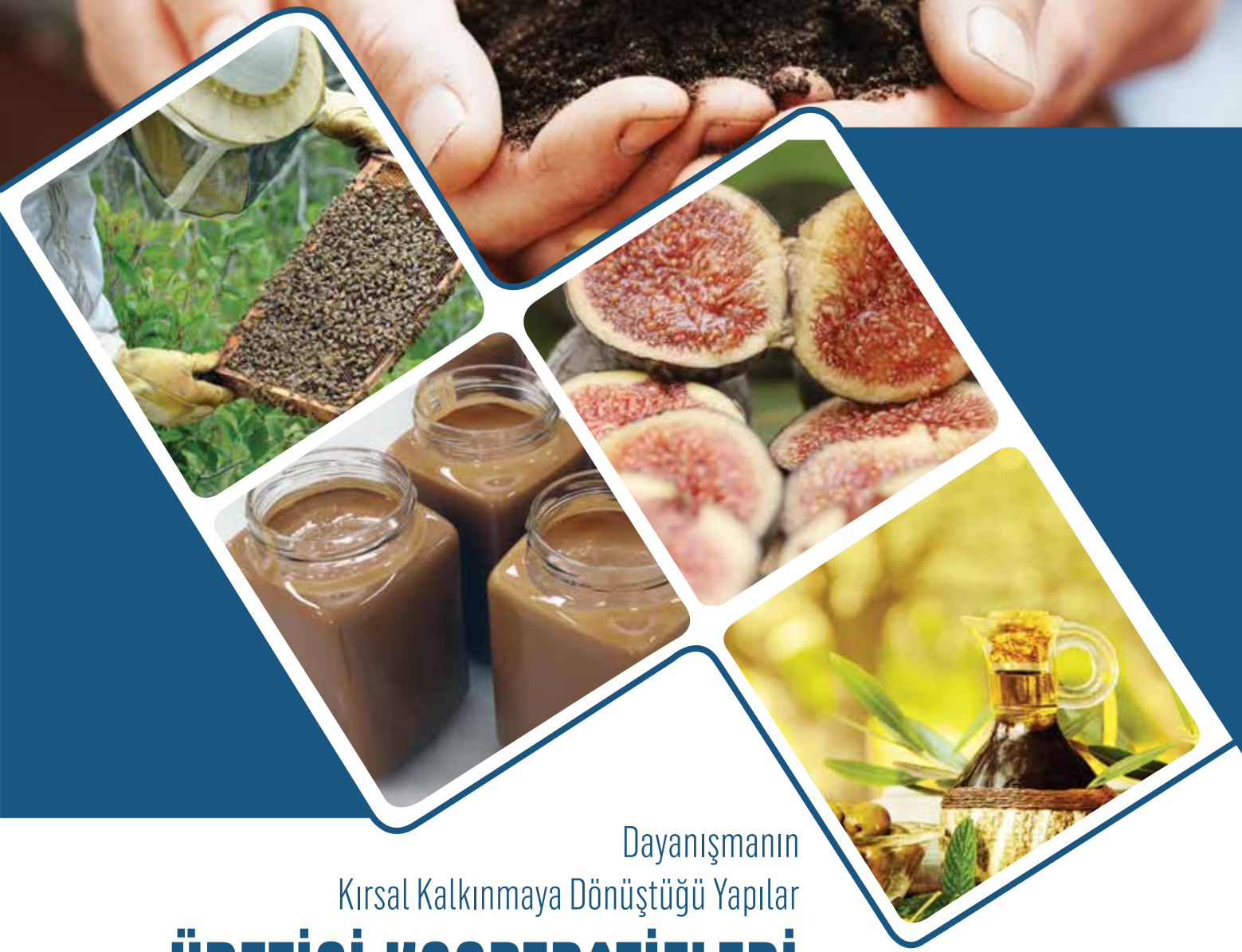
FTO
1901
FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
FETHIYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MAKRİ

FGB
4|2021



Dayanışmanın
Kırsal Kalkınmaya Dönüştüğü Yapılar

ÜRETİCİ KOOPERATİFLERİ

SEYDİKEMER TDİOSB İÇİN "ÇED OLUMLU" BELGESİ TAMAM

KOSGEB'DEN DESTEK ALDI, E-TİCARETLE GİRİŞİMCİ OLDU -BUĞRAHAN ÜLGEN

FETHİYE'NİN İLK KADIN TURİZM GİRİŞİMCİLERİNDEN YILDIZ ERKEK

İÇİNDEKİLER

08

KAPAK KONUSU

ÜRETİCİ KOOPERATİFLERİ

30

FETHİYE VE SEYDİKEMER'İN

YÖRESEL ÜRÜNLERİ FUARLARDA TANITILIYOR

74

E-TİCARET

CANDİAN ORGANİK BUĞRAHAN ÜLGEN

78

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ

YILDIZ ERKEK

Sunuş
Mustafa BÜYÜKTEKE 05

Sunuş
Osman ÇIRALI 06

Kapak Konusu 08

Odadan Haberler 16

Sektörden 72

E-Ticaret 74

Geçmiş Zaman Olur Ki... 78

Kaybolan Meslekler 86

Gezi 92

Fethiye'ye Özgü Lezzetler 95

Kitap 96

www.fto.org.tr

fethiyetso fethiyetso ftso1901

MAKRİ

İmtiyaz Sahibi
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

Redaksiyon
Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü
Selda OĞUZ

Yazışma Adresi
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 Matb. ve Tan. Hiz. Ltd. Şti.
T: 0312 397 16 17
www.basakmatbaa.com

FETHİYE GÜÇ BİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

Fethiye Güç Birliği Turizm
Tanıtım Ticaret Limited Şirketi
bir Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası
Kuruluşudur.

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

Babadağ 1700 Pisti

Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz

2021 yılında küresel COVID-19 virüsü salgınına ilişkin alınan önlemlerin gevşetilmesi, aşının başlaması ve turizm başta olmak üzere sektörlere yönelik destekleyici düzenlemelerle toparlanmaya başlayan ekonomideki veriler, son aylarda yeniden tedirgin edici noktaya geldi. Ticaretin dışında döviz kurları, faiz, enflasyon ana gündem maddelerimiz oldu. Enerji, gıda ve tarım fiyatlarındaki artışla maliyetler arterken, 2021 yılındaki tablo ülkemizi olduğu gibi bölgemizi de olumsuz etkiledi. Büyük umutlarla karşıladığımız 2021 yılını ne yazık ki gelecek kaygısıyla tamamladık. Turizm başta olmak üzere tüm sektörlerimiz sıkıntılı süreçten geçiyor. Bu dönemde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak meslek komitelerimiz, meclis üyelerimiz, yönetim kurulumuz ve Oda personelimizle birlikte, sektörlerimizin ve üyelerimizin ihtiyaçlarını belirlemeye ve sorunları, çözüm için ilgili mercilere iletmeye odaklandık. Üyelerimizin acil olan sorunların çözümü çalışıyoruz.

Odamızın 120'inci yılını kutladığımız 2021 yılında bölgemiz için çok anlamlı bir proje nihayete erdi. Fethiyemizin 25 yıllık rüyası Babadağ teleferik hizmete açıldı. Bölgemizde turizmin 12 aya yayılmasında başrolü oynayacak Babadağ teleferik bölgemize ve ülkemize hayırlı uğurlu olsun.

Bölgemizin tanıtımı ve alternatif pazar ülkelere yönelik çalışmalarımızı değişen turizm alışkanlıklarına uyarlayarak paydaşlarımızla birlikte sürdürüyoruz. Bu noktada katıldığımız fuar yelpazesini de genişletmenin zamanı geldi. Ekim ayında Fethiye olarak yer aldığımız ve ağırlıklı olarak Rus katılımcıların olduğu Antalya Turizm Fuarı'nda otelcilerimiz ve seyahat acentelerimiz umut vaat eden bağlantılar yaptılar. Almanlar ve Belçikalıların da fuarda olması ve bölgemize ilgi göstermesinin 2022 yılı için faydalı olacağına inanıyorum. Tek bir Pazar ülke yerine birkaç ülke ile pazarımızı çoğaltabilirsek riski azaltmış olacağız. Böylece konaklama fiyatlarında da artış sağlayabiliriz. 2022 yılı için umutlar yüksek.

2022 yılının turizm sektörümüzün beklentileri karşılamasını ve bölgemiz ekonomisi için bereketli olması temennisiyle tüm üyelerimize mutlu ve sağlıklı günler, hayırlı kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz; **Sevgili Okuyucularımız,**

2021 yılı, küresel salgının gölgesinde, artan vaka sayıları, seyahat kısıtlamaları, sokağı çıkma yasakları, kapanmalar, orman yangınları ve son olarak döviz fiyatlarındaki aşırı yükselme ve ekonomide yaşanan kriz nedeniyle ciddi anlamda sıkıntılı bir yıl oldu.

Turizmi birebir etkileyen tedbirler, uluslararası uçuşların sınırlandırılması ve salgının yarattığı korku nedeniyle bölgemizde 2021 turizm sezonu ne yazık ki kayıp bir yıl oldu. İngiltere'nin ülkemizi Kasım ayına kadar kırmızı listede tutması ve değişen tatil anlayışı beraberinde turist profilinin, pazar ülkelerin değişmesini getirdi. Pandemi öncesinde yılda 3 milyon 300 bin yabancı turist ağırlayan Muğlamız, 2021 yılında sadece 1 milyon civarında yabancı turist ağırladı. Bu yıl Muğla'ya yerli turisten sonra en fazla turist Ukrayna ve Rusya'dan geldi. 2021 yılı turizmde tek bir ülkeye bağımlı olmanın yanlışlığını bir kez daha bize gösterdi. Bu nedenle yeni pazar ülke çalışmalarına hız vermeliyiz. Turizm Konseyimizin son toplantısında Rusya ve Ukrayna'daki seyahat severlerin bölgemize olan ilgilerini daha fazla arttırmaya yönelik olarak Moskova ve Kiev fuarlarına katılıma ilişkin ön araştırma yapılması kararlaştırıldı.

2021 yılı aslında Odamız için çok anlamlı bir yıldı. Odamızın 120'inci yaşını kutladığımız 2021 yılında bölgemiz için çok değerli olan Babadağ Teleferik hizmete açıldı. Misafirlerimiz, bu yaz Ölüdeniz manzarasıyla 20 dakikada 1700 rakımlı Babadağ'a çıktı. Bölgemizin prestij projesi Babadağ teleferikle ilgili bundan sonra tek hedefimiz var o da teleferikle birlikte elde edilen gelirden bölgemizin hak ettiği payı almasıdır.

Türkiye'de yamaç paraşütü denince ilk akla gelen Babadağ'dan 2019 yılında 166 bin 813 uçuş gerçekleştirilmişti. Bu sayı rekor olarak kayıtlara geçmişti. 2020 yılında pandemi yasakları nedeniyle bu rakam 74 bin 247'ye düşmüştü ki 2021 yılında yeni bir rekor geldi. 2021 yılında toplam 167 bin kişi Babadağ'dan yamaç paraşütüyle uçtu. Böylece Babadağ'da tüm zamanların uçuş rekoru kırılmış oldu.

Odamızın girişimleriyle bölgemiz hak ettiği yatırımlara kavuşuyor. 2021 yılında Babadağ Teleferik Projesi'nin yanı sıra Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi (OSB) projesini de bölgemize kazandırmanın mutluluğunu yaşadık. Son aşamasına gelinen OSB'nin yanı sıra GEKA'dan da aldığımız desteklerle bölgemize katma değer sağlayacak birçok projeye imza atıyoruz. Odamız tarafından 13 yılda 7 proje hazırlanırken, son 3 yılda üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap vermek ve bölgemizin gelişimine katkı vermek amacıyla toplam 9 proje hazırlandı.

Bölgemizin gerek turizm alanında, gerekse coğrafi işaretlerle tescil ettirdiğimiz yöresel ürünlerinin tanıtımına da özel önem veriyoruz. 6-10 Ekim'de 2. Craft İstanbul El Sanatları Fuarı'nda coğrafi işaretli ürünlerimiz; Seydiler kilimi, Fethiye Kaya halısı ve Yeşilüzümlü dastarını en etkili şekilde tanıttık. Yine TOBB'un öncülüğünde 20-24 Ekim'de Antalya'da düzenlenen YÖREX Yöresel Ürünler Fuarı'nda yerimizi aldık.

Fethiye olarak 27-28 Ekim 2021 tarihlerinde Antalya Turizm Fuarı'na katılım sağlayarak, yükselen pazarlarımız Rusya ve Ukranya'dan yoğun katılımın olduğu fuarda bölgemizin en iyi şekilde tanıttık. Firmalarımızın bağlantılar kurmasına vesile olduk. Yine 19-21 Kasım 2021 tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirilen TÜRSAB 2021 Turizm Kongresi'nde bölgemizin turizm yatırımları açısından potansiyelini katılımcılarla paylaştık. Yeni yılda da tanıtım çalışmaları odak noktamız olacak. 9-12 Şubat 2022 tarihlerinde İstanbul'da yapılacak EMITT Fuarına Fethiye ve Seydikemer belediyelerimiz başta olmak üzere tüm turizm paydaşlarımızla birlikte katılım sağlayacağız.

Oda olarak üyelerimizin ve sektörlerimizin sorunlarının çözümü için çalışmaya hizmet üretmeye devam ediyoruz. Salgın nedeniyle uzun bir süre ara verdiğimiz, en son Kasım 2019 tarihinde gerçekleştirdiğimiz bölgesel toplantılarımıza 14 Ekim 2021 tarihinde Ölüdeniz ile başladık, 25 Ekim'de Çalış bölgesel toplantımızı yaptık. İki toplantımızda da üyelerimizi dinledik, turizm sektörünün sorunlarını çözüm önerileriyle birlikte ele aldık. Bölgesel toplantılarımıza Seydikemer ve Göcek ile devam edeceğiz.

Değerli Okuyucularımız,

Makri Dergimizin 2021 yılı son sayısında dosya konusu olarak, tarımsal üretimde birlikten kuvvet doğar anlayışıyla kurulan, küçük üreticilerin yalnız başlarına yetersiz olan emek ve sermayelerini ekonomik ve sosyal güçlerini bir araya getiren üretici kooperatiflerini işledik. Türk toplumunda, imece, lonca, ahilik adı altında yüzyıllardır var olan, yardımlaşma ve işbirliğini esas alan, birlikte çalışmayı ve üretmeyi ifade eden kooperatifçiliği, üretim kooperatifleri özelinde değerlendiren yazısıyla Dergimize katkı sunan Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Mustafa Saatcı'ya teşekkürlerimi sunarım.

Bu sayımızda **Sektörden** bölümünde ise konaklama sektöründeki üyelerimiz için büyük önem arz bir konuyu işledik. Artık belediye belgeli tesis kalkıyor, tek yetkili bakanlık oluyor. Belediye belgeli hizmet veren otellerin, 28 Temmuz 2022 tarihine kadar Turizm Bakanlığı işletme belgesi alması gerekiyor. Konuyla ilgili gerekli bilgileri, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar Makri okurları için değerlendirdi. Sayın Saffet Dündar'a da hem dergimize verdiği destek hem de bölgesel toplantılarımıza katılarak üyelerimizi bilgilendirdiği için teşekkürlerimi sunuyorum.

Okuyucularımızın merakla takip ettiği **Geçmiş Zaman Olur Ki** köşemizin bu ayki konuğu ise Kayaköylü Erkek Mehmet Ağa'nın torunu, Fethiye'nin ilk kadın turizmcilerinden Yıldız Erkek. Fethiye'nin turizmle tanışmasına tanıklık yapmış olan ve Fethiye'de kaliteli turizm işletmeciliğinin gelişmesinde önemli katkılar sunan Yıldız Abla, 1980'lerden günümüze uzanan hikayesini samimiyetle ve içtenlikle Makri okurları için anlattı. Keyifli okumalar dilerim.

Değerli üyelerimiz,

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, 2018, 2019, 2020, 2021 yıllarında olduğu gibi 2022 yılında da siz üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel ortaklarımızla uyum içinde çalışarak üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam edeceğiz.

2022 yılında sağlık, huzur, mutluluk bol ve bereketli kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Kapak Konusu

DAYANIŞMANIN KIRSALKALKINMAYA DÖNÜŞTÜĞÜ YAPILAR

ÜRETİCİ KOOPERATİFLERİ

Yardımlaşma ve iş birliğini esas alan, birlikte çalışmayı ve üretmeyi ifade eden kooperatifçilik, dünyada 19. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıktığı iddia edilse de; Türk toplumunda, imece, lonca, ahilik adı altında yüzyıllardır vardır.

Yeterli derecede iktisadi güce sahip olmayan küçük üreticilerin güçlerini kurumsal yapıyla birleştiren üretici kooperatiflerinin esas amacı, ortak hedeflerin dayanışmayla gerçekleşmesini sağlamaktır. Küçük üreticilerin yalnız başlarına yetersiz olan emek ve sermayelerini ekonomik ve sosyal güçlerini bir araya getiren üretici örgütleri, geniş bir kesimin üretimden elde edilen kazanca ortak olmasını sağlayan kuruluşlardır.

Kooperatif ve birlik gibi üretici örgütleri sayesinde maliyet düşerken, üretim artıyor ve israfın önlenmesi de sağlanıyor. Enerji, iş gücü ve zaman gibi kaynaklar da dikkate alındığında; daha az girdiyle daha fazla değer üretmenin hem kaynakların verimli kullanılması hem de rekabet edebilirliğin sağlanması açısından üretici kooperatiflerinin önemi her geçen gün daha da artıyor. Bilgi paylaşımı ve masrafların düşürülmesi; yalnızca ekonomik nedenlerle değil, aynı zamanda insani ve çevresel boyutu itibariyle de anlam kazanır.

Uygulamada tarım kooperatifleri olarak da karşılık bulan bu yapılar, aynı zamanda uluslararası temelde benimsenmiş bir ekonomik kalkınma aracı olarak değerlendirilmektedir. Sürdürülebilir, rekabete açık, serbest piyasa koşullarıyla uyumlu üretici kooperatifleri, yerel, bölgesel ve ulusal anlamda ekonomiye katkı sağlarken, gelir dağılımına da olumlu etkide bulunuyorlar. Kazan-kazan mantığıyla işleyen kooperatiflerle üreticiden tüketiciye, bölge halkından tüm topluma doğrudan ya da dolaylı olarak katkılarının olduğu kabul edilen bir gerçektir. Üretici kooperatifleri ile kırsal kesimin ülke ekonomisine katkıda bulunması da mümkün olmaktadır. Kâr amacı gütmeyen tüzel kişiliği olan kooperatifler, doğal zenginliklerin korunması ve tarımsal devamlılık açısından önemli görevler üstlenmektedir.

Başarılı örnekleri gittikçe yaygınlaşan, olumlu

etkileri özellikle kırsaldan gözlemlenen üretici kooperatifleri, aynı zamanda son dönemde bazı bilimsel çalışmalarda sık sık vurgulanan gıda kıtlığına karşı da çözüm olarak değerlendirilmektedir.

Muğla'da kooperatifçilik

Turizmle, turistik değerleriyle tanınan Muğla aslında çok önemli bir tarımsal üretim merkezi. Üretim miktarı açısından Muğla'nın çok sayıda ürünü ulusal düzeyde birinci, birçok ürünü de ilk sıralarda yer alıyor. Su ürünleri, çam balı, taze börülce ve barbunya üretiminde birinci sırada yer alan Muğla, örtü altı domates, yağlık zeytin, susam ve klemantin mandalinası üretiminde ikinci; limon ve badem üretiminde üçüncü; portakal ve nar üretiminde ise dördüncü sırada. Topraklarının yüzde 67'si ormanla kaplı ve ortalama arazi büyüklüğü 5 dekar olan Muğla için bu sıralama ciddi bir başarıdır.

Muğla'nın coğrafi ve iklim yapısı, üretim gücü üretici örgütlerinin çeşitliliğine de yansımış durumda. Muğla'da 146 tarımsal kalkınma kooperatifi, 28 sulama kooperatifi, 30 su ürünleri kooperatifi olmak üzere toplam 204 kooperatif bulunuyor.

Muğla genelinde 1163 Sayılı Kooperatifler Kanunu'na göre kurulmuş tarımsal amaçlı toplam 204 kooperatifin ilçeler bazında dağılımı tabloda yer aldığı gibidir:

İLÇE	TARIMSAL KALKINMA	SU ÜRÜNLERİ	SULAMA
BODRUM	1	8	-
DALAMAN	12	1	
DATÇA	3	4	
FETHİYE	9	3	
KAVAKLIDERE	9		4
KÖYCEĞİZ	13	1	4
MARMARİS	2	4	
MENTEŞE	27	1	4
MİLAS	16	6	1
ORTACA	2		
SEYDİKEMER	22		4
ULA	14	2	2
YATAĞAN	16		9
	146	30	28

Toplam : 204

Fethiye ve Seydikemer

Fethiye ve Seydikemer'de de farklı amaçlarla kurulmuş kooperatifler faaliyet göstermektedir. 2021 yılı sonu itibariyle Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 113 kooperatif vardır. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası; üye kooperatiflerinin faaliyetlerini desteklemek amacıyla, özellikle üretici kooperatiflerinin farklı mecralarda tanıtımına yönelik çalışmalar yapmakta, ticari kapasitelerini geliştirmek için iş birliği protokolleri imzalamaktadır.

Fethiye ve Seydikemer'de farklı amaçlara hizmet eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı kooperatifler, faaliyetlerine göre şunlardır:

- Turizm geliştirme kooperatifi
- Tarımsal kalkınma kooperatifi
- Sulama kooperatifi
- Üretim, işletme ve kalkınma kooperatifi
- Ekolojik işletme kooperatifi
- Su ürünleri kooperatifi
- Minibüs ve otobüs motorlu taşıyıcılar kooperatifi
- Taksiciler motorlu taşıyıcılar kooperatifi
- Servis hizmetleri kara yolu yolcu taşıma kooperatifi
- Tekne, yat imalatçıları ve çekekçileri işletme kooperatifi
- Deniz yolcu taşıma kooperatifi
- Özel yelkenli tekne turları deniz yolcu taşıma kooperatifi
- Yamaç paraşütü pilotları turizm ve işletme kooperatifi

Kapak konumuza, Muğla genelinde tarımsal kooperatifçilik verileriyle destek veren Muğla Tarım ve Orman İl Müdürlüğünde görevli Ziraat Mühendisi Şenel Gökçen'e ve 'Üretim Kooperatifçiliği' başlıklı yazısıyla katkı sunan Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Saatcı'ya teşekkürlerimizi sunarız.

Üretim Kooperatifçiliği

Prof. Dr. Mustafa SAATCI, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü

Gönüllülük esasıyla oluşan birliktelikteki üyelerin ekonomik temelli ihtiyaçlarını karşılamak adına katılım, demokrasi, paylaşım ve hakkaniyet ilkeleriyle sürdürdükleri ortaklığa kooperatif denir.

Kooperatifin işlevselliğinin aslında çok daha kapsayıcı olduğu bilinen bir gerçektir. Doğru işleyen bir kooperatifin sosyal, kültürel ve eğitim boyutunda da kendini göstermesi kaçınılmazdır. Üretim ise toplumları ayakta tutan ve refaha kavuşturan en önemli faktörlerin başında gelir. Üretim ve kooperatif kelimelerinin bir araya gelmesi bile hemen bir sinerji oluşturmaktadır. Birlikte yapılan ve hakça paylaşılan işleri kooperatif olarak vurgularsak, üretim de bu birlikteliğin başarabileceği en verimli hedeftir. Kültürümüze ve dolayısıyla dilimize baktığımızda; birlikten kuvvet doğar, bir elin nesi var iki elin sesi var, tek taş duvar olmaz, nerde birlik orda dirlik gibi sözlerimiz vardır. Bunların yanında üretmeyi ve çalışmayı teşvik edici olanları da sıralayabiliriz: İşleyen demir ışıldar, bugünün işini yarına bırakma, tarlada izi olmayanın harmanda yüzü olmaz, nerede hareket orada bereket.

Genellikle, rekabet, pazarlık gücü ve pazara kolay ulaşımın hedeflendiği üretim kooperatifçiliğinin diğer kooperatiflerle arasında kuruluş, yapılanma ve işleyiş açısından çok büyük fark yoktur. Temel noktaları aynı veya benzerdir. Üyelerinin aynı zamanda çalışanı olması, bütün masraflar çıktıktan sonra elde kalan gelirin bölüşülmesi bu tür kooperatiflerin en önemli özelliğidir. Diğer bir özellik ise bu tür kooperatiflerde üretilen ürünlerin üyeler haricindeki müşterilere satılıyor olmasıdır. Çiftçi üretim kooperatifleri buna verilecek uygun bir örnektir.

Kooperatifçiliğin tarihi ve ilk uygulamalarına dünyadaki örneklerinden başlamayacağım. Çünkü bizim toplumumuz, adı kooperatif olmayan ama kooperatifçiliğin temeli diyebileceğimizin bir kuruma sahiptir. Ahilik. Evet, Ahilik geleneği ve Ahilik kurumu çok geniş kapsamlıdır ve içinde kooperatifçilik mantığını da barındırır. Özellikle Ahiliğin üretim-tüketim, emek-değer ve rekabet-paylaşım ilkeleri günümüz üretim kooperatiflerine rehber olacak mahiyettedir. Rahatlıkla söyleyebiliriz ki Anadolu, birçok değerin olduğu gibi kooperatifçiliğin de çıkış noktasıdır. Nasıl olmasın, birliğin, dayanışmanın, imecenin, komşuluğun, paylaşmanın düstur alındığı topraklarda tabii ki kooperatifçiliğin temeli atılmış olacaktır.

Üretim Kooperatifçiliğinin Özellikleri

Üretim kooperatifleri denilince ilk akla gelen, küçük üreticilerin bir araya gelmesiyle oluşan yapılardır. Her kurumun olduğu gibi üretim kooperatifçiliğinin de kendine has özellikleri mevcuttur ki bunlar kurumların tanımlanmasında, işlevselleştirilmesinde ve sürdürülebilirliğinde önemli roller oynar. Bu kapsamda üretim kooperatiflerinin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

1. Kooperatif işletmesi bağımsız olmalı ve bağımsız olarak yönetilmelidir.
2. İşçiler üyelerden oluşmalı ya da diğer bir deyişle, üyeler çalışan olmalıdır.
3. Ortak sahiplik ve ortak işçilik ilkesi takip edilmelidir.
4. Üyelere mümkün olan her kapsamda destek sağlanmalı, danışmanlık ve eğitim hizmeti kesintisiz devam etmelidir.
5. İşletmenin bütün genel harcamaları ödendikten sonra kalan para ve kazanımlar eşitlik ve hakkaniyet ölçüsünde dağıtılmalıdır.
6. Bir üye, bir oy mantığı hâkim olmalıdır.
7. Yatırımın ve üretimin artmasını desteklemek hedef olmalı, kazançlar yüksek faiz getirisi kapsamında değerlendirilmemelidir. Üyelere borç verme durumunda mümkün olan en düşük faiz oranı uygulanmalıdır.
8. Doğrudan demokrasi kuralları işletilmelidir.
9. İş dağılımında eşitlik ve hakkaniyet gözetilmelidir.
10. Kazanım ve başarılar ekonomik faaliyetlerin üzerinde düşünülmeli ve bulunduğu toplumun ihtiyaçlarını gidermeye çalışılmalıdır.

Bu sıralanan maddeler genel anlamda kooperatifçilik için kullanılsa da, özelde üretim kooperatiflerinin yapısına daha uygun olarak değerlendirilmelidir. Bir üretim kooperatifi bu maddelerden uygulayabildiği kadarıyla kendi özgünlüğünü oluşturmuş olur.

Üretim Kooperatiflerinin Sınıflandırılması

Üretim kooperatiflerinin sınıflandırılması farklı kategoriler gözetilerek yapılabilir. En çok kabul gören ise faaliyet gösterdikleri alanlara göre yapılan sıralamadır.

a. Gıda-gıda ham maddesi üretimi ve pazarlama
b. Mamul ve rafine gıda üretimi
c. Gıda dışı ham ve mamul madde üretim ve pazarlama (ipek, pamuk, yün, doğal lif, kauçuk, tütün)
d. Geleneksel el sanatı üretim ve pazarlama (deri, seramik, çömlek, ahşap, dokuma, halı, kilim, takı, doğal taş)
e. Küçük ve hafif endüstriyel üretim ve pazarlama (mobilya, tekstil, dikim, nakış, boyama, ayakkabı, baskı, ciltleme, çiftlik gereçleri)
f. Yan sanayi üretimi
g. Bina yapım ve bakımı

Yapılan araştırmalara göre, üretim kooperatiflerinin başarısı ile faaliyet alanı sayısı arasında negatif bir korelasyon vardır. Yani kooperatifin başarısı, üretim kalemi azalınca artmaktadır. Bu da üretim üzerinde uzmanlaşmanın, tecrübe kazanmanın, hatta belli oranda profesyonelleşmenin bir getirisi olarak kabul edilebilir. Oturmuş, sürdürülebilirlik konusunda bir sorunu kalmamış, benzer amaca hizmet eden kooperatiflerin federasyonlaşması, hatta konfederasyonlarını kurması doğal bir süreçtir. Bunun örneği Fransa kooperatif sisteminde görülmektedir.

Yönetim, Başarı ve Başarısızlık

Bu tür işletmelerin başarılı bir şekilde yönetilmesi için gerekli olan yönetim düzeni dört madde üzerinde toplanabilir: Plan, organizasyon, yönlendirme ve kontrol.

Genel itibarıyla kooperatifler birer işletmedir ve her işletmede olduğu gibi, iyi yönetilmesi gerekir. İyi yönetimden maksat insanın, materyalin ve paranın aynı amaç doğrultusunda yönetilmesidir. Kooperatiflerde ise bu üçlüye ilave edilecek bir madde daha vardır ki, o da kooperatifin amaç ve ilkeleridir. Kooperatiflerin, kuruluş aşamasındaki amaç ve ilkeleri doğrultusunda hareket etmeleri beklenmektedir. Üretim kooperatiflerinin başarı ve başarısızlık durumlarını birkaç madde ile özetlemek mümkün değildir. Yapılan geniş kapsamlı araştırmaların sonuçlarına bakılarak özet mahiyetinde bir bilgi elde edilebilir. Başarısızlıkların altındaki en önemli nedenlerden birisi yanlı yaklaşımların temel alındığı değerlendirmelerdir. Bunlar içinde en sakıncalısı ise ideolojik yaklaşımlardır. Nepotizm (yakınların ve akrabaların kayırılmasıyla yapılan ayrımcılık) bütün kuruluşlara olduğu gibi kooperatiflere de zarar vermektedir. Sadece ekonomik kazanç ve kâra odaklanma, hakkaniyetsiz paylaşım, yönetim ve çalışanlar arasındaki kopukluk, disiplinsiz bir ortam başarısızlık için sayılan nedenlerdendir. Üretim kooperatifleri diğer kooperatiflere göre daha çok sermayeye ve öz varlığa sahip olmalıdır. Bu iki unsurdaki yetersizlikle yola çıkıldığı takdirde ilerleyen süreçte başarısızlık kaçınılmazdır. Üye olduğu hâlde kooperatif için çalışmayan, emek vermeyenlerin bulunması ve bunların fazlalığı da başarısızlığı çağırır. Daha kuruluş aşamasında bu tür olaylar için önlem alınmalıdır. Yeteneksiz yönetim, özgüvensiz üyeler, pazarlama eksikliği ve ticari tecrübesizlik başarısızlığın ana faktörleri olarak sayılabilir. Kuruluş aşamasından sonraki dönemlerde alınacak üyelere, bir kabul dönemi koymak ve aday üye olarak değerlendirmek ve katkısına göre kooperatife dâhil etmek ise başarıyı getirecek bir uygulamadır. Serbest piyasada rakibi olmayan ve ithalatı da kısıtlı olan bir ürün üretmek, ham maddeyi yerel pazardan karşılamak, çalışanların üyelerden oluşması, sürekli yeni ürün ve uygun ham madde arayışını sürdürmek başarının ön koşulları olarak sıralanabilir. Özellikle tarımsal üretim kooperatiflerinde şehirle bağlantı kuracak bir ürün ve üretim modeli başarıyı doğrudan getiren bir faktördür. Kooperatiflerde esas alınması gereken üç ilkeyi paylaşım, sahiplenme ve katılım olarak sıralayabiliriz. Ayrıca, kendi çalışanı,

kendi yöneticisi, her biri seçme ve seçilme hakkına sahip üyesi ile kârı eşit bölüşen bir üretim kooperatifinin ödülü başarının ta kendisidir.

Yöneticide ve Yönetim Mantalitesinde Bulunması Gereken Özellikler

Aslında birçok kuruluş ve işletme için geçerli olsa da, daha özelinde bir kooperatif yöneticisinde bulunması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

a. Kooperatifçilik bilgisi
b. Yapılan işle ilgili piyasa bilgisi ve teknik bilgi
c. Diğer yönetim elemanları ve çalışanlara karşı anlayış
d. Plan yapabilme
e. Muhasebe bilgisi
f. Rapor yazabilme ve tavsiye edebilme
g. Üyeler ve vatandaşlarla iyi ilişki
h. Takım olarak çalışabilme ve takımı yönetebilme
i. Samimi ve motive edici

Özellikle üretim kooperatiflerinin mantalitesinde bulunması gereken bazı hassas özellikler vardır. Bunların da maddeler hâlinde listelenmesi konunun net anlaşılması açısından iyidir. Üretilecek ürünün temel alınmasıyla oluşturulan bu liste aşağıdaki gibi verilebilir:

- Üretim düzeyinin belirlenmesi
- Kâr bırakacak şekilde ürünün minimum satış fiyatının belirlenmesi
- Üretim için en uygun metodun belirlenmesi
- Uygun kredinin bulunması
- Üretim bandı için gerekli donanımların sürekli araştırılması
- Avantajlı bir şekilde ham madde temini
- Ürünün kârlı bir şekilde pazarlanması
- Ürün ve ham madde nakliyesinin uygun şekilde yapılması
- Üye ve vatandaşlar için sürekli eğitim programlarının uygulanması
- Üyeler, diğer kooperatifler ve vatandaşlar arasında koordinasyon sağlanması
- İşleyişin kooperatifin amaç ve ilkeleri doğrultusunda yapılması
- Güçlü bir rekabet ve pazarlık gücünün elde tutulması
- Kooperatif faaliyetlerinin insanların doğal istekleriyle çakışmaması
- Diğer kooperatiflerin desteklenmesi

Üretim Kooperatiflerindeki Dört Önemli Unsur: Üretim, Pazarlama, Muhasebe ve İstatistik

Adından da anlaşılacağı üzere, üretim kooperatiflerinin ilk işi ürün veya hizmet üretmektir. Bu nedenle üretim aşamasının yıllık, iki yıllık, hatta çok yıllık planlara ihtiyacı vardır. Ürünün özelliğine göre çeyrek yıllık ve aylık üretim planları da yapılabilir. Planın süresi ne olursa olsun, çıktı olarak kabul edilen ürününün, üretim istikrarından emin olunması gerekir. Planın hazırlık aşamasında hangi üründen ne kadarlık bir üretim yapılacağı ve birim zamanda (hafta, ay, yıl) bunun ne kadarının satılabileceği konusunun net olması gerekir. Bu kriter ilerideki muhtemel büyümelerde göz önüne alınmalıdır. Yine bu kriter sayesinde üretimin ekonomik olup olmaması, ürünün pazara ulaşımı, gerekli donanıma sahip çalışanların temini konusunda temel alınacaktır. Hepsinden önemlisi, belirlenen ve satılabilecek üretimin başlatılması ve devamlılığı için ayrılacak sermaye belirlenecektir. Bina, makine, nakliye, ham madde ve çalışan ücreti kalemleri için yeterli olmayan bir sermayeyle yola çıkmak daha ilk adımdan itibaren belirsizliği getirecektir. Bu nedenle üretim kooperatiflerinin ilk on yılı sermaye, gelir ve gider açısından hassasiyetle değerlendirilmelidir. Aslında üretim kooperatifleri bulunduğu bölgede üyeleri tarafından sağlanacak ham madde ve pazarlama ağını kullanarak yapılabilecek başarılı bir başlangıcı üretim planına dâhil edebilir. Plan tamamlanmadan önce kapsamlı bir çalıştay ile bina, ekipman, işçilik, üretim, depolama, nakliye, pazarlama, su, elektrik, yol gibi unsurların bir arada değerlendirilmesi yapılmalıdır. Üretim planındaki en önemli unsur ise, ürünün üretim ve pazarlamasında harcanacak zamanın belirlenmesi bu zamana göre adım atılmasıdır.

