



FGB

MAKRI

2 | 2022

DALGALI DENİZDE KAPTAN OLMAK

Krizler gölgesinde bölge ekonomisi



Geçmiş zaman olur ki
GÜNSENİN ARI GÜNEL

Bazarcı üyemiz
RAMAZAN MENDOS

Kaybolan meslekler
DASTAR DOKUMACILIĞI





Bölgemizin **KALİFİYE ELEMAN** *Sorunu Çözümlüyor*

- **Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın** proje okulu kapsamına aldığı **Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde** eğitim şartları iyileştirilecek.
- Mesleki eğitime büyük katkı verecek proje kapsamında **başarılı öğrencilere staj imkanı** sağlanacak.
- Okulda ilk adım olarak gemi yapımı sektörünün ihtiyacı olan nitelikli elemanların yetiştirilmesi için **gemi yapım hangarı inşa** edilecek.

www.fto.org.tr



İÇİNDEKİLER



14

DOSYA KONUSU

GÖÇEK-DALAMAN KOYLARI
ÇALIŞTAYI

74

BAŞARILI
ÜYEMİZ
RAMAZAN
MENDOS



68

SEKTÖRDEN

GAYRİMENKULDE
FİYAT ARTIŞLARI



88

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ
GÜNSENİN ARI GÜNEL





MAKRI

Sunuş
Mustafa BÜYÜKTEKE

07

Sunuş
Osman ÇIRALI

08

Kapak Konusu

10

Dosya Konusu

14

Odadan Haberler

20

Sektörden

68

Başarılı Üyemiz

74

Dış Ticaret

84

Geçmiş Zaman Olur Ki...

88

Kaybolan Meslekler

98

Gezi

108

Fethiye'ye Özgü Lezzetler

113

Kitap

114

www.fto.org.tr



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

Düzeltilen

Uğur ÇAÇARON

Fotoğraflar ve Kapak Tasarımı

Ergün TOS

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

Cem Özer
Sahure Sarı

Baskı

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



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.





Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz,

Olağanüstü bir dönemden geçiyoruz. Yaklaşık 2 yıl süren pandemi kısıtlamalarının ardından Rusya-Ukrayna savaşı ile küresel ve ulusal ekonomide yaşanan sorunlar nedeniyle iş dünyası olarak zorlu bir dönem yaşıyoruz. Ekonomide yaşanan olumsuz gelişmelerle gündemimiz yeniden ekonomi oldu. Odamızın Mayıs ayındaki Olağan Meclis toplantısında Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mehmet Marangoz, Meclis üyelerimize ‘Ekonomide 2021 Yılı ve 2022 Yılı Değerlendirmesi’ konulu sunum yaptı. Prof. Dr. Mehmet Marangoz hocamızın da sunumunda dile getirdiği gibi son yıllarda gelişmeleri takip etmekte zorlanıyoruz. Pandemi ve tüm dünyada neden olduğu küresel ekonomik gelişmelere, kuraklığın da eklendiğini belirten ve olağanüstü yıllardan geçtiğimizi vurgulayan Prof. Dr. Marangoz suyun gelecek yıllarda stratejik bir silah hale geleceğine dikkati çekti. Tüm bu süreçte Mehmet Marangoz hocamızın da ifade ettiği gibi yerli üretimin önemini bir kez daha anladık. Dünyanın küresel göç verilerini de paylaşan sunumunun sonunda meclis üyelerimizin sorularını yanıtlayan Prof. Dr. Marangoz Hocamıza Meclis Başkanı olarak teşekkürlerimi sunuyorum.

Ekonomideki veriler, ne yazık ki tedirgin edici noktaya geldi. Döviz kurları, faiz, enflasyon ana gündem maddelerimiz olurken, Muğla’nın,

Oda ve borsa üyelerinin ortak konu ve sorunlarını 10 Haziran tarihinde Odamız ev sahipliğinde gerçekleştirilen 34. Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantımız da ele aldık.

Bir taraftan bölgemiz ticaretini ayakta tutmaya çalışırken diğer taraftan da Muğla Odaları ve Borsası olarak üyelerimizle birlikte bu yeni ekonomi düzenine karşı hazırlıklı olmamız gerektiğinin altının çizildiği müşterek toplantımızda oda ve borsa başkanlarımız acil çözüm bekleyen sorunları dile getirdi.

Modaratörlüğünü yaptığım toplantıda ayrıca Doç. Dr. İrfan Mısırlı Hocamız Muğla Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen “Muğla Turizmi Gelecek Vizyonu Ortak Akıl Arama Çalıştayı Sonuç Raporu Sunumu”, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi, Muğla Odaları ve Borsası Akademik Danışmanı Doç. Dr. Serkan Dirlik Hocamız da “Muğla Ekonomik Analizi Ve Akademik Danışmanlık Faaliyetleri Sunumu” ile veriler ışığında bizlere farklı bir bakış açısı sundu. Müşterek toplantımıza katkı sunan tüm katılımcılara teşekkür ediyorum.

Ekonomide yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen kapanmaların ve kısıtlamaların sona ermesiyle hareketli geçen turizm sezonumuzun tüm üyelerimize hayırlı temenni ediyorum, bol kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,



Osman ÇIRALI

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz; Sevgili Okuyucularımız,

Küresel salgının ardından ekonomide döviz fiyatlarındaki dalgalanma ve yüksek enflasyonun neden olduğu zorlu bir dönemin iş hayatı üzerindeki ağırlığının giderek artıyor. Bu süreçte Muğla odaları ve borsası olarak birlik ve beraberlik içinde, üyelerimizin ilimizin ve bölgemizin ortak sorunlarını değerlendirerek, çözümü için talepleri tek ses olarak dile getiriyoruz. Üyelerimizin ve sektörlerimizin sorunlarının çözümü için lobi çalışmaları yapıyoruz. Bu süreçte Odamız ev sahipliğinde yoğun katılımı yapılan 34'üncü Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantısı çok verimli geçti.

Diğer taraftan Özel Çevre Koruma Bölgesi (ÖÇK) olan Göcek-Dalaman koylarında özellikle son dönemde artan özel sektör işletmesi ve yapılaşma girişimleri kaygı verici düzeye ulaştı. Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca mart

ayında yapılan ve kesinlikle kamu yararı taşımayan ihalelerin iptal edilmesi için sesimizi yükselttik. Yanlıştan geri dönüldü ve ihaleler iptal edildi. Hemen ardından mapa, şamandıra ve tonozların ihalelerine karşı "B" planı oluşturmak amacıyla; Fethiye ve Dalaman Belediyelerimiz, sivil toplum kuruluşlarımız, akademisyenlerimiz ve halkımızın katılımıyla 18-19 Haziran 2022 tarihinde Göcek'te "Fethiye Körfezi, Göcek-Dalaman Koylarının Korunması ve Yönetimi Çalıştayı" düzenledik.

İki gün süren çalıştayımız son derece verimli geçti. İlk gün koylarda inceleme gezisi yapıldı. İkinci gün Göcek Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen ve tüm gün süren 4 ayrı oturumda 21 konuşmacı görüşlerini paylaştı. Kıyılarımız ve koylardaki durum tüm yönleriyle ele alındı. Çalıştayın detaylarını Dergimizde Dosya Konusu olarak

işledik. Büyükşehir Belediye Başkanımız Osman Gürün başta olmak üzere Fethiye ve Dalaman belediye başkanlarımıza, akademisyenlerimize ve konunun taraflarına yaptıkları katkı için teşekkür ediyorum. Çalıştayımızın sonuç raporu hazırlanıyor önümüzdeki günlerde ilgili kurumlar ve kamuoyu ile paylaşılacak.

Tarıma Dayalı İhtisas Süt OSB hızla ilerliyor

Odamız öncülüğünde yürütülen ve Türkiye'de ilk olarak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi hızla ilerliyor. Projenin çevreci bir proje olduğu belgeleyen ÇED raporunun alındı. Tapu kayıtları çıktı, yerler belli. Valimiz başkanlığında Yönetim Kurulu oluşturuldu. Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB, bölge ekonomisinde önemli bir kilometre taşı olacak. Bölgemizdeki hayvancılık potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilerek geliştirilmesinin yanı sıra istihdam, yeni yatırımlar gibi birçok açıdan bölgemize ciddi katkı sağlayacak.

Süt sığırcılığı tesisi ve süt işleme tesislerinin yer alacağı OSB, ilk aşamada 2 bin 500 kişiye istihdam sağlayacak. OSB kapsamında süt entegre tesisleri olacak, yem fabrikası olacak, bio enerji tesisi olacak. Bu dev bir yatırımı bölgemize kazandırmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Kalifiye eleman ihtiyacına çözüm üretiyoruz

Gerek Fethiye'de gerekse Seydikemer'de üyelerimiz çırak, vasıflı eleman bulmakta zorlanıyorlar. Oda olarak sektörlerimizin ihtiyaç duyduğu nitelikli elemanların yetiştirilmesi için elimizden gelen azami gayreti gösteriyoruz. Öncelikle yeme içme ve konaklama sektörümüze nitelikli çalışan kazandırmak amacıyla Rusça dil eğitimi düzenledik. Eğitimi başarıyla tamamlayan Şefika Pekin Kız Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden 32 kız öğrencimize sertifikalarını Sayın Kaymakamımız Alper Balcı'nın da katıldığı törenle verdik.

Diğer taraftan FTSO olarak, 28 öğretmen ve 928 öğrencisi bulunan Mustafa Kemal Teknik Anadolu Lisesi'nin hamiliğini üstlendik. Odamız ile Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında imzalanan protokol kapsamında, okulun ihtiyacı kap-

samında ek bölümler açılacak, gerekirse binalar inşa edilecek. Atölyelerin yüksek teknolojiyle donatılmasını sağlayacağız. Öğrencilerle sektör temsilcilerini bir araya getirerek staj ve istihdam olanakları arttıracacağız. Öğrencilerimizin eğitim şartlarının iyileştirilmesini sağlarken, üyelerimiz için mesleğini seven ve sahiplenilen kalifiye elemanlar yetiştirilmesini hedefliyoruz. Babadağ'dan gelen gelir arttıkça eğitime daha fazla destek vereceğiz.

Takograf işlemleri artık FTSO'dan yapılabilir

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimizin ticari hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla hizmetlerine bir yenisini daha ekledik. Girişimlerimizle FTSO, sayısal takograf işlemlerinin yapılabilmesi için TOBB'un yetkilendirdiği 159 "Yetkilendirilmiş Kayıt Merkezi"nden biri oldu. Karayolu taşıma araçlarının sürücüleri, sayısal takograf işlemlerini artık Muğla'ya gitmeden Odamızdan yapıyor. Başvurumuzun olumlu yanıtlanması sürecini bizzat takip ederek hızlandıran TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkür ediyorum. Odamız üyelerine ve bölgemiz ticari taşıt sürücülerine hayırlı olsun.

Değerli Okuyucularımız,

Makri Dergimizin 2022 yılının ikinci sayısında da her zaman olduğu gibi Odamızın faaliyetlerini yanı sıra özel bölümlerimizle de sizlere farklı pençelere açıyoruz.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi, Muğla Odaları ve Borsası Akademik Danışmanı Doç. Dr. Serkan Dirlik, pandemi ile başlayan ve son iki yıldır üst üste yaşanan kriz döneminde Muğla ekonomisini değerlendirerek, bu süreçten çıkarılabilecek derslerle ilgili Makri Dergisi okurlarına özel bir yazı hazırladı. Yatırımcılarımıza ve üyelerimize ışık tutacağına inandığımız özel çalışma için Serkan Dirlik Hocamıza teşekkür ederiz.

Okuyucularımızın merakla takip ettiği Geçmiş Zaman Olur Ki köşesinin konusu ise Fethiye ve Ölüdeniz'in renkli siması Günsenin Arı Günel. Kaybolmaya yüz tutan meslekleri işlediğimiz bölümde ise bu sayımızda dastar dokumacılığını işledik.

Keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,



DALGALI DENİZDE KAPTAN OLMAK

KRİZLER GÖLGESİNDE BÖLGE EKONOMİSİ



Doç. Dr. Serkan Dirlik
*Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Öğretim Üyesi, Muğla Odaları ve
Borsası Akademik Danışmanı*

*Pandemi Yıllarında
Muğla ve Ekonomisi:
Pandeminin Etkileri
ve Çıkarılabilecek
Bazı Dersler*

1 1 Mart 2020 günü Türkiye Sağlık Bakanlığı Türkiye'de tespit edilen ilk COVID 19 salgını vakasını açıkladı. Bu açıklama sonrası hem Dünya hem de Türkiye oldukça zorlu günleri deneyimledi. Kaybettiklerimiz, salgına yakalanıp ağır sağlık sorunu yaşayan insanlar, kapanmalar ve bir dizi değişiklikler zorlu bir pandemi dönemi geçirmemize neden oldu. Tabii ki bu süreçten iş dünyası da oldukça derinden etkilendi. Bu yazımızda pandemi yıllarında Muğla ekonomisi değerlendirilmiş ve pandemi yıllarının (2020 ve 2021) il ekonomimize etkileri değerlendirilmiştir. Etkileri geniş çaplı bir şekilde değerlendirebilmek için ilin hem

sosyal ve ekonomik yapısı incelenmiş hem de sektör bazı değerlendirilmelerde bulunulmuştur.

TÜİK'in açıkladığı veriler temelinde ilimizin sosyal ve ekonomik yapısını analiz ettiğimizde şu değerlendirmelerde bulunabiliriz. Birinci olarak, ilimizin tam pandeminin başladığı yıl olan 2020 yılında nüfusu 1 milyonu aşmıştır. Son on yıllık (2012-2021 dönemi) değerlendirmede bulunduğu dönemde ilimiz Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde nüfus artışı yaşamıştır. On yıllık dönemde (2012-2021 dönemi) Türkiye nüfusu %11,9 artarken ilimiz %19,9 artmış ve bölgesinde on yıl boyunca nüfusunu en fazla arttıran il olmuştur. 2020-2021 dönemi açısından değerlendirdiğimizde ilimizin nüfusu %2,04 artmıştır. Bu artış da Ege bölgesinde en yüksek artıştır. Muğla bölgesinde aynı zamanda hem 2020 yılında hem de 2021 yılında net göç hızı yüzdesi en yüksek olan ildir. Net göç hızı 2020 yılı için %13,5, 2021 yılı için %14,2 şeklinde gerçekleşmiştir. 2020 yılında net göç 13380 iken, 2021 yılında 14412 şeklinde gerçekleşmiştir. Pandemi yıllarında Muğla göç edenler için bir çekim merkezi olduğu açıktır. Büyüme açısından değerlendirildiğinde ise pandeminin olumsuz etkisi açıkça görülmektedir. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH) temelli bir değerlendirme yapacak olursak Muğla,

GSYH açısından Ege Bölgesinde İzmir ve Manisa'dan sonra üçüncü en büyük ildir. Şimdilik GSYH açısından 2020 yılı verileri açıklandığından sadece 2020 yılı değerlendirilmeye katılmıştır. 2011 yılında Muğla'nın GSYH 17.3 milyar TL iken 2020 yılında bu değer 57 milyar TL'ye çıktığı görülmektedir. 10 yıllık artış %231,8'dir. Fakat 2018 ve 2019 yıllarında GSYH'daki büyümeyi 2020 yılında Muğla yakalayamamıştır. Pandeminin etkisi kendini başladığı yıl ciddi bir şekilde hissettirmiştir. İllerin Türkiye GSYH büyümesine katkısı açısından bakıldığında örneğin 2018 yılında 0,14 ve 2019 yılında 0,04 olan pay 2020 yılında -0,11'e gerilemiştir. Daralmanın nedeni hizmetler sektöründen kaynaklanmaktadır. 2020 yılında bir önceki yola göre hizmetler sektöründe 3 milyar TL'lik bir daralma söz konusudur. Pandemi hizmetler sektörünü derinden etkilemiştir. Dış ticaret açısından bakıldığında ise biraz daha olumlu bir tablo görülmektedir. 2021 yılında Muğla 507 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. 2020 yılına göre de ihracatını %30,9 arttırmıştır. Muğla, Ege Bölgesinde 9 yıl boyunca (2013-2021) ihracatını her yıl düzenli olarak arttıran tek ildir. Muğla ayrıca, son 9 yılda (2013-2021) Ege Bölgesinde ihracatını % 172.2 oranında arttırarak bölgesinde ihracatını en fazla arttıran ildir. Kredilerin kullanımı da ilin ekonomisinin alt yapısı hakkında fikirler sunabilir. 2020 ve 2021

Tablo 1. GSYH'nin sektörlere göre dağılımı, %, Ege Bölgesi, 2020

	Tarım, ormancılık ve balıkçılık	Sanayi	İnşaat	Hizmetler	Bilgi ve iletişim	Finans ve sigorta faaliyetleri	Gayrimenkul faaliyetleri	Mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri	Kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	Diğer hizmet faaliyetleri
İzmir	5,20	30,75	4,66	27,35	2,00	3,23	7,99	5,42	11,90	1,50
Aydın	17,12	21,25	5,32	19,69	0,41	3,04	10,75	4,07	16,74	1,60
Manisa	15,08	45,87	2,95	14,92	0,34	1,64	5,54	2,68	10,11	0,85
Muğla	15,98	13,07	8,98	28,21	0,53	2,58	7,89	5,76	14,60	2,40
Denizli	12,80	34,80	3,51	20,70	0,51	2,66	7,42	3,28	13,08	1,24
Afyon	27,02	19,98	3,75	19,37	0,31	2,33	6,68	2,59	16,64	1,33
Kütahya	12,10	39,12	4,58	14,53	0,28	1,97	7,77	2,94	15,38	1,35
Uşak	12,59	38,74	4,97	14,29	0,92	2,03	9,69	2,46	13,17	1,13

yıllarında Muğla'da sektörel krediler içerisinde en büyük payı enerji sektörü almıştır. 2020 yılında enerji sektörünün kullandığı kredi 7 milyar TL iken, 2021 yılında 11 milyar TL seviyesine yükselmiştir. Takipteki alacakların toplam nakdi krediler içerisindeki payını gösteren takibe dönüşüm oranlarına baktığımızda da hangi sektörlerin pandemi yıllarında kredi ödemelerinde zorlandıkları anlaşılmaktadır. 2020 yılında takibe dönüşüm oranı en yüksek sektör Toptan Ticaret ve Komisyonculuk sektörü iken (%10,5), 2021 yılında takibe dönüşüm oranı en yüksek sektör İnşaat (%17,77) olmuştur. Muğla iline pandemi yıllarında yaklaşık toplam 4,4 milyar TL'lik sabit yatırım gerçekleştiğini de görmekteyiz. Bunun yaklaşık 1,3 milyar TL'lik kısmı 2020 yılında, yaklaşık 3,1 TL'lik kısmı da 2021 yılında gerçekleşmiştir.

