hak ettiği kazanca ulaşması adına önemli adımlar atılmış olacaktır.

Fethiye ölçeğinde uygulama örneği:

Fethiye'deki bir A tatil köyünü seçelim. Bunu otel, lokanta, market ve manav düzeyinde de düşünebiliriz.

Bu A tatil köyü müşterilere sunacağı gıdaları Fethiye çevresindeki köylerde bulunan çiftçilerden temin etmeyi amaçlar. Ürettiği ürünler ile öne çıkmış ve bu konuda belli bir üne sahip köyler ve ürünler tercih edilir. Belirlenen bu amaç dâhilinde şöyle bir liste oluşturulabilir:

Tablo 2. Turizm sektöründe kullanılacak ürün ve tedarik edileceği yer*

Ürün	Köy	Yetiştirici Sayısı
Domates	Karadere	5
Salatalık	Eldirek	3
Biber	Çamköy	3
Patlıcan	Karaçulha-Çalica	3
Nohut	Kaya	4
Barbunya	Çenger	3
Zeytin ve Zeytinyağı	Karacaören	4
Narenciye	Kargı-Yanıklar	5
Şeftali	Zorlar	2
Elma	Arsa-Seki	3
Kayısı	Faralya	6
Kiraz	Nif	3
Nar	Kadıköy-Demirler	4
Karpuz	Esenköy	5
Kavun	Kaya	7
Bal	Ovacık	8
Üzüm	Üzümlü	4
İncir	Kaya-İncirköy	10
Süt (İnek)	Alacat	2
Süt (Koyun)	Girdev	5
Süt (Keçi)	Yakacık	5
Et (Dana)	Alacat	2
Et (Kuzu)	Girdev	4
Et (Oğlak)	Koru - Meseniz	3

*Tablo örnek için hazırlanmıştır, gerçek veri içermez.

Bu tablo daha da uzatılabilir. Fakat bu hali bile yöremizde uygulamaya çalıştığımız model için gerekli olan potansiyelin ziyadesiyle yeterli olduğunun görülmesine yeter.



A tatil köyü kendi koyacağı kurallar çerçevesinde (iyi tarım, ekolojik tarım, geleneksel tarım, vb.) bu belirlediği yetiştiricilerle anlaşmayı imzalar. Bu anlaşma Tarım Orman Fethiye İlçe Müdürlüğü, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası, Fethiye Ziraat Odası, Fethiye Turizm ve Otelciler Birliği, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Beşkaza Genetik Kaynaklar Ve Yenilikçi Teknolojiler Uygulama ve Araştırma Metkezi (BEYTEK) paydaşları tarafından denetim altına alınır. Taraflar arasında oluşacak muhtemel uyuşmazlıklar bu paydaşlar marifetiyle yönetilir. Turizm işletmesi, ürünlerini aldığı tarım işletmesini kendi biriminde duyurur ve müşterilerine bu işletmeyi ziyaret edebilme fırsatı verir. Ziraî işletme ise A tatil köyünün ürün tedarikçisi olduğunu işletmenin girişinde bir reklam panosu ile duyurur. Tatil köyünden gelen misafirler işletmeyi gezerken ürünleri para vermeden tüketebilirler. Bu sistemin ürün yelpazesi, etten süte, domatesten börülceye, baldan zeytinyağına, nar ekşisinden portakal suyuna kadar genişletilebilir.

Böylece turizm işletmeleri arka bahçelerinde kendi bitkisel ve hayvansal üretimlerini yapıyorlarmış gibi bir sistem oluşur. Bu sistem sayesinde de kalite, güven ve refah kırsalın en uç noktalarına kadar ulaşabilir. Yöremizin turizm pastasının adil paylaşılması ve "Milletin Efendilerinin" hak ettiklerinin karşılıklarını gerektiği gibi almaları, misafirlerimizin de layık oldukları kaliteli ürünleri tatmaları adına bu sistemin hayata geçirilmesi uygun olacaktır.

FTSO üyesi 388 otelin, 168 lokantanın, 21 kafenin, 151 manavın, 13 kasabın 41 fırının 32 büyük marketin, 228 küçük marketin, Fethiye ve Seydi-

kemer Ziraat Odalarına kayıtlı yaklaşık 20,000 üreticinin bulunduğu Fethiye'miz bunu başarabilir mi? EVET, BAŞARIR!

Kaynaklar:

- Ab Karim, S., Geng-Qing Chi, C. (2010). Culinary Tourism as a Destination Attraction: An Empirical Examination of Destinations' Food Image. J. Hospitality Marketing & Management, 19:6.
- Au, L. and Law, R. (2002). Categorical classification of tourism dining. Annals of Tourism Research, 29: 819-833.
- Bayramoğlu, F. (2020). Tarım turizmi. Bireysel çalışma raporu.
- Bessiere, J. (1998). Local development and heritage: Traditional food and cuisine as tourist attraction in rural areas. Sociologia Ruralist, 38: 21-34.
- Cowee, M, W. ve Curtis K. R. (2005). Adding Value to Agriculture Research Assistant, Department of Resource Economics, University of Nevada, Reno <http://www.unce.unr.edu/publications/files/ag/2005/fs0530.pdf>
- WEMC, Western Extension Marketing Committee (2005). "Certification and Labeling Considerations for Agricultural Producers." 2005. <http://www.ag.arizona.edu/arec/wemc.html>
- Giddens, N., Brees, M. ve Parcell J. (2002). "Building Your Brand." Missouri Value Added. Development Center, University of Missouri, <http://www.muextension.missouri.edu>.
- Loureiro, M. L., McCluskey J. J. ve Mittelhammer R. C. (2002) "Will Consumers Pay a Premium for Eco-Labeled Apples?" Journal of Consumer Affairs vol. 36, 2: 203-19.
- Dickinson, K.S. ve Bailey, D. (2002). "Meat Traceability: Are U.S. Consumers Willing to Pay for It?" Journal of Agricultural and Resource Economics 27: 348-364.

COVID-19 SÜRECİNDE

TSE’NİN YENİ BELGELENDİRME FAALİYETLERİ



Geçtiğimiz Mart ayında ülkemizin ve tüm dünyanın COVID-19 pandemisinden etkilenmeye başlamasıyla beraber ülke genelindeki seyahat kısıtlamaları, birçok şehrimizde uygulanan hafta sonu sokağa çıkma yasakları, Sağlık Bakanlığımızın “Evde Kal” telkinleri ile birlikte başta gündelik sosyal hayatta ve ekonomide daha önce eşi benzeri görülmemiş bir dönem yaşandı. Bununla birlikte, bu dönemde Türkiye’deki üretim, hizmet ve turizm sektörlerinde müşteri, çalışan ve diğer paydaşlara güvenli bir ortam sağlayabilmek adına salgın koşullarına ve ‘yeni normale’ uyum sağlama çalışmaları başladı.



Aykut KIRBAŞ
TSE Genel Sekreteri

Bu olağanüstü ortamda, başta belgelendirme alanında olmak üzere uygunluk değerlendirme hizmeti verdiğimiz sektörlerin pandemi dönemi ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına Mart, Nisan ve Mayıs ayları Enstitümüzde oldukça hummalı hazırlıkların yürütüldüğü bir dönem oldu. Sanayi ve Teknoloji Bakanımızın yönlendirmesi ve teşvikleri doğrultusunda, Enstitümüzdeki uzmanlarımız çevrimiçi toplantılar yoluyla çalışma grupları kurarak sektör temsilcileri, bilim insanları, çeşitli bakanlıklardan görevliler ve diğer paydaşlar ile temas kurdular. Böylelikle, uzmanlarımız ülkemizde sosyal hareketliliğin oldukça azaldığı bir dönemde gecelerini gündüzlerine katarak faal bir dönem geçirdiler.

Söz konusu gayretlerimizin bir meyvesi olarak, COVID-19 konusunda üretim ve hizmet sektörlerini bilgilendirmek ve bu sektörlerle öneriler vermek

amacıyla ilgili otoritelerin ve paydaşların görüşlerini alarak **COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu 2020: Sanayi Kuruluşları** ve **COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu 2020: Hizmet Sektörü** kılavuzlarının hazırlık çalışmalarını hızlı bir şekilde tamamladık.

Bu konuda bir ayrıntıya dikkat çekmek istiyorum; salgın döneminde önemi daha da artan kurumsal ve toplumsal hijyen, sanitasyon uygulamalarının öneminin aslında Enstitümüz tarafından Wuhan’da pandeminin başlamasından çok daha önce fark edildiğini hatırlatmam gerekiyor. Dünyada hijyen ve sanitasyon alanında çerçeve bir kalite yönetim sistemi standardı bulunmaması sebebiyle bu alanda bir eksiklik bulunduğunu düşündük ve 2018 yılı Ocak ayında herhangi uluslararası bir mecradan direkt adaptasyon veya çeviri yapmadan tamamen **Ensti-**

tümümüzün kendi çabaları ile 'TS 13811 Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistemleri - Şartlar' standardını milli standart olarak yayımladık. Yayımladığımız bu standart, hijyen ve sanitasyon alanında dünyada ilk yönetim sistemi standardı olmuştur. Söz konusu standardın ilgili tüm paydaşlarca benimsenmesine yönelik olarak standart şartlarına uyumlu bir biçimde hizmet veren otel, temizlik, hazır yemek, eğitim kurumu, beşeri ilaç ve kozmetik, engelli bakım merkezi vb. birçok hizmet ve üretim kuruluşunun yer aldığı 30 kuruluşa iki yıllık zaman zarfında Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistem Belgesi verdik.

COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu 2020: Sanayi Kuruluşları ile COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu 2020: Hizmet Sektörü kılavuzlarını hazırlarken paydaş ve uzman görüşlerinin yanı sıra hijyen ve sanitasyon alanında TS 13811 standardı denetimleri ile edindiğimiz sektörel tecrübelerin de çok katkısı oldu. Bu doğrultuda, söz konusu kılavuzlara ilişkin çalışmalar kapsamında, üretim ve hizmet sektörlerine yönelik **COVID-19 Güvenli Üretim Belgelendirme Programı** ile **COVID-19 Güvenli Hizmet Belgelendirme Programı**'nı oluşturduk ve belgelendirme sürecine yönelik kuruluşlarda yapılacak denetim modellerini belirleyerek soru listeleri hazırladık.

İçinde bulunduğumuz süreçte bahse konu belgelendirme programlarına üretim, hizmet ve turizm sektörlerinin beklentilerimizin de üzerinde gösterdiği ilgi, kılavuzların ve belgelendirme programlarının tamamlanmasında pandemi döneminde gösterdiğimiz gayrete değindiğini gösterdi. Bu motivasyon ile başvuru yapan ve kılavuzlara uygun bir şekilde üretim ve hizmet ortamlarını iyileştirip denetime hazır olduğunu belirten kuruluşlara yönelik hiç vakit kaybetmeden tetkik planlamalarını yaparak denetimleri ivedilikle tamamlayıp denetimlerden başarıyla geçen kuruluşlara belge verme gayreti içerisindeyiz.

Öte yandan bu çalışmalarımıza paralel olarak, yaz döneminin gelmesiyle birlikte turizm sektörüne ilişkin turistik tesislerde COVID-19 virüsünün bulaşmasını önlemek, ziyaretçilerde oluşan virüs bulaşma endişesini gidermek, ziyaretçilerin yüksek hijyen ve güvenlik beklentilerini karşılamak amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığının yetkilendirmesiyle **Güvenli Turizm Belgelendirme Programı**'na başladık.