Bir üretim planı her zaman için pazarlama planıyla entegre olarak düşünülmelidir. Bunun için de üretim, ürün, satış, pazarlama, müşteri ve son kullanıcı özellikleri ve tercihleri bu entegrasyonun temelini oluşturmalıdır. Ürünün pazarla tanışması ve pazarın ürüne alışması sü-

reci çeşitli organizasyonlarla desteklenmeli, gerektiğinde ürün garantisi, fiyat ve promosyon boyutunda çalışmalar yapılmalıdır. Bu aşamada her türlü medya aracı reklam adına kullanılmalı ve mümkün olan her fuar ve tanıtım faaliyetlerine katılım sağlanmalıdır.

Bu faaliyetlerin her aşamasında muhasebe bilgileri bir enstrüman gibi kullanılmalıdır. Bilgilere dayanmadan yapılan yönetim ve verilen kararlar her kurumun olduğu gibi kooperatiflerin de zararınadır. Bu muhasebe bilgileri ışığında girdi-çıktı, kâr-zarar, fiyat tespiti-promosyon, stok-satış, küçülme-büyüme, kâr dağıtımı-yatırım gibi işlemler için en uygun karar verilmelidir. Muhasebe bilgisinin yanında kullanılması gereken diğer bir enstrüman ise, hiç şüphesiz ki, istatistiktir. İstatistik çok geniş bir kapsama sahip olup, modern yönetimde karar alma mekanizmalarının en önemli yardımcısıdır. Kooperatifin içinden ve dışından elde edilecek verilerin analiz edilmesiyle belirlenen çıktılar üretimin işleyiş mekanizmasında önemli rol alacaktır. Anket, görüşme ve deneysel yollar da veri eldesinde kullanılmalıdır. Çünkü günümüzde ölçmeden yönetmek mümkün değildir ve daha çok veri ile alınmış kararlarda hata yapma ihtimali daha azdır. İstatistiksel analiz sonuçlarının tablo ve grafik olarak sunulması yorumlanmasını kolaylaştıracağı için yöneticilerce tercih edilmelidir.

Kapsayıcılık açısında Üretim Kooperatifleri

Üretim kooperatifleri genel itibarıyla üyelerini dar gelir grubunun oluşturduğu kurumlardır. Bu yüzden de iştigal sahasındaki dar gelir grubunun içine mümkün olduğunca nüfuz etmesi ve kapsayıcı olması beklenir. Bu özelliği ile yoksullukla mücadele, kırsal kalkınma, sürdürülebilir tarım ve hayvancılık adına başvurulan bir organizasyondur. Kooperatif işleyişinin dar gelirli küçük işletmeleri mümkün olduğunca kapsaması gerekmektedir. Üretim kooperatiflerinin kapsayıcılığına etki edebilecek faktörler üç madde altında incelenebilir.

Toplum Temelli / Ticari Temelli

Üretim kooperatifleri için bu iki kavramı birbirinden ayırmak imkânsızdır, çünkü üretim kooperatifleri kâr amacı güden toplum temelli kurumlardır. Bu kavramların işleyiş içindeki oranı, kooperatifin kapsayıcılığını etkiler. Kooperatiflerden istenen, içinde bulunduğu toplumu tamamıyla kapsaması, toplumun da işleyişten faydalanmasıdır. Bu da çok geniş bir yelpazede hizmet vermeyi gerektirir. Toplumun sosyal, ekonomik, eğitim, politik ve kültürel ihtiyaçlarına eğilmeyi ifade eden bu durum kooperatifin odaklanması gereken noktaları da çoğaltır. Eğer ciddi bir rekabet ortamına hazırlanmak ve üyelere kayda değer bir kazanın sunmak amaçlanıyorsa, o zaman toplum temelli faaliyetlerden feragat etmek ve ticari aktiviteleri artırmak gerecektir. İşte güçlü ve başarılı kooperatifler bu katmanlar arasındaki geçişi zaman zaman yapsa da birini diğerine tercih etmeyerek hayatlarını devam ettirir. Burada unutulmaması gereken en önemli konu, toplum temelli faaliyetlerin yapılabilmesi için para gerektiği, paranın da ticari temelli yaklaşımla kazanabileceğidir. Bu ikilemde oluşabilecek en büyük tehlike kooperatif içinde oluşmuş toplum temelli veya ticari temelli grupların birbirilerini kurumdan dışlama çalışmaları olacaktır. Bunun için de üretim kooperatiflerinin üyelik kavramları sağlam ilkelerle belirlenmelidir.

Açık Üyelik / Kapalı Üyelik

Genel itibarıyla tarıma ve hayvancılığa dayalı üretim kooperatiflerinde bulunan yetiştiriciler, dışardakilere göre daha fazla ekonomik gelir elde ederler. Bu da yetiştiricilerin kooperatif üyesi olma isteklerini artırır. Normal şartlarda bir üretim kooperatifinin bölgedeki sektörde bulunan bütün üreticileri üye olarak alması beklenir. Bunun tanımlaması da açık üyelik olarak adlandırılır. Fakat bazı kooperatifler üyelik konusunda

seçici davranır. Belirlenen kriterlere uymayanları üye olarak kabul etmez. Bu kriterler çoğu zaman sahip olunan üretim alanıdır. Bazen de kullanılan teknoloji ve faydalanılacak iş gücü olarak da ortaya çıkar. Bu durum üretim kooperatiflerinin kapsayıcılıklarını çok etkiler. Üye kabulünde yapılan seçimin amacı, yola daha güçlü bir ekiple devam etme isteğidir. Doğaldır ki, kuvvetli üyelerden oluşan bir kooperatifin her türlü piyasa faaliyetinde eli daha güçlü olacaktır. Fakat bu durum kooperatifin kapsayıcılığına ciddi anlamda zarar verecektir ve küçük üreticiler kooperatife dâhil olamayacaklardır. Yapılan araştırmalarda da görüleceği üzere, tarımsal üretim kooperatiflerinin üyeleri daha çok orta gelir grubundaki üreticilerden oluşmaktadır. Küçük üreticiler ise belirlenen kıstaslardan dolayı üye olamamaktadırlar. Bir araştırmada ise üreticilerin sahip oldukları toprak büyüklüğü ile kooperatif üyeliği arasında pozitif korelasyon belirlenmiştir. Bütün bunlar kooperatifçiliğin amacından sapmasına ve kapsayıcılığını yitirmesine sebep olan faktörlerdir. Hatta bu tür oluşumların üretim kooperatifi yerine tarımsal işletme veya tarım şirketi olarak adlandırılması daha uygun olacaktır.

Katılım / Karar Mekanizması

Karar mekanizmasının çoklu katılımla işletilmesi kooperatifler açısından önem arz eder. Gelişim stratejilerinin, dönemsel raporların, finans planlarının onaylanması, yöneticilerin seçimi, seçilmiş yöneticilere verilen yetki oranı hep katılımcılıkla gelişecek unsurlardır. Bu aktivitelerde mümkün olan en çok sayıda üyenin yer alması verilecek kararlarda belli bir grubun hegemonyasını da engellemiş olur. Özellikle kadınların ve gençlerin karar alma sürecine aktif katılımları sağlanmalıdır. Kooperatiflerde karar mekanizmasının sadece yönetim kuruluna bırakılması kapsayıcılık özelliği açısından doğru değildir.

Kapsayıcılık üretim kooperatifi için vazgeçilmez bir ilkedir. Bunun için yukarıda sayılan üç maddenin artısı ve eksisi iyi değerlendirilmeli ve atılacak adımlarda kapsayıcılıktan uzaklaşılmamalıdır. Her üretim kooperatifi kuruluş aşamasında toplumsal temelli kapsayıcılığı ve dayanışmayı hedefleyerek topyekûn kalkınmayı hedefler. Ticaret çarkının içine girince ise daha bir tüccar düşüncesiyle hareket etmek ister. Bu doğal bir süreç olsa da, kooperatiflerin devamlılığı ve toplumsal gelişmenin sağlanması adına denge gözetilmelidir.

Üretim Kooperatifleri ve Niş Ürün

Kendi ihtiyacından fazla üretim yapıp bunu da gelir sağlamak adına satmak isteyen her üreticinin bir kooperatif çatısı altına girmesinde fayda vardır. Kooperatifin sağlayacağı nakliye, paketleme, mamule çevirme, reklam ve pazarlama gibi hizmetler bireysel yapıldığı takdirde maddi açıdan karşılanamayacak boyuta gelebilir. Bu durum hedef pazar belirleyerek, o pazardaki özel bir tüketici grubu için niş üretim yapan üreticiler için daha belirgindir. Niş ürün ve üretim kooperatifi birbirini en iyi tamamlayan kavramlar olarak kabul edilebilir. Niş üretimde sorulan, hangi malı, kime, nasıl satacağım sorusuyla belirlenen hedefe ulaşmada en büyük yardımcı yine üretim kooperatifi olacaktır. Kooperatif, pazarda gördüğü bir niş ürün fırsatı için üyelerini destekleyerek bu ürünün üretilmesini sağlayabilir. Bunu niş ürün üretme ve ürün geliştirme başlığı altında yapabilir ki bu da üretim kooperatiflerinin üstleneceği görevlerden biridir. Bu manada yeni bir bitkinin ekimi yapılabileceği gibi, hayvan yetiştirmede yeni bir ırk veya metot denenebilir. Ya da üretilen ürünlerin mamul hâle getirilmesinde kurutma, kaplama, fermente etme gibi yeni teknikler uygulanabilir. Kooperatif tamamıyla ürüne odaklanmamalı aynı zamanda üyelerinin sağlığı, refahı ve daha rahat çalışma ortamı için de çaba göstermelidir. Niş üretim yapan bir kooperatifin üzerine odaklanması gereken beş unsur vardır: Ürün, fiyat, kampanya (promosyon), mekân ve müşteri. Ürün taşıdığı özgünlükle benzerlerinden farkını net bir şekilde göstermeli ve ayırt edici bir fiyatı olmalıdır. Gerek tanıtım gerekse yeni pazarlara girmek adına farklı özendirme kampanyaları uygulanmalı ve ürünün satıldığı mekân kolay ulaşılabilir olmalıdır. En önemlisi de, oluşturduğu müşteri grubunu elinde tutmalı ve bunu genişletmenin yollarını aramalıdır. Niş ürün kooperatiflerine düşen en önemli görev ise ürünleri için alacakları coğrafi işaret olacaktır. Coğrafi işaret almış bir ürünü üreten kooperatif ve onun üyeleri, doğaldır ki, daha fazla kâr elde edebileceklerdir.

Sonuç

Üretim kooperatifleri küçük üreticilerin üre-

timiinin devam etmesi ve ürünlerinin pazarda yer bulması için vazgeçilmez kurumlardır. Çünkü üretimin devamı için uygun satış fiyatının belirlenmesi ve yeterli pazarlık gücüne sahip olmak elzemdir, bunun da bir kooperatif çatısı altında gerçekleştirilmesi daha kolaydır. Kooperatifleşmek, birlikte başarmak, hakça bölüşmek, demokratik bir yönetimde eşit söz sahibi olmak kavramları söylem olarak güzel olmakla birlikte, uygulamaya aktarılması çok kolay değildir. Dikkatli incelendiğinde, birçok sektörde işlevsiz kooperatif çöplükleri görülür. Üretici kooperatifleri üretimi yapılan ürüne katma değer kazandırıp, gerekli ambalajını yapıp, market rafına yerleştirebiliyorlarsa sürdürülebilirlik konusunda çok önemli yol kat etmişler demektir. Tabii ki ham madde boyutunda üretim gerçekleştiren kooperatifler de önemli bir işlevi yerine getirmektedir, ama piyasa şartlarında her zaman katma değer ilaveli ürünler daha çok kazanca sahiptir. Bu da üyelere dağıtılacak payın artmasıyla kendini gösterir. Kooperatiflerin diğer kooperatiflerle kuracağı iyi ilişkiler, üretim ve pazarlamanın her aşamasında kazan-kazan durumunun gerçekleştirilmesi açısından önemlidir.

Üretim kooperatiflerinin karar vermek zorunda olduğu bir ikilem de üretimin özelliğidir. Üretim yapıldıktan sonra, müşteri topluluğu ürüne göre mi oluşacak, yoksa müşteri topluluğunun isteğine göre mi üretim yapılacak? Özellikle özgün ve niş üretimin devamı adına, birincinin statükosu ile ikincinin değişkenliği arasındaki hassas denge korunmalıdır. Bunun için de kooperatifin özel ürünlerinin yanında pazarın ihtiyacına göre gösterilecek refleksle üretilebilecek alternatif ürünler düşünülmelidir. Her işletme için önemli olan üretimdeki manevra kabiliyeti, üretim kooperatiflerince de benimsenmelidir. Çünkü üretim kooperatifleri daha çok tarım ve hayvancılık sektörüne dayanmaktadır. Bu sektörler de hükûmet uygulamalarından, iklimsel değişikliklerden, piyasa dalgalanmalarından çok çabuk etkilenir ve belli ürünlerin üretimi tehlikeye girebilir.

Üretim kooperatifleri incelendiğinde çok başarılı olup da bu başarısını sürdürebilenlerin sayısı oldukça azdır. Bu durum da üretim kooperatiflerine yüklenen misyonu zedelemektedir. Başarılı olamamanın en önemli nedeni ise, adı kooperatif olan kurumun bir kooperatif gibi işletilmemesidir. Burada öne çıkan en önemli faktörler ise kooperatif üyelerine verilmesi gereken hizmetin geri plana atılması ve üyeler arasındaki dayanışmanın azalmasıdır. Yukarıda belirtilen ilkeler dâhilinde kurulan ve onları düstur edinen kooperatifler ise kolay bir şekilde başarıya ulaşabilecek ve bölgelerinin kalkınmasına destek verebilecektir.

Yazımızın başında Ahilik ile ilişkilendirdiğimiz üretim kooperatiflerinin gerek kendi uğraşı alanlarına gerekse içinde bulunduğu topluma verecekleri çok değerli katkılar vardır. Sektörün ve toplumun sorunlarına çözüm üretme, uzlaşmacı tavırla sosyal huzuru sağlama, birey gelişimine katkıda bulunma, üretim ve tüketim dengesini koruma, hem emeğe saygıyı hem de tüketicinin korunmasını sağlama diye sayabileceğimiz bu katkıları çoğaltmak mümkündür.

Üretim kooperatifleri az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için kırsal kalkınmanın öncüleri olarak değerlendirilir. Kooperatiflerin kazanacağı özellik ve belirleyeceği hedefler, bulundukları coğrafya, bölgeye hâkim olan sektörler ve ürün yelpazesine göre değişim gösterebilir. Konuyu Fethiye ve bölgesine getirirsek daha önce bu bölge için önerdiğimiz "turizm tarımı" modelinin bir üretim kooperatifi üzerinden gerçekleştirilmesi oldukça zengin bir özgünlük taşıyacaktır. Böylece bölgenin başat sektörü olan turizm, yine bölgenin en yaygın sektörü olan tarım ve hayvancılıkla kooperatif marifetiyle buluşacak ve turizmden elde edilen gelir kırsal toplumun kılcal damarlarına kadar iletilebilecektir.

Kaynaklar:
Akridge, J., D. Downey, M. Boehlje, K. Hariing, F. Barnard, and T. Baker. 1997. "Agricultural Input Industries." Food System 21 Gearing Up for the New Millennium, Chapter 15. Purdue University Cooperative Extension Service, West Lafayette, Indiana.
Alton, L (2018). Why Niche Marketing Has Become a Necessity for New Businesses. https://www.targetmarketingmag.com/post/why-niche-marketing-has-become-a-necessity-for-new-businesses.
Azadi, H., Hosseininia, G., Zarafshani, K., Heydari, A. Ve Witlox, F. (2010) Factors influencing the success of animal husbandry cooperatives: A vase study in Southwest Iran. J. Agr. Rural Dev. In the Tropics and Subtropics. 111: 89-99.
Barkema, A., ve M. Drabenstott. 1996. "Consolidation and Change in Heartland Agriculture." Economic Forces Shaping the Rural Heartland. Federal Bank of Kansas City, Missouri.
Bijman, J. ve Wijers G. (2019). Exploring the inclusiveness of producer cooperatives. Current Opinion in Environmental Sustainability. 41: 74-79.
Borimnejad, V. (2008). Niche Markets in the Agricultural Sector, Case Study. American-Eurasian J. Agric. & Environ. Sci., 3 (6): 893-899.
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
Enzama, W. (2013). Producer cooperatives and challenges of vertical coordination: Lessons from Angetta, Northern Uganda. https://www.researchgate.net/publication/266355215
Galor, Z. (1995). Production cooperative. A tool for national development. https://www.researchgate.net/publication/304704553
Giddens, N., Brees, M. ve Parcell J. (2002). "BuildingYour Brand." Missouri Value AddedJournal of Agriculturaland Resource Economics 27: 348-364.
Loureiro, M. L., McCluskey J. J. ve Mittelhammer R. C. (2002) "Will Consumers Pay a Premium for Eco-Labeled Apples?" Journal of Consumer Affairsvol. 36, 2: 203-19.
Virendra Kumar, K. G. ve Wankhede, H. C. Gena. Role of Cooperatives in Improving Livelihood of Farmers on Sustainable Basis. American Journal of Educational Research. Vol. 3, No. 10, 2015, pp 1258-1266. http://pubs.sciepub.com/education/3/10/8.

2. Craft İstanbul El Sanatları Fuarı'na FETHİYE VE SEYDİKEMER EL SANATLARI TANITILDI

Dünya ülkelerinden geleneksel ve çağdaş el sanatları ürünlerinin tanıtıldığı 2. Craft İstanbul El Sanatları Fuarında Fethiye ve Seydikemer'den el sanatı ürünleri de yerini aldı. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Fethiye Belediyesi iş birliğinde açılan stant ve gerçekleştirilen Yeşilüzümlü dastar defilesi büyük beğeni ve ilgi topladı.

İstanbul Yeni Kapı Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezinde gerçekleştirilen fuara, 130 stantta, 400'ün üzerinde el sanatı ustası katıldı. 10 farklı ülkeden el sanatlarının sergilendiği fuarın açılış törenine Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Ramazan Dim, Emre Başaran, İbrahim Erdem ve Şevket

Süreyya Gürol ile Fethiye Likya Kadın Kooperatifi Başkanı Çiğdem Karaca da katıldı.

Yeşilüzümlü dastarı defilesi fuara damga vurdu

Fuarın açılışının ardından Fethiye Belediyesi ve Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Yeşilüzümlü dastarı defilesi gerçekleştirildi. Dastarın tasarımcılar tarafından modern çizgilerle yeniden yorumlandığı defile büyük beğeni topladı. Defilenin ardından birçok katılımcı Yeşilüzümlü dastarı hakkında bilgi almak için Fethiye ve Seydikemer standını ziyaret etti.

10 Ekim Pazar gününe kadar devam eden fuarda Yeşilüzümlü Dastarı ile birlikte Seydiler kilimi, Kaya halısı, Dont testisi gibi ürünler ön plana çıkarıldı. Stantta ayrıca Fethiye'nin coğrafi işaretli ürünleri Fethiye rahini ve Fethiye Kaya incirinin de tanıtımı ile tadımı yaptırıldı.

Başkan Çıralı, "Önemli olan ürünlerin turizme katkı sağlamasıdır"

Fuara ilişkin izlenimlerini paylaşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, bölgenin en önemli ürünlerinin fuarda sergilendiğini belirterek, bu ürünlerin hem bölgenin tanıtımına hem de turizmine katkı yapmasını beklediklerini söyledi. Coğrafi işaretli ürünlerin giderek değer ve önem kazandığını vurgulayan Başkan Çıralı, "Seydiler kilimi, bölgemizde ilk coğrafi işaret aldığımız üründü. Daha sonra oda olarak Fethiye tahini ve Fethiye Kaya incirine de belge aldık. Belediyemiz de Kaya halısı ve Üzümlü dastarı ile bu çalışmalara destek verdi. Coğrafi işaretli ürün sayımız 5 oldu. Dont testisi ve zeytinyağımızla ilgili çalışmalar yapacağız. Burada önemli olan, ürünlerin turizme katkı sağlamasıdır. Gelir elde edilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. Biz FTSO olarak Belediye ile birlikte çalışıyoruz. İnşallah Fethiye'de yeni coğrafi işaretli ürünler alıp, hem turizme hem bölgeye katkı sağlarız." dedi.

Başkan Karaca, "Ürünlerimizi dünyaya tanıtacağız"

Fethiye Belediye Başkanı Karaca ise "Fethiye Belediyesi ve FTSO iş birliğinde bugün İstanbul'dayız. Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanımız Sayın Kemal Kılıçdaroğlu'nun önderliğinde gerçekleştirilen fuarda da yerimizi almıştık. Üretilen ürünleri İstanbul'da görücüye çıkarmıştık. Kırsaldaki vatandaşlarımıza katkı sunduğumuz birçok üreticimizle fuara katıldık. Fethiye'mizdeki üreticilerimize vermiş olduğumuz desteklerle üretilen coğrafi işaretli ürünlerimizi sadece Türkiye değil, dünyaya tanıtmak istiyoruz. Bizler belediyemiz olarak üstümüze düşen her şeyi yapacağız. Bu süreçteki tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum." dedi.

BAŞKAN ÇIRALI

“FRT’DE CANLI YAYIN” KONUĞU OLDU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, FRT TV’de canlı yayımlanan, Necati Kanbur’un sunduğu “Gündem Analiz” programına konuk oldu. Programda Necati Kanbur’un sorularını yanıtlayan Osman Çıralı, başta Babadağ Teleferik olmak üzere FTSO tarafından yürütülen projeler, pandemi döneminde yapılan çalışmalar ile lobi faaliyetleri hakkında bilgi vererek, turizm sezonunu ve bölge ekonomisini değerlendirdi. Başkan Çıralı, 8 Ekim 2021 Cuma günü yayımlanan programda şu değerlendirmelerde bulundu:

2021 turizm sezonu

“Ülkemizde 2020 yılı mart ayından bu yana etkili olan, tüm öncelik ve alışkanlıklarınızı değiştiren korona virüs salgını nedeniyle son 2 yıldır her anlamda sıkıntılı günler yaşıyoruz. Kısıtlamalar, kapanmalar, sokağı çıkma yasaklarının ardından 1 Haziran 2021’de normalleşme dönemi ve aşı ile birlikte 2021 turizm sezonu başladı. Bölge olarak turizmde hareketlenme beklerken, İngiltere’nin, ülkemizi kırmızı listeden çıkarmaması nedeniyle 2021 yaz sezonu bölgemiz için tam bir hayal kırıklığı oldu. Yaz aylarında İngiltere pazarından beklenen yaklaşık 1,5 milyon turist bölgemize gelemedi.

Yurt dışı uçuşlar geç açılınca Fethiye olarak iç pazara yöneldik. Diğer taraftan, dış pazardan Rusya ve Ukrayna’dan misafirlerimiz bölgemize gelmeye başladı. Beklentilerin altında da olsa tam hareketlilik başlarken bu kez de bölgemizde üst üste çıkan yangınlar turizmi olumsuz etkiledi.

2021 sezonu turizm ve bağlı sektörleri için kayıp bir yıl oldu derken, 17 Eylül’de İngiltere’den gelen haberle bir nebze de olsa rahatladık. İngiltere, ülkemizi kırmızı lis-

teden çıkardı. Bu karar sezonun kasım ayı sonuna kadar uzayacağı anlamına geliyor ki, bu bölgemiz için yaz sezonu kadar olmasa da iş ve hareketlilik olarak değerlendirdik. Ancak son olarak 5 Ekim Salı günü yaptığımız Turizm Konseyi toplantısında Türkiye'nin kırmızı listeden çıkarılmasıyla birlikte açılan İngiltere pazarından beklenen turistin akışının olmadığı ortaya çıktı. Dalaman Havalimanı verilerine göre, eylül ayında İngiltere'den Fethiye'ye gelen misafir sayısı beklenenin çok altında.

sorun, talep ve önerilerini TOBB Başkanımız M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun aracılığıyla bire bir ilgili bakanlarımıza aktardık. Video konferans ve yüz yüze gerçekleştirilen 15 toplantıya katıldık ve üyelerimizin toplam 70 sorununu ve talebini ilettik.

Üyelerimizin en büyük ve en acil sorunu finansman ihtiyacıydı. Üyelerimizin ortak talebi olan finansman ihtiyacına çözüm bulma girişimimiz doğrultusunda 2020 ve 2021 yıllarında 2 kez TOBB Nefes Kredisi ve onun yanında da KGF destekli kredi-

Salgın döneminde üyelerimize kesintisiz hizmet sunduk

Salgın nedeniyle kapanma sürecinde Oda olarak üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği önderliğinde üyelerimiz adına gelişmeleri, alınan tüm bu tedbirleri takip ederek, web sitemiz, sosyal medya hesaplarımız ve SMS ile üyelerimize bilgi verdik. Üyelerimizin bu süreçten en az zararla çıkması için üyelerimizle temasa geçerek, yaşadıkları sorunları ve beklentilerini aldık. Üyelerimizden bize ulaşan sorun ve önerileri bekletmeden anında üst kuruluşumuz TOBB aracılığıyla ilgili kurum ve kuruluşlara ilettik. Video konferanslarla gerçekleştirilen toplantılarda FTSO üyelerinin

ler devreye alındı. Son olarak üyelerimize nefes olması amacıyla 6 ay tamamen ödemesiz, 12 taksit ödeme imkanı olan TOBB Nefes Kredisi 1 Haziran'da başlatıldı. FTSO olarak, TOBB ile birlikte tüm kaynaklarımızı üyelerimiz için seferber ettik. **2020 ve 2021 yıllarında toplam 428 üyemize, 33 milyon 64 bin 500 lira kredi kullandırıldı.**

Böylece sektörlere ve bölge ekonomisine nefes aldıracak birçok düzenlemenin çıkarılmasını sağladık.

Babadağ Teleferik hizmete alındı

Bu yıl yaşanan tüm bu olumsuzluklara rağmen Odamız ve bölgemiz için çok güzel ve önemli bir gelişme oldu. Odamızın prestij

projesi Babadağ Teleferik tamamlanarak hizmete girdi. Babadağ Teleferik bölgemize yeni bir değer daha kattı. Babadağ Teleferik ile bölgemize gelen misafirlerimiz, Ölüdeniz manzarası eşliğinde 20 dakikada 1700 rakımlı Babadağ'a çıkabiliyor.

Projeler ve coğrafi işaret çalışmaları

Odamız bölgemize katma değer sağlayacak birçok projeye imza atıyor. Daha önce Odamız tarafından **13 yılda 7 proje hazırlanırken, son 3 yılda üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap vermek ve bölgemizin gelişimi amacıyla toplam 8 proje hazırladık.**

Odamızın girişimleriyle bölgemizin ilk coğrafi işaretli değeri Seydiler kiliminin ardından çifte kavrulmuş Fethiye tahini ve Kaya inciri coğrafi işaretini aldık. Fethiye Belediyesi tarafından alınan Kaya halısı ve Yeşilüzümlü dastarı ile 1 Nisan 2018 tarihinden önce coğrafi işaretli ürünümüz yokken bugün bölgemizin 5 coğrafi işaretli ürünü var.

Şeffaf, paylaşımcı ve hesap verebilen odayız

Göreve geldiğimiz ilk günden itibaren kapımız herkese açık oldu. Üyelerimize daha kaliteli, şeffaf, modern ve hızlı hizmet için Oda binamızı açık ofis hâline getirerek, yeniledik. Tüm birimlerimizi giriş katında topladık. Bu uygulamamız üyelerimizden tam not aldı. Oda yönetimi olarak ilk günden itibaren şeffaf, paylaşımcı ve hesap verebilen olacağız dedik. Bu bizim için çok önemliydi. Sözümüzü yerine getirdik. Tüm bu hizmetleri gerçekleştirirken şeffaf olduk, hesap verebilir olduk. Her ay meclis üyelerimize bütçemizi açıklıyoruz.

"Yerel yönetimler, resmî kurum ve kuruluşlar, sivil toplum örgütleri ile barışık olarak, bölgesel ticareti geliştirme adına uyumlu çalışma içinde olacağız. Şehrin tamamını ilgilendiren sorunlarla alakalı çözüm odaklı çalışmalarımızı hayata geçirerek, sistemli, organize, şeffaf olarak sonuçlandırmak en büyük hedefimiz olacaktır." demiştik. Bu sözümüzü de gerçekleştirdik. 3 yıldır tüm kurum ve kuruluşlarla uyumlu şekilde çalışıyor, Fethiye ve Seydikemer'in sorunlarının çözümü için ortak hareket ediyoruz. Ev sahipliğini ve sekretaryasını yürüttüğümüz Fethiye-Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu ve Fethiye Turizm Konseyindeki bütün kurum ve kuruluşlarla uyum ve koordinasyon içindeyiz. Doğru makamlar ile iletişime geçerek ortak sorun, talep ve önerilerimizi iletiyor, lobi faaliyetleri yürütüyoruz."

BAŞKAN ÇIRALI, MUHTARLAR GÜNÜNÜ KUTLADI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 19 Ekim Muhtarlar Günü dolayısıyla bir kutlama mesajı yayımladı. Kamu hizmetlerinin vatandaşa ulaşmasında önemli görevler üstlenen muhtarların sivil toplum kuruluşlarına da destek olduklarını belirten Osman Çıralı, "Değerli hizmet ve katkılarından dolayı tüm muhtarlarımıza teşekkür ediyor, 19 Ekim Muhtarlar Günü'nü kutluyorum." dedi.

Köy ve mahalle sakinlerinin devlet kurumlarıyla ilişkilerinde ciddi bir rol üstlenen muhtarların hem milleti hem de devleti temsil gibi önemli bir görevi getirdiklerini vurgulayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın mesajı şöyle: "Demokrasimizin ilk halkasını oluşturan muhtarlarımız, kamu hizmetlerinin vatandaşlara ulaşmasında temel taşlardan biridir. Muhtarlarımız büyük fedakârlıkla görevlerini yerine getirirken aynı zamanda Odamızın da paydaşı olarak bizlere destek veriyorlar. Vatandaşın derdiyle dertlenen, halkın tercihiyle, seçimiyle iş başına gelmiş tüm muhtarlarımızın 19 Ekim Muhtarlar Günü'nü kutluyor, değerli hizmet ve katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz."

SEYDİKEMER'DEN FTSO'YA TEŞEKKÜR PLAKETİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 19 Ekim Muhtarlar Günü ve Seydikemer Postası Gazetesinin 7'nci kuruluş yıldönümü dolayısıyla Seydikemer'de düzenlenen programa katıldı.

19 Ekim Muhtarlar Günü ve Seydikemer Postası Gazetesi'nin 7'nci kuruluş yıldönümü nedeniyle 20 Ekim Çarşamba günü düzenlenen kutlama programı, Seydikemer Kaymakamı Yıldız Büyüker, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası YK Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, siyasi parti ilçe başkanları, Seydikemer'de bulunan sivil toplum kuruluşlarının başkanları, muhtarlar ve vatandaşların katımlıyla gerçekleşti.

Programda Seydikemer Muhtarlar Derneği tarafından FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya, üzerinde "Seydikemer'de yaşanan yangın felaketlerinde birlik ve beraberlik örneği sergileyerek yardım gönderen saygıdeğer üyelerinize ve sizlere teşekkür ederiz." yazılı teşekkür plaketi verildi.

ÖLÜDENİZ'İN TÜM SORUNLARI KONUŞULDU

FTSO'NUN ÖLÜDENİZ BÖLGESEL TOPLANTISI YOĞUN KATILIMLA YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Ölüdeniz bölgesel toplantısı yoğun katılımla gerçekleştirildi. Ölüdeniz bölgesinin sorunlarının tüm yönleriyle ele alındığı interaktif toplantıda, FTSO üyeleri ve Ölüdeniz'de faaliyet gösteren işletmeciler ve yamaç paraşütü pilotları, Belcekız yamaç paraşütü iniş pistinde yaşanan sorunlardan otopark ve trafik, seyyar satıcılara kadar birçok konudaki talep ve önerilerini dile getirdiler. Sorunları ve talepleri not alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, katılımcılara katkıları için teşekkür ederek, dile getirilen sorunları kurum ve kuruluşlara aktaracaklarını, çözümü için takipçisi olacaklarını söyledi. Toplantıda Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, belediye belgeli hizmet veren konaklama tesislerinin Temmuz 2022 tarihine kadar Turizm Bakanlığı işletme belgesi alması zorunluluğu konusunda katılımcılara bilgi verdi.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın açış konuşmasıyla başlayan toplantıya, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Ramazan Dim, Emre Başaran, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu, çok sayıda Ölüdeniz'de faaliyet gösteren FTSO üyesi ile yamaç paraşütü pilotu katıldı.

Başkan Osman Çıralı açış konuşmasında 2021 turizm sezonunu değerlendirerek, FTSO'nun faaliyetleri, tanıtım çalışmaları ve projeleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. Bölgenin 2019 turizm sezonu sonundan itibaren önce Tho-

mas Cook'un iflası, ardından küresel salgın, sokağı çıkma yasakları, kapanmalar ve son olarak da orman yangınları nedeniyle son 2 yıldır çok sıkıntılı bir dönemden geçtiğini hatırlatan Osman Çıralı, "Yaşanan bu olumsuzlukların, ekonomisi büyük ölçüde turizme bağlı olan bölgemizdeki etkisi çok daha ağır ve yıpratıcı oldu. Bu zorlu süreçleri hep birlikte yaşadık. Bir daha yaşanmamasını diliyorum. Salgın nedeniyle 2021 turizm sezonu geç başladı. Turizmde hareketlenme olacak diye sevinirken, İngiltere'nin, ülkemizi kırmızı listedençıkarmaması üzerine 2021 yaz sezonu bölgemiz için yine kayıp bir sezon oldu. Yurt dışı uçuşlar geç açılınca Fethiye olarak iç pazara yöneldik. Diğer taraftan dış pazardan Rusya ve Ukrayna'dan misafirlerimiz bölgemize gelmeye başladı.

Turizmde hareketlilik başlarken bu kez de bölgemizde üst üste çıkan yangınlar turizmi olumsuz etkiledi. Fethiye ve Seydikemer'de çıkan yangınlara halkımızın da desteğiyle acil müdahale edildi ve yangınlar çok büyümeden söndürüldü. Ancak Muğla'da; Marmaris, Bodrum, Milas, Köyceğiz ve Seydikemer ilçeleri afet bölgesi ilan edilirken, tüm girişimlerimize rağmen Fethiye afet bölgesi dışında kaldı. Bölge olarak afet bölgelerine sağlanan vergi ve SGK prim ertelemeleri, kredilerin geri ödemelerinin ertelenmesi, KOSGEB Acil Destek Kredisi gibi desteklerden yararlanamadık. İngiltere'nin 17 Eylül'de ülkemizi kırmızı listeden çıkarması ile kayıpların telafisi için tekrar umutlandık. Ancak İngiltere'den beklediğimiz turist gelmedi. Dalaman Havalimanı verileri de İngiltere'den bölgemize gelen misafir sayısı beklenenin çok altında olduğunu gösteriyor. Pandemi öncesinde yılda 3 milyon 300 bin turist ağırlayan Muğla, bu yıl 9 ayında sadece 908 bin yabancı turist ağırladı. Yıl sonuna kadar bu sayının 1 milyonu geçmesi bekleniyor. Bu yıl Muğla'ya en fazla turist 256 bin 475 kişi ile Ukrayna'dan gelirken, 241 bin 339 turist Rusya'dan, 78 bin 291 turist Polonya'dan, 71 bin 367 turist Almanya'dan geldi. Bu turizm sezonunda yaşadıklarımız tek bir ülkeye bağımlı olmanın yanlışlığını bir kez daha bize gösterdi." diye konuştu.