Yayımlanmış veriler temelinde sektörler daha yakından baktığımızda şu değerlendirmeleri yapmak mümkün görünmektedir. GSYH konusundaki son yol verisi 2020 yılına ait olduğu için GSYH konusunda 2020 yılı değerlendirmesi yapılabilmektedir. Aşağıdaki tablodan GSYH'nin sektörler göre dağılımı görülmektedir.

Tablo incelendiğinde *Muğla; (1) Hizmetler, (2) İnşaat ve (3) Mesleki, İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri* sektörlerinin GSYH

içindeki payı açısından bölgesinde birinci ildir. Bölge illeri içerisinde sanayisinin GSYH'deki payı en düşük il, hizmetler ve inşaat sektörlerinin en yüksek olduğu il Muğla'dır. Muğla; Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık sektörünün GSYH içindeki payı açısından bölgesinde Afyonkarahisar ve Aydın'da sonra üçüncü ildir. Bu genel değerlendirmeden anlaşıldığı üzere Muğla sanayisiz büyüme konusunda başarılı bir ildir. Daha özgül olarak sektörlerden bahsedecek olursak ilimizin en uzman olduğu sektörlerden biri turizmdir. Pandemi turizmi oldukça olumsuz etkilemiştir. Pandeminin başladığı yıl olan 2020 yılında Muğla'da bulunan turizm belgeli konaklama tesislerine geliş sayısı (yabancı ve yerli birlikte) bir önceki yıla göre % 49,99 azalışla 1.488.483 olmuştur. 2021 yılında ise bir nebze toparlanma yaşanmıştır. 2021 yılında, bir önceki yıla göre yani 2020 yılına göre turizm belgeli konaklama tesislerine geliş sayısı % 96 artışla 2.918.731 olmuştur. Pandeminin olumsuz etkilerini 2022'de gidermeye çalışacak olan turizm sektörü bu sefer Rusya-Ukrayna savaşı ile olumsuz etkilenecek gibi görünmektedir. Yaptığımız hesaplamalara göre Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçilerin toplam yabancı ziyaretçi içerisinde payında Rus ve Ukraynalı turistlerin oranı 2020 yılında %25, 2021 yılında ise %27 gerçekleşmiştir. Son iki yılı

Tablo 2. 2020-2021 Yılı Muğla İhracat Ürünleri (% 1 ve üzeri payı olan ürünler)

ISIC	ISIC adı	2020			2021		
		İhracat Dolar	İhracat Pay (Yüzde)	Yüzde	İhracat Dolar	İhracat Pay (Yüzde)	Yüzde
500	Balıkçılık	260.304.861	42,71	91,88 (9 ürün grubu)	303.499.946	38,13	93,25 (11 ürün grubu)
1512	Balık ürünleri	141.798.011	23,26		200.159.499	25,15	
2696	Taş	57.549.571	9,44		71.284.675	8,96	
1429	Başka yerde sınıflandırılmamış madencilik ve taşocakçılığı	26.928.349	4,42		45.856.020	5,76	
112	Sebze, bahçe ve kültür bitkileri ürünleri	18.365.735	3,01		22.569.683	2,84	
113	Meyveler, sert kabuklular, içecek ve baharat bitkileri	18.183.623	2,98		22.189.978	2,79	
2695	Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler	16.813.583	2,76		32.688.589	4,11	
1410	Kum, kil ve taşocakçılığı	11.847.156	1,943696		16.002.740	2,01	
1533	Hazır hayvan yemleri	8.291.897	1,360404		9.683.335	1,22	
3512	Eğlence ve sportif amaçlı tekneler (2021)				9.591.388	1,21	
3691	Kuyumculuk ve ilgili maddeler (2021)				8.731.476	1,10	
	111 (100-2021) farklı ürün (her birinin toplam ihracattaki payı % 1'in altında)	49.434.252	8,12	8,12	53.702.079	6,75	6,75
	Toplam İhracat	609.517.038 \$		100	795.959.408 \$		100

dikkate aldığımızda Türkiye'ye gelen her dört turistten biri ya Rustur ya Ukraynalıdır. 2022 yılında bu önemli payı kaybedilecek gibi görünmektedir. Pandemi yıllarında Muğla'nın ihracatçıları başarılı bir performans gösterdiği belirtilebilir. 2020 yılında Muğla 327 milyon dolarlık, 2021 yılında da yukarıda belirtildiği gibi 507 milyon dolarlık bir dış ticaret fazlası vermiştir. İzleyen tabloda Muğla'nın 2020-2021 yıllarındaki ihracat açısından durumu ayrıntılı bir şekilde sunulmuştur.

Yukarıdaki tabloyu değerlendirdiğimizde ihracat ile ilgili şu hususları belirtebiliriz.

- *Balıkçılık ve balık ürünleri 2020 yılına göre Muğla'nın toplam ihracatın %65,97'sini, 2021 yılına göre %63,28'ini oluşturuyor.*

- *Taş, başka yerde sınıflandırılmamış madencilik ve taşocaklığı, Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler ve Kum, kil ve taşocaklığı ürün grupları ise Muğla'nın 2020 toplam ihracatının %18,56'sını, 2021 yılında toplam ihracatının %20,84'ünü oluşturuyor.*

- *Sebze, bahçe ve kültür bitkileri ürünleri ile meyveler, sert kabukluluklar, içecek ve baharat bitkileri ürünleri 2020 yılında Muğla'nın toplam ihracatının %5,99'sini, 2021 yılında ise %5,62'sini oluşturmaktadır.*

- *2020 yılında dokuz ürün grubu Muğla ihracatının %91,88'ini oluşturmaktadır. Geri kalan %8,12 pay ise 111 farklı ürün kategorisinden oluşmaktadır. 2021 yılında ise 11 ürün grubu Muğla ihracatının %93,25'ini oluşturmaktadır. Geri kalan 100 ürün ise %6,75 paya sahiptir. Muğla, 2021 yılında ihracat payı %1'den fazla olan iki ürün grubunu da ihracatta en fazla %1'lik paya sahip ürün kategorileri arasında eklemiştir. Bunlar Eğlence ve sportif amaçlı tekneler ile Kuyumculuk ve ilgili maddeler kategorileridir.*

Son olarak pandemi sürecinden işletmecilik açısından ne gibi dersler çıkabiliriz sorusunu kısaca cevaplamaya çalışalım. Pandemi gibi olaylar işletme literatüründe siyah kuğu metaforu ile tanımlanmaktadır. Olabilirliği oldukça düşük olan ancak söz konusu olduğunda yüksek etkisi olan olaylara 'siyah kuğu olayları' denmektedir. Pandemi de son yıllarda Dünya'nın gördüğü ve oldukça olumsuz etkileri olan bir siyah kuğu olayıydı. TÜİK'ten almış olduğumuz veriler temelinde yapmış olduğumuz analizler özellikle hizmetler sektörünün bu olaydan

oldukça olumsuz etkilendiğini görmekteyiz. Özellikle de hizmetler sektöründeki turizm ve toptan ticaret ve komisyonculuk sektörleri. Özellikle sadece bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler pandemi sürecinin olumsuzluğunu çok ciddi bir şekilde yaşamışlar ve işletmeleri için özellikle 2020 yılı kayıp bir yıl geçmiştir. Bu süreç sadece tek sektörde yoğunlaşan işletmeler için acaba 'yumurtaları farklı sepetlere koymak mı gerekiyor' sorusunu sordurmuş olmalıdır. Belki bu süreçten çıkarılabilecek birinci ders büyümek isteyen işletmeler için farklı yatırım alanlarında çeşitlenmenin önemli olabileceği hususudur. Tabii ki burada yeni yatırım alanları veya yeni sepetler neler olmalıdır gibi bir soru da akla gelebilir. Muğla'da son yıllarda ilin bütün ticaret ve sanayi odaları akademik danışmanı olmamdan dolayı yaptığım bazı saha gözlemlerinde şu sektörlerin oldukça başarılı işletmeler ürettiğini keşfettim. Bunlar; şarapçılık, kraft bira, niş gıda alanları (örn. kuşkonmaz üretimi gibi), butik zeytinyağ işletmeciliği, apiterapik arıcılık ürünleri ve orman, tıbbi ve aromatik bitkiler temelli kozmetik sanayi. Eminim okuyucular bu listeyi daha da genişleteceklerdir. Muğla açısından bu yeni iş kolları önemli fırsatlar barındırmaktadır. Pandemi yıllarında Muğla ekonomik verilerinden anladığımız ikinci husus ihracatçı işletmelerin bu süreci daha başarılı atlattıkları şeklindedir. Pandemi sürecinde ülkelerin önemli önceliklerinden biri küresel dağıtım kanallarının aktif bir şekilde çalışmasını sağlamak olmuştur. Büyümek ve hayatta kalmak için ihracatçı olmak da bir seçenek gibi durmaktadır. Belki son olarak şu da belirtilebilir. Muğla son yıllarda hem nüfus artışı hem de göç nedeniyle büyüyen bir ildir. Bu büyümenin yaratabileceği bazı önemli fırsatlar söz konusu olabilir. Örneğin, pandeminin en ağır yaşandığı 2020 yılında Muğla'da konut satışları bir önceki yıla göre yani pandemiden önceki yıl olan 2019 yılına göre %20,34'lük bir artış yaşamıştır. Aynı yıl için Türkiye ortalamasında %11,16'lık bir artış olduğu göz önüne alındığında Muğla'da 2020 yılında Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde bir konut satışı gerçekleşmiştir. Bu konut satışları içerisinde büyük şehirlerden Muğla'ya gelen ve Muğla'da yaşamak isteyen insanların önemli payı olduğunu düşünmekteyim. Uzun yıllar büyük şehirlerde yaşamış ve daha sakin ve huzurlu bir yaşam arzu eden insanların da ihtiyaçları farklılaşabilir. Bu da yeni iş fırsatları yaratabilir. Özellikle göç eden bu insanların beklentilerini anlamak için bir araştırma yapmak faydalı olabilir.

Dosya Konusu



GÖCEK ÇALIŞTAYI İLE KIYI VE KOYLAR HER AÇIDAN ELE ALINDI



FETHİYE KÖRFEZİ, GÖCEK-DALAMAN KOYLARININ KORUNMASI ÇALIŞTAYI YOĞUN KATILIMLA YAPILDI

Dünyaca ünlü Göcek koylarının korunması ve yönetilmesine ilişkin çözüm modeli oluşturmak amacıyla Muğla Büyükşehir Belediyesi, Fethiye Belediyesi, Dalaman Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, İMEAK DTO Fethiye Şubesi, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK, Göcek Halk Meclisi'nin katkılarıyla 18-19 Haziran tarihlerinde Göcek'te düzenlenen Fethiye Körfezi, Göcek Dalaman Koylarının Korunması ve Yönetimi Çalıştayı yoğun katılımı ile gerçekleşti.

Fethiye Körfezi, Göcek/Dalaman Koylarının Korunması ve Yönetimi Çalıştayı açılış töreni ve koylarda inceleme gezisi ile başladı. Açılış törenine, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Dalaman Belediye Başkan Yardımcısı Hüseyin Ertuğrul, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fet-

hiye Şube Başkanı Şaban Arıkan, TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve aynı zamanda çalıştayda konuşmacı olarak yer alacak İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ceza ve Ceza Muhakemesi Hukuku Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Adem Sözüer, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İnşaat Mühendisliği Bölümünden Prof. Dr. Ahmet Cevdet Yalçın, İstanbul Üniversitesi Su Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yelda Aktan Turan, Ege Üniversitesi Su Ürünleri Avlama ve İşleme Teknolojisi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Altan Lök, Türkiye'nin önde gelen deniz bilimcileri ve hukukçuları ile vatandaşlar katıldı.



Çalıştay açılış konuşmaları ile başladı

Törende konuşan TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, seyahat acentelerinin en yüksek geliri denizden elde ettiğini vurguladı. Başkan Uysal, “Biz mapa şamandıra olmasın demiyoruz. Ama ücretsiz olsun, belli kurallara tabi olsun ve sürdürülebilir olsun istiyoruz. Bizim çocuklarımız da bu güzelliklerden yararlansın, buralardan para kazansın. Umarım bu çalıştay ile bir yol bulunur. Üst makamları uyarırız ve çevreyi koruyan, hepimizin içine sinen, adaletli bir yönetim modeli geliştirilir.” dedi.

Deniz sektöründe çalışan herkesin yolunun Göcek’ten geçtiğini, Fethiye, Dalaman ve Ortaca’daki neredeyse tüm denizcilerin gelirini Göcek koylarından elde ettiğini belirten İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan ise “Bölgemizde bakanlıktan işletme belgeli 7 marina var. Bu koyları kaybedersek yani özel şirketlerin kontrolüne verirse zamanla iş rayından çıkabilir. Koylarımızın zarar görmesi demek, Göcek’teki restoranlarda dahi oturmak için bir sebebin kalmaması demek. Mümkün mertebe koruyarak, kollayarak koylarımız için sürdürülebilir bir işletme modeli oluşturulmasını istiyoruz.” diye konuştu.

Dalaman Belediye Başkan Yardımcısı Hüseyin Ertuğrul da törende yaptığı konuşmada şunları söyledi:

“Dalaman Belediyesi olarak en önemli amacımız koylarımızı korumak ve gelecek nesillere

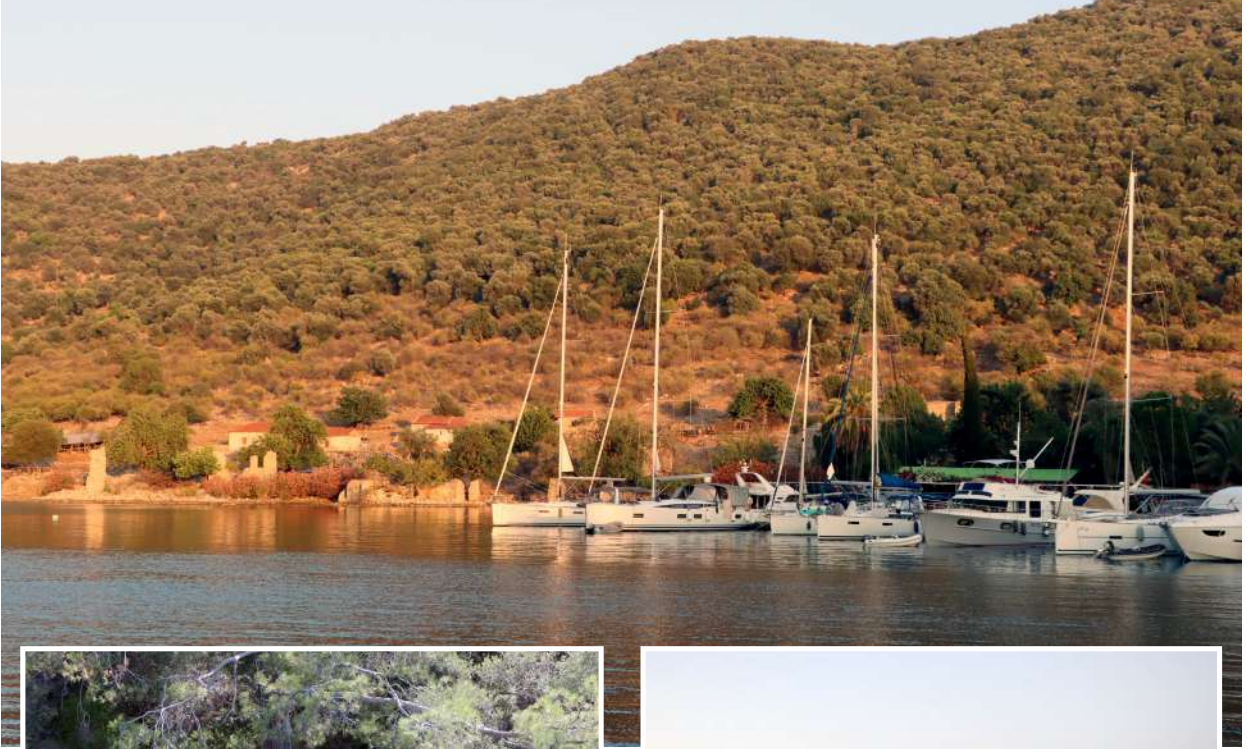
aktarmak. Bu çalıştayın düzenlenmesi noktasından örnek bir birliktelik oluştu. Tüm katılımcılarımıza katılımlarından dolayı teşekkür ediyor, çalıştayımızın hayırlı sonuçlara vesile olmasını istiyorum.”

Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca ise “Kimsenin fikri alınmadan ortaya konan projeler nedeniyle bölgemizde defalarca eylemler yapıldı. Bu çalıştay da çok önemsiyoruz. Türkiye’nin en önemli deniz bilimcileri ve deniz hukukçuları aramızda. Önce koylarımızı gezecekler. Daha sonrada oluşturulacak rapora katkı verecekler. Ortaya çıkan raporun bakanlıklar tarafından dikkate alınacağını ve koylarımız için çevreci yaklaşımın benimsendiği, sürdürülebilir bir yönetim modeli oluşturulacağını düşünüyorum.” şeklinde konuştu.

Açılış törenin ardından katılımcılar tekneyle açılarak Göcek koylarında incelemelerde bulundular.

Koyların durumu hukuki ve bilimsel olarak ele alındı

Çalıştayın ikinci ve son gününde Göcek Kültür Merkezi’nde yapılan ve yaklaşık 8 saat süren 4 ayrı oturumda kıyıları ve koyların durumu tüm yönleriyle ele alındı. Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Dalaman Belediye Başkanı Muhammet Karakuş, Odamız Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK DTO Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı



Şaban Arıkan, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal'ın katıldığı çalıştayda akademisyenler, hukukçular, köşe yazarları ve yerel aktörler Fethiye Körfezi, Göcek ve Dalaman kıyıları ve koylarındaki durumu, hukuk, çevre ve deniz bilimleri, bölge ekonomisi ile kullanım esasları yönünden değerlendirdi.

4 ayrı oturumda 21 konuşmacı görüşlerini paylaştı

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ceza ve Ceza Muhakemesi Hukuku Ana Bilim Dalı (ABD) Başkanı Prof. Dr. Adem Sözüer'in mo-

daratörlüğünü yaptığı ilk oturumda Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi İdare Hukuku ABD Başkanı Prof. Dr. Bahtiyar Akyılmaz, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Anayasa Hukuku ABD Öğretim Üyesi Dr. Volkan Aslan, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi İdare Hukuku ABD. Öğretim Üyesi Doç. Dr. Çınar Can Evren ve Avukat Bora Sarıca hukuki açıdan kıyı ve koyların yönetimine ilişkin sunumlarını yaptı.

Göcek Halk Meclisi Başkan Yardımcısı Onur Ugan'ın modaratörlüğünü yaptığı ikinci oturumda Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü

öğretim üyesi Prof. Dr. Ahmet Cevdet Yalçın, İstanbul Üniversitesi Su Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yelda Aktan, Ege Üniversitesi Su Ürünleri Avlama ve İşleme Teknolojisi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Altan Lök, Dokuz Eylül Üniversitesi Deniz Bilimleri ve Teknoloji Enstitüsü Deniz Bilimleri ABD öğretim üyesi Dr. Barış Akçalı, Muğla Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Murat Yabancı çevre ve deniz bilimleri açısından kıyı ve koyları değerlendiren bilimsel verileri ve görüşlerini paylaştı.

Çalıştayın Gazeteci Yazar Kaptan Meriç Köyatası'nın moderatörlüğündeki üçüncü oturumunda Gazeteci Yazar Can Pulak, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Batı Akdeniz Temsil Kurulu Başkanı Özgen Uysal, Göcek İnce Su Ürünleri Kooperatifi Üyesi Uğur Mutlu, turizm ve yerel ekonomi açısından kıyı ve koyların yönetimini değerlendirdi.

Çalıştayın İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ceza ve Ceza Muhakemesi Hukuku Ana Bilim Dalı (ABD) Başkanı Prof. Dr. Adem Sözü-

er'in moderatörlüğünü üstlendiği dördüncü ve son oturumunda ise Akdeniz Kıyı Vakfı Başkanı Prof. Dr. Erdal Özhan, Gazeteci- Yazar Ali Boratav, Denizci Ekrem İnöz, Denizci Faruk Okuyucu ve Hasan Şimşek Göcek koylarının kullanım esaslarına ilişkin görüşlerini katılımcılarla paylaştı.

Oturumlarda katılımcılar yaptıkları sunum ve değerlendirmelerle konuyu farklı yönleriyle değerlendirirken, çalıştayın koyların ve kıyılarının korunması açısından çok önemli olduğu na dikkat çekerek, çalıştay sonunda ortaya çıkacak sonuç raporunun takipçisi olacaklarını vurguladı.

Gürün:" Türkiye'ye gelen yatların yüzde 85'i Muğla'ya geliyor"

Çalıştayın kapanış konuşmasını yapan Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, Muğla'nın 2479 km sahil uzunluğuyla Akdeniz'deki 9 ülkenin kıyı ülkenin uzunluğundan fazla olduğunu vurgulayarak, "Kıyı şeridinin 1999 km si özel çevre koruma alanı içinde. Yani doğal sit koruma statüsünde. Muğla'nın







239 koy var Muğla'da bütün koylarda Göcek koylarındakine benzer sorunlar yaşıyor. Yat turizminde en büyük alan Muğla'da. Akdeniz çanağında da oldukça geniş bir yerimiz var. . Türkiye'ye gelen yatların yüzde 85'i Muğla'ya geliyor. Büyük bir hücum var. Yat turizmi Muğla için da Türkiye için de çok önemli. Ama telaş içinde ne olursan ol gel anlayışı ile onları karşılamamız doğru değil. Şu kadar yat alabilirim, benim kapasitem bu. Bunun üstünü alamam dememiz gerekiyor." diye konuştu.

Kirliliğin yaz aylarında arttığına çünkü ilçe nüfuslarının 4 katına çıktığına belediyenin de elindeki sınırlı sayıdaki araç ve imkanla bu nüfusa hizmet verdiğini kaydeden Osman Gürün, "Büyükşehir belediyesine ait 30 adet arıtma tesisimiz var. Biyolojik arıtmayla yeşil alanların sulanmasına uygun arıtma yapıyoruz. 7 tekne ile seyir halindeki teknelerden atık alıyoruz." dedi.

Umutsuz olmaya hakkımız yok

Kıyı ve koylardaki tehlikenin önüne geçilmesi için yerel yönetimlere daha fazla yetki, kaynak ve sorumluluk verilmesi gerektiğini ifade eden Başkan Gürün, çalıştayın önemine işaret ederek, konuşmasını şöyle tamamladı:

"Farklı disiplinlerde, bu kadar insan buraya gelerek, Göcek ile ilgili ben ne yapabilirim, biz ne yapabiliriz sorusunu soruyor ve saatlerce bir arada çözüm arıyorsa hiç umutsuz olmaya hakkımız yok. Biraz zamana ihtiyacımız var, o da azcık çabuk olsa iyi olacak."

Çalıştay, katılımcılara ve destek veren kurum ve kuruluşlara katılım ve teşekkür belgesi takimi ve toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi.

Çıralı: "Çalıştay çok verimli geçti"

Fethiye Körfezi, Göcek Dalaman Koylarının Korunması ve Yönetimi Çalıştayı'nı değerlen-

diren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, çalıştayın çok verimli geçtiğini belirterek, katkı sağlayan herkese teşekkür etti. Çıralı şunları söyledi:

"Özel Çevre Koruma bölgesi olan Göcek-Dalaman koylarında son yıllarda artış gösteren yapılaşma çabalarına "DUR" demek, iptal edilmesini sağladığımız mapa, şamandıra ve tonozların ihalelerine karşı "B" planı oluşturmak amacıyla; Fethiye ve Dalaman Belediyelerimiz, sivil toplum kuruluşlarımız, akademisyenlerimiz ve halkımızla birlikte düzenlediğimiz ve iki süren çalıştayımız son derece verimli geçti. Kıyılarımız ve koylarımızdaki durum her yönüyle ele alındı. Başta Büyükşehir Belediye Başkanımız Osman Gürün başta olmak üzere Fethiye ve Dalaman belediye başkanlarımız, değerli hukukçularımız, akademisyenlerimiz ve konunun taraflarına sunumları, fikirleri, çözüm önerileri ile Çalıştayımıza katkı sunan tüm katılımcılara ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

Göcek-Dalaman koylarında özellikle son dönemde artış gösteren özel sektöre devretme ve yapılaşma girişimlerini kaygıyla takip ediyoruz. Artık çığlığa dönüşen sesimizin herkes tarafından duyulması gerekiyor. Çünkü dünyanın ilk beşinde yer alan cennet koylarımız ciddi tehdit altında. Her yıl binlerce yat ve günübirlik tekne ağırlayan, deniz turizminin gözdesi Göcek-Dalaman koylarımızı bugün korumazsak torunlarımız bu güzellikleri göremeyecek. Göcek ve Dalaman başta olmaz üzere tüm koylarımızın eşsiz güzelliğinin ve doğallığının korunarak, gelecek nesillere aktarılması, deniz turizminin aktörleri kadar tüm bölge halkı olarak ortak dileğimiz. Fethiye ve Dalaman Belediyelerimiz, bölgemizdeki sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte çalıştayımızdaki bilgiler ışığında konunun takipçisi olmaya devam edeceğiz."



Odadan Haberler



RUSÇA DİL KURSUNA KATILAN ÖĞRENCİLERE SERTİFİKALARI VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) yeme içme ve konaklama sektörüne nitelikli çalışan kazandırmak amacıyla düzenlediği Rusça dil eğitimini başarıyla tamamlayan Şefika Pekin Kız Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden 32 kız öğrenci sertifikalarını düzenlenen törenle aldı. Törene katılarak 61 saatlik eğitimi başarıyla tamamlayan öğrencilere sertifika veren Fethiye Kaymakamı Alper Balcı, bir sonraki Rusça kursuna kendisini de katılacağını belirterek, İngilizcesinin yanında Rusçasını da geliştirmek istediğini belirtti. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise Babadağ'dan gelen gelir arttıkça eğitime daha fazla destek vereceklerini vurgulayarak, "Oda olarak eğitime verdiğimiz destek ve katkılar bizim için en büyük mutluluk." dedi.

FTSO Likya Salonu'nda 8 Nisan 2022 tarihinde düzenlenen törene, Fethiye Kaymakamı Alper Balcı, Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Şadiye Ceylan, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Süreyya Gürol, Şefika Pekin Kız Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Baki Burucu, Yiyecek İçecek Hizmetleri Alanı Bölüm Şefi Bingül Uysal, Yiyecek İçecek Hizmetleri Öğretmeni Şahsene Gül Suluova, İngilizce Time Dil Kursu Rusça Öğretmeni Kemale Yılmaz ve FTSO Genel Sekreteri Avukat Ezgi Kullukçu, öğretmenler ve öğrenciler katıldı.

Şubat ayında açılan ve Şefika Pekin Kız Mes-

leki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde sürdürülen 61 saatlik kursu başarıyla tamamlayan öğrencilere katılımcılar tarafından sertifikaları verildi. Kaymakam Balcı, sertifikalarını alan öğrencilerden Rusça konuşmalarını isteyince öğrencilerin heyecanı ve mutluluğu yüzlerine yansıdı. Öğrenciler Kaymakam Balcı'ya Rusça teşekkür ederek sertifikalarını aldı. Başkan Çıralı'nın sertifika dağıtım sırasında ise öğrenciler, dil kursu için teşekkürlerini dile getirdi. Sertifikaların dağıtımının ardından tüm katılımcılar öğrencilerle hatıra fotoğrafı çekti.

Müdür Baki Burucu, "Öğrencilerimizin koluna altın bilezik takmak istiyoruz"

Törende katılımcılara seslenen Lise Müdürü Baki Burucu, eğitimde işbirliği çerçevesinde Rusça kursu açmak için FTSO'ya geldiklerinde Başkan Çıralı tarafından çok olumlu karşılandıklarını söyledi. Öğrencilerin İngilizce eğitimi olduğunu ancak Rusça'ya da büyük ihtiyaç duyduklarını belirten Müdür Burucu, Rusya'da şuan devam eden özel durumun sonuza kadar devam etmeyeceğini vurguladı. İlerleyen dönemlerde kursları devam ettirerek öğrencileri akıcı Rusça konuşacak seviyeye getireceklerini inandığını anlatan Müdür Burucu, "Biz Odamızın da eğitimin içinde olmasını istiyoruz. Buradan çıkan öğrencilerimiz Oda üyelerimizin iş yerlerine gidiyor. Meslek lisesiyiz, kız öğrencilerimiz var. Dolu dolu yetişmelerini arzu ediyoruz. Kollarına birer altın bilezik takmak istiyoruz. Onları iş yerlerinde çalışırken gördüğümüzde çok mutlu oluyo-



ruz. Bundan dolayı Osman Çıralı başkanımıza ve Oda Yönetim Kurulu'na çok teşekkür ediyor, işbirliğimizin devamını diliyorum.” dedi.

Başkan Çıralı, “Babadağ’dan gelen gelir arttıkça eğitime fazla destek vereceğiz.”

Rusça dil kursu açmaktan ve alınan sonuçlardan büyük memnuniyet duyduklarını aktaran FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da FTSO olarak eğitime sürekli destek verdiklerini, bundan sonra da destekleri sürdüreceklerini söyledi. Babadağ Teleferik Projesi ile ilgili şirket kurarken elde edilecek geliri eğitime ve tanıtıma aktarmayı planladıklarını anlatan Başkan Çıralı, “Babadağ’dan gelen gelir arttıkça eğitime daha çok katkı sağlayacağız. FTSO olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğinde okul yapmakla ilgili de çalışmalarımız var. Konuyu valimize de anlattık. FTSO olarak üyelerimizin de ihtiyaçlarını karşılamak üzere meslek lisesi istiyoruz. Bakanlığımız kabul ederse bu okulu Fethiye’ye kazandıracağız. Şuanda Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’yle de çalışmalar yürütüyoruz. Sertifikalarını dağıttığımız kursumuz ile ilgili okul müdürümüz bize geldi. İngilizce’nin okulda olduğunu belirtip Rusça dil kursuna ihtiyaç duyduklarını belirtti. Biz de hemen kabul ettik. Müdürümüzün mutfakla ilgili de bir talebi var. İnşallah onu da karşılayacağız. FTSO olarak eğitime verdiğimiz destek ve katkılar bizim için en büyük mutluluk. İn-

şallah kursumuz tüm öğrencilerimize büyük katkılar sağlar.” diye konuştu.

Kaymakam Balcı, “Bir sonraki Rusça kursuna ben de katılacağım.”

Katılımcılara seslenen Fethiye Kaymakamı Alper Balcı ise Dalaman Havalimanı’na geçen yıl 5 milyon turist geldiğini belirterek bu sayının her geçen yıl daha da artacağını söyledi. ‘Hizmet kalitesini arttırmak için biz ne yapabiliriz?’ sorunun cevabının öğrenciler olduğunu vurgulayan Kaymakam Balcı, “Yarın bir gün çalışacaksınız ben de müşteri olarak geleceğim. Hizmet sektörü sunduğunuz hizmetle, konuşmalarınızla, davranışlarınızla mükemmeliyetçiliği gerektiren bir sektör. Rusça kursunu öğrenince çok mutlu oldum. Bu kursun devamını istiyorum çünkü ben de katılacağım. Bu konuda şaka yapmıyorum. Ben de sizlerle birlikte Rusça öğrenmek istiyorum. Sevgili çocuklar bu bir başlangıç bu bir kıvılcım. Lütfen bununla yetinmeyin. Rusçanızı ilerletin. 61 saatlik bir kurs aldınız. Tahminime göre sadece günlük konuşma, yani başlangıç seviyesi eğitimi aldınız. Daha çok ilerletin ve bırakmayın. Ben bu kursu düzenleyen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanımız Osman Çıralı’ya, Odamıza, okul müdürümüze ve hocalarımıza çok teşekkür ediyorum. Ben de latife yapmıyoruz söz veriyorum geleceğim. İngilizcemin yanında Rusçamı da ilerletmek istiyorum.” dedi.



TOBB ODA BORSA MÜŞTEREK İSTİŞARE TOPLANTISI ANKARA'DA YAPILDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Oda / Borsa Müşterek İstişare Toplantısı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun başkanlığında, TOBB İkiz Kuleler Konferans Salonu'nda yapıldı.



Toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MİTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan ve Muğla Ticaret Borsası Başkanı Hurşit Özer de katıldı. Toplantıda, oda ve borsa başkanları yaşanan sektörel ve bölgesel sıkıntıları ilettiler.

BAŞKAN ÇIRALI, GÜMRÜK VE TURİZM İŞLETMELERİ AŞ (GTİ) GENEL KURULUNA KATILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve 137 Oda ve Borsanın ortak olduğu Gümrük ve Turizm İşletmeleri AŞ (GTİ) genel kuruluna katıldı.



Gümrük ve Turizm İşletmeleri (GTİ) AŞ Genel Kurulu, 1 Nisan 2022 tarihinde TOBB Başkanı H. Rifat Hisarcıklioğlu'nun ev sahipliğinde, TOBB Sosyal Tesisler Toplantı Salonu'nda yapıldı. Toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile birlikte Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan ve Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk de katıldı.