Güvenli Turizm Belgelendirme Programı çerçevesinde aylık periyotlarda denetlediğimiz tesislerde, işletmelerin tüketicinin beklentilerini karşılayarak olumlu algı ve rekabet üstünlüğü yakalamaları için öncelikle tüm süreci yönetecek bir yönetici görevlendirmelerini, tüm departmanlarına yönelik protokoller hazırlamalarını, çalışanlara bu konularda eğitim verilmesini, hijyen ve dezenfeksiyon ile sosyal mesafe konusunda etkin çalışmalar yürütmelerini sağlıyoruz. Oteller bu belgeyi alabilmek için misafirin otele girişinden acil durum ve izolasyona kadar farklı başlıklarda 132 kriteri, yeme içme tesisleri 120 kriteri, tur ve transfer araçları ise 44 kriteri yerine getirerek sertifika alıyor.

Eğitim alanında başta öğrencilerimizin, velilerimizin, öğretmenlerimizin genel olarak eğitim kurumlarımızın tüm çalışanlarının salgın ile mücadele kapsamında sağlıklı ve güvenilir ortamlarda

edebilmeleri amacıyla Millî Eğitim Bakanlığımız ile imzaladığımız iş birliği protokolü kapsamında, Hijyen Şartlarının Geliştirilmesi, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu çerçevesinde ilk ve orta öğretim kurumlarımıza 'Okulum Temiz Belgesi' vermeye başladık. Bu belgelendirme programında yine salgın döneminde başlattığımız diğer belgelendirme modellerinde olduğu gibi Dünya Sağlık Örgütü ve Bilim Kurulumuzun kaynaklarının yanı sıra hocalarımızın tecrübelerinden de yararlandık. Bunları sahadaki tecrübelerimizle bir araya getirerek okullarımız için Okulum Temiz Belgelendirme sürecini başlattık; şu anda okullarımızdan bu belgeye büyük bir ilgi var. Birçok okulda denetimlerimiz devam ediyor. Bunun yanı sıra geçtiğimiz günlerde Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ile imzaladığımız iş birliği protokolü çerçevesinde ilk aşamada 'Yükseköğretim Kurumlarında Sağlıklı ve Temiz Ortamların Geliştirilmesi ve Enfeksiyon Kontrol Önlemleri Kılavuzu'nu hazırlayacağız. Salgın ve bulaşıcı hastalıklarla mücadele kapsamında üniversitelerde sağlıklı ortamların oluşturulmasına odaklanacak bu Kılavuz ile birlikte üniversitelerde hijyen koşullarının sağlanması, enfeksiyon kontrol önlemlerinin uygulanması ve takibi için gerekli altyapıyı geliştirmeyi hedefliyoruz.

Son olarak Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği (AYD) ile imzaladığımız iş birliği protokolü çerçevesinde alışveriş merkezlerini TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi ile belgelendirmeye başlıyoruz. AVM'lerin yaşam ve ticaret alanlarındaki hijyen standartlarını geliştirip müşterilerin rahat bir şekilde alışveriş yapabilmelerini sağlayacağız.

2020 yılının ilk sekiz ayı gündelik hayatımızı birçok açıdan değiştiren bir dönem oldu. Salgın kaynaklı yaşanan sağlık sorunlarının ve bulaşıcılığın engellenmesi ve sağlık kuruluşlarımızdaki yükün azaltılması adına alınan tedbirler ve bu kapsamda edindiğimiz toplumsal bakış açısı, iş dünyasında ve TSE'nin faaliyet alanları olan standardizasyon ve uygunluk değerlendirme alanlarında da bir dönüşümü beraberinde getirdi. Bu dönem içerisinde üretim, hizmet ve turizm sektörlerine yönelik yayımladığımız kriter ve kılavuzlar ile oluşturduğumuz belgelendirme programları yoluyla TSE olarak paydaşlarımıza bir rehber olma gayesiyle faaliyetlerimizi yürütüyoruz.

Bu kapsamda, kriter ve kılavuzların hazırlanması ve belgelendirme programlarının oluşturulmasında işin mutfağında çalışan ekibimiz; başvuruları inceleyen, denetim planlarını gecikmeye mahal vermeden oluşturan idari ve teknik personelimiz; denetimleri titizlikle yürüten tecrübeli tetkikçilerimiz ve belge verilme aşamasına dek gerekli işlemleri yürüten ekibimiz ile süreç içerisinde yer alan herkese ayrıca teşekkür ediyorum.

Yoğun bir emek neticesinde herhangi bir kâr amacı gütmeyen cüzi ücretlendirme çizelgeleri oluşturarak tasarladığımız COVID-19 dönemi TSE Belgelendirme Programlarına yönelik halen başvuru yapmamış tüm ilgili kuruluşları web sitemizden (www.tse.org.tr) ücretsiz olarak kolaylıkla erişilebilen kriter ile kılavuzlarımızı incelemeye ve yine çevrimiçi yoldan kolaylıkla gerçekleştirilebilen belgelendirme başvurularını yapmaya davet ediyorum.



MUĞLA'NIN GURURU ACARLAR AŞ örnek bir aile şirketi

Baba Hüseyin Acar'ın 1963 yılında 24 metrekarelik küçük bakkal dükkânını, ulusal ve uluslararası markaların bayilik-distribütörlüklerini alarak büyüten 4 oğlu, dayanışma, çalışkanlık ve planlı büyüme ile aile şirketleri Acarlar AŞ'yi Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer almasını sağlar.

Bugün Muğla'da ve tüm ilçelerinde, distribütörlük ve bayilik sistemi ile restoran, otel, motel, toplu tüketim noktaları, büfe, market ve süper marketlere hizmet veren Acarlar AŞ bünyesindeki 600 çalışanı, 500 araçlık filosuyla Muğla merkezden, Dalaman, Marmaris, Fethiye'ye uzanan şubeleriyle tüm bölgeye hizmet götürüyor.

Acarlar AŞ'yi Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına taşıyan başarı hikâyesini Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Acar ile konuştuk. Aile şirketi olarak başarılarının sırlarını samimiyetle paylaşan Mevlüt Acar genç girişimciler de yol gösterecek öğütler verdi.



Bakal dükkânından Türkiye'nin ilk 500 firmasına

Dalaman'ın o dönemde köy olan Bezkese Köyü'nde küçük bir dükkânda ayakkabı tamirciliği yapan Baba Hüseyin Acar, daha sonra ticarete ayakkabı satışı, ardından küçük bir bakkal dükkânı ile devam eder. Çocuklarının büyümesiyle birlikte, Acar Ailesi'nin 1977 yılında Pepsi ile başlayan bayilik süreci, 1983 yılında Aygaz bayiliği ile sürer. 1984 yılında Hüseyin Acar ve Oğulları Adi Ortaklığı ile şirketleşmede ilk adım atılır. 1985 yılında Çaykur bayiliği ile toptan gıda pazarlamayı bünyesine katan şirket 1986 yılında Petrol Ofisi bayiliğini alarak akaryakıt sektörüne de geçiş yapar.

Ulusal ve uluslararası birçok ünlü markanın bayilik ve distribütörlüğünü alan şirket, 1989 yılından itibaren Acarlar Ticaret Sanayi ve Turizm AŞ unvanı ile toptan gıda sektörü başta olmak üzere yer aldığı tüm sektörlerde başarılı işlere imza atarak Muğla geneline hizmet vermeye başlar.

Hem Muğla hem de Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesi olan Acarlar AŞ, 5 milyon dolarlık yatırımla 20 Kasım 2011 tarihinde Yanıklar'da açılışını yaptığı modern plazada showroom, gıda deposu ve akaryakıt istasyonuyla Fethiye'ye hizmet veriyor.

Acarlar AŞ olarak, Fethiye'ye hizmet etmektennin, istihdamına katkıda bulunmanın mutluluğu içerisindeyiz." sözleriyle duygularını ifade eden Acarlar AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Acar, "Bizler buraların emanetçileriyiz. Acarlar AŞ'nin gerçek sahipleri bölge halkıdır." dedi.

Türkiye'nin ilk 500 Şirketi arasında 265'inci sırada

Muğla ili ve ilçelerinde gıda, meşrubat, tütün, alkol, akaryakıt, otomotiv, tarım sektöründe Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen firmalarının temsilciliğini 1977 yılından bugüne kadar yapan Acarlar AŞ, Fortune Türkiye Dergisi tarafından her yıl net satışlara göre hazırlanan ve tüm sektörleri kapsayan Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketleri sıralamasında 2016 yılından bu yana yer alıyor.



Türkiye'nin en büyük 500 şirketi sıralamasında 265'inci sırada yer aldı.



Acarlar AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Acar, aile şirketi olarak her geçen yıl istikrarlı şekilde büyümenin sırrına ilişkin sorularımızı içtenlikle yanıtladı.

2016 yılında 367. sırada olan 2017 yılında net satışında % 44,3 artışla 33 basamak yükselerek Türkiye'nin en büyük 500 şirketi sıralamasında 334. sıraya yükselen Acarlar AŞ, 2019 yılında da %19 büyümeyle 50 sıra birden yükselerek 265'inci sırada yer alarak Muğla'nın gururu oldu.

Acarlar AŞ olarak Muğla'nın hiçbir ilçesini ayırmadan her yerine yatırım yaptıklarını vurgulayan Mevlüt Acar, şunları söyledi:

"Muğla'nın gururu olmamıza katkı sağlayan bölgemiz halkına, saygıdeğer müşterilerimize, iş ortağımız değerli firmalarımıza ve Acarlar AŞ çalışanlarımıza vermiş oldukları desteklerden dolayı şahsım ve şirketim adına sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamızın değerli Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleri de Türkiye'deki ilk 500 firma arasına 265'inci sırada girmemiz dolayısıyla şirketimizi ziyaret ederek bizleri onurlandırdılar."



"Bu şirkette ben bir emanetçiyim. Eğer benden sonra dağılırsa, bu şirkete en büyük kötülüğü ben yapmışım demektir" diyen Mevlüt Acar ve oğlu Hakan Acar.

Türkiye'de aile şirketi olmak zordur. Başarınızın formülü nedir?

"Ticarete, başımızda rahmetle andığımız babamız Hüseyin Acar olmak üzere 4 erkek kardeş birlikte başladık. İlk başta 24 metrekare olan bir bakkal dükânında birlik beraberlik içerisinde çalıştık. Bugünkü büyük süpermarketler gibi müşterilerimizin ihtiyaç duyabileceği tüm ürünleri satmaya çalıştık. Bölgemizin gelişmesiyle birlikte 1977 yılında Pepsi ardından Efes Pilsen bayiliğini alarak distribütörlüğe adım attık. Önce Dalaman Ortaca'da sonra Muğla'nın diğer ilçelerinde hizmet vermeye başladık.

Yıllar içinde yeni bayilikler alarak bünyemizdeki marka sayısını 40'a çıkardık. Daha sonra bünyemize akar-yakıt sektörünü ekledik. 2011 yılında son olarak Hyundai ve Kia bayiliklerimizi Muğla genelinde alarak, otomotiv sektörüne de giriş yapış olduk.