Tanıtım faaliyetleri ve projeler

FTSO'nun tanıtım çalışmaları hakkında da bilgi veren Osman Çıralı, 2020 ve 2021 yıllarında pandemi nedeniyle çok sayıda fuarın iptal edildiğini, buna rağmen FTSO'nun bölgenin uluslararası piyasada tanıtımı için gerek fuarlar bazında gerekse dijital ortamda çalışmalar yaptığını anlattı.

FTSO olarak 'nun bölgeye katma değer sağla-

yacak birçok projenin yürüttüğünü dile getiren Çıralı şunları söyledi:

"Daha önce Odamız tarafından 13 yılda 7 proje hazırlanırken, son 3 yılda üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap vermek ve bölgemizin gelişimi amacıyla toplam 8 proje hazırladık. Çobanisa Mahallesi'nde yaklaşık 1.200 dönümlük arazide 400 milyon TL yatırımla hayata geçirilecek ve ilk aşamada 2 bin 500 kişiye istihdam sağlayacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Organize Sanayi Bölgesi Projesinin yanı sıra GEKA destekli Hedef Dış Ticaret Projesi, Fethiye Dış Ticaret İle Büyüyor Projesi, Fethiye ve Seydikemer Küçük Sanayi Sitesi Fizibilite Etüdü Projesi, "Eko-Turizmin Farkındayız" Eğitim ve Danışmanlık Projesi, Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi" Projesi, "Fethiye Su Altı Tarih Parkı" Projesi, Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu projesini yürütüyoruz.

Diğer taraftan bölgemiz ticaretinin dışa açılması için ocak ayında Makedonya Türkiye Ticaret Odası (MATTO) ile kardeş oda ve iş birliği protokolü imzaladık.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel ortaklarımızla uyum içinde çalışarak üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam ediyoruz."

Belediye belgeli tesis kalkıyor, tek yetkili bakanlık oluyor

Başkan Çıralı'nın konuşmasının ardından söz alan Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten turizm sektöründe ve Ölüdeniz'de yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdiler.

Toplantıda Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, belediye belgeli hizmet veren tüm konaklama tesislerinin 2022 yılı temmuz ayı sonuna kadar Turizm Bakanlığı işletme belgesi alması zorunluluğu konusunda bilgi verdi ve katılımcıların sorularını yanıtladı. Turizm işletme belgesi alınması için Muğla İl Turizm Müdürlüğüne müracaat edilmesi gerektiğini belirten Saffet Dündar, en büyük sıkıntının tesislerin kapasitesinin belirlenmesi olacağını söyledi. Yasal düzenlemede cezaların caydırıcı olduğunu ve en alt cezanın 13 bin 500 TL'den başladığını kaydeden Dündar, bu kapsama giren tesislerin niteliklerini olabildiğince artırmalarını tavsiye etti.

Katılımcıların sorularının da cevaplandırıldığı toplantıda, FTSO üyeleri ve Ölüdeniz'de faaliyet gösteren işletmeciler, yamaç paraşütü pilotları söz alarak sorun, talep ve beklentilerini dile getirdiler.

MUĞLA ODALARI VE BORSASI DATÇA'DA BİR ARAYA GELDİ

Muğla odaları ve borsası, Datça'da düzenlenen ortak toplantıda bir araya gelerek üyelerin sorunları ve taleplerine ilişkin yapılabilecek ortak çalışmalar hakkında görüştü.

Üç ayda bir düzenlenen rutin toplantılar kapsamında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'ne bağlı Muğla borsa ve odaları, 15 Ekim Cuma günü Datça'da Bülent Ecevit Kültür Merkezinde bir araya geldi. Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya Muğla Ticaret Borsası (MTB), Bodrum Ticaret Odası (BODTO), Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Fethiye Deniz Ticaret Odası, Marmaris Ticaret Odası (MTO) ile Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MİTSO) meclis ve yönetim kurulu başkanları ile yönetim kurulu üyeleri katılım sağladı.

Oda başkanlarının sırasıyla söz aldığı toplantıda, ham madde fiyatlarındaki fahiş artışlar, Muğla Menteşe'yi doğrudan, ilçeleri dolaylı yoldan ilgilendiren bölge trafik kavşağının düzenlenmesi, yaşanan yangın felaketinin tekrarlanmaması için alınabilecek önlemler, turizm sektörünü etkileyen kalifiye eleman sorunu, kısa çalışma ödeneğinin tekrar başlatılmasının sektörler için gerekliliği, Muğla borsa ve odalarının kamunun karar alma süreçlerinin etkisinin analiz edilmesi ve Ukraynalı turizmcilerin ilimize ziyaretlerinin planlanması gibi konularda görüşler aktarıldı.

FETHİYE VE SEYDİKEMER'İN COĞRAFİ İŞARETLİ ÜRÜNLERİ

ÇEVRİM İÇİ SATIŞA ÇIKIYOR

Fethiye ve Seydikemer'in coğrafi işaretli ürünleri, Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerinde yerini alacak. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından Fethiye ile Seydikemer'in yöresel ve coğrafi işaretli ürünlerinin tanıtıldığı, Yöresel Ürünler Fuarı (YÖREX), Antalya'da gerçekleşti. Fuardaki stantta ürünlerini tanıtma fırsatı bulan kooperatif ve firma yetkilileri, Türkiye'nin en büyük e-ticaret siteleri ile anlaşmalar yaparak ürünlerini, çevrim içi (online) satışa çıkarmaya hazırlanıyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) katkılarıyla, Antalya Ticaret Borsası tarafından Antalya ANFAŞ Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezinde devam eden 11'inci YÖREX fuarı, e-ticaret siteleri ile firma ve kooperatiflerin buluşma noktası oldu. 76 ilden ve KKTC'den, 113 oda borsa, 16 kalkınma ajansı, 83'ü kadın 150 kooperatif ile birlikte 650 katılımcının yer aldığı fuarda, e-ticaret ön plana çıktı.

Güney Ege Kalkınma Ajansının desteğiyle FTSO tarafından açılan stantta ürünlerini tanıtan Fethiye ve Seydikemer'in firmaları ile kooperatifler de e-ticaret portallarının yetkilileriyle görüşerek, çevrim içi satış için anlaşmalar gerçekleştirdi. E-ticaret portallarının coğrafi işaretli ürünlere ilişkin fırsatlarını değerlendiren kooperatif ve firmalar, Fethiye ve Seydikemer'in ürünlerini, önümüzdeki günlerde internet üzerinden satışa çıkaracak. FTSO tarafından coğrafi işaret tescil belgesi alınan Fethiye Kaya inciri ile Fethiye tahini de bu kapsamda Hepsiburada, Trendyol ve PTTAVM başta olmak üzere Türkiye'nin en büyük e-ticaret portallarında satışa sunulacak.

Fethiye ve Seydikemer standına yoğun ilgi

Fuarda coğrafi işaretli Seydiler kilimi, Fethiye tahini, Fethiye Kaya inciri, Üzümlü dastarı ve Kaya halısının yanı sıra Fethiye Likya Kadın Girişimi, Fethiye Seydikemer Ekolojik İşletme, Doğanlar Köyü Tarımsal Kalkınma ile Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma kooperatiflerinin de ürünleri sergilendiği Fethiye ve Seydikemer standına yoğun ilgi devam ediyor. Standındı ziyaret edenlere Kaya inciri, çifte kavrulmuş tahin, lokum ve füme alabalık ikram edildi.

21. ULUSLARARASI FETHİYE ÖLÜDENİZ hava oyunları

21. Uluslararası Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları, Babadağ 1700 pistinde düzenlenen açılış töreniyle başladı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın Antalya'da düzenlenen YÖREX fuarında olması nedeniyle katılamadığı açılış törenine, Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Cumhuriyet Başsavcısı Ünal Bingül, Ağır Ceza Mahkemesi Başkanı Abdulkadir Ungan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Başkan Vekili Mete Ay, Türk Hava Kurumu (THK) Fethiye Şube Başkanı ve Fethiye Güç Birliği (FGB) Müdürü Mustafa Özkaya, FTSO Meclis üyesi ve FGB Müdürü Selamettin Yılmaz, Türk Hava Kurumu (THK) Havacılık Eğitim Müdürü Burçin Karataş, THK Teşkilat Şubeler Müdürü Gökhan Kavlak, Fethiye protokolü, siyasi partilerin temsilcileri, STK temsilcileri, akrobasi pilotları ve çok sayıda vatandaş katıldı.

THK Fethiye Şube Başkanı ve Fethiye Güç Birliği Müdürü Mustafa Özkaya törende yaptığı konuşmada, Fethiye'nin gözbebeği, dünyanın sayılı yamaç paraşütü merkezi olan Babadağ'a teleferik projesinin kazandırılmasında emeği geçen herkese teşekkür etti. THK'nun tandem pilotlarıyla ilgili yaptığı çalışmalara da değinen Özkaya, "Bugün burada 400'e yakın tandem pilotumuz var. Bu pilotlarımız 2011 yılında çok güzel bir çalışma yaparak tüm pilotlarımızın sertifikalandırılmasını sağladık. Bugün tüm tandem pilotlarımız T2 belgesi aldı. Dünyanın farklı yerlerinden gelen misafirlerimiz Babadağ'dan eşsiz manzara eşliğinde gönül rahatlığıyla uçabiliyor. 2011 yılında Türkiye'nin ilk ve tek havacılık üniversite-

sini kurmuş ve vizyonu da misyonu da pilot yetiştirmek olan THK daha büyük adımlar atmaya devam edecektir. Ben 21. Uluslararası Ölüdeniz Hava Oyunları'nın başarılı geçmesini diliyorum." diye konuştu.

Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca da yaptığı konuşmada, 21'nci Uluslararası Ölüdeniz Hava Oyunları'nın dünyada birinci olacağının altını çizerek Fethiye'nin tanıtımı için yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Babadağ dünyanın bir numaralı pisti

Babadağ yamaç paraşütü pistinin dünyanın bir numaralı pisti olduğuna vurgu yapan Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat da törende yaptığı konuşmada "Ölüdeniz ve Babadağ hem denizin dağa yakınlığı hem de dağın denize paralel şekilde direkt yükselmesi ve bu hava oyunlarına uygun rüzgârın her alanda alınabilmesi, hava koşulları nem oranı, hava sporlarının yapılabilmesi için gerekli bütün koşulları bünyesinde barındıran dünyanın bir numaralı pisti. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamıza, bu pisti, bu güzel tesisi buraya kazandıran Kırtur şirketimize emeği geçen bütün paydaşlara Fethiye Kaymakamı olarak teşekkür ediyorum. Sporcu kardeşlerime de başarılar diliyorum." şeklinde konuştu.

20-24 Ekim 2021 tarihleri arasında gerçekleştirilen 21. Uluslararası Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları, hava sporlarının farklı branşlarındaki en iyi akrobasi pilotlarını Fethiye'de buluşturdu. Farklı ülkelerden yüzlerce akrobasi pilotlarının katılım sağladığı 21. Uluslararası Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları kapsamında yarasa adam ve alçak irtifa serbest atlayışları, yüksek hızlı küçük yamaç paraşütü gösterileri, Türk Hava Kurumunun motorlu yamaç paraşütü, mosquito, microlight, sıcak hava balonu gösterileri yapıldı. Etkinliklerin son gününde Türk Hava Kuvvetlerine bağlı Türk Yıldızları ekibi, Çalış Plajı semalarında gösteri uçuşu gerçekleştirerek izleyenleri büyüledi.

21. Uluslararası Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları kapsamında Babadağ'dan toplam 4 bin 660 yamaç paraşütü atlayışı yapıldı.

FETHİYE VE SEYDİKEMER'İN "YÖRESEL ÜRÜNLERİ YÖREX FUARI'NDA SERGİLENDİ...

Fuarda, 76 ilden ve KKTC'den, 113 oda ve borsa, 16 kalkınma ajansı, 83'ü kadın kooperatifi olmak üzere 150 kooperatif ile birlikte 650 katılımcı yer aldı

Antalya'da gerçekleştirilen 11. Yöresel Ürünler Fuarı'nda (YÖREX), Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Fethiye ve Seydikemer'e özgü yöresel ürünleri tanıttı. Fuarın açılışını yapan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Fethiye ve Seydikemer standını ziyaret etti.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) katkılarıyla, Antalya Ticaret Borsası tarafından düzenlenen fuarda, 76 ilden ve KKTC'den, 113 oda ve borsa, 16 kalkınma ajansı, 83'ü kadın kooperatifi olmak üzere 150 kooperatif ile birlikte 650 katılımcı yer aldı. ANFAŞ Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezindeki fuarın açılışına, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, eski TBMM Başkanı Cemil Çiçek, Antalya Valisi Ersin Yazıcı, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Türk Patent ve Marka Kurumu Başkanı Habip Asan, çok sayıda oda ve borsa temsilcisi ile vatandaşlar katıldı. Fuarda, Muğla odaları ve borsasını Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Koray Özcan, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Muğla Ticaret Borsası Başkanı Hurşit Öztürk, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Şevket Süreyya Gürol, Fatih Tufan ve Ramazan Dim temsil etti.

FTSO tarafından Güney Ege Kalkınma Ajansının destekleriyle kurulan Fethiye ve Seydikemer standında bölgenin coğrafi işaretli ürünleri; Seydiler kilimi, Fethiye tahini, Fethiye Kaya inciri, Üzümlü dastarı ve Kaya halısının yanı sıra Fethiye Likya Kadın Girişimi, Fethiye Seydikemer Ekolojik İşletme ile Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma kooperatiflerinin de ürünleri sergilendi. Yoğun ilgi gören stantta ayrıca ziyaretçi-

lere incir, tahin, lokum ve füme alabalık ikram edildi. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu Fethiye standını ziyaret ederek Fethiye ve Seydikemer'in coğrafi işaretli ürünlerini inceledi, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Osman Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleriyle fotoğraf çektirdi.

Hisarcıklıoğlu Fethiye standını ziyaret etti

Fuarı değerlendiren Başkan Osman Çıralı, Türkiye'nin tüm renklerinin Antalya'da bir arada olduğunu belirterek, birlik ve beraberlik içinde gerçekleştirilen fuarın yöresel ürünlerin tanıtımına büyük değer kattığını söyledi. Fethiye ve Seydikemer'in coğrafi işaretli ürünlerini böyle bir organizasyonda tanıtmaktan memnuniyet duyduklarını anlatan Başkan Çıralı, "Ürünlerimiz fuarın açılışından itibaren yoğun ilgi gördü. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu da standımızı ziyaret ederek bizlerle bir araya geldi. Coğrafi işaretlerin bugün bu kadar biliniyor olmasında YÖREX gibi fuarların rolü olduğunu düşünüyorum. Bu yıl fuarda kooperatiflerimizin ürünlerini de sergiledik. Burada kurulacak iş birlikleri ile üyelerimize ve kooperatiflerimize katkı sağlamayı hedefliyor, markalaşma yolunda da sağlam adımlar attığımızı düşünüyoruz." diye konuştu.

"7 ürün Avrupa'da tescillendi"

Fuarın açılış töreninde konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, YÖREX'i de yöresel ürünlerin ve coğrafi işaretlerin markalaşması ve ticari değer kazanması yolunda önemli bir buluşma noktası hâline getirdiklerini söyledi. son 10 yılda coğrafi işaretli ürünlerin yüzde 40'ını oda ve borsaların tescil ettirdiğini, oda ve borsalar tarafından tescil ettirilen ve başvurusu yapılan toplam ürün sayısının 642'ye ulaştığını vurgulayan Hisarcıklıoğlu, şunları söyledi:

"YÖREX'te her yıl coğrafi işaret üreticileri ile ulusal perakendecileri ve e-ticaret portallarını bir araya getiriyoruz. İkili iş görüşmeleri yapmalarını sağlıyoruz. Yine coğrafi işaretlere özel e-ticaret portalları ile kampanyalar yapıyoruz. Coğrafi işaret üreticilerinin e-ticarette daha çok yer almalarını sağlıyoruz. Tabii ki sadece yurt içi tescille iş bitmiyor. Yurt dışında da tescil ettirmek ve küresel pazarlara girmek de önemli. Şu ana kadar 7 ürünümüz Avrupa'da tescillendi, 24 ürünümüzün de değerlendirme süreci devam ediyor. TOBB Brüksel ofisimiz ile coğrafi işaretlerin AB tescil sürecine yardımcı oluyoruz."

ÇALIŞ'IN TÜM SORUNLARI KAYIT ALTINA ALINDI

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, dile getirilen konuları kurum ve kuruluşlara aktaracaklarını, çözümü için lobi faaliyetleri yapacaklarını ve atılan tüm adımların takipçisi olacaklarını söyledi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Çalış bölgesel toplantısı, Çalış Plajı'nda yoğun katılımla gerçekleştirildi. Bölgenin sorunlarının ele alındığı toplantıda, FTSO üyelerinden gelen talep ve şikâyetler kayda geçirildi. Ulaşım, koku, tuvalet gibi sorunların dile getirildiği toplantıda, bölgenin turizm değerini yükseltmek ve tatilcilere daha kaliteli bir ortam yaratmak için atılabilecek adımlar masaya yatırıldı. Talep ve şikâyetleri tek tek not alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, dile getirilen konuları kurum ve kuruluşlara aktaracaklarını, çözümü için lobi faaliyetleri yapacaklarını ve atılan tüm adımların takipçisi olacaklarını söyledi.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın konuşmasıyla başlayan toplantıya, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muham-

met Kökten, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Çalış Turizm ve Tanıtma Derneği (Çalış-Der) Başkanı Mete Ay, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu ve Çalış bölgesinde faaliyet gösteren FTSO üyeleri katıldı.

Başkan Çıralı açış konuşmasında FTSO'nun faaliyetleri, tanıtım çalışmaları ve projeleri hakkında bilgi verdi. 2021 turizm sezonunu değerlendirerek konuşmasına başlayan Başkan Çıralı, 2 yıldır sıkıntılı bir süreç geçirdiklerini söyledi. 2021 sezonunun geç başladığını belirten Başkan Çıralı, "1 Haziran'da ilan edilen normalleşme dönemi ve aşı ile 2021 turizm sezonu geç başladı. Bölge olarak turizmde hareketlenme beklerken, İngiltere'nin, ülkemizi kırmızı listeden çıkarmaması bölgemiz için tam bir hayal kırıklığı oldu. Yaz aylarında İngiltere pazarından beklenen yaklaşık 1,5 milyon turist bölgemize gelemedi. Yurt dışı uçuşlar geç açılınca Fethiye olarak iç pazara yöneldik. Diğer taraftan dış pazardan Rusya ve Ukrayna'dan misafirlerimiz bölgemize gelmeye başladı. Turizmde hareketlilik başlarken bu kez de bölgemizde üst üste çıkan yangınlar turizmi olumsuz etkiledi. Fethiye ve Seydikemer'de çıkan yangınlara halkımızın da desteğiyle acil müdahale edildi ve yangınlar çok

büyümeden söndürüldü. Muğla'da; Marmaris, Bodrum, Milas, Köyceğiz ve Seydikemer ilçeleri afet bölgesi ilan edilmesine rağmen tüm girişimlerimize rağmen Fethiye afet bölgesi dışında kaldı. Fethiye'nin afet bölgesinin dışında kalması nedeniyle, vergiler, sosyal güvenlik primleri ertelenmesi, kredilerin geri ödemelerinin ertelenmesi teşviklerinden yararlanamadık. 2021 turizm sezonu bölgemiz için ne yazık ki kayıp bir yıl oldu. 17 Eylül'de İngiltere'nin ülkemizi kırmızı listeden çıkarması ile heyecanlandık. Ancak beklentilerimiz ne yazık ki gerçekleşmedi. Dalaman Havalimanı verileri de İngiltere'den bölgemize gelen misafir sayısı beklenenin çok altında olduğunu gösteriyor. Pandemi öncesinde yılda 3 milyon 300 bin turist ağırlayan ilimiz, bu yıl 9 ayda 908 bin yabancı turist ağırladı. Yıl sonuna kadar bu sayının 1 milyonu geçmesi bekleniyor. Geçen yıl yani pandeminin en yoğun hissedildiği 2020 yılının 9 aylık döneminde Muğla'ya 610 bin yabancı turist girişi olmuştu. Yani yabancı turist sayısında bu yıl yüzde 49 artış olmuş. Bu yıl Muğla'ya en fazla turist 256 bin 475 kişi ile Ukrayna'dan gelmiş." dedi.

Başkan Çıralı, "Tanıtım çalışmaları aralıksız sürüyor"

Bölge tanıtımı için birçok fuara katılım sağladıklarını ve katılmaya da devam edeceklerini belirten Başkan Çıralı, "2020 ve 2021 yıllarında pandemi nedeniyle çok sayıda fuar iptal edildi. Buna rağmen FTSO olarak durmadık, bölgemizin uluslararası piyasada tanıtımı için gerek fuarlar bazında gerekse dijital ortamda gerekli çalışmaları yaptık, yapmaya devam ediyoruz. Salgın nedeniyle bu yıl dijital ortamda 25-27 Şubat tarihlerinde gerçekleştirilen Travel Turkey Dijital İzmir Fuarında yer aldık. 6-10 Ekim'de 2. Craft İstanbul El Sanatları Fuarında coğrafi işaretli ürünlerimiz; Seydiler kilimi, Fethiye Kaya halısı ve Yeşilüzümlü dastarını tanıt-

tık. 20-24 Ekim'de Antalya'da YÖREX Yöresel Ürünler Fuarı'nda yerimizi aldık. 27-28 Ekim 2021 tarihlerinde yine Antalya'da düzenlenecek olan Antalya Turizm Fuarına katılım sağlayacağız. 19-21 Kasım 2021 tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirilecek TÜRSAB 2021 Turizm Kongresine katılacağız. 9-12 Şubat 2022 tarihlerinde İstanbul'da EMITT Fuarına katılım sağlayacağız." diye konuştu.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak mesleki eğitime önem verdiklerini belirten Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası YK Başkanı Osman Çıralı, "Oda olarak mesleki eğitime önem veriyoruz. Amacımız ve hedefimiz üyelerimizin nitelikli eleman ihtiyaçlarının karşılanması. Bu amaçla Milli Eğitim Bakanlığı ve TOBB arasında imzalanan mesleki eğitim protokolü kapmasında Oda olarak, Fethiye Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile protokol imzalayarak, meslek lisesini proje okulu yapacağız. Proje okulunun, sınıf, ekipman gibi ihtiyaçları tespit edilerek Odamızca karşılanacak. Böylece öğrenciler daha donanımlı sınıflarda ve daha kaliteli eğitim alacaklar." dedi.

İlk günden itibaren oda yönetimi olarak şeffaf, paylaşımcı ve hesap verebilen olduklarının altını çizen Başkan Çıralı, "Oda yönetimi olarak ilk günden itibaren "şeffaf, paylaşımcı ve hesap verebilen olacağız" dedik. Kapımız herkese açık oldu. Bu 3 yıl içinde kim bizimle görüşmek isterse geldi, görüştü. Tüm birimlerimizin de kapıları açıktı. Üyelerimize daha kaliteli, şeffaf, modern ve hızlı hizmet için Oda binamızı açık ofis hâline getirerek, yeniledik. Tüm birimlerimizi giriş katında topladık. Bu uygulamamız üyelerimizden tam not aldı. Tüm bu hizmetleri gerçekleştirirken şeffaf olduk, hesap verebilir olduk. Her ay meclis üyelerimize bütçemizi açıklıyoruz. Bu bizim için çok önemliydi. Sözümüzü yerine getirdik." şeklinde konuştu.

Belediye belgeli tesis kalkıyor, tek yetkili bakanlık oluyor

Başkan Çıralı'nın konuşmasının ardından Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten ile FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Çalış Turizm ve Tanıtma Derneği (Çalış-Der) Başkanı Mete Ay katılımcılara seslendi.

Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar ise belediye belgeli hizmet veren tüm konaklama tesislerinin 2022 yılı temmuz ayı sonuna kadar Turizm Bakanlığı işletme belgesi alması zorunluluğu konusunda bilgi verdi ve katılımcıların sorularını yanıtladı. Turizm işletme belgesi alınması için Muğla İl Turizm Müdürlüğüne müracaat edilmesi gerektiğini belirten Saffet Dündar, en büyük sıkıntının tesislerin kapasitesinin belirlenmesi olacağını söyledi. Yasal düzenlemede cezaların caydırıcı olduğunu ve en alt cezanın 13 bin 500 TL'den başladığını kaydeden Dündar, bu kapsama giren tesislerin niteliklerini olabildiğince artırmalarını tavsiye etti.

FETHİYE, ANTALYA TURİZM FUARI'NDA HEDEF PAZAR ÜLKELERE TANITILDI

20 ülkeden 2 bin turizm profesyonelinin katıldığı fuarda, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Fethiye Belediyesi tarafından hazırlanan Fethiye standı yoğun ilgi gördü.

Rusya ve Ukrayna pazarından yoğun katılımın olduğu Antalya Turizm Fuarı'nda Fethiye ve Seydikemer etkili şekilde tanıtıldı. Fuar kapsamında düzenlenen Turizm Destinasyonları ve Yatırım Paneli'nde konuşan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, deniz, kum ve güneş turizmi ile tanınan bölgenin ciddi spor, tarih, sağlık, kültür turizmi potansiyeline de sahip olduğuna dikkat çekerek farklı sektörlerdeki turizm yatırımcılarını bölgeye davet etti.

ANFAŞ Antalya Fuar Merkezinde 27-28 Ekim 2021 tarihlerinde gerçekleştirilen Antalya Turizm Fuarı'nın açılış törenine Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Turizm ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, Antalya Valisi Ersin Yazıcı, Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Başkanı Davut Çetin, İsveç İstanbul Başkonsolosu Peter Ericson, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Meclis Üyesi ve Ölüdeniz Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten, FTSO Meclis Üyesi Fikret Koyuncu'nun yarı sıra turizm profesyonelleri ve yurt dışından gelen sektör temsilcileri katıldı.

Büyükteke: "Tek pazar her zaman risk"

Fuarı değerlendiren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, "Fet-

hiye'deki otelcilerimiz ve seyahat acentelerimiz ile katıldığımız fuarda ağırlıklı olarak Rus katılımcı var, Avrupa'dan Alman ve Belçikalılar yoğunlukta. Bu ülkelerin fuarda yer alması ülke turizmi özellikle de Fethiye için oldukça faydalı. Yani tek bir ülke değil, birkaç ülke ile pazar ülkelerimizi çoğaltabilirsek riski azaltmış olacağız. Bölgemizde İngiliz pazarı ağırlıklı. 2021 turizm sezonunda özellikle İngiltere'nin kapalı olması riskti ve bu riski dağıtmak gerekiyordu. Rus ve Ukrayna ile bunu biraz başardık. 2022 yılında ise Alman, Avrupa ve Belçikalıların da geleceğine inanıyoruz. Yani bu Fethiye için de büyük bir kazanç olur. Bu sayede konaklama fiyatlarında artış sağlayabiliriz. Tek pazar olması bizim için her zaman risktir. Ama pazarı da elimizde tutmamız gerekiyor." diye konuştu.

Çıralı: "Planlamalarda son 3 yıldır yaşananlar dikkate alınmalı"

Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli ve FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı fuar kapsamında düzenlenen Turizm Destinasyonları ve Yatırım panelinde bölgedeki yatırım fırsatları hakkında katılımcılara bilgi aktardı. Osman Çıralı paneldeki konuşmasında 2019 yılında 3 milyon 266 bin 650 turisti ağırlayan Muğla'ya, pandeminin en yoğun hissedildiği 2020 yılında sadece 695 bin 314 yabancı turist geldiğine ve salgınla birlikte turizm anlayışının değiştiğine dikkat çekerek şunları söyledi:

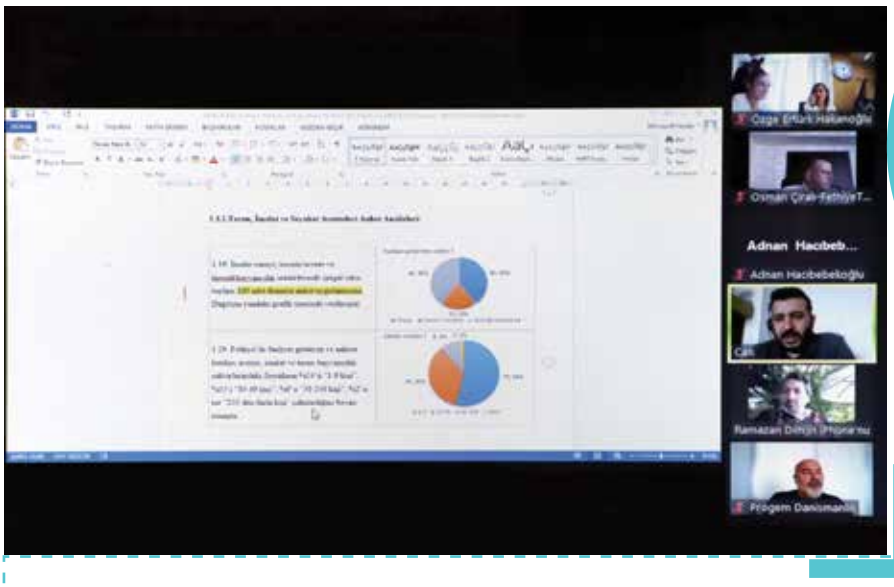
"Bölgemize gelen yabancı turist açısından 2021 yılında pazar ülkelere göre dağılım çok değişti. Her yıl İngiltere'den sadece Dalaman'dan bölgemize 800-900 bin turist gelirken, bu yıl Muğla'ya en fazla turist 256 bin 475 kişi ile Ukrayna'dan geldi. Bölgemizin bir numaralı pazarı İngiltere'den gelen turist sayısı ise 11 bin 971 oldu. Sıralamada 2'nci sırayı 241 bin 339 kişiyle Rusya, 3'üncü sırayı ise 78 bin 291 kişi ile Polonya aldı. Bu rakamlar ve tüm bu süreçte yaşadıklarımız turizmde tek bir ülkeye veya pazara bağımlı olmanın yanlışlığını bir kez daha bize gösterdi.

Muğla genelinde uzun yıllardır eşsiz doğamızın öne çıkması nedeniyle deniz-kum-güneş eksenine dayalı turizm faaliyeti sürdürüyoruz. Deniz, kum ve güneş turizmi ile tanınan bölgemiz aslında çok ciddi spor, tarih, sağlık, kültür turizmi

potansiyeline de sahip. Her bölgesi farklı turizm alternatiflerine sahip olan Fethiyemiz de Babadağ'ı, Ölüdeniz'i, Kaya Köy'ü, Göcek'i, Saklıkent'i, Çalış'ı ile marka bir destinasyon.

Salgınla birlikte yaşam tarzlarının değişmesiyle turizm anlayışı değişti. Villa turizmine rağbet hızla arttı. Fethiye olarak bu ihtiyaca da cevap verdik Tüm krizlerden bir ders çıkarmak gerekiyor. Kısa ve orta vadeli planlarımızı yaparken son 3 yıldır yaşadıklarımızı dikkate almalıyız."

20 ülkeden 2 bin turizm profesyonelinin katıldığı fuarda, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Fethiye Belediyesi tarafından hazırlanan Fethiye standı yoğun ilgi gördü. Rusya ve Ukrayna pazarına yönelik oldukça verimli tanıtım çalışmalarının gerçekleştirildi fuarda Fethiye ve Seydikemer'i tanıtan İngilizce, Rusça broşürler, magnet ve kitap ayracı dağıtıldı, ziyaretçilere Fethiye'ye ilişkin detaylı bilgilendirmeler yapıldı. Standı ziyaret eden turizm profesyonelleriyle bir dizi görüşmelerin gerçekleştirildiği fuarda ayrıca Rusya ve Ukrayna'nın en çok kullanılan arama motorlarının yanı sıra önde gelen rezervasyon portallarının yetkilileriyle ikili görüşmeler yapıldı.



FETHİYE FUAR ALANI KONGRE MERKEZİ FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARI SÜRÜYOR

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından hazırlanan ve Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın 2020 Yılı Fizibilite Desteği programından yararlanarak yürütülen 'Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu' çalışmaları kapsamında ara rapor bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdi.

Dijital ortamda 3 Kasım 2021 tarihinde gerçekleştirilen ara rapor bilgilendirme toplantısına, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, FTSO Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri Sorumlusu ve proje koordinatörü Özge Ertürk Hakanoğlu, AR-GE ve Proje Birimi sorumluları İrem Karacan ve Kemal Köse ile Progem Eğitim Danışmanlık firması Genel Müdürü Adnan Hacıbebekoğlu, Proje Koordinatörü Gürkan Aydın, Saha ve Veri Uzmanı Can Akcan, Araştırma ve Raporlama Uzmanı Nazlıcan Şener katıldı. Fizibiliteyi hazırlayan Progem Eğitim Danışmanlık firmasının toplantıda sunduğu ara raporda, 8 Eylül 2021 tarihinde çalışma kapsamında gerçekleştirilen geniş katılımlı odak grup toplantısında elde edilen kurum görüşleri, turizm, imalat ve tarım sektörü ile yapılan anket verileri, SWOT analizi, merkez için uygun alternatif alanlar ile çalışmayı kapsayan sektörel ve bölgesel politika ve programlar yer aldı.

"Yatırımın yeri ve ölçeği önemli"

Toplantıyı değerlendiren Osman Çıralı, Fethiye'ye yakışır bir fuar alanı ve kongre merkezi için GEKA destekli fizibilite raporu hazırlandığını vurgulayarak, "Fizibilite raporu belli bir aşamaya geldi. Fethiye'ye yapılacak bir kongre merkezinin ihtiyaç olduğunu ve turizm sezonun 12 aya yayılmasına sağlayacağı konusunda bölgemizdeki tüm kurum ve kuruluşlar hem fikir. Burada önemli olan yatırımın doğru lokasyona kurulması, Fethiye ölçeğine ve yapılabilecek organizasyon türlerine göre fizibilitenin şekil alması. Danışman firmamız gerekli çalışmaları yürütüyor, benzer ölçekteki merkezler inceleniyor, başarılı örneklerle kıyas yapılıyor. Bir sonraki aşamada teknik analizin yanı sıra organizasyon yapısı ve toplam yatırım tutarları rapora yansıyacak ve Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu tamamlanacak." diye konuştu.

FETHİYE'DE **COĞRAFİ İŞARET LOGOSUYLA** ÜRÜN SATAN FİRMA SAYISI ARTIYOR

Coğrafi işaret logo kullanım belgelerini, Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ile Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ yetkililerine teslim edildi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından coğrafi işaret tescili gerçekleştirilen Fethiye tahini ve Fethiye Kaya incirini coğrafi işaret logosuyla satışa sunmak isteyen firmalara yenileri eklendi. Coğrafi işaret logo kullanım belgelerini, Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ile Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ yetkililerine teslim eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, coğrafi işaretli ürünlere yönelik tüketici ilgisinin her geçen gün arttığını belirterek, firma ve kooperatifi tebrik etti.