Genel kurulda 2005 yılında kurulan ve Hapur, Cilvegözü, Sarp, Hamzabeyli, Kapıkule ve Nusaybin sınır kapılarının modernizasyonu ve yeniden yapımlarını tamamlayan GTİ'nin Gürbulak, Pazarkule ve Türkgözü projeleriyle sınır kapıları modernizasyonuna devam ettiği belirtildi. Sınır kapılarında saatler süren beklemleri sonlandıran, kilometreleri bulan araç kuyruklarının önüne geçen GTİ'nin yatırımıyla araç ve yolcu geçiş süreleri dört kat hızlanarak yılda 6 milyon araca ve 15 milyonun üzerinde yolcuya hizmet vermeye devam ettiği vurgulandı.



BAŞKAN ÇIRALI FETHİYE TV’de POZİTİF DÜŞÜNCE PROGRAMINA KONUK OLDU



Fethiye TV’de canlı yayınlanan Erdoğan Cankuş’un sunduğu Pozitif Düşünce programına konuk olan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Oda faaliyetleri hakkında bilgi verdi ve soruları yanıtladı.



Erdoğan Cankuş’un “2022 yılı FTSO’da seçim yılı. Yeniden aday olacak mısınız?” sorusu üzerine, Osman Çıralı, yasal süresi uyarınca 2022 Kasım ayında yapılacak Oda seçimlerinde ekibiyle birlikte yeniden aday olacaklarını açıkladı. 2018 yılında gerçekleştirilen seçimlerde “sadece bir dönem için aday olacağım” açıklamasının hatırlatılması üzerine Osman Çıralı şunları

söyledi:

“Bu sadece benim vereceğim bir karar değil. Tek başına çıkıp da ‘ben adayım’ demekle olacak bir iş değil. Ben buraya tek başıma Osman Çıralı olarak gelmedim, biz bir ekip olarak geldik. 4 yıl önce ‘burada bir yanlış var, bunu düzeltmeye adayım’ dedim. Kimse bana ‘sadece

bir dönem mi başkan olacaksın' demedi. Bizi destekleyen arkadaşlarımız bir dönem aday olacağım diye benimle yola çıkmadı. Ben bir takım kaptanıyım. Bir dönem adayım demiştim evet, ben ticareti bırakmak istiyordum emekli olmak istediğim için böyle bir açıklama yapmışım. Ama Allah nasip etti bırakmadım ve farklı bir ticari faaliyetimiz daha oldu. Yiyecek içecek sektöründe devam ediyorum. Ben çekiliyorum diyeyim, bakalım ekibimizin

kilde yaptığımı inanıyorum, ekip arkadaşlarımda, Fethiyeliler de buna inanıyor. Ekip arkadaşlarımda bana abilik kaptanlık yapmaya devam edeceğim. Aday olacak arkadaşlara da başarılar diliyorum."

Oda seçimlerini erteleme yetkisinin sadece Cumhurbaşkanında olduğunu hatırlatan Osman Çıralı, yeni dönemle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:



içinde kaç kişi bana müsaade edecek. Etmiyorlar, 'Abi senle varız, seninle bu işi yapacağız, bir dönem daha yap' diyorlar. Yönetimdeki ve Güç Birliği'ndeki arkadaşlarımızla toplandık, bu konuyu görüştük. Bir dönem sözü verdiğimizle ilişkin yapılan yorumları da değerlendirdik. Arkadaşlarım, "beraber başladık, bir dönem daha adayız" dediler. Buradan açıklıyorum bir dönem daha adayız. Arkadaşlarım ne zaman sen kenara çekil bu arkadaşımız başkan olsun derse ben ona da hazırım. 'Sen bize abilik yap' dediler. Bizim koskoca OSB'yi başlattık, bir yıl içinde kazmayı vuracağız. Babadağ ile ilgili sorunlar var. O sorunları çözeceğiz. Ben Meclis Başkanlığı yaptım, Meclis Başkan Yardımcılığı yaptım Allah bana Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de nasip etti. Bu görevi de en iyi şe-

"Başlattığımız projelerimizin, devam eden çalışmalarımızın sonuçlarını almak, hizmetlerimizi pekiştirmek, pandemi nedeniyle ziyaret edemediğimiz üyelerimizi işyerlerinde ziyaret ederek, onları dinlemek için; yeniden aday olmaya karar verdik. Odamız ve bölgemiz için hayırlısı olsun. Yönetim Kurulu ve Meclis üyesi arkadaşlarıma 4 yıllık süreçte uyumlu çalışmaları ve güven ve desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum. Birlik, beraberlik içinde; Üyelerimizden aldığımız güven ve güçle yine üyelerimiz için hizmet üretmeye, bölge ticaretinin, ekonomisinin büyümesi için 7/24 çalışmaya talibiz. Bundan sonra da üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel paydaşlarımızla uyum içinde çalışarak üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam edeceğiz."



FTSO YÖNETİMİ, KAYMAKAM ALPER BALCI'YI ZİYARET ETTİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) yönetimi, görevine başlayan Fethiye Kaymakamı Alper Balcı'yı ziyaret ederek FTSO çalışmaları ile bölgenin ticari ve ekonomik durumu hakkında bilgi verdi.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Meclis Başkan Yardımcısı Sami Kemik, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol, Ramazan Dim, Emre Başaran ve İbrahim Erdem'den oluşan FTSO heyeti, Fethiye Kaymakamı Alper Balcı ile makamında bir araya geldi.

Ziyarette Başkan Çıralı tarafından FTSO çalışmaları ve bölge ekonomisine ilişkin bilgi verildi. FTSO tarafından yürütülen projelerin detaylarını Kaymakam Balcı ile paylaşan Başkan Çıralı, turizme ve tarıma önemli katkılar

yapacak yatırımları bölgeye kazandırmak için çalıştıklarını kaydetti.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ise Fethiye'de her geçen yıl büyüyen otopark sorununu gündeme getirerek, çözüm noktasında adımlar atılmasının başta turizm sektörü olmak üzere ilçenin pozitif gelişimi açısından çok önemli olduğunu vurguladı.

FTSO yönetimi, Kaymakam Balcı'ya yeni görev yerinde başarılar dilerken ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Kaymakam Balcı ise kurumlarla yakın ilişkiler içinde çalışmalarını yürütmek istediğini belirterek FTSO heyetine nazik ziyaretleri nedeniyle teşekkür etti.

ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI ELE ALINDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) gerçekleştirilen zeytinyağı sektör toplantısında markalaşma ve zeytinyağı fuarlarına katılım konusu ile sektörel sorunlar istişare edildi.



FTSO Likya Salonu'nda 4 Nisan 2022 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, Fethiye ve Seydikemer bölgesindeki zeytin ve zeytinyağı üreticileri katıldı. Toplantıda Fethiye ve Seydikemer zeytinyağının ulusal ve uluslararası fuarlara taşınması konusu gündeme geldi. Zeytinyağının markalaşması için adım atılması gerektiğini belirten zeytinyağı üreticileri, bölgeye özgü zeytinyağının kalitesine sonuna kadar güvendiklerini kaydetti.

FTSO olarak imalatçı firmaların ürünlerini farklı mecralarda tanıtması, ticari işbirlikleri

kurması ve ticaret hacimlerini genişletilmesi için çaba sarf ettiklerini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, zeytinyağı fuarlarına katılmak isteyen firmalara FTSO çatısı altında ürünlerini tanıtımalarına destek olacaklarını söyledi. Çıralı, "Yöremize özgü zeytin ve zeytinyağı çeşitlerinin belirlenmesinde firmalarımızla işbirliği yapmak istiyoruz. Bölgemizde oldukça değerli zeytinyağı üretimi mevcut. Amacımız sağlık için önemli faydaları olan, polifenolü oldukça yüksek, özel zeytinyağımızın ulusal ve uluslararası boyutlarda tanınmasını sağlamak. Zeytinyağımızı markalaştırmak ve imalatçı üyelerimizi desteklemek önceliğimiz." diye konuştu.

CANKURTARAN EĞİTİMİNDE BAŞARILI OLAN 23 KİŞİ BELGE ALDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen, bronz (havuz) kategoride 3 gün, gümüş (deniz) kategoride 5 gün süren cankurtaran eğitimlerini başarıyla tamamlayan 23 kişi, cankurtaran belgesi almaya hak kazandı.

Eğitim, Best Sualtı firması TSSF Dalış ve Cankurtaran Eğitmeni Savaş Yapman tarafından verildi. FTSO Likya Salonu'nda 25 Mayıs 2022 tarihinde teorik bölümle başlayan eğitimin havuz kategorisi Aliş Otelde, deniz kategorisi ise Koca Çalış Plajı'nda gerçekleştirildi. Eğitimlere katılan kursiyerler, havuz ve denizde boğulma tehlikesi geçiren kişileri su dışına çıkarma ve sonrasında yapılacak ilk yardım müdahaleleri konusunda teorik ve uygulamalı eğitime tabi tutuldu. Eğitime katılanlardan 11 kişi bronz, 9 kişi bronz ve gümüş, 3 kişi ise gümüş kategoride cankurtaran belgesi aldı.



'Tüm işletmelerde geçerli'

'Türkiye Sualtı Sporları Federasyonu Cankurtarma Yönetmeliği' kapsamındaki eğitim sonunda alınan belgeler, sertifikalı cankurtaran çalıştırma zorunluluğu olan tüm işletmelerde geçerli oluyor. Belgelerin 2 yıllık geçerlilik süreleri dolduktan sonra yenilenmesi gerekiyor.

GÜÇ BİRLİĞİ PLATFORMU, TURİZM SEZONU ÖNCESİ DURUM DEĞERLENDİRMESİ YAPTI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) sekreteriasını yürüttüğü Fethiye-Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, ilçelerin sorunları ve çözüm önerilerini görüşmek üzere toplandı. Fethiye-Göcek-Dalaman koylarını özel şirketlerin kullanımına veren ihalelerin kapsamlı şekilde ele alındığı toplantıda, imar ve otopark sorunları, kaçak yapılaşma, yat çekek yeri ile çadır-kamp-karavan yeri planlanmaları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Fethiye ve Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, FTSO Meğri Salonu'nda 11 Mayıs 2022 tarihinde Şehir Plancıları Odası Fethiye Şubesi Temsilcisi Birol Keski başkanlığında toplandı. Toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Mimarlar Odası Fethiye Temsilcisi Günay Solak, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkan Yardımcısı Veli Uysal, İnşaat Mühendisleri Odası Fethiye Temsilciliği'nden Levent Çimen, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi'nden Damla Avcı İşyar ve FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu katıldı.

Toplantıda ilk olarak Fethiye-Göcek-Dalaman koylarında yapılması planlanan mapa, tonoz ve şamandıralama sistemi ve bunların işletilmesi ile ilgili Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen ihaleler ele alındı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, kapsamlı kamuoyu baskısı sayesinde ihalelerin iptal edildiğini hatırlattı. Başkan Çıralı, Göcek koylarında mapa ve şamandıra sistemine karşı olmadıklarını vurgulayarak, çevreye duyarlı ve dünyaca ünlü koyları bölge halkının rahatlıkla ziyaret edebileceği kamu yararı

gözetin bir hizmet anlayışını destekleyeceklerini kaydetti.

Toplantıda imar ve otopark sorunları, kaçak yapılaşma, yat çekek yeri ile çadır-kamp-karavan yeri planlanmaları hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu. Fethiye'de imar planlarının oluşturulacak hedef ve yıllara göre yeni projeksiyonların yapılması gerektiğini belirten katılımcılar, 'Mekansal Planlar Yapım Yönetmeliği'ne uygun şekilde revizyon yapılmasının zorunlu hale geldiğini belirtti. Her geçen gün koylarda, Kayaköy gibi sit alanlarında ve Faralya bölgesinde artan kaçak yapılaşmanın gündemi meşgul ettiğine de vurgu yapan katılımcılar, kamp alanlarının, plaj ve turistik tesislerin bulunduğu plansız alanlarda ivedilikle imar planı uygulanması gerektiğinin altı çizildi.

Yaklaşan turizm sezonu öncesi otopark ve trafik sorunun tekrar Fethiye'nin gündemine oturduğu vurgulanan toplantıda Fethiye'nin merkezinde trafik akışının öncelikle toplu taşımaya yönlendirilmesi, şehir içi dolmuş tekne faaliyetlerinin artırılması ve bisiklet kullanımının özendirilmesi konusunda çalışmalar yapılması gerektiği dile getirildi.

Fethiye kent merkezinde acilen ulaşım ve otopark planlaması yapılması gerektiğini anlatan katılımcılar, taşınacak eğitim ve kamu kurumları binalarının alanlarında yapılacak düzenlemelerle yeni otoparklar planlanması gerektiğini ifade ettiler. Toplantıda çadır-kamp-karavan yeri için belediye tarafından uygun bir lokasyon gösterilmesinin zorunluluk haline geldiği üzerinde de görüş birliğine varıldı.



BAŞKAN ÇIRALI FRT'DE CANLI YAYININDA SORULARI YANITLADI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FRT televizyon kanalında canlı yayımlanan Gündem Analiz programına konuk oldu. Canlı yayında moderatör Necati Kanbur'un sorularını yanıtlayan Başkan Çıralı, FTSO tarafından yürütülen projeler ve çalışmalar hakkında detaylı bilgiler verdi.

Başkan Osman Çıralı, 15 Nisan Cuma günü yayınlanan programda Göcek koylarındaki yapılaşma tehdidine dikkat çekerek, "Ülkemizin dışa açılan tanıtım fotoğraflarında yer alan, deniz turizminde marka hâline gelmiş koylarımızın ve adalarımızın korunması sadece deniz turizminin aktörleri değil tüm bölge halkının ve doğaseverlerin ortak dileği. Bunun için biz de sivil toplum kuruluşlarımızla birlikte ortak tepki gösteriyoruz." dedi. Moderatör Kanbur'un Göcek koylarıyla ihalelerine ilişkin sorularına da yanıt veren Başkan Çıralı, şunları söyledi:

"Göcek koyları bölgemiz açısından son derece önemli bir konu. Çünkü geleceğimiz söz konusu. Özel Çevre Koruma Bölgesi olan Göcek-Dalaman koylarında özellikle son dönemde artış gösteren özel sektöre devretme ve yapılaşma girişimlerini kaygıyla takip ediyoruz. Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca yapılan ihaleler ve bu kapsamdaki işletme süreci kesinlikle kamu yararı taşıyor. İhalelerle ilgili çok ciddi bir detay daha ortaya çıktı, Çevre Bakanlığının ihalelerle ilgili sözleşmesinin 6'ncı maddesinde 'Alanın imar planına göre ilave yapılaşmaya müsait olması durumunda idarenin izni ile yeni bedel ve şartlarla inşaat yapılabilir.' gibi bir ifade var ki bu koylarda yapılaşmanın kapısını ardına kadar açıyor. Belediyelerimiz, kamu kurum ve kuruluşlarımız ve STK'lar olarak söz konusu ihalelerin iptal edilmesini, yapılacak çalışma-

nın özel sektör tarafından değil, kamu yararı gözetilerek yapılmasını istiyoruz. Bu ihaleler iptal edilmezse, deniz turizmi kullanıcılarına ek maddi yük getireceği gibi koylarda yapılaşmayı da beraberinde getirecek. Gerekirse, gerekli olan mapa şamandıra ve tonozlarla ilgili ihalelerin Turizm Konseyi ve Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformunun desteği, kamu kurumları, Fethiye ve Dalaman belediyeleri eliyle yapılmasını, işletme sürecinde de kullanıcılarından herhangi bir ücret alınmamasını talep ediyoruz. Bu talebimizi ilgili makamlara ilettik. İhaleler iptali gündemde, iptal edileceğine de inanıyorum. Her yıl çok sayıda yat ve günübirlik tekneyi ağırlayan bölgemizin doğal güzelliğinin bakırlığının korunması önemli. Ülkemizin deniz turizminin gözdesi olan Göcek koylarının korunması ve gelecek nesillere aktarılması her şeyden önce görevimiz. Ülkemizin dışa açılan tanıtım fotoğraflarında yer alan, deniz turizminde marka hâline gelmiş koylarımızın ve adalarımızın korunması sadece deniz turizminin aktörleri değil tüm bölge halkının ve doğaseverlerin ortak dileği. Bunun için biz de sivil toplum kuruluşlarımızla birlikte ortak tepki gösteriyoruz." diye konuştu.

"2022 yılı turizm açısından oldukça hareketli bir yıl olacak"

2022 turizm sezonuna ilişkin beklentilerini de izleyicilerle paylaşan Başkan Çıralı şunları söyledi: "Hiç kuşkusuz turizm sezonunun iyi olması dış etkenlerden bağımsız değil. Ama her şeyin yolunda gitmesi durumunda yeni pazarlarda etkili tanıtım yapılmasına bağlı. Bölgemizin uluslararası alanda en iyi şekilde tanıtımı için turizm paydaşlarımızla gerek yüz yüze gerçekleştirilen fuarlarda gerekse sosyal medya ve dijital platformda etkili çalışmalar yürütüyoruz. Katıldığımız fuarlarda sadece

deniz-kum-güneş ekseninde değil alternatif turizm potansiyelimizin ve coğrafi işaretli ürünlerimizin de tanıtımını da etkili şekilde yapıyoruz. Küresel salgın nedeniyle sokağı çıkma yasakları, kapanmalar nedeniyle geç başlayan, İngiltere pazarının kapalı olduğu ve orman yangınlarının yaşandığı geçen yıl, bölgemiz açısından ciddi anlamda kötüydü. 2021 sezonu turizm ve bağlı sektörlerimiz için maalesef kayıp bir yıl oldu. Pandemi öncesinde yılda 3 milyon 300 bin turist ağırlayan ilimiz, geçen sezon sadece 1 milyon yabancı turist ağırladı. Pazar ülke bazında değerlendirdiğimizde geçen yıl bölgemize en fazla turist 256 bin 475 turist ile Ukrayna'dan geldi. Ukrayna'yı

241.339 kişi ile Rusya izledi. İngiltere pazarının kapalı olması dolayısıyla yaşanan sorunlar, yıllardır konuştuğumuz ama bir türlü hayata geçiremediğimiz turizmde pazar çeşitliliğinin önemini bir kez daha gösterdi. Dolayısıyla bölge olarak turizm stratejimizi değiştirdik ve tanıtım çalışmalarında pazar çeşitliliğine gittik. Fethiyemizin ünü gerek ulusal düzeyde gerekse uluslararası düzeyde her geçen gün artıyor. Belediyemiz ve Turizm Konseyindeki paydaşlarımızla birlik beraberlik içinde katıldığımız fuarlar çok verimli geçti. Fuarlardaki bölgemize olan ilgi ve aldığımız geri dönüşler 2022 yılının bölgemiz turizmi açısından hareketli olacağının sinyallerini veriyor."