Biz Türkiye'de kabul görmüş çok saygın firmaların ürünlerinin bayilik ve distribütörlüğünü yaparak birinci elden ticaret erbabımıza, esnafımıza hizmet veriyoruz. Muğla'nın tamamında bu faaliyetleri gösteriyoruz. Muğla'nın içinde 6 şubesi ile 600 çalışanımız ve 500 aracımızla hizmet veren bir yapıya sahibiz. Acarlar AŞ olarak Bodrum Turgutreis'ten Kalkan-Kaş'a kadar gece gündüz hizmet veriyoruz. Hizmet verdiğimiz noktalar, bakkal, market, büfe, restoran, otel, motel, kafe her alanda bayilik yaptığımız ürünleri birinci elden bu noktalara ulaştırıyoruz. Bu noktalardan da tüketicilere ulaşmasını sağlıyoruz.

Temsil ettiğimiz markalar Türkiye'nin önde gelen markaları, dünyanın önde gelen şirketlerin ürünlerini en iyi şekilde dağıtımını yapan bir organizasyon

içinde çalışıyoruz. Tüketicilerimiz tarafından kabul görmeyen ürünlerin temsilciliğini yapmıyoruz. Kalite ve kalite standartlarını, hijyen koşullarına çok önem veriyoruz. Merdiven altı tabir edilen ürünleri asla satmayan işletmemiz yasal çerçeve içerisinde tüketicilerimizin ve devletimizin standartları içinde hizmet vermek amacımız.

Şirketimizin duruşu ve çizgisi bellidir. Şirketimiz ilimizin, ilçemizin kalkınmasına, istihdamına ekonomisine yön veren Acarlar AŞ, bir aile şirkettir. Aile şirketi içerisinde çalışanlarımızın hayatını idame ettirmek adına gece gündüz çalışıyoruz, çalışmaya da devam edeceğiz.

Bünyemizde Türkiye ve dünyanın önde gelen markalarını barındırıyoruz. Bütün hizmetlerimizin ayrı hikâyeleri ve geçmişi var.

Şirketimizi yokluktan bugünlere getirdik. 4 erkek kardeş birlikteliğimizden hiçbir zaman ödün vermedik. Büyüyerek eğitimlerini alan çocuklarımızın da bize katılmasıyla ve katkılarıyla Muğla genelinde faaliyetlerimizi sürdürmeye devam ediyoruz.

Babam Hüseyin Acar'ı 2005 yılında kaybettik. Babamız bize dürüstlüğü, çalışkanlığı, vatana millete hayırlı işler yapmayı öğütledi ve öğretti. İnancı, itikatlı olmamızı tembih etti. Babamızın bize sağladığı en büyük sermaye budur. Biz de bu doğrultuda iş birliğimizden ödün vermeden kardeşçe ticari hayatta yol aldık.

En büyük gücümüz birlik beraberliğimiz

En büyük ağabeyim İhsan Acar'dır. Bir diğer kardeşim Ünal Acar'ı 52 yaşında işinin başında ani bir kalp krizi sonucu kaybettik. Onu çok arıyoruz. Ben ve diğer kar-

deşim Yusuf Acar, birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kardeşler olarak, 'Sen az çalıştın, sen çok çalıştın' düşüncesine hiç kapılmadık, kazancımız konusunda matematik hesaplara girmedik. Bu şekilde 40 yıldır birlikteliğimizi sürdürüyoruz ve sürdürmeye de devam edeceğiz. Ayrılıkta azap, birlikte rahmet vardır, derler. Yalnızlık Allah'a mahsustur, bizim başarımızın en büyük sırrı budur. 4 kardeş girdiğimiz bu yolda önce eşlerimiz ve çocuklarımız bize katıldı. Daha sonra çalışanlarımız ve tüm Muğla halkı birlikte, Acarlar AŞ bugünlerine geldi. Bunun bilinciyle mütevazılığımızı bozmadan, 3 kuruş para görüp şırmamadan ailecek yürümeye çalışıyoruz. Olduğumuzdan fazla görünmedik, göründüğümüzden fazla da olmadık.

Aile şirketlerinin en büyük hastalığı "Biz" olamamak

Kimse malının sahibi değil bu dünyada, herkes bekçisidir. Hiç kimse 'ben neyim' demesin, haddini, konumunu bilsin. Millet olarak da öncelikle bu coğrafyanın kıymetini bilmemiz gerekiyor. Herkes önce bölgesinin ülkesinin gelişmesi için çalışacak. Sadece ego tatmini için kendi ekonomik gelişimini sağlamak amacıyla çalışmak eksikliklerdir. Ego yapmadan insanın kendisi için çalışması da olmazsa olmazdır, ancak ailesine, ilçesine, ülkesine hatta tüm dünya milletlerine yararlı olmak hedefiyle çalışmak lazım. Bizim ülkemizin en büyük hastalıklarından biri de 'ben' kelimesinin çok sık kullanılmasıdır. Aile şirketlerinin de en büyük hastalığı budur. **'Ben' yerine 'biz' kelimesini koyabilirsek**, ülkemiz 10 adım ileri gitmiş olur. Bizim gibi kardeşlerin birlikte kurduğu birçok şirketin ömrünün Türkiye'de çok kısa olduğuna tanık oluyoruz. O yüzden hepimizin birlikte çalışmayı öğrenmesi gerekiyor. Herkes yerini bilecek. Büyük hayallerle kurulan aile şirketlerinin gelin ve damatların katılması sonrası yeterli kurumsallığa ulaşmadığı için heba olup gittiğini, sermayelerin dağıldığını görüyoruz. Ülkemizdeki büyük aile şirketlerinin hepsi bunu yaşamıştır.

Fethiye'de de şirketlerin yüzde 98'i aile şirketi. Bu şirketler 2-3 nesil sonra dağılmamalı. Önce bireyler birlikteliğe önem vermeli, sonrada şirketlerin yasal bir zemine oturtulması gerekiyor. Devletimiz de bu konuya el atmalı bence. Bu işletme benim değil, ben bir emanetçiyim. **Eğer benden sonra dağılırsa, bu şirkete en büyük kötülüğü ben yapmışım demektir.**

Biz bir arada kaldık. Haktan adaletten vazgeçmedik. Kurumsallık çabalarımız sonuç verdi. Kaybettiğimiz kardeşimiz Ünal Acar'ın çocukları da işletmemizde aynı hak hukuk çerçevesinde yer almaya devam ediyor. En büyük yeğenim Bodrum ve Muğla bölgesinden sorumlu. Oğlum Hakan Acar Fethiye bölgesinin sorumlusu. Rahmetli kardeşimin oğlunu Marmaris bölgesinin başında. Diğer oğlum Erhan Acar, Bahçeşehir Üniversitesi'nde ekonomi bölümü bitirdi. O da şirketimizin finans bölümünde işi öğrenmeye başladı. Gerçek eğitim, burada yani hizmet içi eğitimde başlıyor.

600 çalışanınız var. Nasıl bir istihdam politikası yürütüyorsunuz?

Okullarımızda teorik eğitim veriliyor, ama maalesef pratik yok. Bu da yeterli olmuyor. Üniversitelerimizde hayatın gerçeklerinden uzak yetersiz eğitim verildiğine inanıyorum. Gençlerimiz elindeki diplomalarla ben her alanda iş bulurum sanıyor. Ancak yeterli eğitimle donatılmış, içi boş insanlar yaratıyorlar. Bu

gençlerimizle mülakatlara girdiğimde gerçekten çok üzülüyorum. Yine de çoğunu işe almaya, bünyemizde eğiterek hayata kazandırmaya, ailesine, ülkesine faydalı bireyler haline getirmeye çalışıyoruz. Ticari hayatım boyunca çok insan yetiştirdim. Benim hayat formülüm iş, aş, eş. İş olmazsa aş, aş olmazsa eş olmaz. Önce bu sıralamayı doğru yapıp, doğru şekilde yürüme lazım.

Çalışanlarım benim çocuklarımdır

Bizim şirketimizde kimseye çalışan olarak bakmam. Hepsini benim çocuklarımdır. Mesai arkadaşlarımdan hiçbirine patronluk yapmadım. Benim duruşumdan bakışımından ne istediğimi anlarlar. Biz bir aile şirketi. Çalışanlarımız da bu ailenin bir parçası. 30-35 yıllık çalışanlarımız var. Emekli oldular, ama halen bizimle çalışmaya devam ediyorlar. Başarımızın en büyük sırrı budur. Günün ekonomik şartları ve koşulları gereği onlara en iyi imkânları sağlamaya çalışıyoruz. 600 çalışanı bünyesinde barındıran bir şirkettir. Bir çalışanımızla bile mahkemelik olmadık. Acarlar AŞ hiçbir çalışanın hak ettiği yasal izni, hak ettiği tazminatı vermemiş diyemezler. 8 saatlik mesai saati çerçevesinde yıllık izinlerinden, bayram izinlerine çalışanlarımızın tüm haklarını koruyoruz, veriyoruz. Çalışanını yok sayan, kendisini yok sayar. Çalışana hak ettiğini vermeyenin, en önce kendisine saygısı yoktur. Çalışanlarımızdan müşterimize karşı dürüstlük, saygı, sevgi beklerim. Kadın-erkek, birçok milletten müşterimiz var. Bütün çalışanlarım bulunduğu her ortamda en önce beni temsil ediyor. Yanlışın bizde barınması mümkün değil. Niyeti bozuk insanın bizim ailemizde barınması mümkün değil.

Farklı sektörlerde hizmet veriyorsunuz. Farklı sektörlerde olmanın avantajları-dezavantajları nelerdir?

Bütün yumurtaları aynı sepete koyarsan, devrilince hepsi kırılır, diye çok güzel bir söz vardır. Bu yüzden biz de çeşitlendirme yaparak yolumuza devam ettik. Ana işimiz gıda, içecek ve temizlikti. Dalaman ve Fethiye'de akaryakıt istasyonlarımızla da hizmet veriyoruz. 2011 yılında otomotiv sektörüne girdik. Kore ürünü markalarımız satışlarıyla hem bizim yüzümüzü hem de sıkıntısız olmasıyla müşterilerimizin yüzünü güldürüyor. Kia ve Hyundai araçlarımız pandemi döneminde bile çok iyi satış rakamları gerçekleştirdi. Sattığımız her aracın arkasındayız.

Her zaman en önemli hedefimiz sürdürülebilirlik oldu

Otomotiv sektörü gibi hizmet verdiğimiz bütün sektörler benim için çok özel. Hepsinin kendine özel olguları var. Bütün sektörlerin kendi içinde zorlukları var. Biz sürdürülebilir ticaret politikasını benimsedik. Müşterilerimiz mutsuzsa o işten kar etmiş sayılmayız. Biz hiçbir zaman kısa vadeli ticaret peşinde olmadık. Her daim müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tuttuk. İnsanlar aptal değil. Çoğu şeyi benden çok daha iyi biliyorlar. Hangi ürünü kim satıyor, araştırır, seni hemen bulur. Kimse bindiği dalı kesmesin. En iyi hizmeti, en iyi koşullarda müşterilerine vermenin yolunu arasin.

Pandemi nedeniyle birçok sektör zor dönemden geçiyor. Siz bu süreçle ilgili ne tür tedbirler aldınız?

Tüm dünyayı etkisi altına alan salgın ve pandemi süreci mart ayında ülkemizde başladıktan sonra biz de

şirket olarak bu dönemi en az hasarla atlatacak şekilde maske, hijyen ve mesafe kurallarına uygun olarak hizmet vermeye başladık.