FTSO'nun girişimleri sonucu 23 Mart 2021 tarihinde Fethiye tahinine, 11 Ağustos 2021 tarihinde ise Fethiye Kaya incirine Türk Marka ve Patent Kurumu tarafından coğrafi işaret tescil belgesi verildi. Tescil sürecinde belirtilen yöntemlere göre üretim yapan firmalar Fethiye Kaya inciri ve Fethiye tahinini coğrafi işaret logosuyla satışa sunabilmek için FTSO'ya başvuru yaptı. Başvuruları olumlu sonuçlanan Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ile Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ Fethiye tahini ve Fethiye Kaya incirini coğrafi işaret logosuyla satmaya hak kazandı.

Fethiye tahinini coğrafi işaret logosuyla satacak firma sayısı 3'e çıktı

Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ ve Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifinin de Fethiye tahinini logoyla satışa sunmasının ardından Fethiye'de coğrafi işaretli

tahin satacak firma sayısı 3'e çıktı. Fethiye Kaya incirini coğrafi işareti logosu ile piyasaya sunmaya hak kazanan ilk firma ise Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi oldu. Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Yönetim Kurulu üyesi Hüseyin Fikret Ünal ve Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ yetkilisi Emre Erdoğan, coğrafi işaret logo kullanım belgelerini, FTSO Meğri Salonunda Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın elinden aldı.

geçtikçe artıyor. Geçtiğimiz haftalarda Odamızın da coğrafi işaretli ürünlerle katıldığı Antalya Yöresel Ürünler Fuarı (YÖREX) bunu bir kez daha bizlere kanıtladı. Ürünlerimize yoğun ilgi oldu. Ayrıca ürünlerimizin ülkemizin en büyük e-ticaret sitelerinde satışına ilişkin görüşmeler gerçekleştirdik ve mutlu sona ulaştık. Coğrafi işaretin ürüne kattığı değeri ve önemi bir kez daha görmüş olduk. Firmalarımıza hayırlı olsun." dedi.

"Coğrafi işaretler tanıtım ve pazarlama alanında ürünleri öne çıkarıyor"

Firmaları tebrik eden Başkan Çıralı, Seydiler kilimi ile başlattıkları coğrafi işaret yolculuğuna Fethiye tahini ve Fethiye Kaya inciri ile devam ettiklerini belirterek, Fethiye Belediyesi tarafından Yeşilüzümlü dastarı son olarak da Kaya halısının tescillenmesiyle, Fethiye ve Seydikemer'in coğrafi işaretli ürün sayısının 5'e çıktığını kaydetti. Son dönemde Türkiye geneline yayılan market zincirlerinin de coğrafi işaretli ürünlere yoğun ilgi gösterdiğini belirten Başkan Çıralı, coğrafi işaretlerin ürünü tanıtım ve pazarlama anlamında öne taşıdığını kaydetti.

Oda olarak ürünlerinin tanıtımı ve pazarlamasına yönelik çalışmalara sürekli devam ettiklerini aktaran Başkan Çıralı, "Yöresel ürünler ve geleneksel metotlarla yapılan üretim günümüzde oldukça revaçta. Bu tip ürünlere olan talep gün

'Coğrafi işaret ibaresini yetkili firmalar kullanabilir'

Coğrafi işaret logosu kullanımına ilişkin de uyarılarda bulunan Başkan Çıralı, sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Coğrafi işaret kullanım yetkisi yalnızca Odamızın talep ettiği tüm belgeleri eksiksiz tamamlayan ve sözleşme imzalayan firmalara aittir. Coğrafi işaretli ürünlerin doğru üretim yöntemleri ile standartlara uygun bir şekilde üretilmesi ve bunun firmalar tarafından taahhüt edilmesi önemli. Yine ürünlerin üzerinde ya da sosyal medya reklamlarında coğrafi işaret logosunu yalnızca tescilli firmalar kullanabilir. Bu alanda haksız rekabeti önlemek istiyoruz. Coğrafi işaret tescil aşamalarını aktarmak için tüm firmaları Odamızdan bilgi almaya davet ediyoruz."

FTSO VE FGB'DEN "ORTAK AÇIKLAMA"

AMACIMIZ FETHİYEMİZİN HAK ETTİĞİ GELİRİ KAZANMASI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu ve Fethiye Güç Birliği Şirketi (FGB) Müdürler Kurulu tarafından kamuoyu açıklaması yapıldı. FTSO'ya yönelik son dönemde gündeme gelen eleştirilerin mesnetsiz olduğu ve kurumsal kimliğini yıprattığı vurgulanan açıklamada "19 ay önce yargıya intikal eden bir konunun bu dönemde gündeme getirilmesi ise zamanlama açısından manidardır. FTSO ve FGB yönetimleri olarak, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da Odamızın ve iştiraki olan FGB'nin dolayısıyla Fethiye'nin haklarını korumak amacıyla var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Amacımız Fethiye'nin hak ettiği geliri kazanmasıdır." denildi.

Ortak kamuoyu açıklamasında ayrıca Oda aidatlarının pandemi nedeniyle alınmaması taleplerine de cevap verilerek, "Odamız, pandemi nedeniyle zor durumda kalan üyelerimizden gelen talepler üzerine; üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne, 2020 Nisan ayında iki ayrı başvuru yaparak, konuyla ilgili görüş istemiştir. Ancak gelen yanıtlarda yasal düzenlemeye atıfta bulunularak, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olan Odamızın elde edeceği kamusal gelirlerden, mevzuata aykırı olarak vazgeçmesiyle ilgili Oda Meclisimizin alabileceği bir karar bulunmadığına dikkat çekilmiştir. 2020 yılı aidatlarına ilişkin bu konunun 18 ay sonra gündeme taşınmasını da kamuoyumuzun taktirlerine bırakıyoruz." ifadelerine yer verildi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO)Yönetim Kurulu ve Fethiye Güç Birliği Şirketi (FGB) Müdürler Kurulu tarafından yapılan kamuoyu açıklaması şöyle:

"Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamızın önceki yönetim kurulu üyeleri tarafından yapılan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanını hedef alan yazılı açıklama, sadece Odamız Yönetim Kurulu Başkanının şahsını değil, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı (FTSO) ve Fethiye Güç Birliği Şirketi'ni (FGB) bütünüyle kapsaması dolayısıyla FTSO ve FGB adına aşağıdaki kamuoyu açıklamasının yapılması zorunlu hale gelmiştir.

Öncelikle Fethiye iş dünyasını temsil eden ve 5000 üyemiz için çalışan Ticaret ve Sanayi Odamızın bu tür açıklamalara konu edilmesi ve yıpratılması son derece üzücüdür. Kaldı ki Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı'ndan "Oda başkanı olan Osman Çıralı adlı şahıs" şeklinde küçümseyici ifade kullanılması, birçok başarılı projeyi gerçekleştiren ve üyelerinin sorunlarının çözümü için çalışan Odamızı kurumsal olarak yıpratmaktadır.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası mevcut yönetimi olarak göreve geldiğimizde; eş zamanlı olarak Fethiye Güç Birliği Şirketimizin Müdürler Kurulunu da oluşturduk.

Önceki yönetim tarafından imza altına alınan şartname ve sözleşmedeki çelişkilerden dolayı

şirketimiz ile kiracı şirket arasında uyuşmazlık doğmuştur. Sözleşme ve eklerine göre pist gelirinden alınması gereken ancak bugüne kadar alamadığımız yüzde 12.5 payı almak için konuyu yargıya taşıdık. İlgili hükümlerin hakim kararıyla uyarlanmasını ve yorumlanmasını talep ettik. Ne üzücüdür ki bizi yargıya gitmek zorunda bırakanlarla, bu sözleşmenin altına imza atanlar ve kamuoyuna bu açıklamaları yapanlar aynı kişilerdir.

Geçici kabul ile ilgili yapılan eleştiriler de mesnetsizdir. Kiracı şirket ile Odamız arasında yapılan sözleşme ve bizim kamu yani Orman Bölge Müdürlüğü ile yaptığımız sözleşmede yazılı, yasal süreçler, kriterler tarafımızca eksiksiz yerine getirilmiştir.

Geçici kabulün yapılması Muğla Orman Bölge Müdürlüğü, Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü yetkisindedir. Kiracı şirket ile aramızdaki uyuşmazlıktan dolayı yargıya yansıyan konularla herhangi bir bağı yoktur.

Odamız ve iştiraki olan FGB'nin çıkarlarının korunması öncelikli görevimiz ve sorumluluğumuzdur. Bu sorumluluğumuzu bugüne kadar eksiksiz olarak yerine getirdik, bundan sonra da yerine getireceğiz.

Geçici kabulün anlamı; kabule konu eserin eksikliklerinin tespit edilip, kesin kabule kadar tamamlanmasının sağlanmasıdır. Ön geçici kabulde bu eksiklikler tespit edilmiş yüklenici firmaya bildirilmiştir. Ön geçici kabulü yapılan teleferik tesisi işletmeye açılmış ve firma gelir elde etmeye başlamıştır.

Öte yandan söz konusu uyuşmazlıkla ilgili dava Mart 2020 tarihinde açılmıştır ve yaklaşık 19 aydır da yargıdadır. Bu konunun bu dönemde gündeme getirilmesi ise zamanlama açısından manidardır.

FTSO ve FGB yönetimi olarak biz sorunu çözmekten yanayız. Kamuoyunun bilgilendirilmesi amacıyla yaptığımız bu açıklamada da bir kez daha vurgulamak isteriz ki; yargıya taşınan bu konu hakkında polemik yapılmamalı ve yargı kararı beklenilmelidir.

Hatırlanacağı üzere; Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, Fethiye Güç Birliği Şirketi'ni 2011 yılında kurduk, Orman Genel Müdürlüğü tarafından aynı yıl yapılan ihaleyi bu şirketimiz kazandı. FGB'nin ayrı bir tüzel kişiliği bulunmaktadır. Ancak şirket yönetiminin yaptığı tüm faaliyetlerle ilgili düzenli olarak her hafta FTSO Yönetim Kurulu'na, her ay Oda Meclisine ayrıntılı bilgi akışı sağlanmaktadır. Yaptığımız her iş yazılı ve kayıtlıdır. Tüm taraflarla uzlaşı içinde Babadağ Teleferik projesini bitirmek amacıyla var gücümüzle çalıştık. Kiracımız olan firmayı, fikir ayrılıklarını gidermek, ortak nokta bulabilmek amacıyla defalarca toplantıya davet ettik. Ancak davetimize icabet edilmedi. Davetimizi kamuoyu önünde yineliyor, yapmış olduğu yatırımlardan dolayı KIRTUR firmasına teşekkür ediyoruz.

Bizler, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da Odamızın ve iştiraki olan FGB'nin haklarını korumak amacıyla var gücümüzle çalışmaya, şeffaf ve hesap verebilir şekilde, mazeret değil çözüm üreten anlayışla yönetmeye de devam edeceğiz. Amacımız Fethiye'nin hak ettiği geliri kazanmasıdır.

"Aidatlarla ilgili TOBB'a 2 kez yazı yazdık"

Öte yandan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamızın üye aidatlarıyla ilgili yerel basında çıkan 2020 yılı aidatlarının alınmaması içerikli haberler de kamuoyunu yanıltmaya yöneliktir.

Oda Yönetimimiz, pandemi nedeniyle Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB), 2020 Nisan ayında iki ayrı yazılı başvuru yapılarak, konuyla ilgili görüş istenmiştir. Yönetimimiz tüm üyelerimizi kapsayacak şekilde oda üyelik aidatlarının alınmaması yönündeki görüş ve kararını TOBB'a yazılı olarak bildirmiştir. TOBB'dan gelen yanıtta yönetmeliğin ilgili maddesine atıf yapılarak; yazımıza verilen yanıt özetle şöyledir:

'Covid-19 virüs salgınının sonuçları, bahsi geçen yetkinin kullanılması için tek başına yeterli değildir. Kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olan Odanızın elde edeceği kamusal gelirlerden, mevzuata aykırı olarak vazgeçmesi, bu yönde karar veren organ üyelerinin kişisel sorumluluğuna yol açabilecektir.'

Verilen yanıttan da anlaşılacağı gibi Oda Meclisimizin bu konuda alabileceği bir karar bulunmamaktadır. Buna rağmen üyelerimizden gelen ısrarlı talepler üzerine TOBB'a ve beraberinde Bakanlığa başvurularak yeniden görüşleri sorulmuştur. Süreç devam etmektedir.

Öte yandan 2020 yılı aidatlarına ilişkin; 2020 yılı Mayıs ayında bir Meclis üyemiz tarafından alınan görüş, anılan tarihten bu yana Odamıza hiçbir şekilde sunulmamış olup, Odanın haberdar olması sağlanmamıştır. Aidatlarla ilgili bu konunun da 18 ay sonra gündeme taşınmasını kamuoyumuzun takdirlerine bırakıyoruz.

“FTSO’DAN UKRAYNALI TURİSTLERİ BÖLGEYE ÇEKME GİRİŞİMİ”

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Ukrayna Kiev - Türkiye Muğla İş Birliği Toplantısı’na katıldı.

4 Kasım Perşembe günü çevrimiçi gerçekleştirilen toplantıya Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Turizm Komitesi Başkanı Volodymyr Tsaruk ve Alla Shapovalova, MUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Bodrum Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ayaz, FTSO Genel Sekreteri Av. Ergi Kullukçu, Ukrayna Çocuk ve Gençlik Turizmi Tur Operatörleri Derneği Başkanı Lyudmila Stauchan, Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) Yatırım Destek Ofisinden Mehmet Sert ile Hüseyin Çiftçi, Dalyan Turizm Tanıtım Sosyal Gelişim ve Eğitim Vakfı Başkanı Başar Koşargelir, Ukrayna’da faaliyet gösteren Muğlalı iş insanı Deniz Çelebi katıldı. İki ülke arasındaki turizm iş birliklerinin planlandığı toplantıda, Muğla’ya Ukrayna’dan gelen turist sayısının artırılması amacıyla atılabilecek adımlar konuşuldu. Yamaç paraşütü, dalış, kitesurf, çocuk turizmi ve kampları ile caretta caretta turları gibi alternatif turizm alanlarına ilgi duyduklarını belirten Ukrayna heyeti, talep listesi oluşturarak Muğla odalarına sunacaklarını kaydetti.

Çıralı: “Taleplere cevap vermekte sorun yaşamayız”

Ukrayna heyetinin Fethiye ve Seydikemer bölgesine yönelik taleplerine turizm paydaşları ile birlikte cevap vermeye hazır olduklarını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, “Ukraynalı tatilcilerimizi bölgemizde ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Gelen talepleri karşılama konusunda sorun yaşamayacağımıza eminiz. Bölgemizde daha fazla Ukraynalı turist görmek bizleri sevindirir.” dedi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından toplanan bilgi ve istatistiklerin yer aldığı 190 sayfalık '2020 Fethiye ve Seydikemer Sosyoekonomik Raporu' bölge halkı ve yatırımcıların hizmetine sunuldu. Rapor, TÜİK verilerinin yanı sıra kamu kurum ve kuruluşlarından alınan veriler harmanlanarak ilçe, il ve ülke bazında verileri karşılaştırma imkânı sağlıyor.

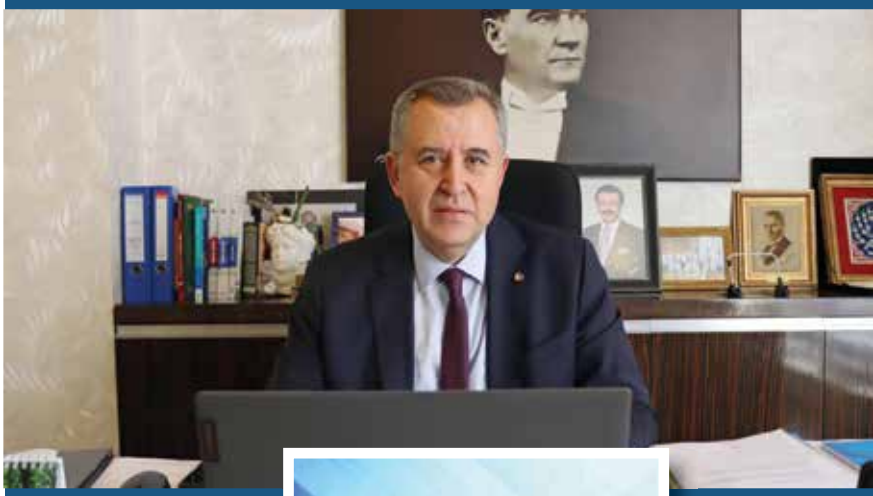
2020 Fethiye ve Seydikemer Sosyoekonomik Raporunun COVID-19 salgınının bölge ekonomisine olan etkilerini net şekilde ortaya çıkardığını vurgulayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, raporun hazırlanmasına katkı sunan tüm kurumlara teşekkür ederek, turizmden tarıma, sanayiden sağlık sektörüne uzanan zengin yelpazede, 13 ayrı meslek komitesi ile birlikte sektörlerin nabzını en iyi şekilde tutarak hizmet etmenin gayretinde içinde olduklarını söyledi. Başkan Çıralı, raporun kamu ve özel sektör yatırımları başta olmak üzere, FTSO üyeleri ve tüm vatandaşlara faydalı olmasını diledi.

Başkan Çıralı "Her şeye rağmen ticaret devam etti"

Zorlu süreçte işletmelerin finansman ihtiyaçlarının arttığını belirten Çıralı, bölge ihracatının da büyümeye devam ettiğinin altını çizerek şu değerlendirmelerde bulundu:

"Yaşanan zorlu salgın sürecinde işletmelerin finansman ihtiyacının karşılanması noktasında Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, Muğla'da 2020 yılında kullandırılan kredi miktarı 2019'a oranla %46'nın üzeri bir artışla 32 milyar TL'yi aşmış. Ege İhracatçı Birlikleri'nin verileri her şeye rağmen bölgemizin ihracat hacminin artışını sürdürdüğünü gösteriyor. 2020 yılında tarım ağırlıklı olmak üzere Fethiye ve Seydikemer bölgemizde faaliyet gösteren işletmelerin yapmış olduğu ihracat 51 milyon doları aşmış durumda. Bu bilgiler ışığında bölgemizin ihracatının artış hızı yavaşlasa da artmaya devam etmesi memnuniyet verici bir gelişme.

Yatırımcılarımıza yön vermesi amacıyla hazırlanan 2020 Fethiye ve Seydikemer Sosyoekonomik Raporu, Odamızdan ücretsiz temin edebileceği gibi yandaki linkinden de ulaşılabilir.



'2020 FETHİYE-SEYDİKEMER SOSYOEKONOMİK RAPORU' YAYIMLANDI

https://www.ftso.org.tr/assets/upload/dosyalar/fethiye-ve-seydikemer-2020-sosyoekonomik-raporu.pdf

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI BÜYÜK ÖNDER ATATÜRK'Ü ANDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün vefatının 83'üncü yıl dönümü dolayısıyla, Atatürk Anıtı'na çelenk sundu. FTSO hizmet binası önünde gerçekleştirilen anmada ise saygı duruşunda bulunuldu.

Beşkaza Meydanı'ndan düzenlenen '10 Kasım Atatürk'ü Anma Günü' programına Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Cumhuriyet Başsavcısı Ünal Bingül, Fethiye Garnizon Komutanı Personel Asteğmen Adil Emin Kaya, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, ilçe protokolü ve vatandaşlar katıldı. Tören, Atatürk Anıtı'na çeleklerin sunulmasıyla başladı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Atatürk Anıtı'na çelenk sundu. Saatler 09.05'i gösterdiğinde 2 dakikalık saygı duruşunun ardından İstiklal Marşı'nın okunduğu tören, Atatürk şiirlerinin ardından sona erdi.

FTSO hizmet binası önünde ise çalışanlar tarafından anma gerçekleştirildi. Türk bayrağı yarıya indirilirken, FTSO çalışanları da saygı duruşunda bulundu. Bina önünde araçlarından inen vatandaşlar ve çevre sakinleri de saygı duruşuna eşlik ederek Büyük Önder Atatürk'ü andı.

FTSO'NUN E-TİCARET BİLGİLENDİRME SEMİNERİNE YOĞUN İLGİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, üyeleri ve e-ticaret girişimcilerine yönelik Trendyol Bölge Temsilcisi Yetkin Görkem Altıntaş tarafından verilen e-ticaret bilgilendirme semineri düzenledi.

FTSO Likya Salonunda 12 Kasım Cuma günü gerçekleştirilen seminerin açış konuşmasını yapan FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, dijital mecraların günümüz ticari hayatındaki öneminin giderek arttığına dikkat çekerek, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak e-ticaret platformlarını FTSO üyeleri ve girişimcilerle buluşturmaktan memnuniyet duyduklarını ifade etti.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyeleri ve girişimcilerin yoğun ilgi gösterdiği seminerde, Trendyol Bölge Satış Yöneticisi Yetkin Görkem Altıntaş, Trendyol e-ticaret platformunda mağaza açma koşulları, görünürlük kazanma yolları, mağazaya ziyaretçi çekme yöntemleri ile Trendyol'un sunduğu avantajlar hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Seminerde, kadın girişimciler ile kadın kooperatiflerine verilen üyelik fırsatlarının detaylarını aktaran Yetkin Görkem Altıntaş, katılımcıların platforma katılım şartları, iade koşulları, güvenlik hususları, sitede hesabı bulunan işletmelerin algoritma açısından öne çıkmak için yapmaları gerekenler, Trendyol destek hatları ve müşteri yorumlarının önemi hakkındaki sorularını da cevaplandırdı.

Kadın girişimcilere özel fırsatlar

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı şunları söyledi:

"FTSO olarak, üyelerimizin ticari kapasitelerini artırıcı çalışmalar yaparak, Fethiye'de sürdürülebilir iş yaşamı ve girişimcilik ortamı oluşturmak en önemli hedefimiz. Günümüzde e-ticaret platformları üzerinden yapılan satışlar, firmaların geniş kitlelere ulaşmasında en etkin yöntem. Özellikle kadın girişimcilerimiz, küçük girişimciler bu platformlar aracılığıyla geniş kitlelere ulaşarak, ticaret ağlarını genişletiyorlar. E-ticaret platformları da kendi portföylerini genişletmek amacıyla ve kurumsal stratejileri çerçevesinde kadın girişimcilere ya da yöresel ürün üreticilerine çeşitli fırsatlar sunuyor. Bu kapsamda geçtiğimiz haftalarda Antalya Yöresel Ürünler Fuarında bir araya geldiğimiz Trendyol yetkililerini Odamıza davet ederek, faaliyetlerini ve sundukları avantajları üyelerimizle paylaşmalarını istedik.

TARIMA DAYALI İHTİSAS OSB'NİN ÇEVRECİ OLDUĞU BELGELENDİ

SEYDİKEMER TDİOSB İÇİN **"ÇED OLUMLU"** BELGESİ TAMAM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO), proje sahibi olduğu Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesinin (TDİOSB) çevreci proje olduğu belgelendi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığının projeye ilişkin "çevresel etki değerlendirmesi (ÇED) olumlu" kararına ilişkin belgeyi kamuoyuyla paylaşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Bölgemizde hayvancılık sektörünün gelişmesine önemli bir katkı sağlayacak Seydikemer TDİOSB'nin bir aşaması daha tamamlandı. Çevreye duyarlı olacak Süt Sığırcılığı OSB, bölgemizi hayvancılıkta önemli bir merkez hâline getirecek." dedi.

FTSO öncülüğünde çalışmaları yürütülen Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'nde toplam 1200 dönümlük arazide yapılacak Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesine ÇED olumlu belgesi verildi. 2021 yılında hızlanan projeye ilişkin halkın bilgilendirilmesi, görüş ve önerilerinin alınması için Haziran 2021'de 'ÇED Halkın Katılımı Toplantısı' gerçekleştirilmişti. Toplantıda Tarıma Dayalı İhtisas OSB'nin çevre dostu bir proje olduğu vurgulanarak, mevzuatlar ve yönetmeliklere uygun şekilde bölgede atık bertaraf işlemleri gerçekleştirileceği katılımcılara anlatılmıştı.

ÇED aşaması tamamlanan proje kapsamında önümüzdeki dönemde genel yerleşim ve üstyapı modül projeleri hazırlanacak projede, imar, parselasyon, altyapı projelerinin hazırlanması, yol, su, elektrik, ısıtma altyapılarının tamamlanmasının ardından işletme aşamasına geçilecek. Yaklaşık 400 milyon TL yatırımla hayata geçirilecek projenin ilk aşamada 2 bin 500 kişiye istihdam sağlaması ön görülüyor. Proje, Fethiye ve Seydikemer'in ekonomik kalkınmasında önemli bir kilometre taşı olacak.

T.C.
ÇEVRE ve ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI

ÇED OLUMLU BELGESİ

Çıralı: "Önemli bir aşama tamamlandı"

Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB'nin FTSO tarafından bölgeye kazandırılan dev yatırımlardan biri olduğunu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Turizm bölgesi olarak öne çıkan bölgemizde hayvancılığın gelişmesinde ve tarımsal kalkınmada önemli rol oynayacak projenin önemli bir aşamasını olan ÇED sürecini de geride bıraktık. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Odamızın proje sahibi olduğu, Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) için 'çevresel etki değerlendirmesi olumlu' kararı verdi. Projeye sahip çıkarak hızlanmasını sağlayan Muğla Valimiz Orhan Tavlı, Muğla Tarım ve Orman İl Müdürümüz Barış Saylak ve ekibine, Seydikemer Kaymakamları Haktan Gökçekuyu, Ahmet Güneri, Ayhan Yazgan ve Yıldız Büyüker, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, Muğla Ticaret Borsası Başkanı Hurşit Öztürk, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Fethiye-Seydikemer Süt Birliği Başkanı Turgut Tokmak, Kadıköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Ömer Kılınç'a teşekkürlerimizi sunuyorum.

23 Eylül 2021 tarihinde Ankara'da Çevre ve Şehircilik Bakanlığında gerçekleştirilen ÇED değerlendirme toplantısında ÇED sürecinin olumlu sonuçlanacağı müjdesini almıştık. ÇED olumlu belgesini aldık. Bölgemize hayırlı olmasını diliyorum. Süt sığırcılığı tesisi ve süt işleme tesislerinin yer alacağı, toplam yatırım maliyeti 400 milyon TL olan projenin gerçekleşmesi için destek veren tüm bakanlık, kurum ve kuruluşlara müteşekkiriz. FTSO olarak bölgemize büyük yatırımlar kazandırmak için çalışıyoruz. 2021 yılında Babadağ Teleferik projesini ve Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB projesini de bölgemize kazandırdık. Bölgemiz Odamızın girişimleriyle hak ettiği yatırımlara kavuşuyor." diye konuştu. Projenin detaylarına ilişkin de bilgi veren Başkan Çıralı, şunları söyledi:

"Odamızın proje sahibi olduğu Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 'çevresel etki değerlendirmesi olumlu' kararı verdi. Bölgemize hayırlı olmasını diliyorum. Süt sığırcılığı tesisi ve süt işleme tesislerinin yer alacağı toplam yatırım maliyeti 400 milyon TL olan Seydikemer TDİOSB kapsamında üretim ve sanayi adaları, eğitim ve araştırma merkezi, idari ve sosyal tesisler, aynı zamanda park ve atık yönetim alanları bulunacak. Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB'de yer alacak yatırımcılar, kurulum ve işletme aşamasında giderlerini düşürecek birçok hak ve muafiyetten yararlanabilecek. Yatırımcılarımız destek ve hibelerle de desteklenecek. Tüm yatırımcılarımızı Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgemize davet ediyorum."

GEKA GENEL SEKRETERİ AKDOĞAN FTSO'YU ZİYARET ETTİ

Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) Genel Sekreteri Özgür Akdoğan ve Planlama Birimi Sorumlusu Barış Kıyak, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasını (FTSO) ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile bir araya geldi. FTSO'nun GEKA'nın program hedeflerine uygun şekilde önemli projeler ürettiğini belirten Genel Sekreter Akdoğan, desteklenen projelerin ajansın görünürlüğüne de önemli katkı sağladığını söyledi. GEKA'ya bölgeye yaptığı katkılardan dolayı teşekkür eden Başkan Çıralı ise, "Ajansımız bölgemize kazandırmak istediğimiz büyük projelerin gerçekleşmesinde çok önemli bir faktör, aynı zamanda itici güç. Âdeta gizli bir kahraman gibi bölgemizin gelişimine yönelik faaliyetlerimizde sürekli yanımızda yer alıyor. Fethiye Su Altı Tarih Parkı projemizi de aynı şekilde GEKA'nın destekleriyle kısa sürede tamamlamayı planlıyoruz." diye konuştu.

FTSO Meğri Salonunda 17 Kasım 2021 tarihinde gerçekleşen görüşmede, FTSO Genel Sekteri Av. Ezgi Kullukçu, AR-GE ve Proje biriminden İrem Karacan, Kemal Köse ile Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri biriminden Özge Ertürk Hakanoğlu da hazır bulundu. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile ortak yürütülen projelere ilişkin görüş alışverişinde bulunan Genel Sekreter Akdoğan, Muğla, Aydın ve Denizli illerinden sorumlu olan GEKA'nın yerel kalkınma ve olası potansiyelleri harekete geçirme misyonuyla çalışmaya devam ettiğini söyledi. FTSO'nun, GEKA'nın program hedeflerine uygun ve önemli projeler ürettiğini vurgulayan Akdoğan, Odanın Fethiye ve Seydikemer'in kalkınmasına büyük önem veren GEKA'nın önemli bir paydaşı olduğunun altını çizdi. FTSO proje ekibinin, ajans uzmanları ile sıkı diyalog ve istişare hâlinde çalışma yürütmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Akdoğan, GEKA tarafından desteklenen FTSO projelerinin ajansın görünürlüğüne de önemli katkılar verdiğini kaydetti.

"Fethiye Su Altı Tarih Parkı' çekim merkezi olacak"

FTSO tarafından gerçekleştirilen Babadağ Teleferik projesinin bölge turizmini 12 aya yayma ve alternatif turizmde aktivite çeşitliliğini artırma konusunda çok önemli katkıları olduğunu anlatan Genel Sekreter Akdoğan, "GEKA'nın 2020 Proje Yılı Teklif Çağrısı kapsamında hibe destek alan 'Fethiye Su Altı Tarih Parkı' projesinin de spor turizmini geliştirilmesine önemli katkılar vermesini bekliyoruz. Takdirle takip ettiğimiz projemizin Fethiye'deki dalış noktalarını sadece yerli turistler için değil, önemli hedef kitlemiz olan yabancı turistler için de çekim merkezi olacağını düşünüyoruz. Projenin tamamlanmasının ardından tanıtımının iyi yapılması durumunda etkilerinin Babadağ Teleferik projesi seviyesinde olmasını ön görüyoruz." dedi.

"GEKA tüm projelerimizde kıymetli bir paydaş ve itici güç"

Fethiye ve Seydikemer'in gelişimine katkı sunacak tüm projelerde GEKA'yı kıymetli bir paydaş ve itici güç olarak sürekli yanlarında gördüklerini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, "Şu an ajansımızla birlikte yürüttüğümüz birçok proje var. Desteklerini sürekli yanımızda hissetmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Fethiye Su Altı Tarih Parkı gibi büyük projelerde GEKA ve Odamız gibi paydaşların bir araya gelmesi çok önemli. Son olarak Muğla odaları ile birlikte Fethiye ve Seydikemer'in yöresel ürünlerini tanıttığımız Antalya Yöresel Ürünler Fuarı (YÖREX) buna örnektir. Standı bizlere temin eden GEKA, âdeta gizli bir kahraman gibi bölgemizin gelişimine yönelik faaliyetlerde sürekli yanımızda yer alıyor. Fethiye Su Altı Tarih Parkı projemizi aynı şekilde GEKA'nın destekleriyle kısa sürede tamamlamayı planlıyoruz. Genel Sekreterimiz Özgür Akdoğan başta olmak üzere ajansımızın tüm çalışanlarına projelerimize sundukları desteklerden dolayı çok teşekkür ediyorum." diye konuştu.

Başkan Çıralı ise, "Ajansımız bölgemize kazandırmak istediğimiz büyük projelerin gerçekleşmesinde çok önemli bir faktör, aynı zamanda itici güç. Âdeta gizli bir kahraman gibi bölgemizin gelişimine yönelik faaliyetlerimizde sürekli yanımızda yer alıyor. Fethiye Su Altı Tarih Parkı projemizi de aynı şekilde GEKA'nın destekleriyle kısa sürede tamamlamayı planlıyoruz."

TÜRSAB'IN TURİZM KONGRESİNDE SEKTÖRÜN GELECEĞİ İRDELENDİ

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) tarafından bu yıl ilki düzenlenen 2021 Turizm Kongresi, 19-21 Kasım 2021 tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. 800'den fazla turizm paydaşının katıldığı kongrede, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) stant açtı.

Antalya Belek'teki Pine Beach Hotelde düzenlenen kongrede Fethiye'yi FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Ramazan Dim, Emre Başaran, FTSO Meclis üyeleri Selamettin Yılmaz, Fikret Koyuncu, Ozan Avcı, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu temsil etti.

Kongre kapsamında gerçekleştirilen 30 oturumda, pandemini etkisindeki turizm sektörü ve konaklama sektörü ile seyahat acenteleri ilişkisi irdelendi. Panellerde konuşmacılar kültür, gastronomi, sağlık, kruvaziyer ve kongre turizmi konularında görüşlerini katılımcılarla paylaştı.

Başkan Büyükteke "İş birliği ve bilgi birikimi açısından önemliydi."

Kongreyi değerlendiren FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, "TÜRSAB'ın gerçekleştirdiği bu önemli organizasyon, sektörün ihtiyacı olan iş birliğini oluşturmak ve bilgi birikimini paylaşmak için oldukça önemliydi. 2022 turizm sezonu öncesi hem iç hem dış potansiyellerin ele alındığı kongrede, başta seyahat acenteleri olmak üzere, turizm sektöründeki değişim ve rekabete hazırlanma konuları, tüm paydaşlar tarafından ele alındı." dedi.

Başkan Çıralı, "Kongrede 2022 için olumlu beklentiler ön plana çıktı."

TÜRSAB Turizm Kongresinin verimli geçtiğini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da, Fethiye'nin tanıtımı için hazırlanan stantta turizm paydaşlarıyla önemli görüşmeler gerçekleştirdiklerini kaydetti.

Kongrede 2022 yılı için olumlu beklentilerin ön plana çıktığını belirten Başkan Çıralı, kongre, kültür ve gastronomi gibi farklı turizm çeşitlerinin sektöre etkileri ile dijitalleşmenin tüm mecralarda kullanımının artırılmasının panellerde sıklıkla vurgulandığını sözlerine ekledi.

Başkan Çıralı, Başkonsolos Balkiza'ya Fethiye'nin coğrafi işaretli ürünleri Kaya inciri, çifte kavrulmuş Fethiye tahini, Üzümlü dastarının yanı sıra Fethiye balı ve zeytinyağının yer aldığı sepet ile FTSO'nun Babadağ Bitkileri kitabı, Likya Yürüyüş Yolları kitabı ve Şükrü Gürel'in "Tarihi Fotoğraflarla Fethiye" kitabını hediye etti.

FTSO'DAN YUNANİSTAN İZMİR BAŞKONSOLOSU'NA ZİYARET

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu Yunanistan İzmir Başkonsolosu Despoina Balkiza'ya nezaket ziyaretinde bulundu. Ziyarette Fethiye'de Yunanistan vizesi için ciddi bir talep olduğunu, FTSO'nun pandemiden önce 2 haftada bir cumartesi günleri Yunanistan Başkonsolosluğu ile iş birliği içinde vize hizmeti verdiğini hatırlatan Osman Çıralı, bu hizmeti bir adım öteye taşımayı arzu ettiklerini söyledi. FTSO bünyesinde, Yunanistan vize ofisi açılması için fiziki, idari ve prosedüre dair tüm şartların hazır olduğunu anlatan Başkan Çıralı, FTSO'nun vize ofisi için talebini Başkonsolos Despoina Balkiza ile paylaştı.