FTSO, İFTAR YEMEĞİNDE BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis üyeleri, yönetim kurulu üyeleri, meslek komiteleri üyeleri ve Oda personeli iftar yemeğinde bir araya geldi.

Devlet Su işleri (DSİ) sosyal tesislerinde düzenlenen iftar yemeğine FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Meclis üyeleri,

Yönetim Kurulu üyeleri, meslek komitesi üyeleri ile FTSO personeli katıldı.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve konuklara katılımları için teşekkür ederek, sohbet etti. Samimi bir ortamda geçen iftar yemeği yapılan dua ile sona erdi.



FETHİYE'Yİ FOTOĞRAFLADILAR, HEDİYELERİ KAPTILAR



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinlikleri kapsamında düzenlenen **'Çocuk Gözüyle Fethiye'** fotoğraf yarışmasında dereceye giren küçük fotoğrafçılara ödülleri, Beşkaza Meydanı'ndaki törende verildi. Çektikleri fotoğraflarla ilkökul kategorisinde ilk üçe giren Ekin Yücel, Eva Aylin Yeşil ve Ey-

men Kazancı ile ortaokul kategorisinde ilk üçe giren Ekin Bağlıca, Sümeyra Berra Erol ve Kaan Çidem ödülleri kavuştular.

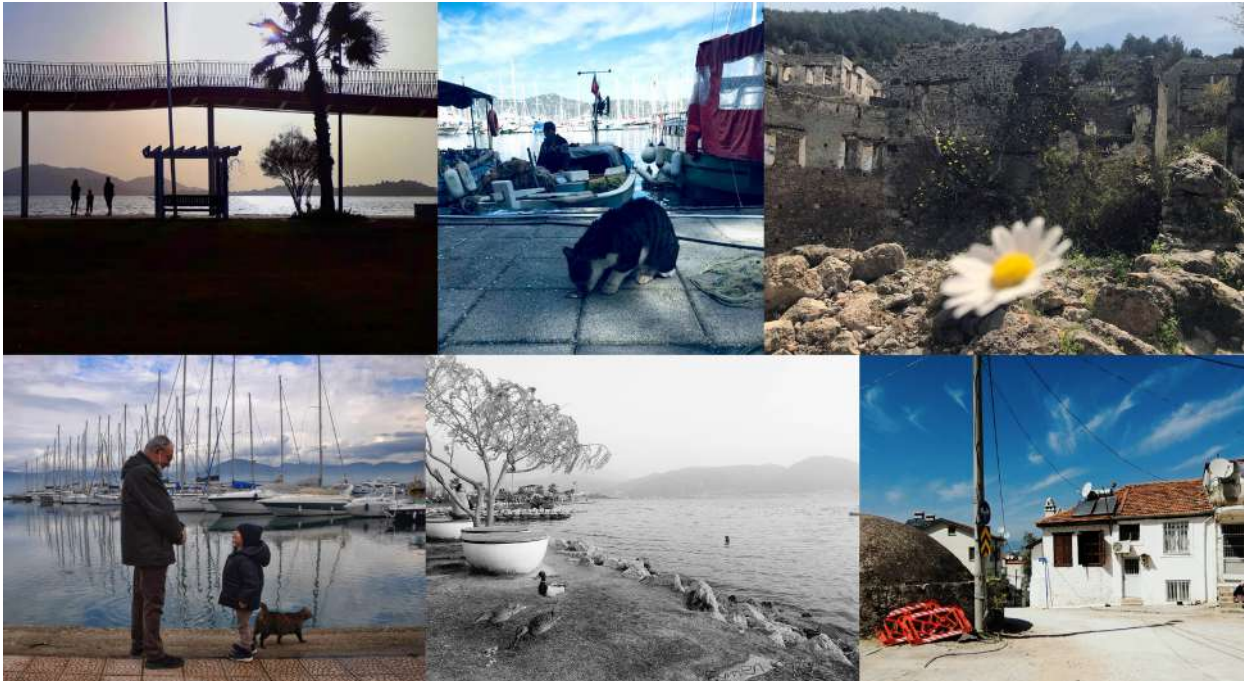
Yarışmaya katılan fotoğraflar, FTSO Yönetim Kurulu üyesi Halil İbrahim Öztürk, fotoğraf sanatçıları Ömer Öner, Fatih Ülgen, FTSO Basın Yayın ve İlişkiler sorumluları Selda Oğuz ve Er-





gün Tos'tan oluşan seçici kurul tarafından 20 Nisan 2022 tarihinde FTSO hizmet binasında yapılan toplantıda değerlendirildi. Fotoğraf çekilen aygıtların eşit sayıldığı değerlendirmede perspektif, kadraj ve ışık kaynağının doğru kullanımı titizlikle ele alındı. İçerik analizinde Fethiye'nin tarihi ve doğal güzelliklerinin yansıtan fotoğraflar ön plana çıkarken, karelerde belirlenen ilgi odağı önemli kriter sayıldı. İlk ve ortaokul öğrencilerinin 2 ayrı kategoride değerlendiren seçici kurul, dereceye giren fotoğrafları belirledi. Dereceye girenlerin ödülleri 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı 102. Yıl Kutlamaları kapsamında Beşkaza Meydanı'nda düzenlenen törenle verildi. Ödül

töreninde konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, dereceye giren çocukları tebrik etti. Yarışmaya katılarak Fethiye'nin tanıtımına katkı sağlayan tüm çocuklara teşekkür eden Osman Çıralı, "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, 'Çocuk Gözüyle Fethiye' yarışmasını bölgemizin güzelliklerini bir de çocuklarımızın gözünden görmek amacıyla düzenledik. Farklı okullardan pek çok çocuk yarışmamıza katıldı. Yarışma kapsamında gelen tüm fotoğraflar, profesyonel isimlerin yer aldığı seçici kurul tarafından tek tek incelenerek değerlendirildi ve iki kategoride ilk üçe giren fotoğraflar belirlendi. Yarışmaya katılarak Fethiye'nin tanıtımına katkı sağladıkları tüm





çocuklarımıza için teşekkür ediyorum. Tüm çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramını kutluyorum.” diye konuştu.

Ödülleri bisiklet, scooter, paten oldu

Törende daha sonra FTSO’nun Fethiye’nin tarihi ve doğal güzelliklerini yansıtan fotoğraflar arasından 5 kişilik seçici kurul tarafından perspektif, kadraj ve ışık kaynağının doğru kullanımı değerlendirmelerinden geçerek ilk ve ortaokul olmak üzere 2 ayrı kategoride ilk 3’e kalan fotoğrafların sahiplerine ödülleri verildi.

İlkokul kategorisinde birinci olan Ekin Yücel’e bisikletini Fethiye Kaymakamı Alper Balcı, ortaokul kategorisinde birinci olan Ekin Bağlıca’ya bisikletini Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca verdi. İlkokul kategorisinde ikinci olan Eva Aylin Yeşil scooterını Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Faruk Kaya, ortaokul kategorisinde ikinci olan Sümeyra Berra Erol scooterını

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, ilkökul kategorisinde üçüncü olan Eymen Kazancı patenini FTSO Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve ortaokul kategorisinde üçüncü olan Kaan Çidem ise patenini FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Emre Başaran’ın elinden aldı.

FTSO standında pamuk şeker ve patlamış mısır ikram edildi

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı 102. Yıl Kutlamaları kapsamında Beşkaza Meydanı’nda düzenlenen şenlikte, çocuklar gösterilerle eğlenirken, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından açılan standta çocuklara pamuk şeker, patlamış mısır ikram edildi.

Çocukların, VR gözlükle Babadağ’dan Ölüdeniz’e sanal yamaç paraşütü deneyimini de yaşadıkları standta, çocuklara Fethiye’nin kültürel ve doğal güzelliklerinin fotoğraflarının yer aldığı kitap ayracı da hediye olarak verildi.





FTSO'DAN MESLEKİ EĞİTİME ÖNEMLİ DESTEK

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) proje okulu kapsamına aldığı Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bölgemizin ihtiyaçlarına yönelik nitelikli çalışan yetiştirilmesi amacıyla çalışmalar başladı. Protokol kapsamında FTSO tarafından okula ek binalar inşa edilecek, atölyeler yüksek teknolojiyle donatılacak ayrıca Fethiye ve Seydikemer'in ihtiyaçları doğrultusunda ek bölümler açılacak. Okuldaki ihtiyaç sahibi öğrencilere burs imkânı sağlanacak, ayrıca öğrenciler ile sektör temsilcilerini bir araya getirerek staj ve istihdam olanakları arttırılacak.

FTSO ile Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında gerçekleştirilen işbirliği kapsamında kurulan Protokol Yürütme Kurulu, 12 Mayıs 2022 tarihinde FTSO Telmessos Salonu'nda toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Faruk Kaya, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem, Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü Şube Müdürü Ali Öğütveren, Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Ramazan Kuşcu ile FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu katıldı.



İşbirliği kapsamında atılacak adımların değerlendirildiği toplantıda Fethiye ve Seydikemer'deki FTSO üyelerinin ihtiyacı olan mesleklere yönelik açılacak yeni bölümler, hali hazırda devam eden bölümlerin iyileştirilmesine yönelik çalışmalar ve okulun proje okuluna dönüşmesi yolundaki atılacak yapısal katkıların belirlenmesi konusunda istişareler yapıldı.

Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Faruk Kaya okulun atölye anlamında iyileştirmeye açık alanları olduğunu belirterek yapılabilecekler konusunda görüşlerini aktardı. Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Kaya, sürecin tamamlanması ile okulun bölgemizin tüm nitelikli çalışan ihtiyaçlarına cevap verebilir hale geleceğini kaydetti.

Başkan Çıralı, "Gençlerimizin istihdamını garanti altına alacak, üyelerimizin ihtiyaçlarına doğrudan cevap vereceğiz."

Eğitime destek sağlayarak, gençlerimizi meslek sahibi yapmak, sektörlerimizin ise nitelikli çalışan ihtiyacını karşılamak için gerekli tüm çalışmaları yapmaya hazır olduklarını dile getiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise "Eğitime destek verme konusundaki hevesimizi bugüne kadar her platformda dile getirdik. FTSO olarak okullarımızdan gelen destek taleplerini geri çevirmeme noktasında her zaman büyük çaba harcadık ve fedakârlıktan kaçınmadık. Gençlerimizin istihdamını garanti altına almak ve nitelikli iş gücümüzü artırarak bölgemizi ekonomik kalkınmasını sağlamak amacıyla büyük bir adım daha atıyoruz. Bölgemiz ticaretine ve sanayisine yön ve güç veren üyelerimizin ihtiyaçlarına doğrudan cevap verecek bir çalışma yürütmek için titiz davranıyoruz. Okulumuza bu kapsamda yapacağımız yatırım geleceğimizi hem gençlerimiz açısından hem de üyelerimiz açısından garanti altına almayı hedefliyor." dedi.

Sağlanan işbirliği kapsamında Mustafa Kemal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde kapsamlı geliştirmeler yapmayı hedeflediklerini anlatan Başkan Çıralı, "Okuldaki atölyelerimizin ihtiyaçlarını değerlendireceğiz. Bölümlerin çeşitlendirilmesi ve öğrencilerin daha nitelikli mesleki eğitim alması için kaynak sağlayacağız. Öğrencilerimiz ile sektör temsilcilerimizi bir araya getirerek, staj ve istihdam olanaklarını öğrencilerimiz henüz okullarına devam ederken kurmayı istiyoruz. Çalışmamızın öğrencilerimiz, eğitim camiamız ve üyelerimiz için hayırlı olmasını diliyorum." diye konuştu.

TOBB 78'İNCİ GENEL KURULU ÇEVİRİMİÇİ YAPILDI



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 78'inci Genel Kurulu, 365 oda ve borsanın katılımıyla video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, TOBB Genel Kurul delegeleri Akif Milaslıoğlu, Muhammet Kökten, Fikret Koyuncu, Erol Aksoy, Ramazan Sıtkı Gümüştan ve Fadıl Ardıç ile FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu 13 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleşen TOBB Genel Kuruluna, FTSO Likya Salonu'ndan katıldı.

TOBB'un 78. Genel Kuruluna canlı bağlanan Ticaret Bakanı Mehmet Muş Türkiye'nin dış ticaret performansı hakkında bilgi vererek, yeni ihracat rekorları kırma hedefiyle durmadan çalıştıklarını kaydetti.





Hisarcıklioğlu: “Bankalar daha vicdanlı davranmalı”

TOBB İkiz Kuleler Konferans Salonu’ndan delegelere seslenen TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, Türkiye’nin ekonomik durumuna ilişkin değerlendirilmelerde bulundu. Yüksek enflasyon nedeniyle yaşanan sorunlara dikkati çeken Başkan Hisarcıklioğlu, finansman desteğinin en öncelikli sorun olduğunu dile getirdi. Oda ve borsa üyelerinin kredi ihtiyacını ve Kredi Garanti Fonu kefaletli yeni kredilere ihtiyaç duyulduğunu hükümet yetkililerine ilettiklerini kaydeden Hisarcıklioğlu, 2022’in ilk çeyreğinde bankaların karlarını 4 kat arttırdığını vurguladı. Başkan Hisarcıklioğlu, “Elbette kar etmek yanlış değil. Ancak faiz fırsatçılığı yapıp, kredi faizlerini şişirmelerini son derece yanlış bulduğumuzu buradan dile getirmek istiyorum. Bankalarımızdan daha vicdanlı davranmalarını, kendi borçlanma maliyetlerindeki düşüşü reel sektöre yansıtmasını istiyoruz.” dedi.

2021 yılında Türkiye’nin çeşitli bölgelerinde

çıkan geniş çaplı orman yangınlarını hatırlatan Hisarcıklioğlu, “Her meselede olduğu gibi, oda ve borsalarımız bu felaketlerde de hızla seferber oldu. Zarar gören vatandaşlarımızın ihtiyacını karşılamak noktasında ne gerekiyorsa yaptı. Başlattığımız yardım kampanyasında 50 milyon TL nakit, 13 milyon TL’de aynı olmak üzere, toplam 63 milyon TL’lik yardım topladık. Afet bölgelerinde kullanılmak üzere AFAD’a aktardık. Hepinizle gurur duyuyor, ayrı ayrı teşekkür ediyorum.” diye konuştu.

TOBB Genel Kurulu’na çevrimiçi video konferans yöntemiyle katılan delegeler, TOBB’un 2021 yılı bütçesini onaylarken, 2023 yılı taslak bütçesini de görüştü. Genel kurulda Faaliyet, Basın Yayın Komisyonu ve Ekonomi Politikası Komisyonu başta olmak üzere TOBB faaliyetlerine ilişkin hazırlanan raporlar delegelerin oyuna sunuldu. TOBB’un 78. Genel Kurulu, oda ve borsa başkanlarının dilek ve temennilerini iletilmesinin ardından son buldu.



KARİYER-IN KAPSAMINDA 250 ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİSİ MUĞLA'DA BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın da destek verdiği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genç Girişimciler Kurulu (GGK) Muğla İcra Komitesi ve Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (MSKÜ) Öğrenci Kolu ortaklığında gerçekleştirilen Kariyer-In Muğla programı kapsamında Türkiye'nin farklı illerinde bulunan 8 üniversiteden 250 öğrenci Muğla'ya geldi.

MSKÜ Atatürk Kültür Merkezi'nde 21 Mayıs 2022 tarihinde başlayan Kariyer-In Muğla etkinliğinin açılışında, programa destek sağlayan Muğla Ticaret Borsası, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO), Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Milas Ticaret ve Sanayi Odası ve Marmaris Ticaret Odası adına konuşan MUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, iş dünyasının temsilcileri olarak yeni girişimcilik fikirlerine destek vereceklerini ifade etti. Mustafa Ercan, "İlimiz sadece doğası ve turizmiyle değil, bilim ve teknolojiyle de anılsın istiyor

ve diliyoruz ki, teknoloji dünyasının kalbi Muğla'da atсын. Bilim ve teknoloji camiası Muğla'ya gelmek için birbiriyle yarışsın." dedi.

TOBB GGK İl İcra Komitesi Başkanı İbrahim Zeybek de yaptığı konuşmada Gençlerimizin heyecanı ve fikirleri çok kıymetli. Muğlamızı tanıtmak, yeni ufuklar açabilecek isimleri gençlerimizle buluşturarak kariyer planlamana katkı sağlamak, geleceklerine destek olmak yol göstermek için buradayız. Geleceğimizi kurmak için gençlerimizin girişimci ruhuna, inancına ve azmine ihtiyacımız var." diye konuştu.