İlçelerimizin, ilimizin, ülkemizin ve devletimizin kalkınmasına yönelik bu zor günlerde birlik ve beraberlik içerisinde Acarlar AŞ, bünyesindeki 600 çalışanımızın ayakta kalması adına Türkiye Cumhuriyetimizi devletimizin ve bölgemizin ekonomisine yön vermek adına işimizin başındayız, müşterilerimizin, yanındayız hizmet etmeye devam ediyoruz. Kısa dönem çalışma ödeneği sayesinde hem pandemi kurallarına uyum sağladık, hem de 600 işçimizi bir arada tuttuk. Devletimizin desteği olmasaydı bugün pandemi koşullarında 600 çalışanımı ayakta tutmakta ciddi anlamda zorlandırırdık. Temennim bu hastalık kısa sürede atlatılsın.

Herkes gibi biz de geleceği göremiyoruz. Bu pandeminin uzun yıllar devam edeceğini düşünüyorum. O yüzden milletimizin bu hastalıkla birlikte yaşamayı öğrenmesi gerekiyor. Bu virüs bölgesel değil. Dünyadaki 8.5 milyar insan bu durumdan etkileniyor. Sonu nereye varacak, bizi yönetenler de dâhil kimse bilemiyor, göremiyor. Evet, çok zor günlerden geçiyoruz, ama yılmak yok, bıkmak yok. Her şeyi devletten beklememeliyiz. İş dünyası olarak bizler de kendimizi geliştirerek çalışanlarımıza sahip çıkarak, ilçemize, ilimize, bölgemize sahip çıkarak çalışmalıyız.

Ne kadar güçlü olursak o kadar başarılı olacağız. Onun için örnek bir millet örnek bir insan örnek işverenlerimizle bu ülkemizin kalkınmasına hizmet etmeliyiz. Herkes evinin önünü süpürse bütün sokak temiz olur. Acarlar AŞ olarak biz de her alanda yasal çerçevede, hijyen koşullarına da uyarak pandemi koşullarında da tüketicilerimize sağlıklı hizmet vermeye devam ediyoruz.

Hizmet kalitemizi her geçen gün arttırmak temel amacımız. Ticaret erbabımız varsa biz varız, dürüstlükten öden vermeyen hizmette sınır tanımayan tüm esnafımızın iyi gününde de kötü gününde de yanında olan Acarlar AŞ, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da temsil ettiği markalarla birlikte ilimiz ve ilçelerimizdeki ticaret erbabının, esnafının ve tüketicilerimizin yanında olmaya devam edecek.

**Her şey Fethiye için, her şey Muğla için
her şey milletimiz için.**

Gençlere, genç girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

Gelişen ve değişen dünyada gençlerimiz en önce teknolojiyi yakından takip etmeli ve yakalamalı. Teknolojiden kopan kendini yenilemeyen şirketler ayakta duramayacak.

Türkiye'deki tüm şirketlerimize, ticaretle uğraşan veya girişimci olmak isteyen herkese söylüyorum. Kendini güncellemeyen, yenilemeyen oyunun dışında kalır, bertaraf olur. Yeni bir dünya düzeninden bahsediliyor, hiçbir şey eskisi gibi olmayacak deniliyor. Bu sözlerin anlamını herkesin iyi araştırması ve anlaması, kendisini bu minvalde kendini ve işlerini formatlaması lazım.

Yeğenim Hüseyin Acar ve küçük oğlum okulu bitirip geldiler. İkisi de şirketimizin teknolojik alanda gelişmesi için kafa yoruyorlar. Şirketin yenilikçi ruhunu yansıtıyorlar. Bize de düşen onların önünü açmak, projelerine destek veriyoruz. Yenilikçi bir ruh ve hayat felsefesiyle yürüyoruz. Artık eski Türkiye yok. Önümüzdeki yıllarda daha çok paylaşacağız, daha çok şey göreceğiz.

Bu ülkede çalışana ekmek her zaman vardır. İşsizlik çok. İstihdam büyük sorun. Rakamlar bunu gösteriyor, ama biz şirket olarak bu şartlarda bile çalıştıracak eleman bulmakta zorlanıyoruz. Adam çok, ancak çalışacak adam yok. Bu kadar işsiz var ancak çoğu çalışmaktan aciz. Herkes masa başı iş istiyor. Masa başındaki işi 3 kişi yapar, 4 kişi yapar. Sokaktaki hizmetleri kim sunacak? İşe sokaktan başlanır, sonra hak edilen koltuklara oturulur. Ama hak etmeden ben hangi masada oturacağım? Hangi arabaya bineceğim? Hangi maaşı alacağım? Böyle bir bakış açısıyla yol alınamaz. Zahmetini çekmediğin işten hayır bekleyemezsin. Gençlerimize en büyük mesajım bu. Oturacağınız koltukları hak edin.

Gençlerimiz zeki, çalışkan, ancak hayata bakışları çok değişik. Eğitimleri çok yetersiz. Diploma karın doyurmaz. Teorik eğitimleri, pratiğe dökemiyorsan diploma hiçbir şey ifade etmiyor.

Gençlere bir başka mesajım da şu: Gelecekten umutsuz olmasınlar. Türkiye Cumhuriyeti devleti büyük bir devlettir, Türk milleti çok zekidir, akıllıdır. Yeter ki fırsatlar verilsin. Kimseye boyun eğmeden dimdik durarak devletimizi nesilden nesle sürecektir. Bundan kimsenin şüphesi olmasın.



Çalışanlarını çocukları gibi gören Mevlüt Acar, istihdam politikalarını şu sözle özetliyor: "Çalışanını yok sayan, kendisini yok sayar."



MAKRI'DEN MEĞRİ'YE MEĞRİDEN FETHİYE'YE ANILAR 1

Araştırmacı Yazar İlhan Kurt'un 5'inci kitabı olan 'Makri'den Meğri'ye, Meğri'den Fethiye'ye Anılar 1' kitabı, Fethiye'nin tarihine geniş bir perspektiften ışık tutuyor. Fethiye'nin yaşayan hafızalarının ağzından anılarla tarihi bilgileri birleştiren kitap, 50 yıllık gazete kupürleri ve tarihi fotoğraflarla okuyucuları o günlere götürüyor.

Fethiye'nin önde gelen ailelerinin çevresinde şekillenen anılarla okuyucu, Türkiye-Yunanistan nüfus mübadelesi ve bölgenin o dönemdeki ticaret hayatını yakından tanıma imkânı buluyor.

Türkiye ve dünyada yaşanan gelişmelerin Fethiye coğrafyasına etkilerinin de incelendiği kitapta, bölgenin yaşadığı coğrafi zorluklar detaylı şekilde anlatılıyor. İlçenin siyasi geçmişini de masaya yatıran yazar, ilgi çekici tarihi olayları da geniş şekilde mercek altına almış.

İlhan Kurt'un tanıtımında yer verdiği ifadeler kitapta neler bulabileceğinizin birinci ağızdan özeti;

"Meğri halkını meydana getiren topluluk, yüzlerce yıldır, farklı zamanlarda ve farklı nedenlerle Meğri'ye gelip yurt tutmuş Oğuz boyları, Yörükleri ve Türkmenleridir. Bu kitap Rodos, Girit, Balkanlar ve Kafkaslar'dan kopup gelerek Meğri halkının mozağının nasıl oluştuğunu anlatan geçmişe ışık tutan bilgiler içermektedir. Meğri halkının, Fethiyeli ailelerin çocukları ve torunlarına armağan olsun."

FATİH OZAN FARALYALI, ANILARLA ESKİ FETHİYE'Yİ VE RODOS'U ANLATTI

Fethiye'den Rodos'a, Rodos'tan Fethiye'ye Faralyalı Ailesi



Röportaj: Selda OĞUZ

“Makri dergimizin bu sayısının konuğu Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın kurucu üyesi, Fethiye'nin eski belediye başkanlarından Hacı Halil Efendi'nin torunu Fatih Ozan Faralyalı.”

Fatih Ozan Faralyalı ile Hisarönü'nde aileye ait Saray Otel'de gerçekleştirdiğimiz ve 1830'lara kadar uzanan röportajımıza Halil Orhan Faralyalı da eşlik etti.

Faralyalı Ailesi'nin hikâyesi, Fatih Ozan Faralyalı'nın dedesi Hacı Halil Efendi'nin 1830 yılında Faralya'dan Rodos'a göç etmesiyle başlıyor. Rodos'ta doğan dede Hacı Halil Efendi, 18 yaşında 1880 yılında Fethiye'ye geliyor ve Rum bir tüccardan ticareti öğrenerek ticarete atılıyor.

Sonrası mı? İşte Rodos ile Fethiye arasında köprü olan, tarihe ve Yunan-Türk ortak kültürüne tanıklık eden Faralyalı Ailesi'nin Fethiye ile birlikte büyüyen ve değişen hikâyesini, Fatih Ozan Faralyalı'dan dinledik, siz değerli Makri okurlarını tarihte yolculuğa çıkarmak için kaleme aldık.



Fatih Ozan Faralyalı ve ağabeyi Halil Orhan Faralyalı 1996 yılından bu yana Hisarönü'nde Faralyalı Saray Otel'i'ni işletiyor.

1946 yılında Rodos'ta Osman ve Sabahat Faralyalı'nın ikinci erkek evladı olarak dünyaya gelen Fatih Ozan Faralyalı'yı tanıyarak başlıyoruz sohbetimize. Fatih Ozan Faralyalı, 1996 yılından bu yana ağabeyi Halil Orhan Faralyalı ile birlikte Hisarönü'nde misafirlerinin neredeyse tamamı İngiliz olan Faralyalı Saray Otel'i'ni işletiyor. Son yıllarda Faralyalı kardeşlere Fatih Bey'in oğlu Kıvanç Faralyalı da destek veriyor. Diğer oğlu Soydan Faralyalı ise Ankara'da Devlet

Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü'nde görevli. Faralyalı kardeşler yılın 6 ayını Fethiye'de, kalan 6 ayını ise İzmir'de Karşıyaka'da geçiriyor. Kız kardeşlerinin ikisi Rodos'ta, biri ise İzmir'de.

Fatih Ozan Faralyalı, Fethiye-Rodos arasında, Türk-Yunan kültürü içinde büyümüş, her iki halkı da, kültürü de çok iyi biliyor ve gözlemliyor. "Dostluk kadar güzel bir şey yok, ama karşılıklı hatalar var ne yazık ki." diyor Türk-Yunan ilişkileri için. Ve anlatmaya başlıyor:

"Babamlar 6 erkek, 2 kız kardeşti. 3 erkek kardeş Rodos'ta, diğer 3 erkek kardeş Fethiye'de yaşıyordu. 2 kız kardeş yani halalarımız ise İzmir'de yaşıyordu.

Ben 1946 yılında dedemize ait eski Rodos çiftliğinde doğdum. İlkokulu bitirdikten sonra Türkiye Cumhuriyeti Baş Konsolosluğu'nda girdiğim sınavı kazandım. 1959 yılında Rodos'tan ayrıldım, ortaokul ve liseyi Aydın'da okudum.

O yıllarda Rodos'tan ulaşım Marmaris'tendi. Türkiye'ye ilk geldiğimde, ahşap küçük bir tekne ile Marmaris'e geldim. Marmaris'ten Aydın'a okula varıncaya kadar 3 gece geçti. Rodos'tan bir arkadaşım ile birlikte gelmiştik. Bir gece Marmaris'te kaldık. Ertesi gün öğlen araba vardı, akşam vardık Muğla'ya. Gece tahtakurusundan geçilmeyen bir handa kaldık. Sabah oldu. Otobüs Aydın'a öğlen 12'de kalkıyordu. Bindik akşam Aydın'a vardık. Bir otelde kaldık gece, ertesi günü ancak okula ulaştık. O zaman şartlar zordu.