Fethiye'nin gözbebeği Kaya'nın iki ülke halkları arasındaki ortak kültürün sembolü olduğu vurgulanan ziyarette ayrıca aynı kültürü ve benzer yaşantıları paylaşan Türk ve Yunan halkları arasındaki ticari ve kültürel ilişkilerin güçlendirilmesi için yapılabilecekler ele alındı. Başkonsolos Balkiza da küresel salgın nedeniyle sekteye uğrayan iki ülke turizminin eski günlerine dönmesi dileğini FTSO heyeti ile paylaştı.

HAL ESNAFININ VE ÜRETİCİLERİN SORUNLARI ELE ALINDI

Üreticilerin ve toptancı halindeki komisyoncu ve işletmecilerin sorunları, Karaçulha Toptancı Hali'nde yapılan toplantıda ele alındı. Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin Karaçulha Toptancı Hali'nde yaptığı alt yapı ve üst yapı çalışmaları hakkında bilgi verilen toplantıda, maliyetlerinin artmasıyla birlikte üretici, komisyoncu ve işletmecilerin yaşadığı sorunlar da gündeme getirildi.

Karaçulha Toptancı Hali toplantı salonunda gerçekleştirilen toplantıya Muğla Büyükşehir Belediyesi Zabıta Dairesi Başkanı Şevket Gülen, Hal Şube Müdür Vekili Engin Özkaya, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Türkiye Haller Federasyonu Başkan Yardımcısı Atabey Akgün, FTSO Meclis üyesi Kerim Arslan ile toptancı halindeki üretici, komisyoncu ve işletmeciler katıldı.

Muğla Büyükşehir Belediyesi Hal Şube Müdür Vekili Engin Özkaya toplantıda yaptığı sunumla, büyükşehir belediyesi tarafından yapılan alt yapı ve üst yapı çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Fiziki şartların iyileştirilmesini yönelik çalışmaların devam edeceğini belirten Özkaya, hal içerisinde fuar alanı oluşturulacağını bu ilişkin çalışmaların önümüzdeki günlerde başlanacağını kaydetti. Toplantıda söz alan Türkiye Haller Federasyonu Başkan Yardımcısı Atabey Akgün de konuşmasında toptancı hallerinde yaşanan sorunlarla ilgili değerlendirme yaptı. Toplantıda konuşan Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit ve Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş de üretici ve hal esnafının yaşadığı sorunları dile getirdi. Üretici maliyetlerinin arttığına, maliyetlerdeki artıştan dolayı üreticilerin üretim yapmak istemediğine dikkati çeken Kenan Karayiğit, yaşanan sorunların çözümü noktasında yapılması gerekenleri anlattı.

Sorunlar, çözüm için Ankara'ya taşınacak

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise toplantıda yaptığı konuşmada, toptancı hallerinde yaşanan sorunların çözümü için TOBB ve bakanlıklar düzeyinde gerekli girişimleri yapmaya hazır olduklarını söyledi. Çıralı, "Bölgesel toplantılarımızdan birini Karaçulha Toptancı Hali'nde yaparak, toptancı halindeki üyelerimizi ve yaşanan sorunları yerinde dinleyeceğiz. Sorunlara çözüm üretilebilmesi amacıyla tüm kurumlarla koordineli halde çalışarak, gerek fiziki sorunların giderilmesi, eksiklerin tamamlanması, gerekse yaşanan diğer sorunların çözümü için ortaklaşa çalışma yapılmasını planlıyoruz. Bu çalışma doğrultusunda Ankara'da üst birliğimiz TOBB ve bakanlıklar nezdinde gerekli girişimlerde bulunacağız." diye konuştu.

FETHİYE EKO-TURİZM DEĞER HARİTASI ÇIKARILMASI ODAK GRUP TOPLANTISI YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) ev sahipliğinde Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) tarafından düzenlenen Eko-Turizm Destinasyon Komisyon ve Hedef Pazar Analizi odak toplantısında, bölgenin eko-turizm potansiyeli ele alındı ve değer haritası çıkarıldı.

Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat'ın açış konuşmasıyla başlayan toplantıya, Fethiye Belediyesi Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya, Fethiye Ticaret e Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Tarım ve Orman İlçe Müdürü Şaban Sarıkaya, Fethiye Orman İşletme Müdür Yardımcısı Rifat Biçer, Turizm Danışma Müdürü Saffet Dündar, Fethiye İlçe Millî Eğitim Müdürlüğü Şube Müdürü Ali Öğütveren, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye Ali Sıtkı Mefharet Koçman Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Fahri Yiğit, Türkiye Seyahat Acenteleri (TÜRSAB) Batı Akdeniz Bölge Temsil Kurulu Başkanı Özgen Uysal, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, Göcek Kültür ve Turizm Derneği Başkanı Onur Ugan, Fethiye Ekolojik Yaşam Derneği Başkanı Emre Karabacak, GEKA yetkilileri ve çok sayıda kurum ve kuruluş temsilcisi ile turizmci katıldı.

Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat açış konuşmasında GEKA ve FTSO'nun bölge için önemli projeleri gerçekleşmesini sağladığını belirterek, "Ticaret ve Sanayi Odamızın, GEKA kaynaklarını da kullanarak yaptığı projeleri çok değerli buluyorum. Bu bağlamda Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Başkanımıza ve şahsında tüm FTSO üyelerimize teşekkür ediyorum. Son dönemde yaşanan ekonomik sıkıntılar nedeniyle bu tip projeleri halkımızla ne kadar buluşturabilirsek, bu anlamda ne kadar öncülük edebilirsek ortaya çıkan katma değerin çok daha değerli olacağı kanaatindeyim. Bu toplantının da verimli olmasını diliyorum." diye konuştu.

Eko turizmin her yönüyle ele alındığı odak toplantısında Fethiye'nin eko-turizm potansiyeli, farkındalığın arttırılması konuları ele alındı. GEKA yetkililerinin, 10 ilçede GEKA destekli yürütülen eko-turizm projeleri ve çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi aktardığı interaktif toplantıda katılımcılardan gelen sorular da yanıtlandı. Fethiye'nin eko-turizm potansiyelinin yüksek olduğunu vurgulayan katılımcılar hızla artan eko-turizm işletmelerinin doğaya ve tarıma zarar vermemesi için önlem alınması gerekliliğine dikkati çektiler.

Toplantıyı değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, GEKA'nın odak toplantısının bölgenin eko-turizm değer haritası çıkarılması adına yönelik önemli bir çalışma olduğunu söyledi. Başkan Çıralı, "Güney Ege Kalkınma Ajansı öncülüğünde oluşturulan ve ilk kez 2020 yılının Şubat ayında Fethiye Kaymakamlığı bünyesinde toplanan Fethiye Eko-turizm Destinasyon Komisyonu, turizm sektöründe insan kaynakları planlaması, ürün geliştirme, mevcut ürünlerin zenginleştirilmesi, destinasyon kimliğinin geliştirilmesi ve pazarlanması, destinasyonun markalaşması ve imaj yönetiminin sağlanması gibi fonksiyonların gerçekleştirilmesine katkı sağlamak amacıyla bir araya geldi. Bu kapsamda GEKA'nın Muğla ilçelerine yönelik yürüttüğü kapsamlı hedef pazar analizi çalışmalarına girdi teşkil etmesi amacıyla Odamız ev sahipliğinde Kaymakamımız Eyüp Fırat'ın himayelerinde komisyondaki kurum ve kuruluşların temsilcileriyle birlikte gerçekleştirdiğimiz odak toplantısı bölgemizin eko-turizm değer haritası çıkarılmasına yönelik önemli bir adım oldu." diye konuştu.

FTSO'NUN 'FETHİYE'DE SPOR, TURİZMDE REKOR' PROJESİNE GEKA'DAN YÜZDE 100 HİBE DESTEĞİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO) Fethiye'de spor turizminin geliştirilmesi amacıyla başlattığı 'Fethiye'de Spor, Turizmde Rekor' projesi, Güney Ege Kalkınma Ajansından (GEKA) yüzde 100 hibe desteği almaya hak kazandı. Proje kapsamında Fethiye'de yapılabilecek spor turizmi türleri ile uygun cazibe merkezleri belirlenecek, ayrıca ilçenin spor turizmi haritası ve envanteri çıkarılacak. Proje kapsamında Fethiye'nin önemli bir turizm potansiyelini ön plana çıkarmayı hedeflediklerini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre küresel turizm sektörü yıllık yüzde 3,5 civarında büyürken, spor turizmi yüzde 10'un üzerinde büyüyor. Bu potansiyeli ilçemizde canlandırmak için FTSO olarak önemli bir projeye imza attığımızı düşünüyorum." dedi.

GEKA 2021 Teknik Destek Programı kapsamında yüzde 100 hibe almaya hak kazanan 'Fethiye'de Spor, Turizmde Rekor' projesi, ilçede etkin olarak yapılmayan ancak potansiyel taşıyan turistik spor aktivitelerinin yapılabilmesi için gerekli altyapıların oluşturulması ve lokasyonların belirlenmesini hedefliyor. Proje kapsamında ilçede spor turizmi yönetim stratejisi geliştirme yolunda, kurumsal kapasiteyi geliştirmeye yönelik danışmanlık desteği alınacak. Ayrıca spor turizmine uygun alanların belirlenmesi ve değerlendirilmesine yönelik bütünleşik yol haritası çıkarılacak. Saha çalışmaları, anketler ve yer tespit çalışmaları gerçekleştirilecek projenin sonunda 'Fethiye Spor Turizmi Yönetim Stratejisi Geliştirme Raporu' oluşturulacak. Raporun içeriği doğrultusunda, Fethiye'nin spor turizmi cazibe merkezleri ve türleri belirlenerek ilçenin spor turizmi haritası ve envanteri ortaya konmuş olacak. Spor turizmine uygun alanlara yönelik analizler yapılarak güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler gün yüzüne çıkarılacak.

Projenin bir başka amacı ise Fethiye'de spor turizminin geliştirilebilmesi için kısa, orta ve uzun dönem planları oluşturmak. Fırsat analizi yapılarak, yeni uygulama fikirleri, turizm unsurlarıyla entegrasyon önerileri, hedef pazar ve tanıtım önerileri ortaya koymak.

Başkan Çıralı, "Turizm sektörü yüzde 3,5 büyürken, spor turizmi yüzde 10 büyüyor"

Turizmi 12 aya yayma çabaları çerçevesinde alternatif turizm türlerine verilen önemin günden güne arttığını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, paralel olarak ulusal

ve uluslararası alanda spor turizmine yönelik ilgide de büyük artış yaşandığını söyledi. FTSO olarak Fethiye'de turizmin 12 aya yayılması planı çerçevesinde Babadağ Teleferik projesi gibi dev yatırımları hayata geçirdiklerini anlatan Başkan Çıralı, spor turizminin geliştirilmesine yönelik çabalarında bu kapsamda ele alınabileceğini kaydetti. Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre küresel turizm sektörü yıllık yüzde 3,5 civarında büyürken, spor turizminin yüzde 10'un üzerinde büyüdüğünün altını çizen Başkan Çıralı, "En çok turist ağırlayan ülkelerden biri olan ülkemize gelen turistlerin sadece yüzde 2'si spor turizmi için geliyor. Aktif spor turistleri, yüksek oranda eğitimli, gelir durumu ortalamanın üzerinde, harcama eğilimleri yüksek ve emekliliğinde de spor turizmine katılma potansiyeline sahip turistlerden oluşuyor. Aynı zamanda, bir defalık tatil yerine tekrar edilen aktivite peşindeler. Dolayısıyla projemizin çıktılarıyla Fethiye'nin spor turizminde ilgili hedef kitleye yoğunlaşması, hem turizmde sürdürülebilirliği hem de yüksek gelirli kaliteli turistlerin bölgeye çekilmesini sağlayacak." dedi.

Fethiye'de spor turizmine yönelik faaliyetlerin yoğunluğuyla halihazırda belli bir yol kat edildiğini vurgulayan Başkan Çıralı, "Babadağ'ın yamaç paraşütünde marka hâline gelmesi ile başlayan bu sürecimiz var. Çeşitli parkurlara ayrılmış dünyaca ünlü Likya Yolu'nun Fethiye'den başlaması, yürüyüş ve bisiklet gibi doğa sporlarında rota alternatiflerinin çokluğu, birçok su sporu için Fethiye Yarımadası ve Çalış-Koca Çalış bölgesinin elverişliliği gibi diğer birçok fırsat ise elimizde bulunuyor. Fethiye bu anlamda bir cennet." diye konuştu.

"Kamu kurumlarımız ve STK'larımız da rapordan yararlanacak"

FTSO'nun Fethiye'deki spor turizmi potansiyelinin değerlendirilmesi, spor turizmi destinasyonlarımızın parlatılması ve tanıtılması, alternatif turizm kapsamında spor turistlerinin bölgeye çekilmesi anlamında önemli yatırımlara ve projelere imza atmaya devam edeceğini aktaran Başkan Çıralı sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Spor ve turizm kavramlarının etkileşimli bağının bilinci çerçevesinde, Fethiye'nin doğa sporları, hava sporları, su sporları ve bölgemizin essiz coğrafyasının mümkün kılacağı diğer spor dallarının geliştirilmesi için çaba gösteriyoruz. Pandeminin etkilerini saymazsak bölgemizde gerek sporun gerekse turizmin bu denli büyük gelişimine karşılık, spor turizmine ilişkin çalışmalar eksik kalmış gözüküyor. Mevcut altyapımız spor turizminden pay alabilecek düzeyde. Çeşitli tanıtım faaliyetleri ile bölgenin spor turizmi için uygun olduğunun gösterilebilmesi adına, bölgemizin bu pastadan nasıl yararlanabileceğini belirlemek amacıyla bir yol haritası oluşturulması ve yönetim stratejisi geliştirilmesi ihtiyacı doğdu. Spor turizmi alanında sağlanacak danışmanlık desteği, mevcuttaki projelerimiz ve ileriki projeksiyonlarla üretilecek projeler için FTSO proje uzmanlarımıza da vizyon kazandıracak. Oluşturulacak plan ve sağlanacak vizyon çerçevesinde gelecekteki projelerin daha planlı bir şekilde hazırlanmasına, mevcuttaki projelerin ise etkin ve etkili bir şekilde yönetilmesine katkı sağlayacak. Zaten tüm toplantılarda bir araya geldiğimiz, sıkı diyaloglar içerisinde olduğumuz kamu kurumlarımız ve STK paydaşlarımız bu raporun çıktılarından fayda sağlayacak."

GENÇ GİRİŞİMCİLER, VERGİ MUAFİYETLERİ KONUSUNDA BİLGİLENDİRİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) 'Genç Girişimcilere Yönelik Vergi ve Uygulamaları' toplantısında konuşan Fethiye Vergi Dairesi Müdür Yardımcısı Murat İblikçi, 29 yaş altı girişimci gençlerin, ticari faaliyetlere başlamadan önce vergi muafiyetleriyle ilgili bilgi alması durumunda, birçok avantajdan yararlanabileceğini söyledi.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın da katılımıyla, FTSO Likya Salonunda 8 Aralık 2021 tarihinde gerçekleştirilen toplantıda Fethiye Vergi Dairesi Müdür Yardımcısı Murat İblikçi, genç girişimcilere sağlanan vergi muafiyetleri hakkında bilgi verdi. Genç girişimcilerin vergi dairesinden alacağı belgeyle SGK primlerinden de 1 yıl boyunca muaf olabileceğini vurgulayan İblikçi, ticari faaliyetlere başlamadan önce vergi dairesi ile iletişime geçmeleri halinde birçok avantajdan yararlanabileceklerini kaydetti. Genç girişimlere yönelik 75 bin TL kazanç limitli vergi muafiyetinin detaylarını anlatan İblikçi, 18-29 yaş arası girişimcilerin ticari, zirai ve mesleki faaliyetler olmak üzere 3 gelir unsuru bulunması durumunda bu muafiyetten yararlanabileceğini bildirdi. İblikçi, vergi mükellefiyeti başlarken mali müşavir aracılığıyla 10 gün içinde bildirimde bulunulması gerektiğini kaydetti. Girişimcilerin kendi işinde bilfiil çalışması veya tüm ticari faaliyetlerin kendi kontrolünde olmasını gerektiğinin altını çizen Müdür Yardımcısı İblikçi, adi ortaklık, adi komandit veya şahıs şirketi kurulması durumunda ise her ortak için 75 bin TL olmak üzere toplamda 300 bin TL'ye ulaşan istisnalardan faydalanılabileceğinin altını çizdi.

Başkan Çıralı'dan genç girişimcilere çağrı

Ekonomide büyüme ve devamlılığın yeni girişimcilerin ekonomiye girmesiyle mümkün olduğunu dile getiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, genç girişimcilere seslenerek, "Gençlerin girişimciliğe özendirilmesi, mevcut potansiyelin en doğru şekilde değerlendirilmesi amacıyla üst kuruluşumuz TOBB bünyesinde kurulan Genç Girişimciler Kurulunda Fethiyemizi Çağkan Uran ve Kerim Ali Tosun temsil ediyor. Genç girişimlerimizden yaşadıkları tüm zorlukları genç girişimcilerimizin temsilcilerine veya doğrudan bizlere iletmesini bekliyoruz. Çözümü konusunda elimizden gelen gayreti göstereceğimizden emin olmanızı istiyoruz." dedi.

FTSO'DAKİ TOPLANTIDA GÜMRÜKLEME SÜREÇLERİ ELE ALINDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) gümrük müşavirliği ve gümrükleme firmalarının yetkilileriyle toplantı düzenlendi. Toplantıda, bölgenin yaş sebze meyve ihracat kapasitesi, dış ticaret yapılan ülkelerdeki uygulama ve anlaşmalara dair değişiklikler ile gümrük süreçleri konuşuldu.

FTSO Meğri Salonu'nda 09 Aralık 2021 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu, gümrük müşavirliği ve gümrükleme firmalarının yetkilileri Ahmet Duman, Gökhan Tombuloğlu, Ümit Keskin, Menderes Atalay, Uğur Özen, Hakan Hüseyin Uçar ve Raşit Dağ, FTSO Dış Ticaret ve Sanayi Birimi Sorumlusu Özge Ertürk Hakanoğlu, AR-GE ve Projeler Birimi sorumluları Kemal Köse ve İrem Karacan katıldı.

"FTSO tüm imkânlarını seferber edecek"

Toplantıda ilk olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Menşe ve Dolaşım Belgeleri Otomasyon Sistemi'nin (MEDOS) hızlı ve etkin kullanımına ilişkin alınabilecek önlemler hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Fethiye ve Seydikemer'in yaş sebze meyve ihracat kapasitesi, dış ticaret yapılan ülkelerdeki uygulamalara dair değişiklikler ile firmaların gümrük süreçlerinin irdelendiği toplantıda katılımcılara seslenen FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu gümrük müşavirliği ve gümrükleme firmaları ile işbirliği içinde çalışmayı sürdüreceklerini söyledi. İhracat ve gümrük işlemlerinin sekteye uğramaması için MEDOS sistemine girilen belgelerin mesai mefhumu olmaksızın 7/24 onaylandığını belirten Genel Sekreter Kullukçu, ihracatçıların sorunlarına çözüm üretmek ve işlerini kolaylaştırmak için FTSO'nun tüm imkânlarını seferber etmeye devam edeceklerini kaydetti.

İhracat ve gümrük işlemlerinin sekteye uğramaması için MEDOS sistemine girilen belgelerin mesai mefhumu olmaksızın 7/24 onaylandığını belirtildi.

COĞRAFİ İŞARETLİ FETHİYE KAYA İNCİRİ FİDANLARI ÜRETİCİLERLE BULUŞTU

FTSO'DAN KAYA İNCİRİ ÜRETİMİNE DESTEK

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO) öncülüğünde coğrafi işareti alınan Fethiye Kaya incirinin, üretiminin yaygınlaştırılması amacıyla 1.500 incir fidanı üreticiye dağıtıldı.

FTSO'nun girişimleriyle 11 Ağustos 2021 tarihinde Türk Patent ve Marka Kurumunca coğrafi işaret tescili yapılan Fethiye Kaya incirinin üretiminin artırılması hedefiyle başlatılan çalışma kapsamında 1.500 fidan üretici ile buluştu. 2021 yılının ocak ayında Fethiye ve Seydikemer'de belirlenen Kaya inciri ağaçlarından alınan çeliklerin Aydın İncir Araştırma Enstitüsüne gönderilmesiyle başlayan çalışmada, çelikler bir sene boyunca enstitünün fidanlığında kontrollü üretim teknikleri ile yetiştirildi. Yetiştirilen fidanlar, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası koordinasyonunda, Seydikemer ile Fethiye Ziraat Odasının desteğiyle Seydikemer'de üreticilere dağıtıldı. Dağıtım öncesinde Seydikemer Ziraat Odasında düzenlenen bilgilendirme toplantısında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, oda olarak yerel ürünlerin ön plana çıkarılması için uzun zamandır çalışma yaptıklarını söyledi. Osman Çıralı, "Seydiler kiliminin coğrafi işaret tescili ile başlayan bu süreç, Türkiye'nin ilk coğrafi işaretli tahini olan Fethiye tahininin tescilinin ardında Fethiye Kaya incirinin de tescillenmesiyle önemli bir noktaya geldi. Coğrafi işaret ile bilinirliği artan Fethiye Kaya incirinin üretiminin artırılması amacıyla başlattığımız çalışma ile örnek olmayı hedefledik. Seydikemer Ziraat Odası ve Fethiye Ziraat Odası iş birliği ile Aydın İncir Araştırma Enstitüsünde yetiştirilen 1.500 Fethiye Kaya inciri fidanını üreticimizle buluşturmanın sevincini paylaşıyoruz. Önceden talepte bulunan üreticilerimiz arazilerine dikecekleri fidanlar üç-dört yıl sonra ürün vermeye başlayacak. Bu fidanlar aslında kaybolan değerlerin yaşatılması için yürüttüğümüz çalışmaların birer sembolü. Fethiye ve Seydikemer'de incir bahçeleri oluşturmak için başlatılan bir adım. Bölgemize ait değerlerin korunması için bugün bir kü-

çük fidanı toprakla buluşturmak geleceğe attığımız büyük bir imza. Yöremize, bize özgü tarımsal ve kültürel ürünleri korumak ve geleceğe taşımak hepimiz amacı olmalı. Bu vesile ile Odamıza destek veren tüm kurumlara ve emeği geçen herkese teşekkür eder, coğrafi işaretli Fethiye Kaya inciri fidanlarımızın bölgemize hayırlı olmasını dilerim." diye konuştu.

Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş de fidan dağıtımıyla başlayan bu sürecin Kaya inciri bahçelerine dönüştürmeyi hedeflediklerini ifade etti. Gümüş, incirlerin sağlıklı ellerde büyütülmesini ve üreticisine katkı sunmasını amaçladıklarını kaydetti.

Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit ise bölgede yaygınlaştırılacak Kaya incirinin tezgâhlarda hak ettiği değeri bulması için her türlü desteği vermeye hazır olduklarını dile getirdi.

Fidanlarına kavuşan üreticiler umutlu ve mutlu

Konuşmaların ardından Kaya inciri fidanları talep eden üreticilere teslim edildi. Seydikemer Ziraat Odasında gerçekleştirilen dağıtımda fidanlarını FTSO Başkanı Osman Çıralı'nın elinden alan üretici Nebahat Mert, "Fethiye Kaya inciri, üretim yöntemi geçmişten günümüze ulaşan önemli bir ürün. Biz de bu yöresel ürünün üretimine katkıda bulunmak ve geleneksel yöntemleriyle üretip yaşatmak için elimizden geleni yapacağız." dedi.

Fidan dağıtımında görüşlerini dile getiren üretici Levent Karahan da, "İncir bahçesi kurma fikri kafamda netleştiğinde; hangi türü dikmeliyim; hangi tür, bölge iklimine uyum sağlar, sorularına cevap ararken Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının başlattığı projeyle tanıştım ve tüm bu sorulara cevap buldum. FTSO'nun gerek incir fidanı temini konusundaki çalışmaları gerek uzmanlarla üreticileri bir araya getirmesi çok önemli katkı sağladı. FTSO sayesinde Aydın İncir Araştırma Enstitüsünden incir yetiştirme konusunda birinci ağızdan bilgi edindik. Şimdi de fidanlarımızı teslim aldık. Ben bu konuda çok heyecanlıyım ve umutluyum. FTSO çıktığımız bu yolda bize yalnız olmadığımızı hissettirdi. Bu çalışmaya emeği geçen herkese teşekkür ederim." şeklinde konuştu.

Kaya inciri fidanı alan üreticilerden Pınar Döğerli Başerkafaoğlu ise şunları söyledi: "Akdeniz'in simgesi hâline gelen ve sağlık açısından son derece yararlı incir, bağışıklık sistemini kuvvetlendiren kıymetli bir meyve. Kaya köyünün olumlu coğrafi koşullarında yetişen Kaya inciri ağacı ne yazık ki son döneme hoyrat betonlaşma nedeniyle büyük zarar gördü. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının bu özel meyveyi sahiplenip, kayıt altına alması ve cüzi miktarda bedeli olan fidan dağıtımı ve inciri çoğaltma çabaları takdirle karşılıyor, teşekkür ediyorum."

Kaya inciri yetiştirmeye talip olan ve fidanlara sahip çıkan tüm üreticilere duyarlılıkları ve destekleri için teşekkür eden FTSO Başkanı Osman Çıralı, tadı, üretim ve kurutma tekniği ile kendine özgü Fethiye Kaya incirinin değerine değer katacak, ulusal ve uluslararası boyutu yüksek çalışmalar gündemde olduğunu belirterek şöyle devam etti:

"Coğrafi işaret tescili ile de Kaya incirine ilgi ve talep somut olarak arttı. Farklı illerden önemli incir ihracatçıları Kaya incirini görmek için bölgemize gelerek ihracat potansiyeli olan incirimizi yerinde inceledi. Yine bölgemizin incirleri ile ilgili araştırma yapan Aydın İncir Araştırma Enstitüsü Islah ve Genetik Bölümünde görevli Dr. Arzu Ayar'ın Fethiye Kaya inciri ile ilgili makalesi uluslararası mecrada yayımlanmaya değer bulundu.

Yine Kaya Köy Muhtarı Metin Ekiz'in aktardığına göre, coğrafi işaret tescili sonrasında Kaya'da incir kurutma geçen yıllara oranla önemli artış göstermiş, Fethiye dışından Kaya inciri soran kişiler var. Hatta Kaya köyünde kullanılmayan incir bahçelerini kiralamak isteyenlerin varmış.

Bu güzel gelişmeleri kaliteli üretimi artırmak için desteklemek Oda olarak en önemli görevimiz. Fethiye Kaya incirinin uygun koşullarda yetiştirilmesi ve verimi yüksek hasat elde edilmesi için üreticilerle temas hâlinde olacağız ve gerekli desteği vermeye devam edeceğiz."

FTSO, belediye ve kooperatif iş birliğinde örnek bahçe

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı; dağıtılan fidanlardan bir bölümünün Karakeçiler'de Fethiye Belediyesine ait 8 dönüm araziye dikileceğini açıkladı. Çıralı, "Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ile imzaladığımız iş birliği protokolü, Fethiye Kaya incirinin tanıtılması, üretiminin artırılması ve ekonomik olarak değer kazandırılmasına yönelik çalışmaları içeriyor. Yine coğrafi işaretli incirimizin markalaşması, görünürlüğünün ve tanınırlığının artırılması ve böylece pazar olanaklarının genişletilmesi de amaçlarımız arasında. Dağıtımını yaptığımız fidanlardan 200'ü Fethiye Belediyesinin Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifine tahsis ettiği alana dikilerek, örnek araştırma bahçesi kurulacak. Hedefimiz bilimsel çalışmalara kaynak teşkil edecek kontrollü bir bahçe oluşturmak ve ileride Kaya incirinin ekonomiye kazandırılmasına destek olmak." değerlendirmesinde bulundu.

Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Fikret Ünal da "Kaya köyünde oluşturulacak örnek bahçe coğrafi işaretli Fethiye Kaya incirinin yaşatılması ve ekonomiye kazandırılması için önemli bir adım." dedi.

KGK MUĞLA İCRA KOMİTESİ, KADIN KOOPERATİFLERİ İLE TOPLANDI

Türkiye Odalar Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu Muğla İcra Komitesi, Muğla'da faaliyet gösteren kadın kooperatifleri ile bir araya geldi. Toplantıya Ticaret İl Müdürü Gülşah Yalçınkaya da katıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) koordinatörlüğünde faaliyetlerini sürdüren Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) Muğla İcra Komitesi, 24 Aralık 2021 tarihinde düzenledikleri toplantı ile Muğla'daki kadın kooperatiflerinin temsilcileriyle bir araya geldi. Ticaret İl Müdürü Gülşah Yalçınkaya'nın da katılım sağladığı toplantıda, Kadın Girişimciler Kurulu Muğla Başkanı Mehtap Şeniz Çahan; kurulun amacı, çalışma prensibi ve hedefleri noktasında katılımcıları bilgilendirdi. Kurul olarak bugüne kadar gerçekleştirilen çalışma ve projeler hakkında da bilgi veren Başkan Çahan, yapılabilecek iş birlikleri hakkında talep ve görüşleri aldı. Tüm kooperatif temsilcilerinin katılması noktasında önemli bir adım olan toplantıda karşılıklı fikir alışverişi yapıldı.

"ÇIRALI, TOBB MÜŞTEREK KONSEY TOPLANTISINA KATILDI

Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla gerçekleştirilen TOBB Müşterek Konsey Toplantısı'na katılan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO üyelerinin sorunlarına çözüm istedi. Toplantıda konuşan Çıralı, yeni bir sektör hâline gelen villa kiralama ile zincir mağazalar ve ekmek azami fiyatları konularında yaşanan sorunları dile getirdi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun açış konuşmasıyla başlayan TOBB İkiz Kuleler'deki Müşterek Konsey Toplantısı'nda Ticaret Bakanı Mehmet Muş, oda ve borsa başkanlarını dinledi. Toplantıda söz alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, küresel salgın nedeniyle 2020 ve 2021 yıllarında çok zorlu geçtiğini vurgulayarak, FTSO üyelerinin çözüm bekleyen sorunlarını aktardı. Başkan Çıralı, Covid-19 salgınıyla birlikte bölge ekonomisinde bir sektör hâline gelen ve oteller için haksız rekabete neden olan villa kiralama ile ilgili acilen yasal düzenleme yapılması gerekliliğine dikkati çekti. Bu süreçte villa kirala-

ma işinin yeni bir tatil modeli, bir turizm çeşidi olduğunu ifade eden Çıralı, "Villa kiralamayı, Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ile Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik hükümleri kapsamında sıradan bir kiralama işi olarak görmek, turizmde konaklama faaliyeti yürüten işletmeler açısından çok ciddi haksız rekabete neden oluyor. Konaklama tesislerinden; iş yeri açma ve çalışma mevzuatı başta olmak üzere; sağlık, temizlik, güvenlik, çevresel faktörlerin korunmasına yönelik önlemler için pek çok belge talep edilmektedir. Bu yükümlülükleri karşılamak konaklama tesislerini zaman, personel, harç vb. yükümlülükler ile karşı karşıya bırakmaktadır. Aynı işi yapan villa sektörü ise söz konusu yükümlülüklerle karşılaşmamaktadır." diye konuştu.

Zincir mağazaların küçük işletmelere verdiği zarara da değinen Çıralı, şunları söyledi: "Ülkemiz ticaretinin can damarı olan küçük işletmelerimiz ve esnafımız, zincir market ve mağazalar karşısında ayakta kalma savaşı veriyor. Bu kapsamda, zincir marketler ve mağazaların özellikle konut alanlarında taşma yapmadan faaliyetlerini sürdürmelerini talep ediyoruz. Ticaret Bakanlığınca yapılacak yasal düzenlemelerle, belediyeler tarafından verilen iş yeri açma ve çalışma ruhsatları koşullarının değiştirilmesini ve denetimlerin artırılmasını, küçük esnaf ve tacirleri koruyucu önlemlerin devreye alınmasını bekliyoruz."

Çıralı, konuşmasında ekmek azami fiyatlarının belirlenmesiyle ilgili de fırıncıları mağdur etmeyecek bir yasal düzenleme yapılmasını da talep etti.

Hisarcıklıoğlu:"Bankalarımızın vicdanlı davranmasını bekliyoruz"

TOBB Müşterek Konsey Toplantısı'nda konuşan Hisarcıklıoğlu, bankaların son günlerde kredi faizlerini olağanüstü şekilde artırdıklarını vurgulayarak, "Feda reel sektörde, kâr mali sektörde şeklinde bir paylaşım olamaz. Bankalarımızın artık daha vicdanlı davranmasını bekliyoruz." dedi. Hisarcıklıoğlu, başta hizmetler ve ticaret kesimi olmak üzere salgından en çok etkilenen ve büyümeden yeteri kadar pay alamayan sektörler için destek adımlarının sürdürülmesinin de faydalı olacağına inandığını ifade etti.

Ticaret Bakanı Muş: "İhracatçımızı daha çok destekleyeceğiz"

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, ticari hayata ilişkin tüm süreçlerde iş dünyasıyla istişareye büyük önem verdiklerine işaret ederek, bu istişareler esnasında gelen talepleri hızla değerlendirip sonuçlandırmaya çalıştıklarını söyledi.

Muş, salgının yarattığı olumsuzluklara rağmen Türkiye ekonomisinin 2021 yılında yüksek büyüme oranları yakalamayı başardığını hatırlatarak, "Gerçekleşen yüksek oranlı büyümenin yüzde 92'si net ihracatımızdan kaynaklanmış ve 2021 yılında ekonomik büyümemizde imalat sanayisi ve ihracatın payının ağırlık kazanmasıyla küresel ihracattaki payımız artmıştır." dedi. Bakanlık olarak ihracatçılara destek olmak amacıyla yeni vizyon ve stratejiler ortaya koyduklarını bildiren Bakan Muş, şöyle devam etti: "2022 yılı için ihracatçılarımıza ayırdığımız destek bütçesi 5,2 milyar liradır. Pandeminin etkilerinin azalmasıyla ihracatçılarımız daha fazla faaliyet gerçekleştirecek, biz de onları daha çok destekleyeceğiz."

Muş, gıda fiyatlarında gözlenen yüksek artışlara değinerek, "Bakanlık olarak, perakende satış noktaları başta olmak üzere tedarik zincirinin tüm aşamalarına yönelik 81 ilde denetimlerimizi gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki süreçte de bu denetimlerimize devam edeceğiz." değerlendirmesinde bulundu.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, konsey toplantısı sonrasında oda ve borsa başkanları ile bir araya geldi.

FTSO'DA 'TAKIM OLMAK' SEMİNERİ DÜZENLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) meclis üyeleri ve çalışanları ile Fethiye Güç Birliği (FGB) şirketi çalışanlarına yönelik Okçu Akademi eğitmeni Gökhan Okçu tarafından 'Takım Olmak' semineri verildi. Seminerde kişisel motivasyon, liderlik, iletişim, beden dili ve takım çalışması konuları ele alındı.