Açış konuşmalarının ardından etkinlik, Türkiye'de ve Muğla'da önde gelen firma ve işletmelerin temsilcilerinin kendilerini, işlerini, sektörlerini paylaşımları ve tecrübelerini katılımcı öğrencilere aktarmaları ile devam etti.

CEP TELEFONU SATIŞ SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI FTSO'DA GÖRÜŞÜLDÜ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) 4 Nolu Elektrik, Elektronik ve Dayanıklı Tüketim Malları Meslek Komitesi grubuna bağlı üyelerle toplantı gerçekleştirildi. Üyelerin sorunları ve çözüm önerilerinin derlendiği toplantıda, cep telefonu satışlarına getirilen limit, taksit sayısı ve fiyat sınırlamalarına ilişkin sorunlar gündeme geldi. Sorunları tek tek kayıt altına aldıklarını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, çözümü konusunda gerekli tüm girişimlerin yapılacağını kaydetti.

FTSO Meğri Salonu'nda 15 Haziran 2022 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya 4 Nolu Elektrik Elektronik Ve Dayanıklı Tüketim Malları Meslek Komitesi Başkanı Önder Şahin, Başkan Yardımcısı Şevki Arıcan, komite üyeleri Osman Ekizoğlu, Erol Aksoy ve Halil İbrahim Öztürk ile sektörde faaliyet gösteren FTSO üyeleri katıldı. Katılımlarından dolayı komite temsilcileri ve FTSO üyelerine teşekkür eden Başkan Çıralı, sektör temsilcilerinden kayıt al-

tına almak üzere sorunları ve çözüm önerilerini dile getirmeleri talep etti.

Cep telefonu satışlarında fiyatı 5 bin TL'nin üzerinde olan cihazların satışlarına üç ay sınırlandırma getirildiğini belirten katılımcılar, hızla değişen ekonomik koşullar nedeniyle taksit sayısının arttırılmasını talep etti. 5 bin TL'lik alt limitin düşük kaldığına vurgu yapan katılımcılar, rakamın piyasa koşullarına göre revize edilmesi gerektiği görüşünde birleşti. Tüketici Hakem Heyeti kurullarında konusunda uzman bilirkişilerin yer alması gerektiğine dikkati çeken katılımcılar, işletmecileri müşterileriyle karşı karşıya getiren kararların önüne geçilmesi gerektiğini kaydetti.

İşletmecilerin taleplerini madde madde kayıt altına aldıklarını anlatan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, sorunların çözümü için bakanlıklar düzeyinde tüm girişimleri yapacaklarını kaydetti.



TFF 3. Lig Play-Off finalinde İçel İdmanyurdu'nu seri penaltı atışları sonucunda 5-4 mağlup ederek 2. Lig'e yükselen Fethiyespor, Fethiye'yi sevince boğdu. Karşılaşmayı Ankara Eryaman Stadı'nda tribünlerden takip eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, maç sonu yaptığı açıklamada büyük gurur ve mutluluk yaşadıklarını belirterek, "Maddi ve manevi olarak Fethiyesporumuzun her zaman yanında olduk. 2. Lig yolculuğunda da yanında olacağız." dedi.

Başta futbolcular, teknik heyet ve yönetim olmak üzere şampiyonlukta emeği geçen herkese teşekkürlerini sunan Başkan Çıralı, zorlu lig maratonunu kupayla taçlandırmalarının mutluluğunu ve gururunu yaşadıklarını söyledi. Fethiyesporun kenetlendirici gücünü maç öncesi derinden hissettiklerini anlatan Başkan Çıralı, "Tüm halkımızın ele ele, kol kola takımımızın galibiyetine olan inancı, bize zaferi getirdi. Gerçekten heyecan dolu bir karşılaşmaydı. Böylesine zor bir maçta futbolcularımızın soğukkanlılığı, teknik heyetimizin müdahaleleri, karşılaşmayı birlikte izlediğimiz

yönetimimizin centilmenliği şampiyonluğu ne kadar hak ettiğimizin göstergesiydi. Penaltı atışları sonunda şampiyonluğu hak ederek aldık. İçel İdmanyurdu takımımızı da mücadelelerinden dolayı ayrıca tebrik ediyor, başarılar diliyorum." dedi.

Maddi ve manevi olarak Fethiyespor'un her zaman yanında olduklarını vurgulayan Başkan Çıralı, "Bugüne kadar destek vermemiz gereken her noktada takımımızın yanında olduk. 2. Lig yolculuğunda da her zaman desteklerimizi sürdüreceğiz. Gerçekten çok güzel bir taraftar topluluğumuz var. Sezon boyunca futbola olan yaklaşımları, inançları ve destekleriyle göğsümüzü kabarttılar. Taraftarımız her şeyin en güzelini hak ediyor. Bizde onlarla birlikte takımımızın yanında olmayı sürdüreceğiz. Ben sezon boyunca verdikleri emeklerden dolayı belediyemize, kaymakamlığıma, tüm maçlarda görev alıp güvenliğimizi sağlayan emniyet güçlerimize, kulüp yöneticilerimize ve çalışanlarına, inançları ve istekleriyle bu şampiyonluğu getiren Fethiye halkımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum." diye konuştu.





rini izledi.

Gösterinin ardından Kadir Çöpdemir ve Asuman Kerkez'in sunumuyla yerleşik yabancılar Türk yemekleri yarışması düzenlendi. Fethiye'de yaşayan İran ve İngiliz uyruklu yerleşik yabancıların katıldığı yarışmada Kaymakam Alper Balcı ve FTSO Başkan Osman Çıralı'nın da yer aldığı jüri yemekleri oyladı. Tam puan alan tüm yarışmacılara Babadağ'dan ücretsiz yamaç paraşütü uçuşu hediye edildi. Çok sayıda turist, renkli görüntülere sahne olan etkinliği cep telefonlarıyla görüntüledi.

Türk mutfağının eşsiz lezzetlerinin dünyaya tanıtılması amacıyla gerçekleştirilen etkinliklerin Fethiye ayağına, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak katkıda bulunduklarını belirten Osman Çıralı, Türk yemeklerinin özelliklere yabancı turistlerin ilgisine ve becerisine sunulmasından büyük memnuniyet duyduklarını söyledi. Başkan Çıralı, Türk yemek kültürünü canlı tutarak, dünyaya tanıtılması için gerekli katkı vermeye hazır olduklarının altını çizdi.



İLK YARDIM EĞİTİMİNE KATILAN 26 KİŞİ SERTİFİKA ALDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen 'İlk Yardım Eğitimi'ne katılarak düzenlenen sınavda başarılı olan 26 kişi, 3 yıl geçerli 'İlk Yardımcı Sertifikası' almaya hak kazandı.

Sertifika süreci, 11-13 Mayıs 2022 tarihlerinde FTSO Likya Salonu'nda gerçekleştirilen ilk yardım eğitimi ile başladı. Yeni belge alacaklar için 11-12 Mayıs tarihlerinde 2 gün, belgesini yenileyecek katılımcılar içinse 13 Mayıs tarihinde 1 gün ilk yardım eğitimi gerçekleştirildi. Eğitim, Cankurtaran Tıp Hizmetleri Hekimi Göksal Bulut tarafından teorik ve uygulamalı olarak verildi. Yetişkin, çocuk ve bebeklerde temel yaşam desteği, kanama, yaralanma, yanık, donma, sıcak çarpması, burkulma, bilinç bozuklukları, zehirlenme, hayvan ısırması, yabancı cisim kaçması ve boğulmalarda ilk yardım konularının işlendiği eğitimde, hasta/yaralı taşıma teknikleri, OED (Otomatik Eksternal Defibrilatör) cihazı kullanımı konularına geniş yer ayrıldı.

Eğitim sonunda 26 katılımcı, 24 Mayıs tarihinde Muğla İl Sağlık Müdürlüğü ekipleri tarafından sınava tabi tutuldu. Sınavı başarı ile geçen 26 kursiyer, 3 yıl geçerli olacak 'İlk Yardımcı Sertifikası' almaya hak kazandı.

'İlk yardım eğitimi almış personel bulundurma zorunluluğu'

Sağlık Bakanlığı'nın 'İlk Yardım Yönetmeliği'ne göre iş yerlerinde, ilk yardım eğitimi almış personel istihdam edilmesi gerekiyor. İlk yardım eğitimi almış personel sayısı, iş yerlerinin tehlike sınıfına göre değişiyor. Az tehlikeli sınıfta bulunan iş yerlerinde 20 personelden 1'inin kişinin ilk yardım eğitimi almış olması zorunlu iken çok tehlikeli iş yerlerinde ise 10 personelden 1'inin ilk yardımcı belgesi bulunması gerekiyor. Bu eğitimler ile katılımcıların, acil sağlık yardımına ihtiyacı hasta ve yaralıların, ambulans gelene kadar yâda bir sağlık kurumuna ulaştırılincaya kadar geçen sürede, hayatta kalmalarına destek olmaları hedefleniyor.



FTSO ÇALIŞANLARI RİSK YÖNETİMİ EĞİTİMİ ALDI



Üyelerine kaliteli hizmet verebilmek için her geçen gün kendisini geliştiren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın çalışanları risk yönetimini eğitimi aldı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası çalışanlarının katılımı ile 28 Mayıs 2022 Cumartesi günü çevrimiçi olarak gerçekleşen "Risk Yönetimi" eğitimine 15 Oda çalışanı katıldı. Türkiye Kalite Derneği (KALDER) eğitmeni Berker Telek tarafından verilen ve toplam 5 saat süren eğitimde risk tanımı, riski algılama, risk yönetim süreci konuları ele alındı. FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu'nun da katıldığı eğitimde Oda süreçlerinde karşılaşılabilecek kurumsal riskler ve risk yönetiminde dikkat edilmesi gereken hususlar üzerinde duruldu.

Stratejik plan hedeflerine ulaşılmasında karşılaşılabilecek tüm durumlar için risk tanımlanması yapılmasının önemine değinen Eğitmen Berker Telek, risklerin problem veya kural ihlali ile karıştırılmaması gerektiğine dikkat çekerek, risk tanımı yapıldıktan sonra önceliklendirme ve uygulamaya ilişkin detayları örneklerle

anlattı. Eğitimde ayrıca, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemindeki risklerinin tanımlanması ve risklerin puanlanması ile ilgili uygulamalı anlatımlar yapıldı. Oda'nın Kalite Yönetim Sistemi kapsamında oluşturulan risklerin ve iyileştirmelerin de değerlendirildiği eğitimde çalışanların konuyla ilgili sorularını da cevaplandırıldı. Eğitime katılan 15 çalışana KALDER tarafından sertifika verildi.



FTSO, 12. FETHİYE FESTİVALİNDE COĞRAFI İŞARETLİ ÜRÜNLERLE YER ALDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), 12. Fethiye Festivali kapsamında düzenlenen karnaval kortejinde Seydiler kilimi, Kaya halısı ve Yeşilüzümlü dastarından oluşan coğrafi işaretli kültürel ürünlerle yer aldı.

Fethiye Rotary Kulübü'nün önderliğinde, Muğla Büyükşehir Belediyesi, Fethiye Belediyesi, Fethiye Otelciler Birliği'nin destekleriyle 23-29 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilen 12. Uluslararası Fethiye Kültür ve Sanat Festivali, coşkulu Likya karnaval yürüyüşü ve eğlencesiyle sona erdi. Salı Pazarı Meydanı'ndan başlayan Beşkaza Meydanı'nda sonra eren Likya karnaval yürüyüşü ve sonrasında düzenlenen karnaval eğlencesine yoğun katılım oldu. Fethiye Belediyesi Badosu eşliğinde gerçekleşen Likya karnaval yürüyüşü kortejinde yer alan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın hizmet aracında bölgenin coğrafi işaretli kültürel ürünleri, Seydiler kilimi, Kaya halısı ve Yeşilüzümlü dastarı tanıtıldı. Yeşilüzümlü dastarından dikilen kıyafet ile FTSO'nun hizmet aracında korteje katılan Fethiye Likya Kadın Kooperatifi Başkanı Çiğdem Karaca da coğrafi işaretli kültürel ürünlerin tanıtımına destek verdi.



Karnaval, yürüyüşü renkli görüntülerle dikkat çekti

Salı pazarı alanından başlayıp Atatürk ve Çarşı caddeleri boyunca devam eden Beşkaza Meydanı'nda son bulan kortej yürüyüşü renkli görüntüleri sahne oldu. Likya Karnaval yürüyüşüne, Fethiye Belediyesi Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, Festival Komite Başkanı Mustafa Şıkman, Fethiye Likya Kadın Kooperatifi Başkanı Çiğdem Karaca, siyasi partilerin ve sivil toplum kuruluşlarının başkanları ve temsilcileri ile çok sayıda vatandaş katıldı. Çeşitli ülkelerden animasyon ekiplerinin de dansları ve kıyafetleriyle yer aldığı karnaval yürüyüşünde özellikle Fethiye ve Seydikemer Yörük Türkmen ekiplerinin gösterileri ilgi çekti. Fethiye Festivali'nin coşkulu karnaval korteji, vatandaşlar tarafından ilgiyle izlenerek, alkışlandı.



FTSO, HİZMETLERİNE BİR YENİSİNİ DAHA EKLEDİ

SAYISAL TAKOGRAF VE DİJİTAL EHLİYET İŞLEMLERİ ARTIK FTSO'DAN YAPILIYOR



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, üyelerinin ticari hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. Karayolu taşıma araçlarının sürücüleri, sayısal takograf işlemlerini artık Muğla'ya gitmeden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasından yaptırabilecek. Böylece FTSO, sayısal takograf işlemlerinin yapılabilmesi için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) yetkilendirdiği 159 "Yetkilendirilmiş Kayıt Merkezi"nden biri oldu.

Karayolu taşımacılığı yapan FTSO üyelerinin işlerini kolaylaştırmak üzere TOBB'a yapılan başvurunun olumlu sonuçlandığını açıklayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, sadece Oda üyelerinin değil Fethiye ve Seydikemer'deki taşımacılık sektöründe hizmet veren sürücülerin sayısal takograf işlemlerini Muğla'ya gitmeden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasından yaptırabileceklerini bildirdi. Çıralı,

"Sayısal takograf işlemlerini yaptırmak üzere Muğla gitmek zorunda kalan Oda üyelerimiz başta olmak üzere olmak üzere bölgemizdeki ticari sürücülerin ortaya çıkan iş ve zaman kaybını bertaraf etmek amacıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde çalışma başlattık. Başvurumuza olumlu yanıt aldık ve Odamız Sayısal Takograf Sistemi ile ilgili işlemler için Yetkilendirilmiş Kayıt Merkezi oldu. Konuyla bizzat ilgilenerek başvurumuzun olumlu yanıtlanması sürecini hızlandıran TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkür ediyorum. Odamız üyelerine ve bölgemiz ticari taşıt sürücülerine hayırlı olsun." diye konuştu.

Çıralı, sürücü kartı almak isteyenlerin,FTSO'ya başvuru formu, 1 adet biyometrik resim ve sürücü belgesi ile başvurmasının yeterli olduğunu kaydetti.



FTSO'DA LEGİONELLA EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Fethiye Toplum Sağlığı Merkezi ve Fethiye Çevre Sağlığı Birimi işbirliğinde gerçekleştirilen Legionella Eğitimi'nde katılımcılara, Lejyoner hastalığının nedenleri, bulaşma ve korunma yolları hakkında kapsamlı bilgiler verildi.

FTSO Likya Salonu'nda 27 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleştirilen eğitime, FTSO üyesi ve üye işletmelerde çalışanlardan oluşan toplam 37 kişi katıldı. Fethiye İlçe Sağlık Müdürlüğü Bulaşıcı Hastalıklar Birimi Hekimi Dr. Koray Arslan ve Fethiye Çevre

re Sağlığı Birimi'nden Ramazan Kırılı tarafından verilen eğitimde, Lejyoner hastalığının nedenleri, bulaşma ve korunma yolları kapsamlı şekilde ele alındı.

Tüm gün süren eğitimde hastalıkta en önemli noktanın nedenini bulmak ve bu hastalığa neden olacak etkenlerin önüne geçmek olduğuna vurgu yapıldı. Konaklama sektörünün hastalığa karşı çok dikkatli olması istenirken, işletmelerin sorumlu personel isimlerini Muğla İl Sağlık Müdürlüğü'ne bildirilmesi gerektiğinin altı çizildi.

TRİO AJANS, FTSO ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİM YAPACAK

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Trio Ajans arasında imzalanan protokolle, FTSO üyeleri, yazılım, web sitesi, SEO ve Google ADS danışmanlığı hizmetlerini %15 indirimli alabilecek.

FTSO ile Trio Ajans arasındaki indirim protokolü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile Trioseo Bilişim Danışmanlık Reklam Turizm Eğitim Sağlık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Ortağı İbrahim Uşak tarafından 21 Haziran 2022 Salı günü FTSO Telmesos Salonu'nda imzalandı. İmza törenine FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ile Trio Ajans Ortağı Hüseyin Yıldırım da katıldı.