Daha sonra üniversite için İstanbul'a gittim. Yıldız Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun oldum. Hocalarımız dönemin çok değerli hocalarıydı. Şöyle ki, hocalarımız, Birinci Cihan Harbi başlamadan önce 5 arkadaş İstanbul'dan Almanya'ya gidiyorlar. Savaş başlayınca İsviçre'ye kaçıyorlar ve dünyanın en iyi üniversitesinden mezun oluyorlar. Bu hoca-



İlk kez 1959 yılında Rodos'tan ayrılan Fatih Ozan Faralyalı ahşap küçük bir tekne ile Marmaris'e geçer.

larımızdan ikisi zaman zaman Avrupa'daki üniversitelerde ders veriyorlardı. Bu anlamda şanslı bir döneme denk geldiğimizi düşünüyorum. Mezun olduktan sonra Rodos'a dönmek zorunda kaldım. Çünkü atalarımızdan kalan oldukça büyük meblağlarda gayrimenkullerimiz vardı. Babam ve annem Rodos'ta idi ve "Buradaki işlerimizi ancak sen toparlarsın." dediler. Mecburen Rodos'a döndüm. Askerliğimi de Rodos doğumlu olduğum için er olarak Yunan ordusunda yaptım. Askerliğimin bitimine yakın Kıbrıs Harekâtı oldu. O dönemde Yunanistan'da askerlik 2 yıldır. Harekât nedeniyle askerlik 4 ay uzatıldı, 28 ay askerlik yaptım. Neredeyse Yunan ordusundan emekli olacaktım (gülüşmeler).

Kıbrıs Harekâtı sırasında, Yunanistan'daki soydaşlarımızın silahları alındı, büyük şehir merkezlerine toplandı. Beni de Yunan ordusu tercüman olarak kullandı, Türk radyolarındaki haberleri tercüme ediyordum.

Askerlik bittikten sonra Rodos'a döndüm 2-3 yıl kaldım, daha sonra İzmir'e gittim. İzmir'de mimarlık, müteahhitlik mesleğimi devam ettirdim. Daha sonra Fethiye'ye gelmeye karar verdim. Burada dedemizden kalma yerlerimiz vardı. Onları değerlendirelim istedik. İyi ki Fethiye'ye gelmişim. Fethiye çok güzel bir yer. Yatırımlarımızı buraya yaptık. Fethiye'de olmaktan çok mutluyum. Pandemiye kadar Rodos'a da sürekli gidip geliyorduk. Orada iki ablam var. Ancak bu yıl pandemiden dolayı gidemedik. Umarım en kısa zamanda her şey yoluna girer, yollar açılır ve gideriz yine.

- Turizm sektörüne tercih etmeniz bir sebebi var mı?

Ben 1959 yılında Rodos'tan ayrıldığımda Rodos'ta turizm vardı. Bizde turizm daha yeni, 1985'ten sonra başladı.



Mimar olan Fatih Ozan Faralyalı, aile işletmesi Saray Otel'in projesini Akkaya evlerinden esinlenerek bizzat kendi çizmiş.

Mesleğim mimarlık olduğu için turizmi daha yakın buldum. Projesini kendi çizdiğim otelimizi 1996 yılında hizmete açtık, 1996 yılından bu yana 20 yıldır senede iki kez gelen çok İngiliz müşterimiz var. Mesela şu anda birçok otel kapalı, bizde yer yok.



20 yıldır, tatil için yılda iki kez Faralyalı Saray Otelini tercih eden sadık İngiliz turistler.

Otel açıldığından beri şef garsonumuz ve baş aşçımız, ki ikisi kardeş, değişmedi; aynı kişiler. Bu Avrupa'da çok önemli, eleman değiştirdiğiniz zaman müşteri kaybedersiniz. Sonra, biz işin başındayız. Ben, abim Halil Orhan Faralyalı ve oğlum 24 saat işin başındayız. Bire bir ilgileniyoruz onlarla. Müşteriler bunu bir güven olarak hissediyorlar.



Saray Otel'in baş aşçısı 24 yıldır hiç değişmemiş. Faralyalı kardeşlere göre istihdamda süreklilik çok önemli.

- Kayaköy'ün Restorasyonu Projesi neden durdu?

Öte yandan Kayaköy Projesi'nde hem tercüman hem de mimar olarak görevliyim. 2000 yılında Dünya Barış ve Dostluk Köyü adı altında Türkiye Mimarlar Odası ve TÜRSAB başlattı o projeyi. 3 yıl Yunanistan Kültür Bakanlığından gelen konukları bizzat otelimizde ağırladık. Çok güzel, verimli çalışmalarımız oldu. Fakat buradaki kiliselerin restorasyonu durdu. Türkiye Cumhuriyeti haklı nedenlerle durdurdu. Çünkü bizim de Rodos'ta Osmanlı döneminden kalan çok değerli eserlerimiz var, mesela orada Murat Reis Külliyesi var.



ğü'ne bilgi verdi ve dosya sundu. İhsan Bey bu konuda çok doğru bir duruş sergiledi.

Bu arada Arkeolog Prof. Dr. İbrahimgil'in oğlu da master projesi olarak Rodos'taki türbelerin rölevesini hazırlamış. Yani Türkiye olarak Rodos yüksek anıtlar kurulu tasdik ettiği takdirde küllüye için restorasyona hazır durumdayız.

Her yıl Yunanistan'dan Kayaköy'e geliyor Yunanlılar. 2018 yılında ge-

Murat Reis, Barbaros Hayrettin Paşa gibi çok meşhur ve değerli bir denizci. Murat Reis Rodos'a defnedilmeyi vasiyet etmiş. Nitekim 1585 yılında Akdeniz'de savaşırken gemide ölüyor ve Rodos'a defnediyorlar. Türbesinin olduğu yere daha sonra bir cami yapılıyor. Hatta Rodos'taki Türklerin adak mevlitleri de o camide okutulur. Yine Osmanlı döneminde İstanbul'dan dönemin değerli, meşhur insanları görev icabı Rodos'a gelmiş. O meşhur insanların kabirleri de Murat Reis'in türbesinin olduğu yerdedir. 1974 yılına kadar Rodos Müftümüz Şeyh Süleyman Kaşlıoğlu, orada ikamet ediyordu. Kaşlıoğlu'nun 1974 yılında 90 yaşında vefatından sonra Rodos'a hiç müftü atanmadı. Ondan sonra Yunanlılar orayı talan etmeye başladılar, halen de talan devam ediyor. Şimdi orayı müzik okulu yapmışlar. Bu o kadar büyük hakaret ki. Ama bizim de Türkiye Cumhuriyeti olarak hatalarımız oluyor tabii.

Rodos'ta 2007 ile 2010 yılları arasında T.C. Başkonsolosluğu görevinde bulunan İhsan Yücel, daha görevdeyken Ankara Gazi Üniversitesi'nden Arkeolog Prof. Dr. Mehmet İbrahimgil'i heyeti ile Rodos'a davet ediyor. Heyet, Murat Reis Külliyesinde araştırma yapıyor. Türbelerin fotoğraflarını çekiyorlar. Başkonsolos İhsan Bey emekli oldu, şu anda Ankara'da yaşıyor. Kendisiyle diyalogumuz halen devam ediyor. İhsan Bey ile Kayaköy projesini konuşurken, "Bizim de Rodos'ta Osmanlı eserlerimiz var. Bunlar ancak karşılıklı olmak şartı ile kiliseler restore edilmeli." dedi.

Kayaköy Projesi'nde yer alan Sema Kumyol Hanım ile 2017 yılında Ankara'ya gittik. İhsan Bey bizi karşıladı, Arkeolog Prof. Dr. Mehmet İbrahimgil ile kendisi gibi arkeolog olan oğlu da geldi. İlk toplantıyı Ankara'da eski Meclis binasında yaptık. Bu konuyu konuştuk. Daha sonra Kültür Bakanlığı Genel Müdürlüğü'ne gittik, konuyu anlattık. Netice olarak, Kültür Bakanlığı Genel Müdürü, "Karşılıklı olmak şartıyla Kaya'daki kiliselerin restorasyonuna, Rodos'taki Murat Reis külliyesindeki mezarların da restore edilmesi şartıyla müsaade ederiz." dedi.

İhsan Bey bu konuyla ilgili Ankara'daki Dışişleri Bakanlığı başta olmak üzere konuyla ilgili bakanlıklara, Diyanet İşleri Başkanlığı'na, Vakıflar Genel Müdürlü-

len heyete Ankara'nın görüşünü aktardık. Onlar da kendi bakanlıklarına konuyu ve hassasiyetlerimizi aktaracaklarını söylediler, ama bir daha ses çıkmadı, konu öyle kaldı. Şu ana kadar Türkiye'deki 57 kilise restore edilmiş. Bizim Yunanistan'da çok Osmanlı eserimiz talan edildi. Son dönemde bile Türk okulları kapatıldı. Batı Trakya'da iki medrese Yunan okulu yapıldı. Çok büyük hata.

Aslında dostluk kadar güzel bir şey yok, ama her iki tarafın da karşılıklı hatalar var ne yazık ki.

Aileniz hangi tarihte Rodos'a gitmiş?

Dedemiz Hacı Halil Efendi'nin dedesi, 1830 yıllarında Faralya'dan Rodos'a göç ediyor. Dedemiz Hacı Halil Efendi Rodos'ta doğuyor. Amcası yani Eski Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı, eski Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı rahmetli Ersin Faralyalı'nın büyük dedesi Hacı Mustafa Efendi, daha sonra Fethiye'ye geliyor. Burada ticarete başlıyor.



Dedemiz Hacı Halil Efendi de 18 yaşına gelince, Rodos'tan amcasının yanına Fethiye'ye geliyor. Burada dedemize ticareti öğreten Kayaköylü bir Rum, Yuannis Kromidas. Kromidas Yunanca kömürücü demek. Dedemiz 1881 yılında kömür ticareti ile ticaret hayatına başlıyor.



Fethiye Körfezi'nden çıkarken sağ tarafta Kapıdağ Yarımadası'ndaki pınar ağaçları kömür yapmak için en ideal ağaçlarmış. Rum tüccar Yuannis Kromidas, dedemize, o yarımada için açılan ihaleye girmesini ve almasını söylemiş. Dedem, ben bu işi bilmiyorum, dese de, Kromidas "Sen gir, al işi. Ben sana eleman vereceğim." demiş. Sonuçta dedemiz, amcası Hacı Mustafa Efendi'den borç para alıyor, ihaleye giriyor ve ihaleyi kazanıyor. Sonra Rum tüccarın verdiği elemanlarla ile kömür yapmaya başlıyor.

Dedem, "Peki bu kömürü ne yapacağız?" diye soruyor. Yuannis Kromidas, Mısır'ın İskenderiye şehrinde Taha Yasin isminde bir tüccarın adresini veriyor ve "Kömürü ona göndereceksin. Git Fethiye'de bir yelkenli ile anlaş bu adrese kömürü gönder." diyor. Arap tüccar Taha Yasin, dedemle yaptığı ticaretten çok memnun kalıyor, çünkü giden kömür çok kaliteli imiş. Araplar çok nargile içer. Dolayısıyla kalem kömür onlar için önemli. Bir süre sonra Arap tüccar, kömür getiren kaptan ile dedemize bir mektup gönderiyor ve İskenderiye'ye davet ediyor. İskenderiye'ye gittiğinde Arap tüccar, dedeme daha büyük işler yapma teklifinde bulunuyor. Dedem maddi durumunun buna müsait olmadığını söylese de Taha Yasin, o zamanın en geçerli akçesi olan Fransız altınıyla borç veriyor. Hatta Dedem, Rumların, şaşalo dediği minik kürek ile dolduruyor altınları keseye. Kaç altın olduğunu saymak istiyor ama Arap tüccar gerek olmadığını söylüyor. O dönemde altınları getirmek de zor, Akdeniz'de korsanlar var. Altınları geminin bir yerinde saklıyor ve Fethiye'ye geliyor. Dedemiz, kesedeki altınları tek tek sayıyor ve defterine yazıyor. Daha sonra da o kadar altını Arap tüccara ödüyor. Orman kereste ihalelerine giriyor. Mısır'a, daha sonra Lübnan'a, İtalya'ya kereste göndermeye başlıyor. Rodos'a İzmir'e şube açıyor.