FTSO Likya Salonu'nda 18 Aralık 2021 tarihinde düzenlenen seminere 35 kişi katıldı. Liderlik konusu ele alınarak başlayan seminerde eğitmen Gökhan Okçu, doğru soruları sormanın iletişimde altın kural olduğunu belirterek, "Soru sormak hayatın şifresidir." cümlesine vurgu yaptı. Seminerde insan beynine yönelik yaptığı araştırmalardan söz eden Okçu, duyguların insan beyninin hayatı anlamlandırma sistemi olduğunu vurgulayarak, duygusal anlarda insanların kendine, "Ben bu olaya ne anlam yükledim ki bedenim bu tepkiyi veriyor?" sorusunu sormasını istedi. İnsan beyninin biyoloji, psikoloji ve sosyoloji çerçevesinde şekillendiğini aktaran eğitmen Okçu, beynin tek önceliğinin ise hayatta kalmak olduğunu kaydetti. İnsanların yanlarındayken kendilerini çok sevebildikleri insanları çok sevdiklerine vurgu yapan Okçu, katılımcılardan "Benim hayatımda ne eksik?" sorusunu kendilerine yöneltmelerini istedi. Seminerin son bölümünde Okçu'nun takım çalışmasına ilişkin uygulamalı eğitimi ise salonda eğlenceli anlara sahne oldu.

3 saatlik eğitim sonunda Gökhan Okçu'ya teşekkür eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, meclis üyeleri ve çalışanlarla bir arada keyifli bir eğitimi geride bıraktıklarını söyledi. Takım çalışması ve birlikteliğe büyük önem verdiklerini anlatan Başkan Çıralı, "Odamız meclisi, yönetim kurulu ve çalışanları olarak birbirine güvenen bir takım olup, üyelerimize hizmet vermek, bölgemizin eksiklerini projeler üreterek gidermek en önemli önceliğimiz. Bu noktada faydalı bir seminer gerçekleştirdiğimizi düşünüyorum. Eğitmenimize ve tüm katılımcılarımıza ilgilerinden dolayı teşekkür ediyorum." dedi.

FTSO YÖNETİMİ VE ÇALIŞANLARINA YANGIN EĞİTİMİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasında (FTSO) iş sağlığı ve güvenliği çalışmaları kapsamında 'Yangına İlk Müdahale Eğitimi' gerçekleştirildi. FTSO Yönetim Kurulu üyeleri ve çalışanlarının katıldığı eğitimde, yangın söndürme tüpü kullanılarak suni alevlere müdahale edildi.

FTSO hizmet binası garajında 21 Aralık 2021 tarihinde, yangın uzmanı İsmail Hüseyin Ünal tarafından verilen eğitimde binalarda alınan yangın önlemleri, yangın anında yapılması gerekenler, yangın çeşitleri ve müdahale türleri hakkında teorik bilgiler verdi. FTSO Yönetim Kurulu üyeleri ve çalışanlar daha sonra kontrollü şekilde oluşturulan suni alevlere yangın söndürme tüpleriyle müdahale etti.

Yangın eğitimine ilişkin değerlendirmelerde bulunan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, hizmet binasında iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin tüm önemleri almaya özen gösterdiklerini söyledi.

EMLAK DANIŞMANLIĞI SINAVLARINA 52 KİŞİ KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi (TOBB MEYBEM) iş birliğinde gerçekleştirilen 'Sorumlu Emlak Danışmanı (Seviye 5)' ve 'Emlak Danışmanı (Seviye 4)' sınavlarına 52 sektör temsilcisi katıldı.

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin, "İşletmede pazarlama ve satış personeli olarak çalıştırılan kişilerin Sorumlu Emlak Danışmanı (Seviye 5) veya Emlak Danışmanı (Seviye 4) ulusal yeterliliklerine dayalı mesleki yeterlilik belgelerinden birine sahip olması gerekir." maddesi kapsamında FTSO üyeleri ve çalışanları hem teorik hem de performans sınavına girdi.

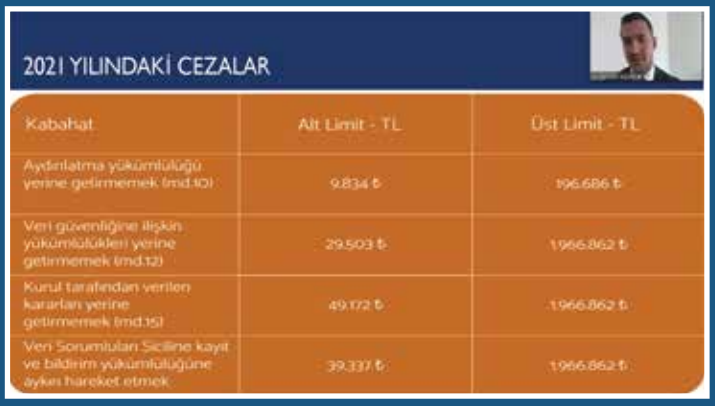
FTSO ev sahipliğinde 21-24 Aralık 2021 tarihleri arasında gerçekleştirilen sınavlarda başarılı adaylar mesleki yeterlilik belgesi alacak ve işletmeleri için Ticaret İl Müdürlüğüne yetki belgesi başvurusuna hak kazanacak.

'MOTORLU TAŞIT ALIM SATIM MESLEKİ YETERLİLİK' SINAVLARI TAMAMLANDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi (TOBB MEYBEM) iş birliğinde 24 Aralık 2021 tarihinde gerçekleştirilen 'Motorlu Taşıt Alım Satım Mesleki Yeterlilik' sınavlarına 15 sektör temsilcisi katıldı.

Adaylar, motorlu taşıt alım satım mesleki yeterlilik belgesi alabilmek FTSO Likya Salonu'ndaki yazılı sınavın ardından, Tuzla Mahallesi'nde Motomix firmasında düzenlenen uygulama sınavına girdi. 2 aşamalı sınavda başarılı olan adaylar, yönetmelikteki şartları karşılamak suretiyle firmaları adına yetki belgesi almaya hak kazanacak.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 2018 yılından bu yana gerçekleştirilen motorlu taşıt alım satım sınavlarına toplam 341 adayın katıldığını hatırlatarak "İhtiyaçlar doğrultusunda zorunlu mesleklerde mesleki yeterlilik sınavları düzenleyerek, üyelerimizi ve çalışanlarının belge almalarını sağlayacağız." dedi.



KVKK BİLGİLENDİRME TOPLANTISI DÜZENLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıda KVKK Danışmanı Avukat Batuhan Soydan, KVKK ve VERBİS hakkında bilgilendirme verdi ve katılımcıların soruları yanıtlandı.

Çevrim içi video konferans yöntemiyle 28 Aralık 2021 tarihinde gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısında Avukat Batuhan Soydan KVKK yükümlülükleri hakkında detaylı sunum yaparak, VERBİS, veri, veri sorumlusu, sicile kayıt yükümlülüğü ve veri envanteri oluşturulması konularında FTSO üyelerine bilgi aktardı. KVKK yükümlülüklerine de değinen Avukat Soydan, VERBİS'e kayıt yükümlülüğü bulunmayan işletmelerin de aydınlatma, veri güvenliği ve kurul tarafından verilen kararları yerine getirmek gibi önemli yükümlülükleri olduğunu söyledi.

Veri Sorumluları Siciline (Sicil) kayıt yükümlülüğü süresinin Kişisel Verileri Koruma Kurulu kararı ile 31 Aralık 2021'de dolduğunu aktaran Avukat Soydan, şöyle devam etti:

"Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları ile yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin Sicil'e kayıt yükümlülüğü var. Aynı zamanda yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilançosu 25 milyon TL' den az olup ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişilerin de Sicil'e kayıt yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekiyor. İlgili veri sorumlularının Sicil'e kayıt yükümlülüğünü en ivedi şekilde yerine getirmelerini bekliyoruz."

Bilgilendirmenin ardından Avukat Batuhan Soydan katılımcıların sorularını yanıtladı.

TÜRKİYE TİCARET SİCİLİ GAZETESİ'NİN KÂĞIT BASKISI KALDIRILDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından ilk nüshası 21 Şubat 1957 tarihinde yayımlanan Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi, dijital ortama taşındı. Kâğıt baskısı kaldırılan gazeteye, 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren dijital olarak ulaşılabilecek, ayrıca onaylı sureti de internet üzerinden temin edilebilecek.

Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nin de gelişen teknoloji ve değişen çağa ayak uydurduğunu belirten Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Ticaret Sicil Müdürü Mustafa Ergin, Ticaret Sicile kayıtlı firmaların tescile tabi işlemlerinin Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilmesi gerektiğini söyledi. İlanların takibi için firmaların bugüne kadar kâğıda basılı hâlde dağıtılan gazeteye ulaşması gerektiğini anlatan Müdür Ergin, "1 Ocak 2022 tarihinden itibaren gazeteye dijital ortamdan ulaşılacak. Talep edilmesi hâlinde firmalarımız dijital olarak onaylı suretini de edinebilecek. Gazetenin kâğıt baskısının kaldırılmasıyla her yıl 100 bin ton kâğıt tasarruf edilecek ve 18,4 milyon ₺ işletmelerimizin cebine kalacak." dedi.

Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'ne ticaretsicil.gov.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

İncir YETİŞTİRİCİLİĞİ EĞİTİMİ DÜZENLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Aydın İncir Araştırma Enstitüsü iş birliğinde, coğrafi işaretli ürünlerin tanıtımı ve üretiminin artırılması hedefi doğrultusunda, incir yetiştiriciliği eğitimi düzenlendi. Çevrim içi eğitime, Aydın İncir Araştırma Enstitüsü Bitki Sağlığı Bölümü görevlileri Dr. Özlem Doğan, Hülya Ulusay ile Yetiştirme Tekniği Bölümü görevlisi Dr. Sunay Dağ konuşmacı olarak katıldı.

20 Aralık 2021 tarihinde düzenlenen eğitimde ilk olarak incir yetiştirmek için gerekli iklim ve toprak koşulları, dikim, gübreleme, budama ile hasat konuları ele alındı. İncirin verimini artırıcı etmenlerden 'ilekleme' işlemlerinin detayları ile doğru hasat ve depolama yöntemlerine ayrı bir parantez açılan eğitimde katılımcılarından gelen tüm sorular yanıtlandı. Eğitimde ayrıca incir meyvesi, kök ve dallarında görülen hastalıklar, zararlı çeşitleri doğru mücadele, korunma yolları ile uygulanabilecek kültürel önlemler hakkında sunum yapıldı.

Eğitimde ilk olarak söz alan Dr. Sunay Dağ incirin toprak, sulama ve gübreleme istekleri ile budanması konularında bilgiler aktardı. Düz arazilerde incirin 7x7 veya 8x8 sıra ile dikilmesi gerektiğini anlatan Dr. Sunay Dağ, kökler için 40-50 santimetre derinliğinde çukurların açılmasının yeterli olacağını kaydetti. İlk yıllarda kuraklık ve soğuktan etkilenmemesinin ağaç gelişimi için çok önemli olduğunu vurgulayan Dr. Dağ, ilk yıl 'açık vazo' tabir edilen şekilde budama yapılmasını önererek, tepeden budama yapmak suretiyle yan dal gelişiminin teşvik edilmesi gerektiğini aktardı.

Dr. Doğan, "Dikim öncesi toprak analizi yapılmalı"

Konuşmacılardan Dr. Özlem Doğan ise toprak analizinin incir dikimi öncesinde yapılması gereken en önemli işlem olduğunu vurguladı. Bilimsel yaklaşımların tarımda çok önemli hâle geldiğini belirten Dr. Doğan, "Dikim öncesi mutlaka toprak analizi yaptırılmalı, toprak şartları analize göre iyileştirilip, toprağın ihtiyacı olan mineraller ilave edilmelidir. Özellikle 1 veya 1,5 yıl dinlenmiş ahır gübresi kullanmak ağaçlarımızın gelişimi açısından çok önemlidir." diye konuştu.

Başkan Çıralı, "Üreticilerimize ışık tutacak"

Eğitime ilişkin değerlendirmede bulunan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Kaya incirine coğrafi işaret tescil belgesi alarak bölgede incir yetiştiriciliği konusunda çok önemli bir adım attıklarını belirtti. Başkan Çıralı, "Kaya incirinin markalaşması ve tanıtılması konularına da özel özen gösteriyoruz. Bu aşamada üreticiler için incir dikiminde dikkat edilmesi gereken hususlarla ilgili enstitümüzden destek istedik. Uzmanlarımız tarafından verilen bu eğitim, Fethiye Kaya inciri fidanlarının en uygun şekilde dikimi, bakımı ve verimli hasadı için üreticilerimize ışık tutacaktır." dedi.

ATIK TOPLAMADA ŞARTLAR DEĞİŞTİ SIFIR ATIK YÖNETMELİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

Atık oluşumunun azaltılması, atıkların kaynağında ayrı toplanması, depolama sahasına giden atık miktarının azaltılması, çevresel kirlilik giderilirken bir yandan da atıkların ekonomiye katma değer sağlayacak kaliteli ham madde olarak kullanılması amacıyla hazırlanan 12 Temmuz 2019 tarihli Sıfır Atık Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldı. 9 Ekim 2021 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğü giren "Sıfır Atık Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile sıfır atık sistemi kurmakla yükümlü olan mahalli idareler ve diğer işletmeler her ayın 15'inci gününe kadar, geçmiş aya ilişkin toplanan atık bilgilerini "sıfır atık bilgi sistemi" (sifiratikbilgisistemi.csb.gov.tr) üzerinden bildirmekle ve her yılın mart ayına kadar bir önceki yıl verilerini kontrol ederek bu bildirimlere esas bilgi ve belgeleri toplayıp muhafaza etmekle yükümlü kılındı.

Değişiklik öncesinde mahalli idareler ve diğer yükümlüler her yılın ocak ve temmuz aylarında olmak üzere yılda sadece iki kere atıklarına ilişkin bilgi vermekle yükümlü idi. Yayımlanan yönetmelik kapsamında atık sistemi kurmakla yükümlü olan işletmelere ilişkin listede de bazı değişiklikler yapıldı. Buna göre; 50'den en fazla çalışanı bulunan laboratuvarlar, hukuk büroları, dernekler, kooperatifler, çevre danışmanlık firmaları, meslek kuruluşları ve tüzel kişiliğe sahip kuruluşlar ile kargo şirketleri, 400 metrekareden büyük kafe ve restoranlar ile ambalajlı ürün satışı yapan yerler 4. grup işletme kapsamına alındı. Söz konusu bu işletmelere 31 Aralık 2022 tarihine kadar bünyelerinde sıfır atık yönetimi sistemi kurma yükümlülüğü getirildi. Yapılan değişiklikle, zincir marketler tehlikesiz nitelikteki kâğıt, cam, metal, plastik atıklar ile satışı yapılması durumunda pil, elektrikli küçük ev aletleri veya tekstil atıklarının ayrı olarak bi-

riktirilmesi için rahatlıkla görülebilecek ve erişilebilecek yerlerde toplama noktaları oluşturmakla ve alışveriş merkezleri ise tüketicilerin atıklarını bırakabileceği toplama noktaları tesis etmekle yükümlü tutuldu.

Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığından yapılan açıklamada alışveriş merkezleri, limanlar, 250 oda ve üstü konaklama kapasiteli işletmeler, zincir marketler başta olmak üzere gerekli tüm kurum, kuruluş, tesis, firmalarda sıfır atık ile ilgili yapılan tüm çalışmaların yeni yönetmelik çerçevesinde güncellenmesi, bundan sonraki çalışmalara yönetmelik hükümlerine göre yön verilmesi hususuna titizlikle riayet edilmesi istendi. Yönetmelikle yapılan değişiklikle;

· Belediyelerin kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi ve sıfır atık sorumlularının belirlenmesi ve az nüfuslu belediyelere kolaylık sağlanması amacıyla nüfusa göre çevre görevlisi, çevre mühendisi ve danışmanlık hizmeti alınmasına,

· Belediyelerin hizmet nüfusuna göre çalışabilecekleri toplama ayırma tesislerinin kapasite ve kriterlerine,

· Atıkların geri dönüştürülebilir ve diğer atık olmak üzere en az ikili biriktirileceği, ayrı biriktirilen atıkların belediyeler tarafından ayrı şekilde toplanarak lisanslı atık işleme tesislerinde işleneceğine,

· Belediyelerde sıfır atık nitelikli belge alınması için biyobozunur atıkların ayrı olarak toplanacağı üçlü toplama sisteminin (geri dönüştürülebilir-biyobozunur-diğer atık) kurulmasına,

· Zincir marketler ile üniversitelere nitelikli belge alma zorunluluğu getirilmesine,

· Biriktirme ekipmanları ile taşıma araçlarında sıfır atık logosunun kullanılmasına,

· Belediyelerin sıfır atıkla ilgili olarak vatandaşlara yönelik mobil iletişim hattı kurulmasına,

· Zincir marketler ile 400 m2 ve üzeri kapalı satış alanına sahip satış noktalarının tüketiciler tarafından getirilen kâğıt, cam, metal, plastik atıklar ile satışı yapılması durumunda pil, elektrikli küçük ev aletleri veya tekstil atıklarının ayrı olarak biriktirilmesi için rahatlıkla görülebilecek ve erişilebilecek yerlerde toplama noktaları oluşturmasına,

· İlaç satışı yapılan yerler ile İl Sıfır Atık Yönetim Sistemi Planı'nda belirtilen yerlerde atık ilaçların toplanacağına,

· Atık ilaçların beyaz renkli biriktirme ekipmanında biriktirilmesine,

· Sıfır atık belgesi alması gereken bina ve yerleşkelere kargo şirketleri, laboratuvarlar, hukuk büroları, dernek, kooperatif, çevre danışmanlık firmaları, meslek kuruluşları, kafeterya ve restoranların ilave edilmesine,

· Toptancı hallerinde ve pazar yerlerinde gıda atıklarının kaynağında ayrı biriktirilmesi için belediyeler tarafından sistem kurulmasına,

· Sıfır atık belgesi alan yerlerin ayrı biriktirdikleri atıklarını sıfır atık belgesi olan mahalli idarelere veya lisanslı atık işleme tesislerine verebileceklerine,

· Sıfır atık kapsamında ayrı biriktirilen ve toplanan atık verilerinin aylık olarak sıfır atık bilgi sisteminden girilmesine,

· Vatandaşların getirip atıklarını bırakabileceği ve sıfır atık sisteminin temel unsurlarından olan atık getirme merkezlerinin belediyeler tarafından kurulmasının ve toplama verimini artırmak için mobil atık getirme merkezleriyle bu sistemin desteklenmesinin zorunlu olduğuna,

· Atık getirme merkezlerinin kurulmasında asgari bin m2 şartı alan bulunamaması durumunda belediyenin nüfusuna göre birkaç bölgede parçalı olarak atık getirme merkezlerinin oluşturulabileceğine,

· Atık getirme merkezi için sınıf ayrımının kaldırılmasına,

· İnsan yoğunluğunun yüksek olduğu alanlardan alışveriş merkezlerinde mobil atık getirme merkezi kurulmasına,

· Atık getirme merkezlerinin teknik esaslarının Bakanlık tarafından belirlenecek usul ve esaslarla belirleneceğine

yönelik düzenleme yapıldı.

Bu kapsamda Atık Getirme Merkezi Tebliği yürürlükten kaldırılarak sıfır atık bütüncüllüğün sağlanması amacıyla bu yönetmelik kapsamına alındı.

Sektörden

BASİT KONAKLAMA TESİSLERİ

TURİZM İŞLETMESİ BELGESİ

Saffet DÜNDAR
Fethiye Turizm Danışma Bürosu
Şube Müdürü

Fethiye ilçemiz, ülkemizin önemli turizm destinasyonlarından biri konumundadır. 2019 yılı verilerine göre ilçemizde yaklaşık 1.400.000 civarında yerli ve yabancı turist tatilini geçirmiştir. Ülkemiz, aynı dönemde yaklaşık 52.000.000 turiste ev sahipliği yapmıştır. Bu kadar yoğun turizm hareketliliğinin olduğu ülkemizde bazı konaklama tesisleri Kültür ve Turizm Bakanlığından "turizm işletme belgesi" ile faaliyette bulunurken, bazıları ise yerel makamlarca (belediye, özel idare vb.) ruhsatlandırılmak suretiyle turizme hizmet etmekteydi. Fakat konaklama tesislerinin belirli bir niteliği olmadığı gibi, turistlere karşı olumsuz tutum ve davranışlar karşısında çoğu zaman işlem yapılamaması nedeniyle turizmimiz her geçen gün yara almaktaydı. Bu hususta, 28.07.2021 tarih ve 31551 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu'nun 7334 sayılı Kanunla değişik maddeleri ile düzenlemeye gidilmiştir.

Yapılan düzenlemeye göre konaklama hizmeti sunan tüm tesisler 28.07.2022 tarihine kadar Kültür ve Turizm Bakanlığı adına valiliklerce (İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü) "basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi" almak zorundadır.

Bunun yanında, 25.09.2021 tarih ve 31609 sayılı Resmî Gazete'de "Basit Konaklama Tesisleri ile Müstakil Plaj İşletmelerinin Belgelendirilmesine İlişkin Yönetmelik" yayımlanarak belgelendirme işlemlerinin hangi usul ve esaslara göre yapılacağı belirlenmiştir.

Turizmi Teşvik Kanunu ve Basit Konaklama Tesisleri ile Müstakil Plaj İşletmelerinin Belgelendirilmesine İlişkin Yönetmelik hükümlerine göre konaklama tesislerinin belgelendirme işlemleri şu şekilde yapılacaktır:

1 – Belge başvuruları matbu dilekçe ile doğrudan İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü veya Turizm Danışma Bürosu aracılığı ile yapılabilecektir.

2 – Gerekli evraklar;

a) İş yeri açma ve çalışma ruhsatı (28.07.2021 tarihinden önce düzenlenmiş olmalı)

b) Başvuru sahibi şirket ise ;

Ticaret Sicil Gazetesi, imza Sirküleri,

UETS (Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi) (PTT'den alınır)

c) Başvuru sahibi gerçek kişi ise;

İmza beyannamesi (noter onaylı)

d) Adres teyit yazısı (iş yeri açma ve çalışma ruhsatı ile mevcut adresin farklı olması durumunda)

e) Vergi levhası (güncel)

f) Kira sözleşmesi (tesis kiralık ise)

g) Dekont (ödeme yerleri ve hesap numaraları Turizm Danışma Bürosundan temin edilebilir.)

Belge Bedeli dekontu (2021 yılı için 500 TL)

9251 kodlu Turistik Müessese Harcı ödeme dekontu, (2021 yılı için 378 TL)

3 – Başvuruları uygun bulunan konaklama tesisleri denetim programına alınır. Başvuru evraklarında eksikliği bulunan işletmelerin başvuruları gerekçesi belirtilerek iade edilir.

4 – Yapılan denetim sonucu yatak kapasitesi ve tesis içi üniteleri belirlenen işletmelere valilik onayına istinaden "basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi" düzenlenir.

5 – Düzenlenen belgelerin birer suretleri Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilgili belediye başkanlıklarına iletilir. Tesisimiz artık 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanunu kapsamında Kültür ve Turizm Bakanlığınca belirlenen genel kurallara tabi bir işletme olarak faaliyetini sürdürecektir.

6 – Basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi ile faaliyetine devam edecek konaklama tesisleri, niteliklerini sağlamakla yükümlü olup, yılda en az bir kez denetime tabi tutulacaktır.

7 – Basit konaklama tesisleri, herhangi bir tür ve sınıflandırmaya tabi tutulmadıkları için yıldız ve tesis tür ve sınıflandırmalarını çağrıştıracak simge kullanamayacaktır.

8 – Basit konaklama tesisleri uygulayacak oldukları fiyatları İl Kültür ve Turizm Müdürlüğüne onaylatarak kullanabileceklerdir. Onaylı fiyat tarifeleri işletmecinin yeniden başvuru yapmasına kadar geçerlidir.

9 – 28.07.2021 tarihinden önce yerel makamlarca düzenlenen iş yeri açma ve çalışma ruhsatı ile faaliyete bulunan konaklama tesisleri 28.07.2022 tarihine kadar basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi almak üzere valiliğe (İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü / Turizm Danışma Bürosu) başvurmak zorundadır. Belirtilen süre içerisinde başvuruda bulunmayan konaklama tesisinin iş yeri açma ve çalışma ruhsatı, Turizmi Teşvik Kanunun Geçici 11. maddesine istinaden ilgili belediye başkanlığınca 30 gün içerisinde iptal edilerek, işletmenin faaliyeti sonlandırılacaktır.

10 – Kanunun yayımlandığı 28.07.2021 tarihinden sonra ilk defa belediyeden iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alarak konaklama faaliyetinde bulunacak tesisler doğrudan Kültür ve Turizm Bakanlığına (e-devlet üzerinden) başvuru yaparak turizm işletmesi belgesi alabileceklerdir. Anılan tarihten sonra valiliklere (İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü / Turizm Danışma Bürosu) başvuru alınmayacak olup, belirtilen tarihten sonraki başvurular herhangi bir işlem yapılmaksızın başvuru sahibine iade edilecektir.

Basit konaklama tesisleri turizm işletmesi belgesi ile 2023 Turizm Stratejisi hedefleri doğrultusunda ve 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu kapsamında, Kültür ve Turizm Bakanlığınca belirlenen kriterler ile ülkemiz genelindeki tüm konaklama tesislerinin kendi tür ve sınıfı için belirlenen asgari niteliklere sahip olması, belirlenen genel hijyen şartlarını taşıması, nitelikleri kanun ve yönetmelik ile belirlenen personelleri bünyesinde barındırarak hizmet kalitesinin artırılması, tesisler arası uygulama birliğinin sağlanması hedeflenmiştir. Belirlenen kriterlere uymayan tesislerin ise, konaklama sektöründe faaliyette bulunmalarına imkân verilmeyeceği anılan mevzuat hükümlerinde açıkça belirtilmiştir.

Son olarak, belgelendirme işlemleri için işletmelerimizin belirtilen sürelerin son günü beklemeden başvurularını bir an önce yapmaları kendi menfaatlerine olacaktır.

Ülke ve bölge turizmine olumlu katkılar sağlayacağı aşikâr olan basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi uygulamasının ülkemize hayırlı olmasını dilerim.

e-ticaret

Röportaj: Selda OĞUZ

CADİANDA ORGANİK

Buğrahan ÜLGEN

PANDEMİ NEDENİYLE İŞSİZ KALDI KOSGEB'DEN DESTEK ALDI, E-TİCARETLE GİRİŞİMCİ OLDU

CADİANDA ORGANİK E-TİCARET İLE FETHİYE'NİN DOĞAL ÜRÜNLERİNİ TÜKETİCİLERLE BULUŞTURUYOR

İstanbul'da bir organizasyon firmasında çalışırken pandemi kısıtlamaları nedeniyle, işinden ayrılan ve Fethiye'ye, ailesinin yanına dönen Buğrahan Ülgen, girişimci olmaya karar verir. Fethiye Yeşilüzümlü'nün verimli topraklarında yetişen doğal ürünlerin yanı sıra Cadianda Antik kentinin eteklerinde doğanın sunduğu organik bitkileri doğrudan ya da "anne tarifleri ve geleneksel usullerle" annesinin ve eşinin de yardımıyla işleyerek, internet üzerinden pazarlayan Buğrahan Ülgen, e-ticaretin tüm inceliklerini öğrenir. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası aracılığıyla KOSGEB destekleriyle tanışan Buğrahan Ülgen, aldığı mali destekle genç girişimci olarak işini daha da profesyonel hale getirir. 'En büyük destekçilerim' dediği annesi başta olmak üzere eşinin ve ailesinin özverili katkılarıyla ürün çeşitliliğini artıran Buğrahan Ülgen, Cadianda Organik markasıyla e-ticaret dünyasında her geçen gün daha da tanınıyor. Fethiye'nin doğal ürünlerinden oluşan ürün yelpazesine yenilerini ekleyerek istikrarlı şekilde büyüyen Buğrahan Ülgen'in hedefi, Fethiye başta olmak üzere bölgenin doğal ve kendine has ürünlerini markalaştırarak e-ticaret ile Türkiye geneline hatta dünyaya ulaştırmak ve tanıtmak.

Girişimci olmaya nasıl karar verdiniz?

Aslen Fethiyeliyim. Üniversite için İstanbul'a gittim. Okurken, bir şeyler öğrenmek, tecrübe ve çevre edinmek için aynı zamanda organizasyon sektöründe çalıştım. Okul bittikten sonra da organizasyon sektöründe, kongreler ve mitingler düzenleyen bir firmada çalışmaya devam ettim. Ancak 2020 yılında pandemiyle beraber şirkette işten çıkarılma durumları başladı. Ben de o dönemde hızla yayılan salgın nedeniyle Fethiye'ye dönmeye karar verdim. İşten çı-

karılmadım, ayrılmak istediğimi söyledim, nasıl yapacağımızı konuştuk. İş yerim tazminatımı yatırdı. Böylece tazminatımı da alarak işten ayrılmış oldum.

2020 yılının mart ayında Fethiye'ye geldim. Tazminatım yatırılınca ilk başta tecrübeli olduğum organizasyon işiyle devam edeyim istedim. O dönemde nişanlıydım. Nişanlımla aynı şirkette çalışıyorduk. Bakanlıklarda tanıdıklarımız vardı. Bilgi birikimimizi ve çevremizi kullanarak bağımsız proje üretelim dedik ve beraber birkaç bakanlığa projeler ürettik. Hem pandemi döneminde topluma yararlı olabilecek hem de gençlere dokunabilecek projeler ürettik. Turizm, gençlik, kültür, milli eğitim gibi birden fazla bakanlığa proje ürettik. Fakat pandemi sebebiyle projelerimiz kabul olmadı. Ama sonra gördük ki, bizim kabul edilmeyen projelerimiz çalınmış, hatta uygulanmaya başlanmış. Bu bizim için üzücü oldu tabii.

Sonrasında elimizdeki parayı harcamadan yatırıma çevirmek için yapabileceklerimizi araştırdık. O dönemde ailem iş bulmamı istiyordu. Annem de babam da memur emeklisi olduğu için, "Oğlum sabah 9 akşam 6 bir işin olsun. Maaşını bil, al çık." anlayışındaydılar. Ama ben yıllarca özel sektörde sürekli hareket ve gezmeye alışkın olduğum için, kendi işimi kurmak istiyordum. Devlete girmek zaten çok zor, memur çocuğu olduğum için çok da tanıdığımız yok. Memuriyet hayatı ilgimi çeken bir düzen değildi açıkçası. O dönemde hakikaten bunalıma girdim, ne yapabilirim diye çok kafa yordum.

Yeşilüzümlü'de Cadianda antik kentinin alt tarafında zeytinliklerimiz var. Yaklaşık 30 dönüm kadar. Fethiye'de yapabileceklerimi düşünürken, bir gün 'bu zeytinleri toplasam sıktırsak, onları paketleyip satsam' dedim. İlk başta annem, babam çok karşı çıktı, 'sen ne anlarsın çiftçilikten' dediler. Annem, 'ben yapmam, sen de tek başına yapamazsın' diye bana karşı çıktı. Aslında doğru diyorlardı, ama yapacak başka bir iş yok. Boş durmak istemedim. "Öyle ya da böyle yapacağım. Bana öğretebileceğiniz ne varsa tecrübelerinizle yardım edin." dedim ailem. Annem zaten çiftçilikle büyüyüp, sonra okuyup hemşire olmuştu. Ve uzak değildi bu işlere.

Zeytinliğimizde Fethiye'ye özgü tavşanyüreği var, 100-150 yaşlarında eski ağaçlar. Edremit de var. Böylece başladık. Zeytinyağımız var, zeytinimiz de var. Başka biz ne yapabiliriz dedik. Dağlarda kantaron, kekik var dedik. Sonrasında biz dağlardan kantaron ve kekik toplamaya başladık. Kantaronları topladığımız gibi elimizdeki zeytinyağı ile beraber kantaron yağı yaptık. Bekleme süreçleri derken üç ay bir hazırlık süreci oldu. Kantaron bitiyor, o dönem kekik başlıyor kekik bitmeye yakın keçiboynuzu başlıyor. Biz hep elimizdekilerle dağdan toplayarak en düşük bütçe emek yoğun ne yapabilirsek ona yöneldik. Maddi durum sınırlı olduğu için biz eleman kullanmadan, kendi gücümüzle ne yapabildiysek yaptık.

Aslında ben zeytinyağı işinin çok çok iyi gideceğini düşünüyordum, ama tabii ülkenin ekonomik durumunun böyle olacağını hesaplayamadım. İnsanların alım gücü çok düştü. Yani ben bugün 30 liraya da 100 liraya da zeytinyağı satsam, alım gücü olmayınca, satış olmuyor.

Zeytinin olma sürecinde ilk başta dağlara çıktım, kekik topladım. Kekiği topladıktan sonra kekiği toplu bir şekilde satayım dedim. Bu sefer alıcılar çok fiyat kırmaya çalıştı. Biz kekikle ne yapabiliriz diye düşündüm. En basiti, biz ailecek kekik suyu içeriz. Onu üretelim dedik. Ürettik. Kekik suyunun yanına başka ne yapabiliriz diye düşünürken, annem, "Komşunun elma ağaçları var, toplanmıyor elmalar dökülüyor, hayvanlar yiyor." dedi. Bu sefer elma sirkesi yapmaya başladık. Sonra pandemi de temizlik türevi ürünlere talep arttığı için sabun yapalım dedik. Sabun yapmayı bilmiyorduk. Zeytinleri

sıktırdığım fabrikada bir arkadaşım vardı. Ona sordum. Onlar sabun da yapıyorlarmış. Bir de o işe giriştik, sabun da ürettik.

Üzümlü'de arazimiz vardı, ama eken yoktu. Madem eken yok biz ekelim dedik. Çelebiberi diktik, pulbiber yaptık. Ürün çeşitliliğimizi mevsime göre çeşitlendirdik, organik sebzelerle turşu yaptık, katkısız reçel yaptık. Hangi sezonda ne meyve varsa ona göre reçel yaptık. Konserve işine girince meze de yapalım dedik. Patlıcan, kapya biber mezesi yaptık. Yine doğadan topladığımız kayakoruğu ve deniz börülcesi salamurasını yaptık.

Her ürünümüzü bölgemize özgü yöntemlerle yapıyoruz ve organik olması olmazsa olmazımız. Örneğin kekik suyu bölgemizin en önemli ürünlerinden biridir ve yöre halkı tarafından birçok hastalığın şifasında kullanıldığı için çok değerlidir. Kekik suyunu aslına uygun yapıyoruz. Normalde kekik suyunu yağından ayırıp satarlar. Asıl şifası yağından gelir, Biz kekik suyunu yağından asla ayırmıyoruz. Müşterilerimize bu şekilde satıyoruz. Yaptığımız kekik suyunu, ölçüm için Türkiye'de makine olmadığından Yunanistan'a gönderiyorum. Suyunu ayrı ölçüp yağını ayrı ölçüp komple bana analizlerini gönderiyorlar. Karvakrol ölçüm için yaklaşık 180 avro civarı para ödüyorum. Ölçüm sonuçları çok başarılı.

İşletme kurma fikri nasıl gelişti?

Bu işi yapmaya karar verdiğimde önce Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamıza geldik. Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile görüştüm. Durumu anlattım. Osman Başkanım, sağ olsun şirket kuruluşu ve KOBGEB destekleri konularında beni yönlendirdi. Daha sonra FTSO'nun AR-GE, proje bölümündeki arkadaşlarımızla görüştük. Onlar da çok yardımcı oldu. Yönlendirmelerin hepsini yaptılar. Bu yönlendirmelerle şirketi kurduktan sonra başvurularımı yaptım ve KOSGEB'ten geleneksel girişimci desteğinden yararlandım. Genç girişimci ayrıcalığıyla 10.000 TL destek aldım. Belki 10.000 TL çok fazla değil, ama şirket kurulum giderleri, ambalaj giderlerimi karşıladı. Şirket kuruluş masraflarından kalan miktarla, kendi sermayemi birleştirip, cam şişeler, kavanozlar vb. toplu ambalaj alımı yaptım. Toplu aldığım için çok kârlı oldu. Hele ki dövizdeki artıştan sonra ambalaj fiyatlarının hızla arttığı düşünüldüğünde çok kârlı çıktım.