Trio Ajans'ın Türkiye genelinde hizmet verdiğini belirten İbrahim Uşak, "2021 yılında kurulan firmamız, hızla büyüyen ve gelişen ekibi ile e-ticaretten kurumsal pazarlamaya kadar tüm dijital



kanalları yönetmektedir. Başarı ölçümümüz web görünümünden ziyade müşteri memnuniyetidir. Satış ve dönüşüm odaklı hizmet veriyoruz. Müşterilerimize uygun çözümler yaratıyoruz. Dijital pazarlama, yer sağlayıcı hizmeti, siber güvenlik ve CRM-VOIP alanlarında hizmet veriyoruz." dedi. Firmaların talep ve ihtiyaçlarına uygun olarak web sitesi ve yazılımın öneminde dikkat çeken Osman Çıralı, protokolün FTSO üyelerine hayırlı olmasını diledi. Çıralı, FTSO olarak üyeler arasındaki ticaretin gelişmesine özel önem verdiklerini kaydetti.

Trio Ajans, indirim protokolü uyarınca, FTSO üyelerine, villa ve yat sitesi yazılımı, e-ticaret sitesi, web tasarımı, SEO ve Google ADS danışmanlığı, sanal santral kurulumu, CRM Yazılımı, siber güvenlik konularında 1 yıl süreyle yüzde 15 indirimli hizmet sunacak.

BÖLGENİN ZEYTİNİ VE ZEYTİNYAĞI İSTANBUL'DA TANITILDI

Olivia İstanbul Zeytinyağı Fuarı ve Ulusal Zirvesine, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Oda üyesi zeytinyağı imalatçısı firmalarla katıldı. FTSO, zeytinyağı imalatçısı Oda üyeleri ve üretici kooperatifleri, fuarda bölgenin zeytin ve zeytinyağının tanıtımını yaptı.



Olivia İstanbul Zeytinyağı Fuarı ve Ulusal Zirvesine, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Oda üyesi zeytinyağı imalatçısı firmalarla katıldı. FTSO, zeytinyağı imalatçısı Oda üyeleri ve üretici kooperatifleri, fuarda bölgenin zeytin ve zeytinyağının tanıtımını yaptı.

İstanbul Yeşilköy Fuar Merkezi'nde düzenlenen ve bu yıl ilki yapılan Olivia İstanbul Zeytinyağı Fuarı ve Ulusal Zirvesi'nin 3 Haziran 2022 Cuma günü gerçekleştirilen açılış törenine Milas Kaymakamı Mustafa Ünver Böke, Didim Kaymakamı Mustafa Yiğit, Aydın Ticaret Odası Başkanı Hakan Ülgen, Aydın Ticaret Borsası Başkanı Fevzi Çondur, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Yüksel ve Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Didim Ticaret Odası Başkanı Hilmi Erbaş, Didim Ziraat Odası Başkanı ve Zeytin Dostu Derneği Başkanı Hilmi Yıldırım, Butik Zeytin ve Zeytinyağı Üreticileri Derneği Başkanı Atilla Totoş, FTSO Yönetim Kurulu Başkan



kan Yardımcısı Kemal Hıra, İstanbul Muğla İl ve İlçeleri Kültür ve Tanıtım Derneği yöneticileri ile çok sayıda üretici kooperatifi ve üretici firmaların temsilcisi katıldı.

Açılış töreninde konuşan Butik Zeytin ve Zeytinyağı Üreticileri Derneği Başkanı Atilla Totoş, zeytine gönül veren ve mücadeleyi bırakmayan üreticileri bir arada görmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Atilla Totoş, “Bugün zeytinyağı üreticilerimiz ülkemizi uluslararası arenada temsil ediyor, yarışmalardan birincilikle dönüyor. İlk kez gerçekleştirilen bu fuar da geleceğe dair büyük adımların ve uluslararası bir fuarın temelini oluşturuyor.” dedi.

Çıralı: “Üreticilerimizin yanındayız”

Olivia İstanbul Zeytinyağı Fuarı ve Ulusal Zirvesi’ne FTSO olarak, zeytinyağı üreticileri ve kooperatiflerle katıldıklarını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı şu değerlendirmelerde bulundu:

“Oda olarak Fethiye ve Seydikemer’de tarımsal üretim yapan imalatçılarımız ve üreticilerimizin yanındayız. Bölgemizde çok özel zeytinyağı üretimi yapan firmalarımızın ticari işbirliklerini arttırmak, tanıtımlarına katkı sağlamak için İstanbul Zeytinyağı Fuarı ve Ulusal Zirvesi’nde yerimizi aldık. Fuara tüm zeytinyağı imalatçılarımızı davet ettik. Fuara



en özel ürünleriyle katılım sağlayan firmalarımıza ve kooperatiflerimize teşekkür ediyorum. Firmalarımız yurtiçi ve yurtdışında farklı kategorilerde ödüller alıyor. Bu başarılar da bölgemizin zeytininin ve zeytinyağının kalitesini belgeliyor.”

Sektörün önemli firmalarının yer aldığı fuar da Fethiye’yi Tlos Olive, Olviya Gökçeovacı, MGF Göcek No52 firmaları temsil ediyor. Fuarda Fethiye standında ayrıca Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi, Likya Fethiye Kadın Girişimi, Üretim, İşletme ve Kalkınma Kooperatifi, Fethiye Tarımsal Kalkınma Arıcılar Kooperatifi’nin ürünleri sergilendi.

Olivia İstanbul Zeytinyağı Fuarı’nda Fethiye standı yoğun ilgi görürken, Milas Ticaret Odası ve Sanayi Odası Başkanı Reşit Özer, Beyşehir Ticaret Odası Başkanı Salih Gül ve İspanya Büyükelçiliği Dış Ticaret Uzmanı Sergio Castellanos ile çok sayıda sektör temsilcisi ve ziyaretçi Fethiye standında sergilenen ürünleri inceleyerek bilgi aldı. FTSO Yönetim



Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Başkan Yardımcısı Kemal Hıra da standı ziyaret edenlerle birebir ilgilendi.

Tadım ve farkındalık eğitimlerinin düzenlendiği zirve kapsamında, sektörün önde gelen isimlerinin katıldığı paneller gerçekleştirildi.



SEYDİKEMER TDİOSB'DE DEV ADIM



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) öncülüğünde Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'nde kurulacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) projesi, tüzel kişilik kazanarak Türkiye'nin 33'üncü tarıma dayalı organize sanayi bölgesi oldu. 1200 dekar alan üzerinde 40 bin büyükbaş hayvan kapasitesine sahip olacak projenin 2500 kişiye istihdam sağlayacağını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Çok önemli bir süreci daha tamamlayarak inşaat aşamasına bir adım daha yaklaştık. Dev bir yatırımı bölgemize kazandırıyor olmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz." dedi.

Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişçi'nin onayıyla tüzel kişilik kazanan Seydikemer (TDİOSB) projesinin Yönetim Kurulu Muğla Valisi Orhan Tavlı, Seydikemer Kaymakamı Yıldız Büyüker, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Seydikemer Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak'tan oluştu. Zorlu aşamaları hızla geçerek kuruluş protokolü onaylanan proje, Türkiye'nin 33'üncü tarıma dayalı organize sanayi bölgesi olma özelliğini kazandı.

Başkan Çıralı:
"Bölgemizde hayvancılığın gelişimine katkı sağlayacak"

Fethiye ve Seydikemer başta olmak üzere tüm Muğla'ya böyle bir müjde vermekten büyük mutluluk duyduğunu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, kısa sürede büyük yol kat ettiklerini belirterek kuruluş aşamasında emeği geçen başta Muğla Valisi Orhan Tavlı olmak üzere tüm kurum ve yetkililerine ayrı ayrı teşekkür etti. Dünya tarımında yaşanan son gelişmelerin tarıma dayalı organize sanayi bölgelerinin önemini bir kez daha ortaya çıkardığını vurgulayan Başkan Çıralı, "Projemiz ülkemiz için büyük önem arz eden süt sığırcılığında cazibe merkezi olmakla beraber, barındıracağı tüm büyük-

baş hayvanların hastalıktan arı hale getirilmesi ile sağlıklı ve kaliteli süt üretimine büyük katkı sağlayacak. Bünyesinde kurulacak olan süt işleme tesisleri ile üretilen kaliteli ve sağlıklı sütte elde edilen peynir, yoğurt gibi katma değeri yüksek ürünler bölgemize ve tüm ülkemize arz edilecek. Yine bünyesinde yer alacak yem fabrikası ile üreticilerimizin daha uygun fiyatlı yeme ulaşma konusunda büyük avantaj sağlayacağını umuyor, bu durumun tüm bölgemizde hayvancılığın gelişimine katkı sunacağını düşünüyoruz." dedi.

Teknoloji ve hayvancılığı bir araya getiren projenin tüm dünyanın kıtlık tehlikesini konuşmaya başladığı bu günlerde simgesel anlamlar da taşıdığını vurgulayan Başkan Çıralı, gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun hiçbir ülkenin vazgeçemeyeceği sektörün tarım ve hayvancılık olduğunu sözlerine ekledi.





MUĞLA'DA BABASININ BAYRAĞINI TAŞIYAN 63 KADININ BAŞARI HİKAYESİ TÖRENLE TANITILDI

Muğla'da işini babasından devralarak sürdüren 63 kadının başarı hikâyesinin kitap, film ve sanal ortamda anlatıldığı 'Babalar ve Kızları' projesi, Muğla'da düzenlenen görkemli lansmanla tanıtıldı. Muğla Odaları ve Borsası'nın desteğiyle TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu tarafından 2020 yılında başlatılan projenin tanıtım gecesine Türkiye Sanayiciler ve İşadamları Derneği'nin (TÜSİAD) ilk kadın başkanı Arzuhan Doğan Yalçındağ onur konluğu olarak katıldı. Törende projede yer alan kadın girişimcilere ve destekçilerine belge ve

kitap takdim edildi. Projeye Fethiye ve Seydikemer'den katılan kadın girişimcilere belge ve kitapları, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı tarafından verildi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO), Muğla Ticaret Borsası (MTB), Marmaris Ticaret Odası (MTO), Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MITSO) ve Bodrum Ticaret Odası'nın (BODTO) deste-



ğıyla TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu tarafından gerçekleştirilen projenin tanıtım toplantısı, MUTSO Toplantı Salonu'nda 9 Haziran 2022 tarihinde gerçekleştirildi. TUSİAD'ın ilk kadın başkanı aynı zamanda Doğan Holding Yönetim Kurulu Üyesi Arzuhan Doğan Yalçındağ'ın onur konuğu olduğu geceye, Muğla Valisi Orhan Tavlı, AK Parti Muğla Milletvekili Yelda Erol Gökcan, Muğla Emniyet Müdürü Süleyman Suvat Dilberoğlu, TOBB KKG Başkanı Nurten Öztürk, Başkan Yardımcısı Günseli Özen, Ege Bölge Başkanı Esen Türker başta olmak üzere proje sahibi Muğla Kadın Girişimciler Kurulu ve projede yer alan kadınlar ile aileleri katılım sağladı.

Proje destekçileri Muğla Odaları ve Borsası'ndan FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, MUTSO Meclis Başkanı Koray Özcan, MUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, MTO Meclis Başkanı Nurgül Candan, MTO Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, BODTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Serdar Kocadon, MİTMO Meclis Başkanı Mustafa Yüksel, MİTMO Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, MTB Yönetim Kurulu Başkanı Hürşit Öztürk ve FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Kemal Hıra da salonda hazır bulundu.



Muğla KKG Başkanı Mehtap Çahan: "63 hikâyeyi tüm dünyaya tanıtıyoruz"

Törenin açılış konuşmasını yapan TOBB Muğla KKG Başkanı Mehtap Çahan Türkiye'nin 81 ilinde hazırlanan toplumsal cinsiyet eşitliği karnesinde Muğla'nın 1'inci seçildiğini belirterek bu sonucun toplumun her alanında mücadeleye eden kadınlar adına kendilerini çok onurlandırdığını söyledi. Muğla'da kadınları ötekileştiren herkese inat kadınların varlığını gözler önüne seren bir çalışma için kolları sıvadıklarını kaydeden Çahan, bu doğrultuda

yapılan başvurular sonucunda, evlat ayrımı yapmadan kızını işine dahil eden, onlara güvenip onları yetiştiren babaları ve onların başarılarını büyük bir onurla ve başarıyla üstlenen kızlarını tespit ettiklerini kaydetti. 63 baba-kız hikâyesini derleyerek, kitap ve film ve internet sitesi aracılığıyla tüm dünyaya buluşturduklarını vurgulayan Çahan, "Biz bu süreç içerisinde duygudan duyguya sürüklendik. Sizin de aynı duyguları hissetmenizi diliyorum, ülkemizin tüm insanlarına örnek olmasını umuyorum. Bu vesileyle, projede yer alan 63 kadından biri olmanın gururu ve mutluluğuyla, bana inanan ve

güvenen rahmetli babama, kıymetli aileme bir kez daha şükranlarımı sunuyorum.” dedi.

MUTSO Başkanı Ercan: “Destek veren odalarımıza teşekkür ediyorum”

Muğla Ticaret ve Sanayi Odası olarak böyle bir geceye ev sahipliği yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan ise “Mehtap hanımın başkanlığında kadın girişimciler kurulumuz bu projeyi bizlere anlattığında en az onlar kadar heyecanlandık. Bu heyecanın bir benzerini 2015 yılında, Muğla’ya hizmet etmiş kadınlarımızın yer verildiği ‘100 yılda 100 kadın’ projemizde de yaşamıştık. Aynı duygularla, aynı heyecanla, bu kez baba mesleğinin bayrağını taşımaya sürdüren, ticari hayatta var olan kadınlarımızın varlığını gözler önüne sermek, evlat ayrımı yapılmaksızın eşit fırsat ve imkanları sunulmasını sağlamak için örnek teşkil edecek bu çalışmayı çok önemsiyoruz. Projeye her zaman tam destek veren borsamıza ve ilçe odalarımıza, başkanlarımıza teşekkür ediyorum.” diye konuştu.

yapılan çalışmada ülkemizde 81 ilimizi kadının eğitime, üretime, politikaya katkılarını istihdam anlamında değerlendirdiğimizde bazı illerimizde kadının adının dahi olmadığını gördük. Bu doğrultuda illerin durumuna göre projeler üretmeyi hedefledik. Birinci sırada olan Muğla ilimiz bizi gururlandırdı. Ben bugün Muğla’ya ve cinsiyet eşitliği açısından son derece titiz davranarak kadınlarımıza değer veren tüm Muğlalılara teşekkür ediyorum. Bu proje Muğla’ya çok yakıştı. Bu birinciliği nasıl aldığını gösteren ve altını doldurabilen bir proje oldu. Bugün ortaya çıkan bu eser Muğla’nın ortak eseridir.” ifadelerine yer verdi.

Milletvekili Gökcan: “Muğla’da kadınlara ayrı değer ve önem verilir”

Katılımcılara seslenen AK Parti Muğla Milletvekili Yelda Erol Gökcan ise Muğla kültüründe kadınlara ayrı değer ve önem verildiğini belirterek iş dünyasında ‘babalar ve kızları’ söz konusu olunca Muğla’nın çok güzel örnekler barındırdığını söyledi. Uzun yıllar iş dünyasında çalıştığını



TOBB KGK Başkanı Nurten Öztürk: “Bu proje Muğla’ya çok yakıştı”

Açılış konuşmaları kapsamında kürsüye davet edilen TOBB KGK Başkanı Nurten Öztürk, “Kadın Girişimciler Kurulumuz Türkiye’nin en özgün ve yaygın kuruluşu olarak elinden gelen her tür çabayı göstermeyi de görev edinmiş, özellikle kadın girişimciliğini nitelik ve nicelik olarak arttırmaya yönelik pek çok çalışma gerçekleştirmiş önemli bir kuruldur. Başkanlığa geldiğim dönemde yapılan bir çalışma beni hem heyecanlandırdı hem de üzdü. Dünya ölçeğinde cinsiyet eşitliğinin sağlanabilmesi, kadın ve erkeğin eşit olabilmesi için 136 yıl daha geçmesi gerektiğini öğrendim. Kadın erkek eşitliği açısından ülkemizin 155 ülke arasında 134’ünsü sırada olduğunu da. TEPAV işbirliğinde

anlatan Vekil Gökcan, şuanda da Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyon Üyesi olarak görev yaptığını vurguladı. Kadınlar üzerine yapılan tüm çalışmalarda görev almaktan büyük mutluluk duyduğunu vurgulayan Gökcan, “Bugün Türkiye’ye örnek olacak bir projenin lansmanında yer almaktan benim içinde büyük mutluluk ve gurur. Kadın elinin değdiği her şey çok güzel. Siyasette, ticarette, sosyal hayatta, kısacası toplumun her kesiminde daha fazla kadın olsun istiyoruz. Bunun için çalışıyoruz ve çalışmaya da devam edeceğiz. Projede emeği geçenlere çok teşekkür ediyorum.” dedi.

Açılış konuşmalarının ardından projede yer alan kadınlarla yapılan röportajlardan oluşan video film gösterimi yapıldı.