Makri Kasabası (Fethiye) - 1905

Dedemiz Hacı Halil Efendi aynı zamanda Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın kurucularından. İki dönem belediye başkanlığı yapıyor, hatta kaymakam yolsuzluk yaptığı için görevden alındığı için onun yerine bir müddet kaymakamlık görevi yapıyor.

Hacı Halil Efendi, büyük bir tüccar olduğu kadar aynı zamanda çok hayırsever bir insanmış. Ömrünü hayır işlerinde bulunmakla geçirmiş. O dönemde Fethiye'de Yahudiler, Rumlar, Rodoslu tüccarlar var. Din, dil, ırk ayrımı yapmadan herkese yardım etmiş, hayır yapmış. Eğitime de çok önem vermiş. O tarihlerde Fethiye'de lise yok. Dedemiz birçok talebeyi okumaları için Rodos'a gönderiyor. Bunların içinde Seydiler köyünden olan Cumhuriyet gazetesinin kurucusu Yunus Nadi de var. Yahudiler var o tarihte Fethiye'de. İbadethaneleri olmadığı için evlerinde ibadet ediyorlarmış. Dedem onlar için 1893'te havra yaptırıyor. Hatta dedemin ismi Yahudi cemaatinin yazdığı kitapta da yer alıyor. Sonraki imar planları kapsamında bu havra, cemaati kalmadığından yıkılmış.

Yine Rodos'taki ailemize ait Faralyalılar Konağı'nı yapan usta Tsemets Usta tarafından Kayaköy'de tadilatı yapılan kilisenin finansmanını da yine dedem üstlenmiş. Girit'ten zorunlu göçle Rodos'a gelenler için yaptırılan Girit Mahallesi'ndeki bütün evlerin kirmit ve çatı kerestelerini dedem bağışlamış. Fethiye'de o yıllarda belediye tarafından yaptırılan hastanenin yarı masrafını da dedem üstlenmiş. Çok hayırsever olduğu ve devlete yüksek vergiler ödediği için

Padişah 2. Abdülhamit tarafından dedemize **Mecidi Nişanı** verilmiş.

O dönemde Fethiye ciddi bir ticaret merkezi imiş. Haftada 4-5 gemi gidermiş Fethiye'den. Ama banka yokmuş. Dedem, Paspatır'da kendisine ait, şu anda Rodos Deri'nin olduğu binayı 1920 yılında Ziraat Bankası şu-



Hayırsever olan ve devlete yüksek vergiler ödeyen Hacı Halil Efendi'ye, Padişah 2. Abdülhamit tarafından verilen Mecidi Nişanı.

besi olarak hazırlıyor. Hatta müdürü de bir Yahudi olacakmış. Ama ömrü vefa etmiyor. Şeker hastası dedemiz Hacı Halil Efendi, 21 Şubat 1921 tarihinde tedavi için gittiği İzmir'de 57 yaşında vefat ediyor. Cenazesi Rodos'taki aile kabristanlığına defnediliyor.

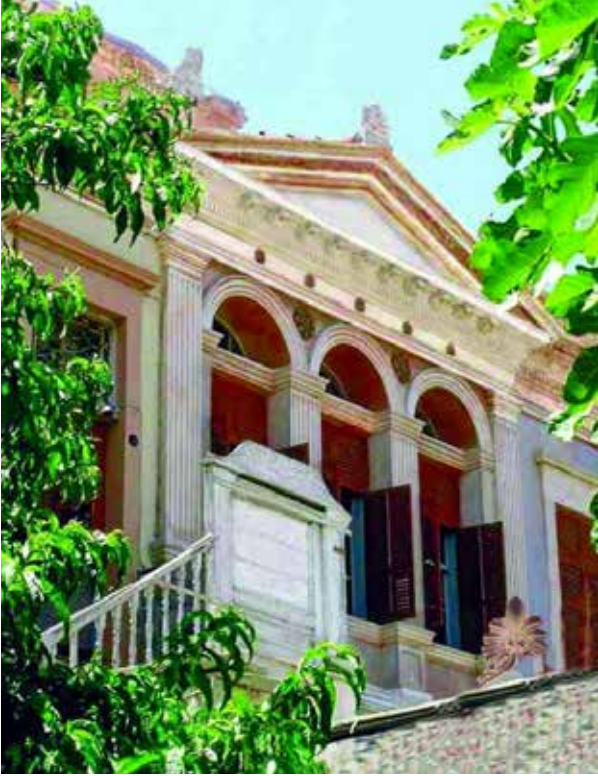
Dedemizin vefatının ardından en büyük amcamız vekâleten ticari hayatı devam ettiriyor, ama dedemiz kadar başarılı olamıyor. 1939 yılında savaş da çıkınca işler daha da bozuluyor. Rodos'taki gayrimenkullerimizin büyük çoğunluğu Kıbrıs Harekâtı'ndan sonra satıldı.



Fethiye Ticaret Odası'nın ilk kurucuları; Belediye Başkanı Hacı Nikola Loussidi, Yorgo Lazaridi, Gulu Gudren, Güzeloğlu Vangel, İbrahim Efendi, Çeşmeli Osman Bey, Dr. Vasilaki, Nuhzade Kamil Efendi (Şıkman), Hacı Halil Efendi, Hacı Mehmet Efendi, Saatçı Giritli Hasan Reşit Efendi.

Dedemizin adı Rodos'ta yaşasın istedim ama olmadı

1903 yılında Rodos'ta dedem Hacı Halil Efendi tarafından yaptırılan ve 2012 yılında sahipleri Yorgo Kataxanas ile Kostas Kalogeris tarafından, 7 milyon avroya satışa çıkarılan Rodos Adası'nda günümüzde ayakta kalan tek Türk binası Faralyalılar Konağı'nın Türk devleti tarafından satın alınmasını çok arzu ettim. Bunun için çok da uğraştım, ancak konağın olduğu yer çok dar olduğu ve yol geçtiği için bu isteğim gerçekleşemedi.



Faralyalı Ailesine yıllarca yuva olan Rodos'taki tarihi konağın fotoğrafı Hisarönü'ndeki Saray Otel'i'nin duvarında adeta anıları yaşıyor.



Hacı Halil Efendi tarafından yaptırılan Rodos'daki konağın avizesi bugün Saray Otel'i aydınlatıyor.



Hacı Halil Efendi tarafından 1903 yılında Rodos'ta yaptırılan konak. Rodos Adası'nda günümüzde ayakta kalan tek Türk binası.



Fethiye çok modern bir şehirdi ara başlığından sonra kullanılabilir.



Saray Otelin duvarındaki Atatürk portresi
Faralyalıların Rodos'taki tarihi konağından gelmiş.

Fethiye çok modern bir şehirdi

Ben Fethiye'ye ilk kez 1962 yılında Aydın'da okurken, sömestre tatilinde geldim. Amcam vardı onun yanına geldim. Amcam Fethiye'de tütün eksperliği yapıyordu.

1959 yılında ilk kez Marmaris'e geldiğimde, sokaklarda adamlar şalvar giyiyordu, ayakkabı yoktu. Nasıl bir yer dedim kendi kendime. 1962 yılında Fethiye'ye geldiğimde ise Marmaris ile alakası yoktu. Çok

moderndi Fethiye. Caddelerde modern kıyafetli hanımlar, beyler vardı. Fethiye'de çok Rodoslu aile vardı. Fakat Fethiye, mübadeleden sonra, daha çok da 1957 yılındaki sonra depremden sonra çok göç aldı. Göç ile Fethiye'deki sosyal yapı da çok değişti. Fethiye'nin o günlerini çok özleyorum.

Fethiye'nin şehir dokusu depremle birlikte değişti

Aile olarak 1957 yılındaki deprem bizim en büyük zarar gördüğümüz olay oldu. 1919 yılında Yunan ordusu İzmir'e çıktığında, 1 milyon 100 bin Yunanlı Anadolu'yu terk ediyor. O dönemde Fethiye'nin en zengin en köklü ailelerinden olan Rum Şekeroğlu sülalesi de bütün servetlerini dedeme bırakıp gidiyor. Şu anda belediye binasının olduğu bölge tamamiyle Şekeroğlu Ailesi'ne aitmiş. Dedem daha sonra o binaların parasını altın olarak aileye ödüyor. Çok güzel binalar varmış o bölgede. 1957 yılındaki depremde o binalar yıkılıyor ne yazık ki. Sonra o bölge istimlak ediliyor. O bölgede muhteşem güzel Yunan mimarisinde binalar varmış. O binalar dursaydı Fethiye'nin şehir dokusu çok farklı olurdu.

Bugün baktığımızda Kalkan, Kaş, Şirince'de, Safranbolu Amasya'da eski binalar ayakta ve bakımlı. Ama maalesef Fethiye'de bu yok. Yazık oldu Fethiye'nin o kendine has evlerine.





SON ÇARIKÇI



Röportaj: Ergün TOS

Gelişen teknoloji, sanayileşme ve artan nüfus yoğunluğu, sosyal hayatı hızla değiştirirken bazı mesleklerin doğmasına, bazılarının ise yok olmasına sebep oluyor. Hayatımıza yeni giren teknolojik gelişmelere kısa sürede adapte olup alışkanlık haline getirebilirken, yüzlerce yıllık bazı kültürel değerlerin yok olup gidişine seyirci kalabiliyor, bu kayboluşun farkına bile varamayabiliyoruz.



Dünya geleceğin mesleklerini tartışadursun, biz bu bölümde geçmişe bakacak, bölgemizin kültürel hayatında çok önemli bir yeri olan çarık ve son çarık ustalarından Tunahan Uysal'ı yakından tanıyacağız. Yörük kültürünün ayrılmaz bir parçası olan çarık, yüzyıllar boyunca dede ve nenelerimiz tarafından ayakkabı olarak kullanıldı. Ayakkabıda sanayileşmeyle birlikte insan hayatından çıkıp gitse de, yüzlerce yıl Anadolu topraklarında dede ve nenelerimizin bıraktığı ayak izlerinin hem kendisi hem de en önemli sembolü çarık. 2008 yılında aramızdan ayrılan Karadenizli türkücü, besteci ve söz yazarı Erkan Ocaklı'nın bir dönem dillere pelesenk olmuş dizeleri sürecin kısa bir özeti gibi:

"Mısırı kuruttun mu?
Ambarda duruttun mu?
Nenen çarık giyerdi
Bunları unuttun mu?"