Devlet destek verirken, "benim sana desteğim var ama sermayeni koy, faturalarını hazırla, ben sana desteği vereceğim" diyor. KOSGEB bu şekilde ilerliyor. Destek almak zor değil, ama prosedürleri iyi bilmek, takip etmek gerekiyor.

Şirketi kurduktan sonra asıl amacımız pazarlama oldu. İlk başta tanıdık yerlerden uzanarak satış yapmaya başlarsak yayılır anlayışıyla ilerledik. Şirketi kurdum. Öncelikle kargo şirketine gittim. Normalde kargo şirketi firma genç girişimcilere %25-30 indirim veriyormuş. Fethiye'deki şube müdürü "benden sana hediye olsun" dedi ve %40 indirim verdi.

Daha çok tanınmak ve güven sağlamak için Trendyol, Hepsiburada gibi internet sitelerine girdim. Ama girdikten sonra anladım ki bu tip pazaryerlerine girmek çok da kârlı değilmiş. Gıdada %15-20 komisyon oranları var. Kendi ürettiğim ürünlerin kâr marjı çok düşüyor bu tip pazar yerlerinde.

Fiyatları nasıl belirliyorsunuz?

Maliyet hesaplaması yapıyorum, rakiplerin fiyatlarına bakıyorum. Kargo fiyatlarını da hesaplıyorum. Mesela Trendyol bana 30 lira üstü kargo bedava diyor. Ben de, zarar etmemek adına hangi ürünü hangi gramajda ne kadara satmalıyım ki hem kargoyu karşılayıp hem de kâr etmeliyim diyerek hesaplıyorum. Normalde 40-50 çeşit ürünüm varsa Trendyol'da 10 çeşit

ürünüm var. Bu yüzden dijital pazaryerleri ve instagram-facebook arasında ürün ve fiyat farkı doğabiliyor. Bu tür satış sitelerinin şöyle bir faydası var; insanlar Trendyol hesabından bizi bulup, sonra sosyal medya hesaplarından bana ulaşıyor, fiyat listesi istiyorlar. Sosyal medyadaki diğer ürünleri görüyorlar. Hatta bazı müşterilerimiz Fethiye'ye geldiklerinde atölyemize uğruyorlar.

Erkek eliyle hamur yoğuruyorum

Ben organizasyon şirketinde çalışırken sabah akşam çalışıyordum, çok çalışıyorum diye de şikayet ediyordum. İşin başında kendi işimde bu kadar çalışmayacağımı düşünüyordum. Hele ki e-ticaret işine başladığımda sabah tarlaya gider, akşam tarladan çıkar sonrasında keyif yapar, otururuz ya da günün kargoları bitince de işler biter rahatlarım diyordum. Ama öyle olmadığını yaşayarak öğrendim. Kendi işimiz de olsa ailecek gece gündüz çalışıyoruz. Gündüz ormanda kekik toplayıp ya da tarlada çalışıp, gece erişte hamuru yoğuruyorum. Erkek eliyle hamur yoğuruyorum yani. Annem hamur kesiyor.

Gıdada müşteri portföyü çok farklı. Kadın müşterilerin ilgisini çeken ürünler ayrı, erkek müşterilere hitap eden ürünler ayrı. Mesela akşam iş çıkışı saatleri turşuları paylaşıyorum. İşten çıkıp eve dönen erkek müşteriler, turşu paylaşımını görünce 'ben şundan sipariş vereyim' deyip alıyorlar.

Dijital pazarlama da bu tarz incelikler mevcut, ayrıca hitap ettiğiniz müşteriyi de tanımak gerekiyor. Artık sosyal medyada paylaşımları buna göre ayarlamaya başladım. Aslında ben bunları bilmiyordum, araştırarak öğrendim.

Sosyal medyada ve dijital pazarlamada kesinlikle kadınlar daha öncelikli. Yaş aralığı ise her ürüne göre değişiyor. Gıda ürünlerinde 35 yaş üzeri. Diğer alternatif ürünlerde ise 40 yaş altı öne çıkıyor.

E-ticaretin inceliklerini nasıl öğrendiniz?

Hepimizin elinde artık telefon var. Sosyal medya var, en önemlisi youtube var, blog sayfaları var. Her şey var bu dünyada. Dersler var. Akşamları çevrim içi (online) ders alıyorum. E-ticaret dersleri alıyorum genelde. Amerika'daki siparişler için ürünü görmeden farklı ülkelerden yönlendirme (dropshipping) gibi e-ticaret dersleri var. Ama organik gıda üzerine ya da doğal gıda üzerine hiçbir eğitim yok. Aslına bakarsanız işim ile ilgili e-ticaret inceliklerini üniversitedeki eğitimim ve deneme yanılma yöntemlerini birleştirerek keşfetmiş oldum.

E-ticarette bir yıl gibi bir sürede fiyatların aşırı artmasına rağmen yıkılmama nedenim de bu. Ben rakiplerimi yakından takip ediyorum, hangi rakibim ne iş yapıyor, onu da biliyorum. Hangi rakibimin o işi yaparken malzemesini nereden alıyor onu da biliyorum. Ben bugün Kaş'tan İzmir'e kadar hangi butik firma varsa kendime örnek ve rakip görüyorum. Kaç tane firma varsa hepsini inceliyorum. Birçoğu ile tanışmaya da gidiyorum.

Genç girişimci olarak girişimci olmak isteyenlere önerileriniz neler olur?

Genç bir girişimci olarak öncelikle ne yapacaklarına çok iyi karar vermeleri lazım. Girecekleri pazarı iyi seçsinler. Az maliyetle ne yapabilirler? Özellikle e-ticarette ne sattığımızı çok iyi bilmemiz lazım. Kime ne sattığımızı iyi bilmemiz lazım. Girişimci olmak isteyenlerin, piyasayı ve trendleri çok iyi takip etmeleri ve maliyet hesaplamalarını çok iyi yapmaları lazım.

Tarım zor, dışarıdan ürün alıp satmak daha zor. Kendi üretip satabilecekleri bir şeyler varsa onları satsınlar. Süreci çok iyi takip etsinler. Kendilerine yenilik katabilecekleri bir işe girsinler. Dışarıdan bakınca kolay gelebilir ama asla öyle olmuyor.

E-ticaretin güzel yanları var elbet; hiç kapanmayan bir mağaza, saatleri yok ve bu mağazaya uğramak gibi bir zorunluluğunuz yok, çünkü işiniz hep yanınızda elinizin altında (hep cebinizde); sahil kenarında kahve içerken, keyif yaparken telefonunuzda "yeni bir şipariş" bildirimini görmenin mutluluğu da ayrı tabi ki. Tabi bunları sağlamak için sistemi güzel kurmanız gerekli ki siz bakmadığınız anda da teknoloji sizin için çalışsın.

Röportaj: Selda OĞUZ

FETHİYE'NİN İLK KADIN TURİZM GİRİŞİMCİLERİNDEN

YILDIZ ERKEK

YAZLIKTAN OTELE EVRİLEN ÖRNEK BİR KADIN GİRİŞİMCİLİK HİKÂYESİ

Yıldız Hanım sizi tanıyabilir miyiz?

Fethiye Kayaköy'de 1940 yılında dünyaya geldim. Babam, Kayaköylü meşhur Erkek Mehmet Ağa'nın oğlu Durmuş Erkek. Dedem Erkek Mehmet Ağa'nın Kayaköy'de malı mülkü çokmuş, babam da tam ağa oğluymuş. Dedem rençpermiş. Babaannem Emine Erkek de dedemle birlikte çalışırmış. Babaannem çok çalışkan bir kadınmış. Hatta dedemden ziyade babaannem işleri yürütürmüş. Babaannem hatta daha sonrasında bir dönem babamın da işlerini takip etmiş. Çok çalışkan bir kadınmış. Beni de babaanneme benzetirler.

Annem Samiye Erkek, Rodos'ta büyümüş. Rodos'a ilk dedem Hafız İzzet Kayserili'nin amcası, Kayseri Develi'den gitmiş. Soyadları da onun için Kayserili idi. Dedemi amcası Rodos'a yanına almış. Dedem İstanbul'da okumuş, hafız olmuş, sonrasında Rodos'a yerleşmiş. Amcasının kızı Münire ninemle evlenmiş. Dedem, Rodos'ta adliyede kâtip olarak çalışıyormuş, Türklerin de tercümanlığını yapıyormuş.

Annem Samiye Erkek, Fethiye'ye gelin gelmiş.

Rodos'ta 6 yıl öğretmenlik yapan Samiye Erkek öğrencileriyle

Hafız İzzet Kayserili'nin Ailesi.
Sol başta Yıldız Erkek'in annesi Samiye Erkek

Annemin Rodos'ta olduğu yıllarda, ada İtalyan etkisinde olduğu İtalyanca mecburmuş. Dolayısıyla annem de çok iyi İtalyanca konuşurdu. 16 yaşında öğretmen olmuş. Evlenmeden önce de Rodos'ta 6 sene öğretmenlik yapmış. 22 yaşında Fethiye'ye gelin gelmiş. Annem, çok güzel bir kadındı. Hatta evlenip Fethiye'ye geldiğinde, herkes hususi olarak onu görmeye gelirmiş. Annem çok güzel ut çalardı, şarkı söylerdi.

Anneniz ile babanız nasıl tanışmış?

Halam Ayşe Dinçer ile eşi Kadir Dinçer, Rodoslu ahbapları Saatçi Nuri ile birlikte İstanbul'a gezmeye giderken, annem ve erkek kardeşi de İstanbul'a Kandilli'deki amcalarının yanına gidiyor. Ve aynı vapurla seyahat ediyorlar. Saatçi Nuri, annemlerin Rodos'ta komşusuymuş. İlk halam, annemle tanışıyor. O dönemde İstanbul'a giden vapurlar önce Rodos'a sonra Fethiye'ye uğruyormuş. Rodos'tan Saatçi Nuri, annem ve erkek kardeşi biniyor, Fethiye'den de halamlar biniyor aynı vapura. Birlikte seyahat ediyorlar. O zamanlar da eski vapurlar, Fethiye'den İstanbul'a 5 günde filan gidermiş. Ayşe halam, o seyahatte annemi çok beğenmiş. Sonra mektup yazmış ve erkek kardeşine yani babama göstermek için fotoğraf istemiş. Fotoğraflar gönderilmiş karşılıklı. Fotoğrafla birbirlerini görüyorlar.

Bu tanışma olmadan önce şöyle de ilginç bir olay oluyor: Babam o yıllar Rodos'a sık sık gidip gelirmiş. Her gittiğinde de kendisine, ablalarına hediye kumaş alırmış. Fethiye'de o zamanlar pek kumaş bulunmazmış, Rodos'ta daha çok çeşit olurmuş. Babam da çok yakışıklıydı, çok da şık giyinirdi. Anneannem Rodos'ta bir gün kumaşçıya gitmiş ve tesadüf babamı görmüş; içinden "Şöyle bir damadım olsa" demiş. Aradan zaman geçiyor; nişan sırasında, anneannem, babamı gördüğünde o anı hatırlamış ve şaşkınlık içinde, "Bu adam benim gördüm adam." diye aklından geçirmiş. Hatta bunu babama da, "Ben, sizi Rodos'ta kumaşçıda gördüm" diyerek anlatmış.

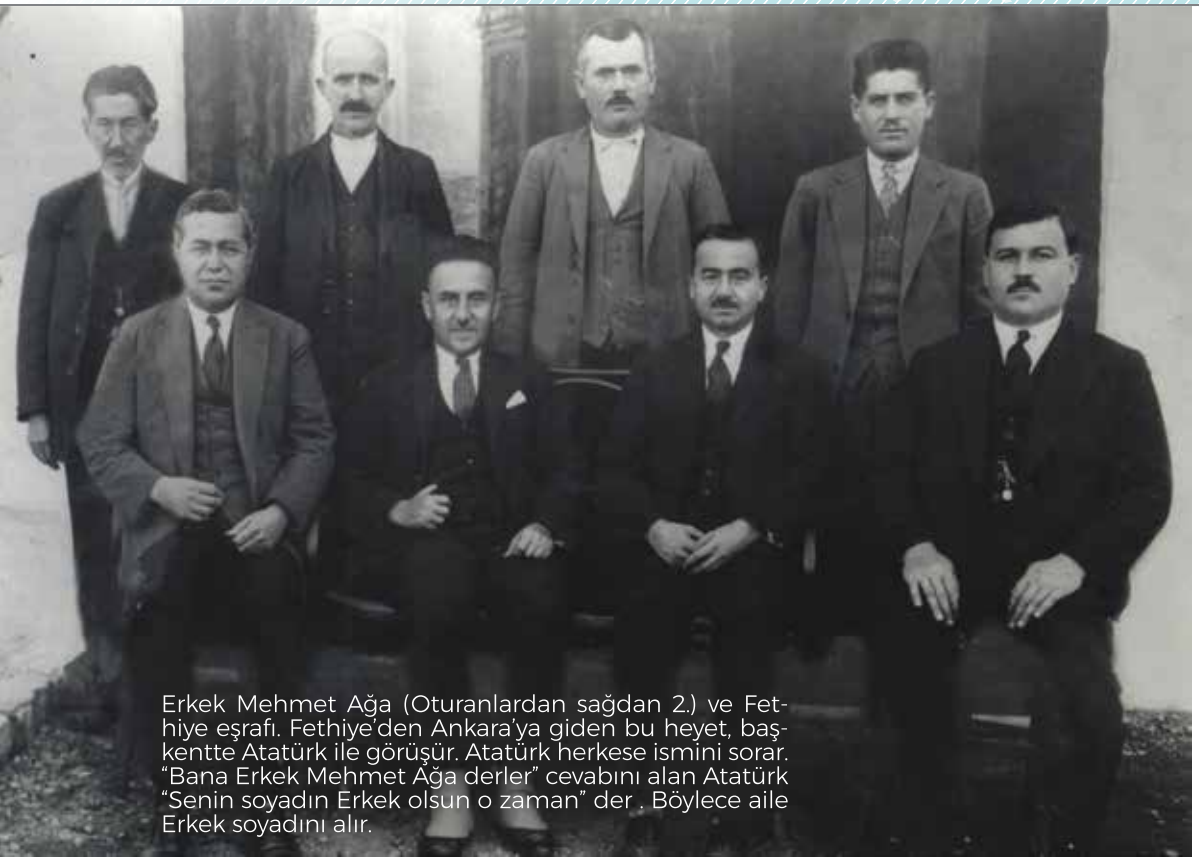
Yazları iş başına göçerdik

Çocukluğunuzda Fethiye nasıldı? Neler hatırlıyorsunuz o günlere dair?

Biz Fethiye'nin içinde oturuyorduk, evimiz şimdiki üst yol denilen Çarşı caddesinin üzerindeydi. Babam o evi depremden sonra sattı. Fethiye yazları çok sıcak olurdu, o nedenle yaz aylarında, o dönem Fethiye'nin sayfiyesi olan Kayaköy'e giderdik, yazın oradaki evimizde kalırdık. 7 yaşına kadar Kayaköy'e gittik yazları.

Babam tütüncüydü; ovada tütün yaptırırdı. Dolayısıyla nerede tütün yaptırırsa yazları, iş başına göçerdik, Kargı'ya göçerdik. Kışları Fethiye'ye göçüyorduk. Babam rençperdi, tarla kiralıyordu. Tütün, susam, pamuk yaptırırdı.

Yıldız Erkek'in anne ve babası Samiye - Durmuş Erkek



Erkek Mehmet Ağa (Oturanlardan sağdan 2.) ve Fethiye eşrafı. Fethiye'den Ankara'ya giden bu heyet, başkentte Atatürk ile görüşür. Atatürk herkese ismini sorar. "Bana Erkek Mehmet Ağa derler" cevabını alan Atatürk "Senin soyadın Erkek olsun o zaman" der . Böylece aile Erkek soyadını alır.

O yıllarda tütün için, sonbaharın sonunda Fethiye dışından eksperler gelirdi. Herkes sokağına tütünlerini sererdi, hatta ana caddede bile tütünler olurdu. Eksperler gelir, bir günde hepsini satın alır giderlerdi. Bir Tekel alır, bir de özel şirketler alıyordu. O dönemde herkes parasını alırdı.

Babam aynı zamanda kömürcülük de yapıyordu, şimdi mangal kömürü denilen kömürlerin ticaretini de yapıyordu, Orman'dan (Orman Müdürlüğü) yer kiralayıp oradan aldığı kömürleri İzmir'e satıyordu.

Babamlar 5 kardeşlerdi. Babamın kardeşi, amcam Ahmet Erkek, hukuk fakültesini, tıp fakültesini yarım bırakmış, bir müddet Etibank'ta çalıştı. Fethiye'de Kızılay başkanlığı yaptı. Fethiye'de herkes tanırdı babam ile Ahmet amcamı.

Fethiye'de eskiden şehir kulübü vardı, herkes oraya giderdi. Babam da amcam da her gün şehir kulübüne giderlerdi. Babam çok güzel briç oynardı.

Diğer amcam Cahit Erkek, Kayaköy'de kaldı. Çok yerleri vardı Kayaköy'de. Babam da daha sonra kendi yerlerini amcama sattı ve Çalış'tan arazi aldı.

Halam Ayşe Dinçer, Fethiye'nin tanınmış kişisi Kadir Dinçer ile evliydi. Diğer halam Hatice Kaya ise Fethiye'nin meşhur eski öğretmenlerinden Ali Vehbi Kaya'nın eşiydi.

Fethiye'den İstanbul'a gelin gittim

İlkokulu ve ortaokulu Fethiye'de okudum, ardından akşam kız sanat okulunu bitirdim. Sonra da 1958 yılında, 18 yaşında evlendim. Eşim Salih Uysal'ın oğlu Hikmet Uysal Fethiyeliydi, ama İstanbul'da tüccarlık yapıyordu. Fethiye'de evlendik, 1 hafta sonra çeyizimizi aldık, Marmara vapuru ile İstanbul'a gittik. O zamanlar 2 günde gidiliyordu gemi ile İstanbul'a.

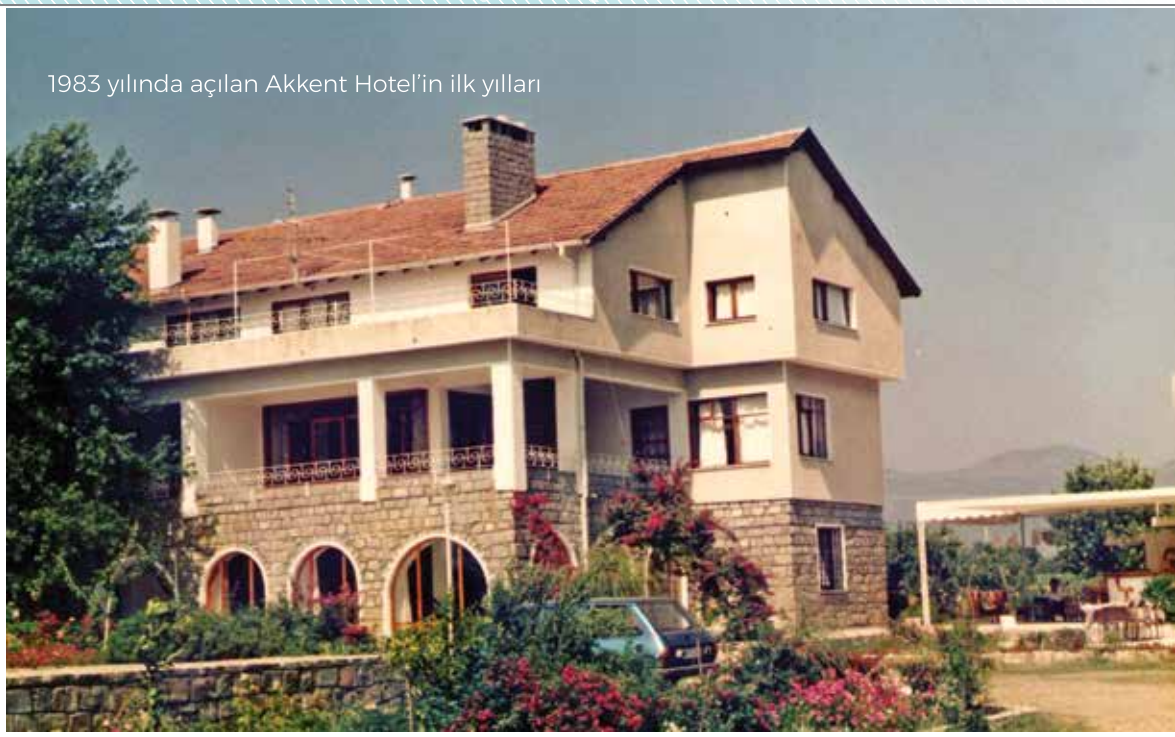
İlk defa o zaman İstanbul'u gördüm. Hiç Fethiye'den dışarı çıkmamıştım. İlk yıllarda Acıbadem'de sonra Kadıköy'de, Erenköy'de oturduk. Eşimin Kadıköy'de toptan gıda üzerine dükkânı vardı. 22 sene İstanbul'da yaşadım. 1960 yılında kızım Yasemin, 1962 yılında oğlum Atalay dünyaya geldi.

İstanbul'daki evimizde misafirimiz hiç eksik olmazdı. Fethiye'den devamlı gelen giden olurdu. Hiç yalnız kalmazdık desem yeridir. 22 sene İstanbul'da eşimle yaşadığım dönemde hesapladım; misafirsiz sadece 3 gün oturmuşuz.

1970 yılında ehliyet aldım. Araba kullanmaya başladım. Sonra İstanbul kazan ben kepçe, İstanbul'un her yerini öğrendim. Fethiye'den gelen misafirler İstanbul'da gezdirirdim. Onlara rehberlik yapardım, doktor, hastane, alış-veriş vs. Kapalı Çarşıya giderdik, gezdirirdim gelenleri.

Fethiye'de turizm sektörünün ilk kadın girişimcilerindensiniz. Turizme ve girişimci olmaya nasıl karar verdiniz?

Her şey o dönem eşimle Çalış'ta yazlık için arsa arayışımızla başladı. Babam da Kayaköy'de kendi payına düşen arsaları satmış, Çalış'ta şimdiki otelin de içinde bulunduğu yerleri satın almıştı. "Ben bu arsayı size satayım." dedi. Bize de makul geldi. Bahçemiz de olur, iyi olur düşüncesiyle 1977 yılında arsayı aldık babamdan. Çünkü Fethiye'de özellikle Çalış'ta bahçeli ev için büyük arazi bulmak o dönemde de çok zordu. Arsayı aldık, 1978'de yazlık ev için inşaata başladık.


1983 yılında açılan Akkent Hotel'in ilk yılları

İnşaat 3 senede, tam olarak 1981 yılında bitti. O yıllarda inşaat yapmak zordu, çok masraflıydı, bir anda bitirmek mümkün değil. Hatta inşaat tam olarak bitmeden, ikinci katta oturduk. Güneş enerjisi gibi ufak tefek eksikleri kalmıştı. Sonra üst katı, en son alt katı bitirdik.

Orta kat bitince döşedik de evi, ama yazlık olduğu için çok basit şekilde döşedik. Hatta bir dönem hiç kapısız oturduk, direkt merdiven çıkıyordu ara kata. Ben, dayım yengem birlikte oturuyorduk o dönemde.

Kendimize göre 3 katlı, 3 ayrı daire gibi tasarlamıştık binayı. Alt katta annemler oturur, orta katta biz otururuz, en üst katı da misafirhane olarak planlamıştık. O yüzden tüm katlara mutfak yapıldı, ama çok güzel mutfaklardı. Ama annemler hiç oturmadı bu evde.

İlk yazlık olarak yapıldı, peki sonra otel fikri nasıl oluştu?

İnşaat çok masraf istiyordu. Sadece bina değil, bahçesi var, duvarı var, bittiğindi bahçe duvarı dahi yoktu. Artık eşimden para istemeye utanıyordum. Bina kendi kazansın kendi ödesin, düşüncesi etkili oldu ilk başta yazlıktan önce pansiyon, sonra otel düşüncesine geçişte.

Bir de 6 ay kaldım İstanbul'a gittiğimde. 1 hafta sonra eşim bana, "İstanbul'da ne yapıyorsun, git Fethiye'deki inşaatı bitir." dedi. Bu benim çok zoruma gitti. Kendimi kovulmuş gibi hissettim. 1980 yılında Fethiye'ye döndüm, bir daha da İstanbul'a gitmedim. Eşim Hikmet Uysal ile 15 yıl ayrı yaşadık. İşimin yoğunluğundan boşanmaya bile fırsat bulamadım. 1995 yılında resmi olarak boşandık.

Daha önce de dediğim gibi İstanbul'da hep misafirim vardı, dolayısıyla misafir ağırlamaya çok alışkındım. Ondan sonra, "Nasılsa otelci gibi çalışıyorum, Fethiye'ye döneyim otel yapayım, hiç olmazsa para da kazanırım." dedim. Esas mesele böyle başladı.

Binanın inşaatı bitince önce alt katı kiraya verdim. İlk 2 sene pansiyon olarak çalıştırdım. Hatta ilk sene sadece ikici katı çalıştırdım, alt katı çalıştırmadım; çünkü alt katta bir kiracı vardı. Kiracı çıktıktan sonra alt katı da pansiyon olarak çalıştırmaya başladım. 1983 yılında oteli resmi olarak açtım.

O yıllarda Fethiye'de turizm yeni yeni başlıyordu. Özellikle bayramlarda doluyordu otel. Kurban Bayramı, Ramazan Bayramı'nda dışarıdan gelenler olunca doluyordu, hatta kalacak yer bulanamıyordu. Gelenler bazen salonlarda yatıyorlardı. Çünkü o tarihlerde Fethiye'de kalacak yer, otel, pansiyon vs. yoktu. İlk zamanlar odalarda banyo yoktu, umumi banyolar vardı. Her katta bir banyo, çatıda, orta katta, bir de alt katta.

Babamdan arsayı aldığımda bu bölgede hiçbir şey yoktu. Yolu bile ben yaptırdım. Maliye'nin yerini kiraladım, ondan sonra bataklığı doldurdum, bayağı bir köprü yaptım yola çıkış için. Hep kendimden harcadım.

Sonra burası öyle güzel bir yer oldu ki, herkes görmeye, ziyarete geliyordu. Arkadaşlarımdan "niye burayı otel yapmıyorsun" diye çok söyleyen oldu. Otel fikrini arkadaşlarımın bu sözleri de tetikledi.

İnşaatı yaparken, gerçekten çok borçlandım, tanıdıklarımdan borç aldım, hatta kızımla damadımdan bile borç para aldım. O zamanın parasıyla 25 milyon liraya mal oldu bu otel. Oturma ruhsatını ise 10 sene sonra alabildim, 30 milyon liraya alabildim ruhsatı.

Binanın tüm ahşap işlerini dayım yaptı

Annemin erkek kardeşi Vecihi dayım çok iyi bir marangozdu, zanaatkâr biriydi. Rodos'ta İtalyanlardan öğrenmiş mesleği. Fethiye'ye de marangozluğu öğreten kişidir. Otelin tüm ahşap işlerini Vecihi dayım yaptı.

Otelin tüm ahşap işlerini Rodos'ta İtalyanlardan marangozluğu öğrenen Yıldız Erkek'in dayısı Vecihi Kayserili yapmış

Bir gün, "Yıldız, bu binanın önü çok boş." dedi ve 1989 yılında bahçedeki ahşapları yaptı. O sene bahçe barı ve balkonu olmayan iki odaya ahşap balkon yapıldı.

Yazlık olarak yaptırdığım binayı otel hâline dönüştürdüm, ama ben de hep bu binada oturdum. En üst kat bir daire gibiydi; büyük bir salon bir mutfak, bir tane de odası vardı. Tam 27 sene burada oturdum. 3 yıl öncesine kadar bu binada oturuyordum. 3 yıl önce otelin karşında yaptırdığımız binadaki daireme geçtim.

Oteli tek başıma çalıştırdım

Fethiye'de turizm sektörünün başladığı yıllarda otel işletmeye başladınız. O yıllarda turizmde kadın girişimci olmak nasıldı?

İlk başlarda zor oldu elbette. Ben bu oteli yıllarca tek başıma çalıştırdım. Ortaokul mezunuydum, ama ev hanımıydım sonuçta. Alışkın değildim çalışmaya. Ama personelim çok iyiydi.

Personelimin de desteğiyle oteli emek emek büyüttüm. Açıldıktan sonra kendi masraflarını çıkarmaya başlamıştı. Toplu para alıyordum şirketlerden, ama her sene sezona borçla girerdim. Mesela sezona 10 milyon borçla giriyorduk, ama yazın hepsini ödüyordum.

İlk yıllarda Alman bir şirketle (acente) çalışıyorduk, 6 sene Alman müşteriler geldi. 1989'da İngiliz müşteriler gelmeye başladı. 1989 yılından itibaren Thomson firması ile çalışmaya başladık.

Çalışanlarım da bana çok destek oluyorlardı. O yıllarda benim en büyük yardımcım, herkesin "Şeker" dediği, Şükrü Şeker idi. Şeker, gerçekten çok sıcakkanlı, esprili bir çocuktu, herkesin sevgilisiydi. Özellikle de yabancı kadın turistler ona âşıktı. Çok da çalışkan biriydi Şeker. Almanlardan sonra başladı, 20 yıla yakın bizimle çalıştı. Sonra kendi yerini açmak istedi, bizden ayrıldı. Fethiye'de restoran açtı 1 veya 2 sene çalıştı, Ovacık'ta 2 veya 3 sene çalıştı. Sonra çok genç yaşta, 38 yaşında vefat etti.

Şeker'in yanı sıra Nuri, Sezgin, Tezcan, Ali vardı çalışan. Hepsinin çok emeği vardır otelde.

Otelden kazandığımı yine otele yatırdım. 2 defa banyo değiştirdim. Sonra 1997 yılında binaya ilave bitişik bir bina daha yaptırdım. Böylece 12 odadan, 24 odaya çıktık.

8 sene otelin bahçıvanlığını yaptım

Otelimizin adını aldığı bahçemizin bende yeri ayrıdır. Çok severim bahçeyi, çiçekleri. Bahçe çok bakım istiyordu. Bahar gelince ben 2 ay bahçede çalışıyordum. 8 sene bahçıvanlığını kendim yaptım.

Akkent Hotel'in meşhur yemekli eğlenceleri

Tabii personelim de yardımcı oluyordu, ama bahçeyle bire bir ben uğraşıyordum. Bahçedeki ağaçların, çiçeklerin büyük çoğunu kendim diktim. Çiçeklerle, bitkilerle tek tek ilgilenirdim. Personel suluyordu, otunu beraber ayıklıyorduk.

Bahçeye 1985 yılında, havuz yaptık. O yıllarda otellerde havuz istenmeye başlamıştı. Müşteriler istedi, biz de yaptık. Özellikle büyük yaptırdım havuzu, deniz gibi olsun istedim. Havuzun büyüklüğü 90 odalı bir otele denk geliyor ki, otelimiz o yıllarda 12 odalıydı, şu anda bile 25 odalıyız.

Türkiye birinciliği

Müşterilerimiz çok memnun ayrılırdı otelimizden. 1989 yılında Türkiye birinciliğim var. O yıllarda Türkiye birinciliği almak çok önemliydi. Uçaklarda dönüşte anket yapılıyordu. O ankette temizlik, müşteri memnuniyeti gibi sorular vardı ve bizim puanımız hep yüksek çıkardı. Her yıl sertifika, madalya alırdık; müşteri memnuniyeti iyi olduğu için verilirdi. Her yıl gelen misafirlerimiz vardı. Turla Fethiye'ye gelenlere, ilk gün hoş geldin partisi bizim otelde yapılırdı. Yine

Türk gecesi yapılırdı. Yabancı turistlerin çok hoşuna giderdi bu eğlenceler. Unutulmaz dostluklar kuruldu. O zaman her şey çok farklıydı, turizm de gelen insanlar da.

Otelin ismini rüyamda gördüm

Akkent ismini ben koydum. Burası Akarca Mahallesi, ben de 'ak' ile başlayan bir isim olmasını istedim. Sonra bir gün rüyamda gördüm; bulutlarda el yazısıyla Akkent yazıyordu. Rüyamdaki ismi koydum.

Otelimizin ismi ilk önce Akkent Hotel idi. Çocuklarımın da baskısıyla 2007 yılında oteli kapattım. Çok yorulmuştum. Otel binasını önce avukatlara sonra da bir dil okuluna kiraya verdim.

2013 yılında kiralamaktan vazgeçtik, geri aldık 1,5 yıl binanın yenilenmesi sürdü, 2014 yılında oğlum Atalay, tekrar açtı oteli, şimdi o işletiyor. Bahçesinin genişliği ve güzelliğinden dolayı Akkent Garden Hotel ismini verdi. Artık yaz kış hizmet veriyoruz.

Oğlum Atalay Uysal uzun yıllar antikacıydı. Yurt dışından, Fransa ve Çekoslovakya'dan antika getiriyordu. 1993 yılında bir otel işletme deneyimi oldu. Babasıyla birlikte kısa bir süre Letoon Oteli işlettiler. Oğlum Atalay'ın 2 kızı var, Fulya ve Funda. Fulya ve Funda iletişim sektöründe, sosyal medya alanında uzmanlar. Torunum Funda, nişanlısı ile Kayaköy'de çadır otel tarzı bir işletme açmaya hazırlanıyor. Ben hiç yönlendirmedim, kendileri istedi. Bu kararı verdiklerini öğrendiğimde çok mutlu oldum.

Kızım Yasemin, Türkiye'nin ünlü ortopedistlerinden Prof. Dr. Harzem Özger ile evli ve iki oğlu var. Büyük oğlu 34 yaşında Alp Özger Fethiye'de yaşıyor. Küçük oğlu Can Özger 26 yaşında, ABD'de psikolog. O da babası gibi tıp alanına geçmek istiyor.

İşinizin yoğun olduğu dönemlerde eşinizden, babanızdan veya kardeşlerinizden destek aldınız mı?

1980 yılında İstanbul'dan Fethiye'ye döndükten sonra İstanbul'a gitmedim. Eşim Hikmet Uysal ile 15 yıl ayrı yaşadık. İşin yoğunluğundan boşanmaya bile fırsat bulamadım. 1995 yılında resmi olarak boşandık.

Babam oteli açtıktan kısa süre sonra 1982 senesinde vefat etti. Amcam Ahmet Erkek de babamdan 25 gün sonra vefat etti. En büyük

Yıldız Erkek'in yaptığı tablolar Akkent Ganden Hotel'in duvarlarını süslüyor

destekçim marangoz olan Vecihi dayımdı. O da 1990 yılında vefat etti.

Biz 3 kız, 1 erkek kardeşiz. Ama herkes kendi işini yaptı. Abim Cengiz Erkek'in kamyonları vardı, nakliye işi yapıyordu. Abim sonra hepsini bıraktı o işlerin, tekne aldı, iki oğluyla beraber balıkçılık yapmaya başladı. Abim de çok genç yaşta, 48 yaşında beyin kanamasından vefat etti. Oğulları hâlen balıkçılık yapıyor.

Kız kardeşim Filiz, diş hekimiydi. 8 sene benim yanımda kaldı. Mezun olduktan sonra İstanbul'da 3-4 sene diş hekimliği yaptı. Sonra Iraklı eczacı bir çocukla tanıştı, evlendi. Irak'a gittiler oraya yerleştiler. Çocukları oldu, 2 kızı, 1 oğlu oldu. Kız kardeşim Irak'ta vefat etti. Kızları orada üniversiteyi bitirdiler ve sonra Türkiye'ye geldiler. Oğlu Atakan Ankara'da okudu üniversiteyi, eczacı oldu, şimdi Karaçulha'da eczanesi var.

Diğer kız kardeşim Cenan, Fethiye'de maden mühendisiyle evlendi. Eşi uzun seneler Etibank'ta başmühendislik yaptı, oradan emekli oldu. Karagedik'te 15 sene kaldılar, Göcek'te, Seydişehir, Elazığ, Ankara'ya gittiler. İki oğlu var. Biri Nuri Karaca, diş hekimi. Diğer oğlu ziraat mühendisi Hakkı Karaca. İkisi de Fethiye'de.

Kısacası ailemden çok destek aldığımı söyleyemem, ne yaptıysam ben tek başıma yaptım.

Kadın girişimci olmak isteyenlere ne tavsiyeleriniz ne olur?

Kadınlar mutlaka iş hayatında olmalı

Kadın olarak iş hayatının içinde olmak çok güzel. Bence herkesin, özellikle kadınların bir şeyler yapması lazım. Ben kocamdan ayrılmak istedim, kendi işim olsun, rahat olayım istedim.

Bunu da gerçekleştirdim. İsteyen herkes yapabilir, yeter ki istesin, çalışsın. Kadınlara özellikle de genç kızlarımıza da tavsiyem çalışmaları, ekonomik özgürlüklerine sahip olmaları.

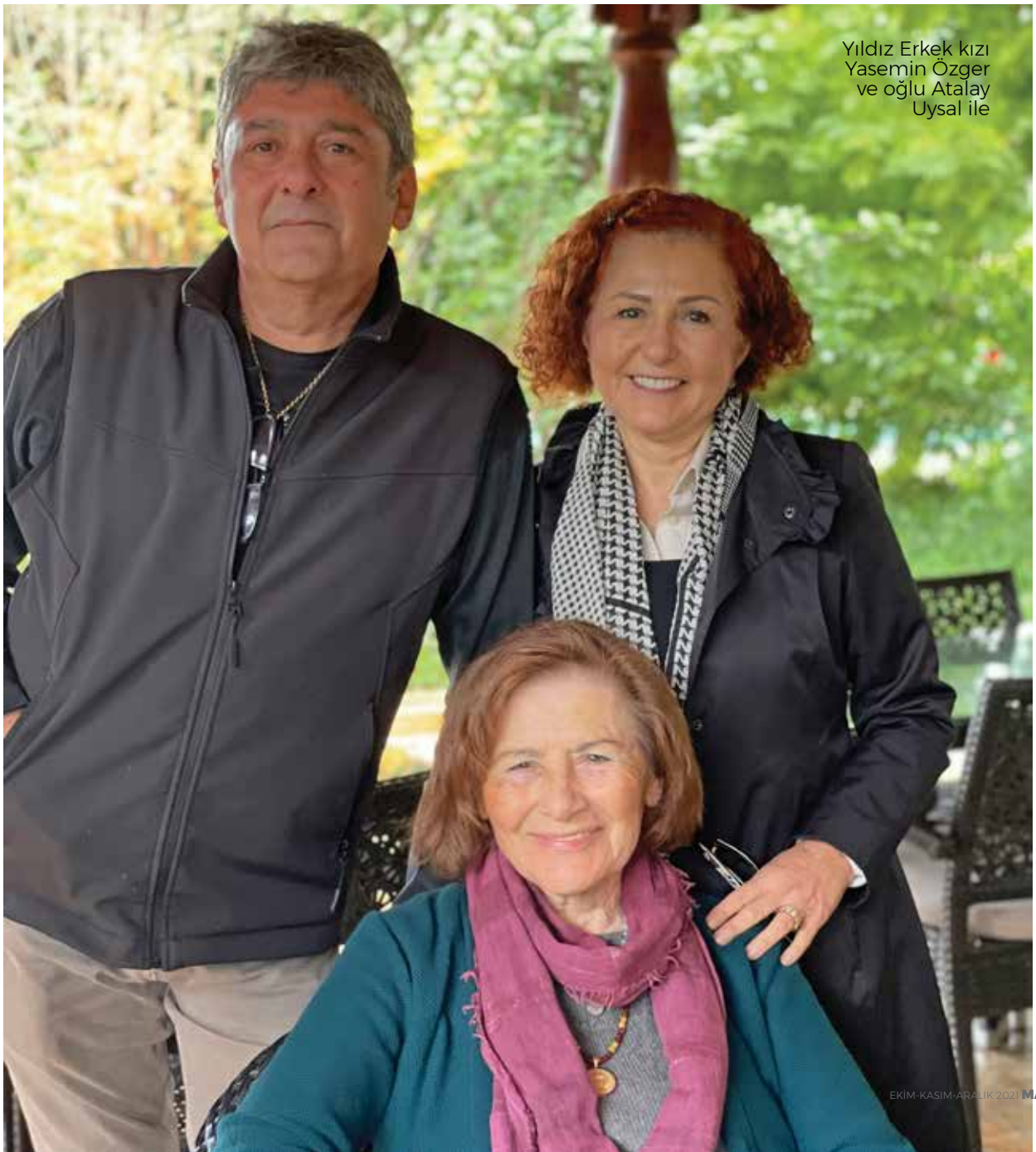
Turizm sektöründe, bırakın kadın olarak erkek olarak bile benim önümde bir örnek yoktu. Çünkü Fethiye turizmle yeni tanışıyordu. Birçok şeyi deneye yanıla öğrendim. Tabii ki stresli bir sektör, ama bir noktadan sonra yapabildiğini yapıyorsun, sonra da artık olumsuz bir şey olursa kader diyorsun. Ve inşallah bunu da hallederiz, diyorsun.

Turizm sektörü, otelcilik zor bir meslek, gecesi gündüzü yok ama güzel bir meslek. Ama umumiyetle huzurludur insan bu meslekte. İnsanları memnun etmek zor gibi görünse de, bir süre sonra o devri geçiriyorsun. Çok sabırlı ve anlayışlı olmak lazım. Başkaları mutlu olunca kendiniz de mutlu oluyorsunuz.

Torununum Funda da benim işimden mutlu olduğumu gördü ve turizmci olmayı tercih etti. Çok destekliyorum. Umarım o da çıktığı bu yolda başarılı ve mutlu olur.

Bir de sadece iş olmamalı insanın hayatında, mutlaka bir hobisi olmalı. Ben bu konuda da şanslıydım. Resim yapmayı çok seviyordum ve resim yapmak için kendime zaman ayırdım. Kendime ait zamanı Fethiye'nin güzelliklerini tuvale taşıyarak değerlendirdim. Sevgi ve emekle yaptığım tablolar şimdi otelimizin duvarlarını süslüyor.

İnsan sevdiği işi yapınca, hobilerine de zaman ayırınca hayat güzelleşiyor, keyifli hale geliyor. Herkesin istediği hayatı yaşamasını ve sevdiği işi yapmasını diliyorum.



Yıldız Erkek kızı Yasemin Özger ve oğlu Atalay Uysal ile

Kaybolan Meslekler

Röportaj: Selda OĞUZ
Fotoğraflar: Ergün TOS

Zamana karşı insan...

SAAT TAMİRCİLİĞİ

Zaman, günümüzün en değerli hazinesi.
Modern hayatın yoğun temposunda zamana karşı yarışın tek ölçüsü ise saat.
Ve saatin dilinden anlayan ustalar saatçiler...

Zaman, günümüzün en değerli hazinesi. Modern hayatın yoğun temposunda zamana karşı yarışın tek ölçüsü ise saat. İnsanoğlu zamana karşı yarışmaya başlamadan önce de zamanı farklı yöntemlerle hep ölçmeye çalışmış. Var olduğundan bu yana gök hareketlerini; güneşin, ayın ve yıldızların hareketlerini izlemiş; sudan, kumdan, gölgelerden yararlanarak zamanı ölçümlemiş. Güneş saati, su saati, kum saati...

Zamanla hepsinin kendine özgü hataları, eksikleri çıkmış. Güneşin görünmediği zamanlarda güneş saatinden faydalanamadığı için su saatini geliştirmiş insanoğlu, daha tutarlı ölçümler yapabilmek için. Teknolojinin gelişmesiyle mekanik saatlere ortaya çıkmış. İlk olarak, saat durduğunda hareketi sağlayan ağırlıkların başa alınıp yeniden kurulması gereken 12 saatlik mekanik saatler kullanılmış. İlk kurmalı saati yapan anahtarcı ustası Alman Peter Henlien, dişlilerin hareketini yay kullanarak sağlamış. Saatlerdeki bu yenilik, taşınabilir saatlerin yapılmasının da önünü açmış.

Mantığının Galileo'dan çıktığı iddia edilen ilk sarkaçlı saat 1656 yılında yapılır. 1675'te de ilk defa saatlerin kadranına yelkovan eklenir. 1721 yılında George Graham'ın ürettiği sarkaçlı saat günde bir saniye şaşarken, 1761'de denizcilikte kullanılan dakik saat İngiliz John Harrison tarafından yapılır. 1850'de saatler ABD'de ilk defa seri olarak üretilmeye başlar. 1952 yılında, kurulma istemeyen, pille çalışan saatler piyasaya çıkar. Pilli saatler, kurmalı saatlerden çok daha dakiktir. 1970'lerden sonra ise önce dijital sonra da elektronik saatler piyasaya çıkar.

Günümüzde ise saatler zamanı göstermenin yanı sıra fotoğraf çeken, video oynatan, mesaj gönderen hatta nabız ve tansiyon ölçen makinelere dönüştü. Cep telefonları ve onlarla bağlantılı tansiyon, adım ölçen elektronik saatler de klasik kol saatlerinin pabucunu dama attı.

Saat Tamircileri

Duvar saatleri, masa saatleri, kol saatleri, cep saatleri, çalar saatler, ayaklı saatler, duvar saatleri, meydan saatleri... İrili ufaklı saatler...

Saatlerin dilinden anlayanlar ise kurmalı, mekanik, elektronik her türlü saatin tamirini ve ayarını yapabilen saat ustaları, halk dilindeki adıyla saatçiler...

Saat tamircileri, ayrıntıları algılayabilen, göz, el ve parmaklarını ustalıkla kullanan, hassas ve sabırlı insanlardır. Saatçi, saatin nesi olduğunu görür görmez anlar, tamir eder. Saat ustası, bozuk saate, gözüne boru şeklindeki, lup isimli merceğini tek gözüne takarak, el maharetini tecrübesiyle birleştirerek saati âdeta muayene eder. Daha sonra da, yıllar içerisinde neredeyse parmaklarıyla bütünleşmiş çeşitli aletleri kullanarak söküp, saati parçalarına ayırır. Arızanın nereden geldiğini bulur, kırık ya da bozuk parçayı belirler ve düzeltir, gerekirse yenisiyle değiştirir. Sahibi için kapalı kutu olan saatin içini açan usta, parçalarını temizler, yağlar, tekrar montajını yapar.

Saat tamircilerinin dükkânları genellikle kü-

çük olur. İki veya üç metre karelik dükkânlarında masalarında oturarak çalışırlar. Eğer ki saat satmıyorlarsa bu küçük ortam onlara yeter. Lup ve cımbız, saatçinin vazgeçilmez çalışma arkadaşlarıdır. Saat tamircilerinin kucağını örtecek şekilde önlüğü vardır. Yere bir parça düşürse veya sıçrarsa, arayıp bulmak zordur, uzun zaman alır. Hatta hiç de bulamayabilir. Bunu önlemek için önlük kullanırlar. Tamir sırasında düşen parça önlükte kalır.

Tamir masalarının üzeri irili ufaklı saat parçaları ve aletlerle doludur. Küçücük metal kutular içinde minnacık saat parçaları bulunur. Bu kutuların içinde hangi parçanın olduğunu ezbere bilir, tamir sırasında gerektiğinde açar gözündeki lup yardımıyla, çıplak gözle görülmeyen ya da zor görülen parçayı arar bulur ve yerine takar.

Tamiri yapılan saat mekanik ise kurulur, usta kulağına dayayıp çalışmasını dinler. Eğer saat çalışıyorsa kolundaki saate bakarak onardığı saatin ayarını yapar. Saatin yumuşak bir bezle son temizliğini yapar. Etiketinin üzerine sahibinin adını yazarak tamirini bitirdiği diğer saatlerin yanına koyar.

Saat tamirinde kullanılan aletler

Saat tamircisi usta, büyüteç (lup), tornavida takımları (saatçilerin tornavidaları çok özel olup minyatürdür), zımba takımları, çeşitli ölçme aletleri, havya (elektrikli ısıtıcı), yan keski, kargaburun, cımbız (çift), mercek, kapak kapama aleti, kapak açma aleti, direk çakma aleti, çekiç, pense, saat yıkama makinesi, saat ayar makinesi gibi aletleri kullanır. Tamir edilen bir saatin yağlanması gerekir. Bunun için de çeşitli temizlik maddeleri, sıvı madeni yağ kullanır.

Saat tamircileri hızla azalıyor

Teknik ve sanatın beraberliğinden doğan saat tamirciliği mesleği teknolojik saatlerin yaygınlaşmasıyla günümüzde durma noktasına geldi. Hâl böyle olunca da saat tamircilerinin sayısı her geçen gün daha da azalıyor. Dolayısıyla saatçilik de hızla kaybolan meslekler arasına girdi. Yetişmiş meslek elemanları da gelir kayıplarını önlemek için saat ve gözlük satıcılığı gibi ek iş alanlarına yöneliyor.

Kaybolmaya yüz tutmuş saat tamirciliği mesleğini Fethiye'nin en eski saatçilerinden olan İsmail Kayıran ile konuştuk.

Fethiye'nin 50 Yıllık Saatçisi İsmail Usta

Osmaniye Kadirli'de 1953 yılında dünyaya gelen İsmail Kayıran, ilkokuldan sonra radyo tamircisinin yanında çırak olarak çalışmaya başlamış. Aynı dükkânda yan masadaki saat tamircisinden öğrenmiş mesleği. Askerden sonra Fethiye'ye yerleşen İsmail Kayıran saatçi dükkânı açmış. 1972 yılından bu yana tam 50 yıldır mesleğini sebatla, severek yapan İsmail Usta işini özenle yaptığı için de Özen Saatçi koymuş dükkânının ismini.

Saat tamirciliğini kimden öğrendiniz?

Osmaniye Kadirli'de büyüdüm. Babam çiftçi, annem ev hanımıydı. İlkokulu bitirdikten sonra öğretmen okulu, yatılı okul sınavlarına girdim, ama kazanamadım. Radyo tamircisinin yanına çırak olarak çalışmaya başladım. Radyo tamircisi, saat tamircisi ile aynı dükkânı paylaşıyordu. Ben her ikisine de çıraklık yapıyordum. Onlar dükkânda olmadığı zamanlarda, gelen müşteri boş gitmesin diye ufak tefek işleri yaparak mesleğe başladım. O saat ustası Hasan Çiçek, yavaş yavaş bana işinin inceliklerini öğretti.

Mesleğe ilk olarak 1972 yılında başladım. 1975 yılında askere gittim. Askerlikte de mesleğimi yaptım. Bölüğün bütün saatlerinin tamiratını ben yapardım. Mesleğim sayesinde rahat askerlik yaptım. Askerden sonra Fethiye'ye geldim, burada dükkân açtım. O gün bugündür Fethiye'deyim ve saat tamirciliği yapıyorum. İlk zamanlar dükkânım, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı'nın çarşıdaki eski evlerinin altındaydı. Sonra Çarşı Caddesi'nde Bakkal Hakkı'nın yanındaydı dükkânım. Son 25 yıldır, yani 1996'dan bu yana üst yolda Opet'in karşısındayım.

İşimi hep severek yaptım. Aldığım işi çabucak bitirmek isterim. Olmayacak işe olmaz derim, oyalamam kimseyi. Gel git yapmayı hiç sevmem. İşimi özenle yaptığım için dükkânımın ismini de Özen Saatçi koydum.

Fethiye'de bizim mesleğin duayeni Behçet Saatcı'nın dedesinin kardeşi Mustafa Saatcı'dır. Mustafa Saatcı'nın tamir edemediği saat yoktu. O dönemde saat ustaları, Saatçi Eyüp Usta, Fahrettin Usta, İsviçreli Saatçi Halil Övekcin vardı.

Mesleğinizi nasıl anlatırsınız?

Saat işi hassastır, dikkat ister, özen ister. Saatin

İlk zamanlar dükkânım, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı'nın çarşıdaki eski evlerinin altındaydı.

kapağını açarken, çarkları temizlerken uygulanan kuvvet bile önemlidir. O nedenle bizim işimizde serçe parmak çok önemlidir. Serçe parmağı sabitleyerek iş yaparız. Gözler ve eller özellikle bizim meslekte çok önemli. Gözlerim uzun yıllardır bu mesleği yapmama rağmen hâlen çok sağlıklı. Bunu da havuç ve balık yemeğe borçluyum.

En sık rastlanan saat arızaları nelerdir?

Saatin parçalarında arıza olmayabilir. Sadece saniye sayar, yelkovan veya akrep birbiriyle temas hâlinde olabilir. Bu da saatin çalışmasını engeller. Bu durumda küçük bir operasyonla bu teması ortadan kaldırırız. Bu en sabit arızadır.

Zaman içinde saatin içindeki dişliler aşınarak görev kabiliyetini kaybeder. O zaman bu parçaları değiştirmek gerekir. Saate su girmesi de çok rastlanılan ve tamir gerektiren işlerdendir. Bu durumda saatin camı buhar yapar, paslanmalar olabilir. Dişliler yerinden oynamış olabilir. En yaygın arıza sebeplerinden biri de saatin yere düşürülmesidir ki, bu durumda saatin muhtemelen direği kırılmıştır. Bu tamiri zor ve pahalıya çıkan arızalardandır.

En zor tamir edilen saatler hangisidir?

Tamiri en zor olan kadın saatleridir. Kadın saatleri, boyut olarak küçük olduğu için tamiratı da zordur, çok hassas olmayı gerektirir. Eskiden kurmalı mekanik saatler vardı. Bu mekanik saatlerin direkleri kırıldı mı tamiri zor olur. Direği kırılan saat zor ayar tutar. Bir de Seiko 5 marka saatler vardı. Onlar da çok zorlardı bizi. Ayar tutmazdı bir türlü. Ayar makinesine koymak gerekirdi, ama o dönemde ayar makinesi de Fethiye'de yoktu.

Her saatin kendine göre arızası, hastalığı vardır. Kol saatiyle duvar saatinin arızası birbirine benzemez. En yaygın saat arıza zemberek boşalmasıdır. Saati kurarken haddinden fazla zorlamak zembereği kırar veya bağlı olduğu dişliden kurtarır. Bazen de zembereğin bağlı olduğu bağlantıların vidaları gevşer.

Biz en çok mekanik saatler döneminde para kazandık. Kurmalı saatler döneminde. Bir dönem çok moda olan guguklu saatlerin yerini, daha sonra ezan okuyan, müzik çalan konuşan saatler aldı. Guguklu saat tam anlamıyla bir efsanedir. Ama bozuldu mu yapılması çok zordur. Guguklu saatlerin guguk sesi veren körüğünün derisi çok yumuşak ve dayanıklı olan tavşan derisindendir. Hâlen guguklu saatlerin hastaları var. Zaman zaman almak için soruyorlar, ama ben satış yapmıyorum. Son dönemde eskiye merak arttı. Özellikle kurmalı saat soranlar çoğaldı. Kurmalı kol saatlerinin meraklısı çok, özellikle kurmalı saat isteniyor ya da masa saatleri.

Şimdiki saatlerin çok işi olmuyor. Yeni saatler elektronik olduğu için sadece pillerini değiştiriyoruz. Yeni saatlerde ise pil bitmesi dışında pil yuvasının oksitlenmesi arızası olabilir. Pil yuvası oksitten temizlenir, yeni pil takılır. Pil değiştirmemize rağmen çalışmıyorsa o saatin ömrü bitmiş demektir.

Güven çok önemli

Bizim işimizde güven de çok önemli. Çünkü müşteri değerli bir eşyasını bize emanet ediyor. Bu nedene saatçi ile müşteri arasında ilginç bir güven ilişkisi vardır. Bazen de müşteri unutur tamir için bıraktığı saati almayı. Veya tamir ücreti fazla gelir bırakır gider. Böyle bir sürü saat var dükkânda. Kalan saatleri satmıyorum da kalıyor öyle.

Ben aslında bir çanta ve bir masa ile evimde veya bir kahvehane de bile mesleğimi yapabilirim. Ama alışkanlık, dükkânımı kapatmak istemiyorum. Birçok kişi 'bırak artık bu işi' diyor, ama ben işimi seviyorum. Bir de yılların alışkanlığı var. Çevrem var. Sadık müşterilerim var, benden başkasına güvenip saatini bırakamaz.

Gençler bu mesleği yapmak istemiyor

Bizim mesleğe ilgi çok azaldı. Gençler bu mesleği yapmak istemiyor. Oğlum yapsın istedim, ama o da yapmadı. Bir çırak yetiştirdim. O da saatçilik yapmadı, bıraktı, başka iş yaptı. Bu meslek çok para kazandırmaz, ama aç da bırakmaz. Ben de saat tamirciliğinden çok para kazanmadım. Bizim zamanımızda para kıymetli idi. Çok şükür, çocuklarımı büyüttüm, Çalış'ta 2 katlı ev yaptım.

50 yıllık mesleğini her yönüyle böyle anlattı İsmail Usta...

İsmail Kayıran, 1996 yılından bu yana 25 yıldır Çarşı Caddesi'ndeki dükkanında müşterilerine hizmet veriyor

Gökhan Korkmazgil
Yazı ve Fotoğraflar

ORMANIN İÇİNDE GİZEMLİ TARİH

Angkor Wat

> Güneydoğu Asya'nın en güçlü devletlerinden biri olan Kmer İmparatorluğu, kendisine yaraşır şekilde dev tapınak-şehir Angkor'u inşa etmiş ve burayı imparatorluğun başkenti yapmış. Angkor Arkeoloji Parkı olarak bilinen ve birçok ayrı tapınaktan oluşan kutsal alan, günümüzde dünyanın en büyük tapınak alanı. Burası turistleri Kamboçya'ya getiren en önemli yer.

MS 9. ve 15. yüzyıllar arasında Güneydoğu Asya'nın büyük bir bölümüne hükmeden Kmer İmparatorluğu bugünkü Kamboçya, Laos, Tayland, Vietnam, Myanmar ve Malezya ülkelerinin topraklarında egemenlik kurar. İhtişamlı bir zenginliğin hükümdarı Kmer Kralı II. Suryavarman tarafından 12. yüzyılda Hindu tanrıları Shiva, Vishnu ve Brahma adına tapınaklar inşa edilir. Tüm büyük devletler gibi Kmerler de yıkılınca, bu kadim tapınaklar dört yüz yıl boyunca terk edilmiş durumda kalır, çevresindeki orman tarafından sarmalanıp yutulur. 1858'de Fransız doğa bilimcisi Henri Mouhot tarafından yeniden keşfedilir. 1992 yılında UNESCO

Dünya Kültür Mirası Listesi'ne alınır. Tüm dünyada birden bire fark edilmesi 2001'de Angelina Jolie'nin Tomb Raider filminde Lara Croft'u canlandırması ile olur. Film Ta Prohm Tapınağında çekilir. Popüler kültür, bir kez daha gerçeklerin önüne geçmiştir.

Angkor Kutsal Alanı'na gitmek için önce Kuzeybatı Kamboçya'da, Fethiye büyüklüğünde bir kent olan Siem Reap'a gitmelisiniz. Buradaki Angkor Uluslararası Havalimanı kentin 15 dakika uzağında yer alır. Her yıl milyonlarca turistin ziyaret ettiği Angkor Wat tapınaklarına 6 kilometre mesafedeki Siem Reap, Angkor Wat'ın giriş kapısı gibidir.

Kmer dilinde angkor şehir anlamına geliyor, wat ise tapınak demek. Angkor'a geldiğimde bir tapınağı göreceğimi sanıyordum. Oysa burası tümüyle ormanın içinde kalmış dev bir tapınak-kent. Angkor Wat buradaki altı büyük tapınaktan sadece biri. İçinde küçüklü büyüklü yüzden fazla yapının ve tapınma alanının bulunduğu arkeolojik kutsal alan 'insan beyninin bugüne kadar tasarladığı en görkemli, en uyumlu yapıt' olarak nitelendiriliyor. Yapımı 30 yıl kadar sürmüş. Tasarımındaki uyumluluk ile Antik Yunan ve Roma mimarisi ile kıyaslanırken, mimari ve sanatsal açıdan da Mısır piramitleri, Machu Picchu ve Tac Mahal ile aynı kategoride anılıyor.

Alanın tamamının hakkını vererek ancak bir haftada gezilebileceğini öğreniyorum. Benim programımda ise bir tam günüm bile yok. Bunun bir "ön gezi, keşif gezisi" olduğuna kendimi inandırıyorum. Tekrar geldiğimde nasıl olsa iyice dolaşırım, diye avunmaya çalışıyorum. Göğe uzanan lotus çiçeği benzetimi zarif kuleler, dik taş merdivenli teraslar, geçiş yollarını desteklemek amaçlı yapılmış yarı asma katlar, koridorlar ve sütunlu galeriler arasında kayboluyorum.

Kmerlerin inşa ettiği yapıların çoğu ahşap malzemelerle yapıldığından, yıllar içinde orman yağmurlarının altında kalıp doğanın içinde yok olmuş. Tıpkı bizim Likya kentlerinde olduğu gibi, geriye sadece taş bölümler kalmış. Ama bu bile, ne denli büyük ve harika yapılar olduğunu bize anlatmaya yeterli oluyor. Lazerle yapılan yüzey taramaları, bölgede keşfedilmemiş birçok arkeolojik alan bulunduğunu göstermiş. Yağmur ormanlarının altında daha başka yerleşimler ve tapınak komplekslerinin bulunduğu biliniyor.

Tapınak kalıntılarının labirentlerinde dolaşırken her duvardan, her köşeden bana bakan taştan adamlar, korkutucu yüzler buraya bin yıldır bekçilik yapıyor. Ruhların beden bulmuş hâli olan heykeller sanki kadim dillerde fısıldıyor. Yoksa ormanın yaprak hışırtıları mı, ayırt edemiyorum. İçimdeki gezgin "hadi durma, şu tarafları da dolaş" diyor. İçimdeki fotoğrafçı ise "dur, daha burayı iyice çekmedin" diyor. Ne yapacağımı şaşırıyorum.

Dev ağaçların, her biri ağaç büyüklüğündeki kökleri tapınakların içinden fışkırmış, koca yapılarla bütünleşmiş. Aniden bastıran yağmur bu iklimin doğal sayılan bir gerçeği. Bir taş verandaya sığınıp düşüncelerimi düzene sokmaya uğraşıyorum. Bu kadar emek, bu kadar çaba yaşayanlar için değil elbet. Tanrılarını onurlandırmak istemişler, ruhları sakinleştirmek. Yıkıntılar arasında sessizce dolaşan turuncu giysili Budist rahipler yağmura aldırmıyor. Turistler ise her kapının, her heykelin önünde selfi çekmeye çalışıyor.

Kmerlerin torunu olan Kamboçyalılar gözlerinin içi gülen, sakin, nazik ve alçakgönüllü insanlar. Angkor Wat tapınağının siluetini kırmızı – mavi ulusal bayraklarına gururla işlemişler. Yeryüzündeki en yoksul ülkelerden biri olmalarına rağmen huzurlu ve basit bir yaşamları var. Kamboçya bayraklarıyla süslenmiş tuktukların içine doluşup Siem Reap'e dönüyoruz. Üzerimize sinmiş olan mistik hava uzun süre dağılmıyor.

Kumtaşından yapıların üzerindeki harika işçilik görenleri hayran bırakıyor.

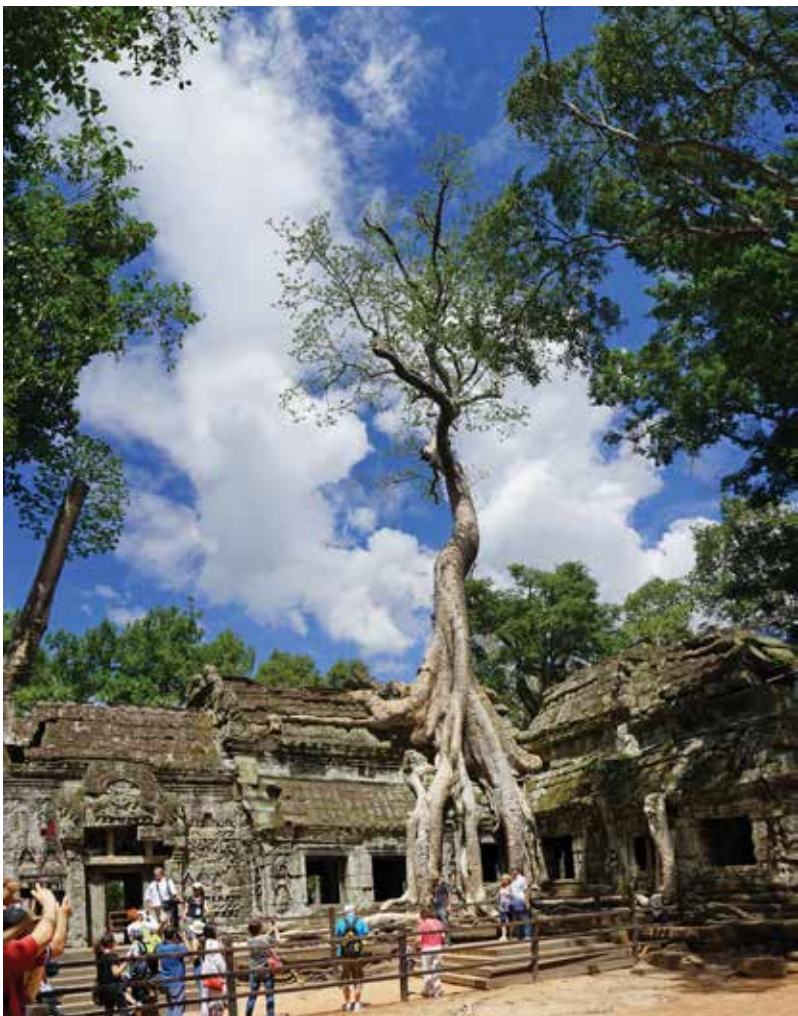
Göğe uzanan lotus çiçeği benzetimli kulelerin arasında atlarla dolaşabilirsiniz. Buradaki tapınaklar ormanın içinde zamana direniyor.

Sütunlu koridorlar kabartmalarla bezenmiş.

Tapınakların güzelliği karşısında öylece kalakalıyorsunuz.
Dik basamaklar, göğe uzanan taş kuleler...

Ormanın içinde, dev ağaçların altında taş tapınaklar...

Ağaçların kökleri tapınaklarla bütünleşmiş.



Fethiye'ye Özgü Lezzetler

LAHANA PATLAĞI (CİBEZ) EKŞİLİSİ

MALZEMELER

1/2 kg lahana (cibez)
1 çay bardağı zeytinyağı
1/2 çay bardağı turunç ekşisi (sarı ekşi)
3-4 diş sarımsak
Tuz

HAZIRLANIŞI

Lahanalar yıkanıp ayıklandıktan sonra kaynayan tuzlu su içerisinde 3-4 dakika haşlanır ve soğuk sudan geçirilir. Tuzlu su ve sudan geçirme diriliğini yitirmesin diyedir. Turunç ekşisi, zeytinyağı, tuz ve ezilmiş sarımsak ile karıştırılarak soğuk servis edilir.

TUTU ÇORBASI

MALZEMELER

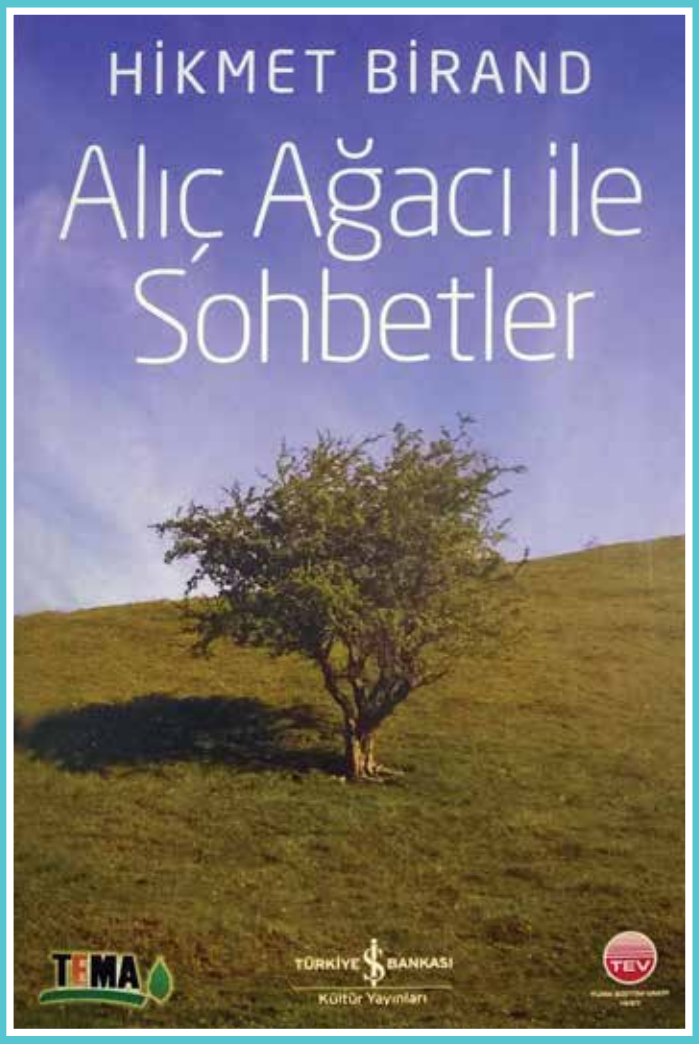
1 bütün tavuk
1 tatlı kaşığı kırmız toz biber
Yarım su bardağı bulgur
2-3 dal maydanoz
200 gr tereyağı
Tuz
Karabiber
Kırmızı toz biber

HAZIRLANIŞI

Tavuk haşlandıktan sonra fırında pişirilir. Kemiklerinden ayırarak parçalar hâline getirilir. Sac tavanın içi tereyağı ile yağlanır, haşlanmış bulgur eklenir. Tavuk parçaları eklenir. Yüksek ısıda tava ocakta kızdırılır ve karışım döndürülür. Ardından haşlama sonrası bir kenara ayrılan tavuk suyu eklenir. Tuz, karabiber, kırmızı toz biber, maydanoz ile tatlandırılarak servis yapılır.

Afiyet olsun.

Alıç Ağacı ile Sohbetler



“Neredeyse yarım yüzyıl önce Ankara’da, Dikmen sırtlarında yalnız bir alıç ağacıyla bilge ruhlu bir üniversite hocası sohbet etmeye başlar. Önce birbirlerini tanır, sonra dereden tepeden konuşurlar. Daha çok da alıç ağacı anlatır; atalarından, geçmişinden, Anadolu’nun her yerine dağılmış akrabalarından bahseder. Tüm bu sohbeti, o anların tanığı Prof. Dr. Hikmet Birand Alıç Ağacı ile Sohbetler adıyla kitaplaştırmıştır. Alıç ağacının sohbeti noktalarken söylediklerini kulak ardı etmek olanaksızdır:

“Sohbetlerimizi dinlemiş olanlar, Anadolu’yu gezerken bakıp geçtikleri, görmeden geçtikleri manzaraları artık başka bir gözle gözetleyecekler; gördükleri her otun, her çalı ve tek ağacın, taşın toprağın anlattıklarına kulak verecekler ve onlara karşı davranışlarına herhalde bir çekidüzen vereceklerdir.”

FGB

Fethiye Güç Birliği

Fethiye'nin **gücüyüz**

Hep birlikte **güçlüyüz**

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI
1901
FETHİYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

www.fethiyegucbirligi.com

0 252 612 84 81