Fethiye ve Seydikemer'de Yörük kültürüne ilgi duyanlar Tunahan Uysal'ı muhtemelen tanır. 43 yaşındaki Uysal, evli ve 3 çocuk babası. Ayakkabıcılık ise baba mesleği. Cumhuriyet Mahallesi 501 Sokak'taki Gömbe Çarık isimli dükkanında hem ayakkabı tamirciliği hem de çarık imalatı yapıyor. Uysal, çarık yapımını Antalya'ya bağlı Elmalı Gömbe'de 1995-1997 yıllarında Topar Kemal lakaplı ustasından öğrenmiş. Topar Kemal, 2015 yılında hayatını kaybetmiş. 2003 yılından bu yana Kültür ve Turizm Bakanlığı Sanatçısı olan Uysal, çarık imalatının Fethiye ve Seydikemer'deki tek, Türkiye'deki son temsilcilerinden. Önümüzdeki 20 yıl içerisinde kendisi ile birlikte Türkiye'de çarık imalatı yapacak başka bir ustanın kalmayacağı haberini üzülen veriyor bizlere.

Çarık nasıl yapılır?

Tunahan Uysal, çarık yapımını şöyle anlatıyor: "Çarık yapımında kullanılan ana malzeme, mandanın sırt derisidir. Derinin, çarıktaki kullanılabilir olması için kıllarından ve etlerinden arındırılması, yumuşatılması gibi işlemlere tabi tutulması

gerekiyor. Her mandanın derisi çarıktaki kullanılmaz. Türkiye'nin sulak olarak tabir edilen sadece belirli bölgelerinde yetişen mandalardan çarık derisi elde ediliyor. Bizim ayak ölçülerini kapsayan şablonlarımız var. Ayak numaraları bu şablonlara göre belirliyoruz. Deriden, tercih edilen kalıba göre parçalar kesilir.

İki çift deri parçasının bütün çevresini kapsayacak şekilde kesikler atılarak dilimler, dilimlerin üzerine eşit aralıklarla delikler açılarak sırim yerleri oluşturulur. Dilim ve delme işlemi tamamlanan çarık derisi yumuşaması için suya yatırılır. Tavlanma dediğimiz bu işlem için derinin 2-3 gün suda beklemesi gerekiyor. İyi çarık uzun süre suda tavlanan ve dikiş yapma konumuna gelen deriden yapılır. Yumuşayan deriye 'dil' denilen parça ekleyerek çuvaldızla dikmek suretiyle çarığın burun kısmı oluşturulur. Çevresindeki deliklerinden sırim olarak adlandırılan bağcıklar geçirilir. Sırımlar ayağın bilek üst noktasına göre ayarlanır. Çarık tekrar ısıtılarak kalıba oturtulur ve çekiç yardımıyla terbiye edilir. Terbiyenin amacı ise derinin ayağa rahatsızlık vermeyecek şekle getirilmesi içindir. Daha sonra çarık yine kalıba alınır. 2-3 gün bekledikten sonra üzerindeki gereksiz derilerden arındırılır.

Bir süre sütte bekletilip daha sonra kurutulan çarığı boyamak için ardıç ağaçlarının özünden elde edilen katran kullanılır. Katran renk vermenin yanında çarığın yumuşaklığını korumasını ve uzun ömürlü olmasını sağlar. Çarık daha sonra toprağa gömülerek üzeri taşla örtülür. Taşla örtülmesinin amacı, hayvanlar toprağı kazarak çarığı çıkartarak zarar vermemesi içindir. 15 gün toprakta bekleyen çarık çıkartılıp katran sürüldükten sonra giyilecek hale gelir.





Çarığın, geleneksel giyim kuşamın bir parçası olarak kullanıldığı dönemlerde atamız çarığını kendi yapmış. Çarık kullanımının geçmişi çok eski. Şu andaki formunun 1700'li yıllara kadar uzandığını biliyoruz. Aynı zamanda da günümüzde giydiğimiz ayakkabılara göre çok daha sağlıklı. Ayakta ayakkabı yok hissi yaratıyor. Ayakla toprağı tamamen birleştiriyor."

Çarık yapımını nasıl öğrendi?

"Ben çarık yapımını bu bölgenin ünlü ustalarından Topar Kemal lakaplı amcamızdan öğrendim. 1995-1997 yılları arası Elmalı Gömbede'ye yerine gittik geldik. Eşyasını bizimle paylaştı. Öğrenmemize ön ayak oldu. Sonuçta bu çarığın



yapımında kullanılan malzemeler var. Öğrene kadar çok deri israf ettik. Parçalar attık.

O yıllarda babamla birlikte çalıştığımız dükkâna, çarık tamiri için gelirlerdi. Bir yandan da öğrenmeyi çok istiyordum. Tamir işleri yapıyordum. Ancak ben el emeği bir şeyler üretmek istiyordum. Alıp satmayı herkes yapar. Olmayan bir şeyi gün ışığına çıkarmaktır bence önemli olan. Ben 12 yaşında bu mesleğe babamın yanında başladım. Eski dükkânımız şimdiki Balık Hali yanındaydı. Babamı Sarı Şaban lakabıyla tüm eskiler tanır. Biz bir kültürü devraldık, şimdi de yaşatmaya çalışıyoruz."

Çarık yapımı neden genç nesillere aktarılamıyor?

"Çok sık duyarız, eskiler daha güzeldi sözünü. Güzeldi, ancak sözde kaldı. Teknoloji aldı yürüdü, herkes hayat mücadelesine girişti. Çarık yapımını kendi evlatlarıma dahi tam olarak aktaramadım. En büyük oğlum Burak benimle şenliklere, festivallere geldi. Ancak turizm okulu öğrencisi ve bu sektörde çalışıyor. Toplum olarak çocuklarımıza balık yemeyi öğrettik. Tutmayı öğretmedik. Hazıra alıştırdık. Bir ayakkabı eskidiğinde en ufak yırtık veya sökükte, yenisini alalım baba diye geliyorlar. Elbet kırmak istemiyoruz, ama zoru da göstermek lazım. Bu işlerin temelinde bu yatıyor bence. Devletimizin bu konulara el atması da önemlidir. Halk eğitim merkezleri var. Kurs verebilir, bu sanatı gençlerimize aktarabiliriz. Ancak önce ilgi duymaları, sonrada maddi destek görmeleri gerekiyor. Gençlerimiz de hayat mücadelesi içinde koşturuyor. Para kazanmaya çalışıyor. İşini bırak kursa gel, diyemezsiniz. Bir yandan da boş gezen işsiz gençlerimiz var. Elinde telefon, boşa geçirdikleri tüm vakitler bizim kaybımız."

Nasıl Kültür Bakanlığı Sanatçısı Oldu?

"Burada kendi kendimize sesimizi duyurmaya çalışıyoruz. Benim gibi kültürel el işleri yapan

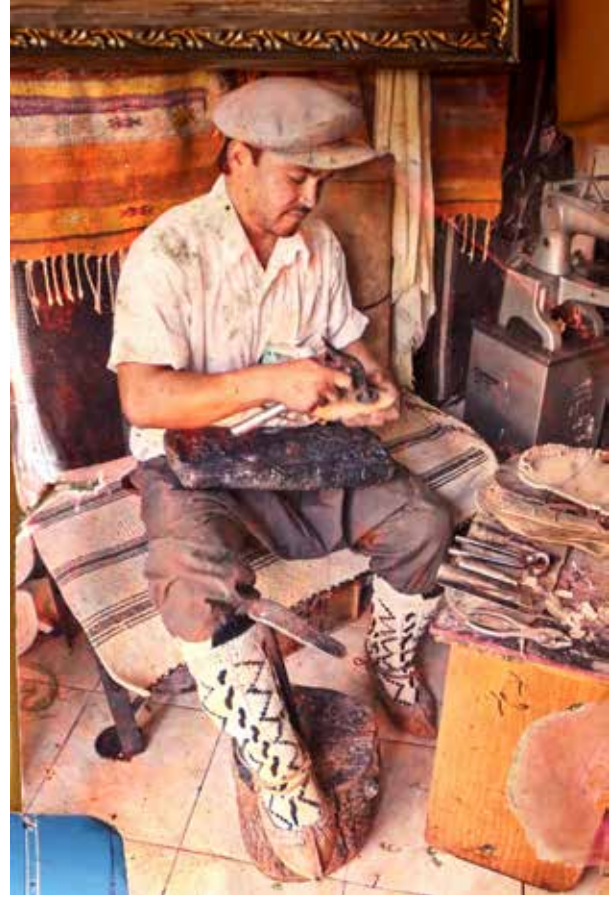
abilerimiz, ablalarımız var. Onların vasıtasıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı'na başvuruda bulunduk. Katıldığımız şenlikleri, yaptığımız el işlerini bakanlığımıza ibraz ettik. Mülakat gerçekleşti. 2003 yılında kartımızı alarak, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sanatçısı olduk. Bize bu işi turizme yönelik gerçekleştirmemiz gerektiği yönünde bakanlık yetkililerimizin telkinleri oldu. Elimizden tutan olmadığı için bu konuda aşama kaydedemedik. Hiçbir şey görüldüğü kadar kolay değil. Atılacak her adımda maddi imkân gerekiyor. Böyle bir şansımız yok. Normalde sanatçılarımız bakanlığımızdan maaş alıyor. Ancak benim böyle bir şansım da olmadı henüz."

Turistlere Neden Ulaşamıyor?

"Bizim kültürel ürünlerimizi bir dernek çatısı altında toplamamız gerekiyor. Bir kültür sokağımız yok. Kültürel malzemelerin sergilendiği, turistlerin ulaşabileceği bir yere ihtiyacımız var. Yönetimlerimiz ortak kararla bu ürünleri bir araya toplayabilir. Biz çok dağınığız. İnsanlar dünyanın öbür ucundan Fethiye'ye geliyor. Buraya özgü, kültürel bir şeyi saklamak istiyor. Ancak buna ulaşamıyor. Neyi alması gerektiği konusunda da yeterince bilgi sahibi olamıyor. Paspatur bölgesinde, Beşkaza Meydanı yanında, Fethiye Belediyesi Kültür Merkezi çevresinde nostaljik bir alan oluşturulabilir. Fethiye'ye özgü el işleri burada toplanabilir. Bu konuda yıllardır konuşulan şeyler var, ancak bir gelişme olmadı. Bizim bölgeye özgü çarığımız, kilimimiz, çorabımız, dokuma kolanlarımız var. Ancak sadece biz biliyoruz. Olay sadece bir yerde toplanılması da değil, ürünlerin vitrinlerde olması gerekiyor. Bir ürünü vitrin sattırıyor. Bu konuda esnaflarımıza da iş düşüyor. Şimdi gençlerimiz geliyor, çarığa bakıp, "Tahta gibi, bu ne?" diye bize soruyor. Bilmezler ki ataları bu çarıklarla nereden nereye gelmiş."

Kimler çarık alıyor?

"Artık çarığın kullanım alanı çok az. Kültürel şenliklerde, yöresel kıyafetleri tamamlamak için kullanılıyor. Bir de belli bir yaşı geçen insanlarda ukde olmuş. Gençliğinde giymiş ya da anne, baba veya dedesinde görmüş. Geçmişini hatırlattığı, 70-80 yıl öncesine götürdüğü için çarık almak isteyenler var. İnsanları geçmiş hatıralara götürüyor. Bu nedenle hiç giymese de evinde dekor yapıyor. 1 ay önce Erzincan'dan bir sipariş geldi. Bir belgeselde görmüş, benimle bağlantıya geçti. Konuştuğumuzda, "Giymeyi de isterim. Ama hiç önemli değil. Evimin köşesine asmak, çocuklarıma anlatmak istiyorum." dedi. Emeğin kıymetini bilmiyoruz. Bir şeyleri kaybettikten sonra anlayabiliyoruz."



Çarık kültürü yaşatılabilecek mi?

Derisini temin etmek bile zorlaştı artık. Isparta ve Safranbolu'daki fabrikalardan bulunabiliyor. Hiç olmazsa bizi gittiğimiz şenliklerde destekleyebilirler. Bir şenliğe gidiyoruz. 2-3 gün dükkânımız kapalı kalıyor. Şenliklere, şölenlere Fethiye adına gidiyoruz. Konu kültürümüzü tanıtmaksa, herkesin üzerine düşen şeyler var. Artık yılda 60-70 çarık üretiyorum. Geçmiş yıllarda daha fazlaydı. Her geçen yıl azalıyor. Artık kültür geri planda. İnsanımız maddi sorunları çözmenin derdine düşmüş. Bir çarık 15 günde yapılır. Bakımları yapılırsa ömürlük kullanılır. Ancak kimseye aktaramıyoruz. Önümüzdeki 20 yıl içinde çarık üretimi yapacak kimse kalmayacak ve bir kültürel değerimiz daha tamamen kaybolacak."





Masalsı Fiyortlar Ülkesi Norveç

Emre ÇÜRÜK

İskandinav Yarımadası'nın batı kısmında yer alan Norveç, dünya mutluluk raporunda üst sıralarda yer aldığı gibi, doğal güzellikleri ve ekonomik refah düzeyinin yüksek olmasıyla da ünlü bir ülke.

Suç oranı oldukça düşük olmasına rağmen intihar oranının en yüksek olduğu ülkelerin başında gelmesinin sebebi ise kış aylarında gün ışığından faydalanma oranının çok düşük olmasıyla ilişkilendiriliyor.

Bunların yanında ülkenin ekonomik ve refah seviyesinin Avrupa Birliği ülkelerinden yüksek olması sebebiyle Norveç, Avrupa Birliği'ne girmeyi reddediyor. Ancak, Avrupa Birliği'ne alternatif olarak kurulan Avrupa Serbest Ticaret Birliği'ne üye.

Ülkenin başlıca geliri petrol ve balıkçılık.

Norveç, kimileri için kuzey ışıkları, kimileri için birbirinden güzel yürüyüş rotaları ve kamp alanları, kimileri içinse dillere destan güzellikteki fiyortlarıyla hayalleri süsleyen ülkelerin başında geliyor.

Geiranger Fiyordu

Kopenhag'dan 36 saat süren gemi yolculuğundan sonra Norveç'in en uzun ikinci fiyord olan Geiranger Fiyordu'na giriyor gemimiz. Ortalama 800 metre genişliğindeki fiyortun içinde ilerlerken kahvaltı keyfimizi yaşıyoruz. Geminin limana yanaşması sonrasında gemiden inmemiz yaklaşık 1 saatimizi alıyor.

Geirangelva Nehri'nin fiyort ile buluştuğu bu noktada bulunan Geiranger köyünde dolaşabilir ya da İskandinavya'nın en huzurlu sularında kürek çekmek üzere kano kiralayabilirsiniz. Ayrıca burada her yıl haziran ayında maraton ve bisiklet yarışları da düzenleniyormuş. Geiranger'den kalkan feribotlarla fiyort içerisinde tur yaparak birbirinden güzel şelaleleri görebilirsiniz. Bunlardan en meşhur olanı hiç şüphesiz, yan yana yedi adet şelalenin aktığı Seven Sisters Şelalesi.



Flam

Turumuzun en güzel noktası bence Norveç'in en güzel fiyortlarından biri olan Aurland Fiyortu ve barındırdığı masalsi Flam kasabası. Flam aslında küçük bir köy olmasına rağmen essiz

doğasıyla Norveç'in en turistik yerlerinden biri. Dev yolcu gemilerine ev sahipliği yapabilen limanı ve Norveç menşeli giyim ürünlerini uygun fiyata bulabileceğiniz mağazalara sahip. Flam'ın ününe ün katan şey ise tabii ki Flam Demir Yolu. Flam Demir Yolu hattı dünyanın en dik demir yolu hatlarından biri. Nostaljik vagonlarda yapılan seyahat esnasında geçilen doğal güzelliklerin manzarasına insan doyamıyor. Lonely Planet tarafından 2014'te dünyanın en iyi tren yolculuğu, National Geographic Traveler dergisi tarafından da Avrupa'nın en güzel 10 tren yolculuğundan biri seçilmiş.

Tvindefossen Şelalesi

Flam'da yaptığımız masalsi tren yolculuğu sonrası, otobüsümüze atlayıp Tvindefossen Şelalesi'ne doğru yola koyulduk, yolculuk





esnasında rehberimiz tarafından Troller hakkında bilgi alıyoruz. Norveç'teki neredeyse her mağazanın girişinde heykeli olan Troller, Norveç'in dağlarında yaşadıklarına inanılan, çirkin suratlı, kimine göre cüce kimine göre dev yaratıklar. Aslında bir bakıma masal ve hayal

ürünü. Ancak bu masal, Norveç tarafından çok güzel pazarlanmakta ve her yerde irili ufaklı hediyelik eşyaları bulunmakta.

Trolllerle ilgili aldığımız bilgiler eşliğinde yaklaşık 30 dakikalık bir yolculuk sonrasında Tvindefossen Şelalesi'ne ulaşıyoruz. Kış aylarında akan suyun debisinden dolayı çok defa ziyarete kapatılan bu şelale tam 152 m yüksekliğinde. Gittiğimiz dönemin şansından ötürü şelalenin bir kısmına tırmanma şansımız da oldu.

Bergen

Bergen, Norveç'in güneybatı kıyısında bulunan rengârenk evleri ile meşhur bir kıyı şehri. Tarihi 1070 yılına kadar dayanan Bergen şehri, UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'nde bulunmaktadır. Lima'nın hemen karşısında bulunan bu çok renkli evlerin arasında mutlaka gezmelisiniz. Bunlar, zamanın balıkçıların konaklaması için yapılmış evler. Şimdi ise restore edilmiş. Bu evlerin yakınında da balık pazarı kuruluyor. Bu pazardan alacağınız somonları pişirterek yemeden Bergen'den ayrılmayın.

Danimarka (Kopenhag)



Kopenhag, Vikinglerin atası harika bir İskandinav şehri. Dünyanın en büyük deniz taşımacılığı firmalarının başkenti. Kopenhag'da gezilebilecek yerlerden bir tanesi Tivoli. Burası Kopenhag'ın merkezinde buluyor. 1843'te kurulmuş bu merkez

bildiğimiz lunaparklara ve eğlence merkezlerine benziyor. İçinde eğlence yerlerinde başka 100'ün üzerinde konser alanı ve binlerce çeşit çiçek ve ağaç bulunuyor. Ayrıca restoranlar, kafeler ve açık hava tiyatroları da cabası. Tahmin edebileceğiniz gibi akşamları da tiyatro gösterileri ve konserler düzenlenmekte. Siz siz olun, kendinizi burada gezmeye kaptırmayın, yoksa gününüz biter.

Gefion Çeşmesi

Kopenhag'da bulunan bu eşsiz heykelin hikayesi bir mitolojiden geliyormuş. Tanrıça Gefion ve onun öküze çevirdiği dört oğlunun toprak sürdüğü bu yapıda efsaneye göre tanrıça Gefion, İsveç topraklarını saban ile sürdüğü sırada bir toprak parçasını kaldırmış ve toprak parçasını denize fırlatmış. Bu fırlattığı parça ise şu an Danimarka topraklarının bulunduğu Zealand Adası.

Küçük Deniz Kızı Heykeli

Öncelikle şunu söylemeliyim ki, heykel gerçekten küçük ve fotoğraf çektirebilmek için denizin içindeki kaygan kaya parçalarına atlamamız ge-



rekiyor. Şaka gibi, ama bu heykeli yılda 1 milyon kişi ziyaret ediyormuş.

Gelelim hikayesine. Rivayete göre, deniz kızı bir prens aşık olur ve insan olmak ister. Büyücü deniz kızını insana çevirir, ama prens deniz kıızıyla evlenmezse deniz köpüğüne dönüşecektir. Prens deniz kıızıyla evlenmez ve deniz kızı köpüğe dönüşerek denizde kaybolur.

Bu hikâyeyi simgeleyen küçük deniz kızı heykelinin de yapımından 300 yıl sonra canlanacağına inanılıyor. Tabii bu da yaklaşık 200 yıl sonra anlamına geliyor. İnanmak bedava.

Amalienborg Sarayı

Kraliçe Margrethe II'nin evi burası. Kraliçe bu sarayda doğmuş ve halen burada oturuyor. Ancak buna rağmen sarayın belli bölümlerini gezebilme şansınız var. Hem kraliyetin nerede yaşadığını görmek hem Danimarka tarihi hakkında daha fazla bilgi edinmek için uğrayabilirsiniz. Ayrıca bir klasik olarak askerlerin nöbet değişimini de izleyebilirsiniz.

Nyhavn Bölgesi

Kopenhag'da en sevdiğim yer. Turistlerin uğrak yeri Kopenhag'ın en hareketli bölgesi burası. Renkli evleri, tekneleri, sıra sıra dizilen restoran ve kafeler mevcut. Kanalda yapılabilecek sandal turları, elinizde içkinizle oturabileceğiniz banklar var. Banklarda otururken sokak sanatçılarını izlemelisiniz. Bisiklet kiralayıp gezebilirsiniz. Bisikletler için her yerde ayrılmış yollar var. Bisiklet kullanırken mutlaka trafik ışıklarına uyun. Cezalar çok yüksek.



Hardal Ekşileme (Süндürme, Sarkıtma)

Malzemeler

2 yemek kaşığı darı (mısır) unu
1 çay bardağı zeytinyağı
1 kaşık domates salçası
1 tatlı kaşığı toz biber
1/2 kg hardal otu
Nar ekşisi, erik ekşisi ya da 5-6
adet limon tuzu
4-5 iri diş sarımsak
Tuz

Hazırlanışı

Un yağ konmadan kavrulur. Sonra yağ ilave edilir ve karıştırılarak biraz daha kavrulur. Renk (toz biber) ve salçası ilave edilip kavurmaya devam edilir. Unun ve salçanın kokusu gidince su ve ekşisi ilave edilir. Kaynamaya bırakılır. Bu arada kaynayan su içinde yıkandıktan sonra bütün olarak haşlanan hardal otu doğranır. Kaynayan sos içerisine ilave edilir ve bir taşım kaynatılır. Sarımsaklar ezilip içerisine ilave edilir. Bu aşamada isteğe bağlı kızartılmış biber de ilave edilebilir. Bir taşım daha kaynatılıp ateşten alınır. Kapağı kapalı bir şekilde ılınana kadar dinlendirilir. Ilık ya da soğuk yenebilir.



Fethiye Güvec

Malzemeler

2-3 adet kuru soğan (dörde bölünmüş)
8-10 adet yeşil biber
5-6 adet iri domates
1 kg parça et (irice doğranmış)
2-3 diş sarımsak
2-3 kaşık zeytinyağı
Tuz
Üstü için
1 bardak un

Hazırlanışı

Tüm malzemeler irice doğranır ve güvecin içinde iyice harmanlanır. Un, su ile yoğrularak hamur haline getirilir. Güvecin üstü bu hamur ile kapatılarak hava almaması sağlanır. Odun ateşinin orasına yerleştirilerek pişirilir.





Üyelerimize verdiğimiz “Güvenli Hizmeti” belgeledik