Arzuhan Doğan Yalçındağ: "Kızının yoluna ışık olan babaları selamlıyorum"

Gösterimin ardından sahneye davet edilen gecenin onur konuğu Arzuhan Doğan Yalçındağ şunları söyledi;

"Projede yer alan başarılı, cesur ve insanı heyecanlandıran 63 kadını tecrübelerini paylaştıkları ve örnek teşkil ettikleri için tebrik ediyorum. Bugün sizlere hitap ederken, sizlerin röportajlarda cevapladığınız sorulardan yola çıkmak istedim. Bizim işe başlayışımız büyük plan ve stratejilerle olmadı. Babam Aydın Doğan işi eve getirir ve akşam yemeklerinde hayalleri, planları, sorunları, başarıları bizimle paylaştı. Bilginin ve üretmenin ne kadar kıymetli olduğunu yine bu akşam yemeklerinde öğrendim. O zamanki algımla gördüm ki babam tek başına dürüst, iyi niyetli ve çalışkan bir şekilde bir var olma çabası içindeydi. Dolayısıyla bende oluşan duygu da büyüyeceğim ve babama yardım edeceğimdi. Bir şekilde biz onun uzantısı olarak iş hayatına atıldık. Başka bir iş yapmayı düşünmedik bile." diyerek işe başlama sürecini ve bu süreçte yaşadığı baba kız ilişkisini katılımcılarla paylaştı. Arzuhan Doğan Yalçındağ konuşmasını şu sözlerle noktaladı: "Kızının yoluna ışık olan, onun parlaması için destekleyen babaları sevgiyle selamlıyorum."

Konuşmalarının ardından sahneye davet edilen kadın girişimcilere ve projeyi hazırlayan kurul üyelerine, Borsa/Oda Başkanları tarafından kitapları takdim edildi. Katılımcılara verilecek plakette ücretleri Darüşşafaka'ya bağışlanarak kadın girişimcilere bağış belgeleri dağıtıldı. Tören hatıra fotoğrafı çekilmesiyle sona erdi.



34. MUĞLA ODALARI VE BORSASI MÜŞTEREK TOPLANTISI FTSO EV SAHİPLİĞİNDE YAPILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO), ev sahipliğinde yapılan 34'üncü Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantısı, Fethiye'de yoğun katılımı gerçekleştirildi.

TUI Blue Sensatori Barut Fethiye Otel'de 10 Haziran Cuma günü düzenlenen toplantıya, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, Muğla Ticaret Borsası, Bodrum Ticaret Odası, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Marmaris Ticaret Odası, Milas Ticaret ve Sanayi Odası, İMEAK DTO Marmaris, Bodrum, Fethiye şubeleri yönetim kurulu ve meclis başkanları, meclis üyeleri ile genel sekreterleri katıldı. Fethiye Ticaret ve

Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke'nin moderatörlüğünde yapılan toplantıda, Oda ve borsa üyelerinin ortak sorunları, ekonomide yaşanan krizin etkileri ve çözüm önerileri görüşüldü. Toplantının açılışını yapan FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, yaklaşık 2 yıl süren pandemi kısıtlamalarının ardından Rusya-Ukrayna savaşı ile küresel ve ulusal ekonomide yaşanan sorunlar nedeniyle Oda ve borsa üyelerinin zorlu bir dönemden geçtiğini belirterek, "Ekonomideki veriler, ne yazık ki tedirgin edici noktaya geldi. Döviz kurları, faiz, enflasyon ana gündem maddelerimiz oldu." dedi.

Çıralı: "Güçlü bir Muğla lobisi oluşturduk"

Toplantının açılış konuşmasını yapan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, Muğla odaları ve borsasının birlik ve beraberlik içinde, üyelerinin ve Muğla'nın ortak sorunlarını değerlendirerek, çözüm için talepleri tek ses olarak dile getirdiğini söyledi. Küresel salgının ardından ekonomide döviz fiyatlarındaki dalgalanma ve yüksek enflasyonun neden olduğu krizin iş hayatı üzerindeki ağırlığının giderek arttığına dikkati çeken Osman Çıralı, şunları söyledi:

"İş ve sosyal hayatımızda tüm dengeleri değiştiren küresel salgının etkilerini üzerimizden atamamışken; ekonomide, Rusya-Ukrayna savaşının da körüklediği eşi benzeri olmayan krizlerle dolu bir dönemden geçiyoruz. Türk Lirası'nın değeri her geçen gün azalıyor. Üreticilerin maliyetleri artarken, tüketicinin alım gücü düşüyor. En kötüsü de belirsizlik nede-



niyle önümüzü göremiyoruz. Yüksek enflasyon sorunu çözülmediği sürece bu sorunlar bitecek gibi de görünmüyor. Yüksek enflasyonun neden olduğu bu kriz ortamında ekonomiye dair tüm gelişmeleri, alınan kararları takip ederek, üyelerimizin bu zorlu süreçten en az zararla çıkabilmesi için Muğla Odaları ve Borsası olarak birlikte hareket edebiliyoruz. Bugün 34'üncüsünü gerçekleştirdiğimiz müşterek toplantılarımızda yakaladığımız bu uyumu, üyelerimizin ve bölge ekonomisinin geleceğine yönelik ortak basın açıklamalarında da yakaladık. Muğla odaları ve borsası olarak, elektrik ve akaryakıt fiyatlarındaki artış, zeytin alanları, çimento fabrikası ve finans desteği ile ilgili yaptığımız ortak açıklamalar ciddi anlamda ses getirdi. Ortak sorunlarımızda olduğu gibi örneğin Fethiye'nin veya diğer ilçelerimizin bir konuda desteğe ihtiyacı olduğunda da tek ses oluyor, güçlü lobi ile sesimizi duyuruyoruz. Yine üyelerimizin, bölge ekonomisinin sorunlarının çözümü için hep birlikte Ankara'ya gittiğimizde de bu gücü hissettik. Tüm bunlar Muğla odaları ve borsası olarak güçlü bir Muğla Lobisi oluşturmak ve sürdürmek için uyum içinde beraber hareket etmemizin amacına ulaştığını bize gösteriyor. Etkisi giderek artan bu güç birliğimizin bundan sonra da devam etmesini temenni ediyorum. Bizim tek amacımız var o da bu zorlu günlerde üyelerimizin menfaatinin korumak ve ekonominin çarklarının dönmesini sağlamak."

Çıralı, konuşmasında Oda üyelerinin kamu alacaklarının yapılandırılması, ekmek fiyatları, zincir mağazalarla ilgili beklentilerinin yanı sıra Göcek-Dalaman koylarında son yıllarda artış gösteren yapılaşma sorununa da değinerek, konuyla ilgili 18-19 Haziran'da Göcek'te düzenlenecek çalıştay hakkında katılımcılara bilgi verdi. Başkan Çıralı, "Son olarak, sizinle bölgemiz ve ilimiz ile ilgili güzel bir haberi sizinle paylaşmak istiyorum. Odamızın öncülüğünde Seydikemer'de kurulacak Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırılığın Organize Sanayi Bölgesi, tüzel kişilik kazanarak, Türkiye'nin ilk süt sığırılığın organize sanayi bölgesi oldu." diye konuştu.



Hisarcıklioğlu'nun mesajı

Türkiye Odalar ve Borsalar Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, toplantıya gönderdiği yazılı mesajında, aynı tarihte önceden belirlenen Diyarbakır ziyareti nedeniyle toplantı davetine icabet edemediğini belirterek, "Muğla Odaları Müşterek Toplantısı'nın birlik ve beraberliğin güzel bir örneğinin sergilenmesi hususunda önemli olduğunu vurguladı. Hisarcıklioğlu mesajında şunları iletti:

"Türk ekonomisinin aydınlık geleceğinin tesisinde önemli bir fonksiyon üstlenen Odaların ülkemizin ekonomik refahının sağlanmasına yönelik girişimleri ve yazdıkları başarı hikayeleri, geleceğe olan güvenimizi artırmaktadır. Her platformda, Türkiye'de kalkınmanın özel sektör eliyle gerçekleşmesi gerektiğini vurguluyoruz. Dünyada olduğu gibi, ülkemizde de kalkınmanın itici gücü özel sektör olacaktır. Sizler gibi başarılarla imza atan girişimcilerimizin, Türk ekonomisinin lokomotifleri olan özel sektörümüzü geliştirecek kalıcı adımları atma çabalarını takdirle karşılıyoruz. Şahsınızda Fethiye ve Ticaret Odası yönetimine ve bütün üyeleri ile konuk Odalarımızın seçkin temsilcilerine selam ve saygılarımı sunuyorum."

Muğla ekonomisinin tüm sorunları görüşüldü

Toplantı daha sonra Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan ve Meclis Başkanı Koray Özcan, Bodrum Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Serdar Kocadon, Başkan Yardımcısı İbrahim Akkaya, İMEAK Deniz Ticaret Bodrum Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Top, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan ve Başkan Yardımcısı Onur Ugan, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan ve Meclis Başkanı Nurgül Candan, İMEAK Deniz Ticaret Odası Marmaris Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Halil Bağlı, Milas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer tek tek söz alarak gündemlerindeki konuları ve çözüm önerilerini dile getirdiler.





Oda ve borsa başkanlarının konuşmaların ardından Doç. Dr. İrfan Mısırlı “Muğla Turizmi Gelecek Vizyonu Ortak Akıl Arama Çalıştayı Sonuç Raporunun sonuçlarını katılımcılarla paylaşırken, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi, Muğla Odaları ve Borsası

Akademik Danışmanı Doç. Dr. Serkan Dirlik
"Muğla Ekonomik Analizi ve Akademik Danışmanlık Faaliyetleri hakkında sunum yaptı.

Muğla Odaları ve Toplantısı birlikte Borsası'nın 34. Müşterek çekilen aile fotoğrafı ile sona erdi.





FETHİYE, 2023'TE MAKEDONYALI TURİSTLERİ AĞIRLAYACAK

FETHİYE İLE ÜSKÜP ARASINDA TURİZM VE TİCARET KÖPRÜSÜ İÇİN İLK ADIM ATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) turizmde pazar ülke çeşitliliği hedefi kapsamında bir adım daha atıldı. FTSO ile Makedonya Türkiye Ticaret Odası (MATTO) ile arasındaki kardeş oda protokolü çerçevesinde düzenlenen ilk ziyaretten güzel haberlerle dönüldü. FTSO koordinasyonunda Üsküp'e yapılan ziyarete Fethiye'deki konaklama sektörünün temsilcileri ve Dalaman Havalimanı temsilcileri katıldı. Ziyaret kapsamında MATTO tarafından düzenlenen çalıştayda Kuzey Makedonya ile Fethiye'nin turizm acenteleri, otelcileri ve havayolu firmaları temsilcileri bir araya gelerek, 2023 yılı itibarıyla başlatılması planlanan uçak seferleri için yapılması gerekenler ele alındı. Üsküp-Fethiye uçak seferlerinin 2023'te başlatılmasıyla Fethiye, Makedonyalı turistleri ağırlamaya başlayacak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Makedonya-Türkiye Ticaret Odası arasında geçen yıl kardeş oda protokolünün imzalanmasının ardından gerçekleştirilen ilk ziyarete FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı mazetinden dolayı son anda katılamazken, FTSO heyetinde, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal, FTSO

Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Sungur, FTSO üyesi turizm konaklama sektörü temsilcileri yer aldı.

Ziyaret kapsamında Üsküp'te Double Tree By Hilton Otel'de gerçekleştirilen turizm çalıştayında, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'yı FETOB Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu temsil ederken, toplantıya MATTO Başkanı Aydoğan Ademoski, Ekonomi Bakanlığı Turizm ve Hizmet Sektörü İdarecisi Bekim Hacıu, Pegasus Havayolları Bölge Temsilcisi Altay Şaban, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Sungur ile Kuzey Makedonya'dan ve Fethiye'den otelciler ve turizm sektöründe faaliyet gösteren temsilciler ve Kuzey Makedonyalı tur operatörleri katıldı.

Pegasus Havayolları Bölge Temsilcisi Altay Şaban'ın moderatörlüğünü yaptığı çalıştayın açılışında konuşan MATTO Başkanı Aydoğan Ademoski, FTSO'nun ziyaretinin önümüzdeki dönemde Üsküp-Fethiye arasında karşılıklı olarak verimli işbirliğinin önün açmasını temenni etti.

Türkiye ile Makedonya arasında yeni bir ticaret köprüsü

Toplantıda konuşan Fethiye Otelciler Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal, FTSO ile MATTO arasında imzalanan kardeş protokol anlaşmasıyla Türkiye ile Makedonya arasında yeni bir ticaret köprüsü oluştuğunu ifade etti.

Kardeş Oda protokolü turizm sektörünü kalkındırarak

Ekonomi Bakanlığı Turizm ve Hizmet Sektörü İdarecisi Bekim Hacıu da yaptığı konuşmada "FTSO ile MATTO arasında imzalanan protokol anlaşmasının turizm sektörünü kalkındıracağına inancım tam. Ayrıca bu anlaşma hem kurumumuz hem de hükümete turizm alanındaki işbirliğinin teşvik edilmesi açısından önemli mesaj niteliği taşımaktadır. Türk turistler ülkemizi ziyaret eden turist listesinde ilk sıralarda yer almaktadır. Yurt dışını ziyaret eden Makedonyalı turistlerin de en çok tercih ettikleri ülke Türkiye'dir. Bu sebeple iki ülke arasındaki turizm işbirliğinin gelişmesi için imkan bulunmaktadır." diye konuştu.

Çıralı: "Uçak seferlerinin başlamasıyla ilişkiler daha da güçlenecek"

FTSO öncülüğünde gerçekleştirilen Üsküp ziyaretini değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye ile Üsküp arasında başta turizm olmak üzere ticari ilişkilerin hızlı gelişmesi açısından da büyük önem taşıdığını vurguladı. Ziyaretin çok verimli olduğunu kaydeden Osman Çıralı şunları söyledi:

"İki ülke, Fethiye ile Üsküp arasındaki turizmin gelişmesi için en önemli iki konu hiç kuşkusuz ki ulaşım ve tanıtım. Bu noktada, Fethiye-Seydikemer ile Üsküp arasındaki turizmin gelişmesi için uçak seferlerinin bir an önce başlaması gerekiyor. MATTO ile yürüttüğümüz kardeş oda çalışmalarımız kapsamında 'Balkan Çanağı' olarak adlandırılan bölgeden Fethiye'ye turist akışının sağlanması için 2023 yılında Üsküp-Dalaman'a seferlerinin başlaması konusunda ciddi yol kat edildi.

Heyetimizin 13-14 Haziran tarihlerinde gerçekleştirdiği ziyaretle Fethiye'deki konaklama sektörünün temsilcileri ve Dalaman Havalimanı temsilcileri ile Üsküp'ün turizm agenteleri ve havayolu firmaları temsilcileri buluştu. Aslında bu ziyareti çok daha kalabalık bir heyet olarak gerçekleştirmek istiyorduk fakat bölgemizde turizm sezonu yoğun olarak başladığı için az ama temsil kabiliyeti yüksek ekip bölgemizi temsilen Üsküp'teki ikili görüşmelere katıldı. Üsküp'te yapılan temaslar ve gerçekleştirilen turizm çalıştay da çok verimli oldu. Heyetimiz çok güzel haberlerle döndü. Ziyarete karşılıklı uçak seferlerinin başlamasına yönelik yapılacak çalışmalar detaylarıyla ele alındı. Üsküp ile Dalaman Uçak seferle-



rinin 2023 yılında başlaması planlanıyor. İki ülke halkları arasında tarihi ve kültürel bağlar nedeniyle güçlü bir şekilde başlayan Fethiye ile Üsküp arasındaki ticaret ilişkisinin karşılıklı uçak seferlerinin başlatılmasıyla daha güçlü hale geleceğine inanıyorum.

Bu ziyaret de gösterdi ki Kuzey Makedonya'dan Fethiye ve Seydikemer'e yoğun ilgi var. 2023 yılından itibaren bölgemiz Makedonyalı misafirlerimizi ağırlayamaya başlayacak. Böylece Thomas Cook'un iflasi, küresel salgında İngiltere pazarının kapalı olması ve son olarak Rusya-Ukrayna savaşı ile bölgemiz için önemli bir kez daha ortaya çıkan turizmde pazar çeşitliliği hedefimiz doğrultusunda bir adım daha attık.

MATTO ile 2021 yılında imzaladığımız bu yıl meyvelerini veren Kardeş Oda Protokolümüz çerçevesinde, turizmle başlayacak işbirliğinin potansiyel diğer sektörlerle de devam etmesi en önemli hedefimiz."



MAKEDONYA TÜRKİYE TİCARET ODASI'DAN FTSO'YA ZİYARET

Makedonya Türkiye Ticaret Odası (MATTO) Yönetim Kurulu Üyesi Maksut Karayalçın, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı (FTSO) ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal ile bir araya geldi.

FTSO ile MATTO arasında imzalanan 'Kardeş Oda' protokolünün ardından hız verilen ziyaretler kapsamında MATTO Yönetim Kurulu Üyesi Maksut Karayalçın, 21 Haziran 2022 tarihinde FTSO'yu ziyaret etti. Ziyarette Karayalçın, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FETOB Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Sungur ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile bir araya geldi. Tur operatörleri ve acentelerin karşılıklı turizmle yönelik niyetlerinin ve hedeflerinin görüşüldüğü toplantıda Antalya, Bodrum ve İzmir'e yapılan uçak seferlerinin Dalaman Havalimanı'na da taşınmasına yönelik çalışmaların hızlandığı belirtildi. Ziyarette FTSO heyetinin 13-14 Haziran 2022 tarihlerinde Kuzey Makedonya'nın Üsküp şehrine giderek MATTO'da gerçekleştirdiği görüşmeler de değerlendirildi.

Heyette yer alan FETOB Başkanı Bülent Uysal, Üsküp görüşmelerinin çok faydalı geçtiğini belirtti. Fethiye'nin her kesime uygun 55 bin yatak kapasitesine sahip olduğunu vurgulayan Uysal, karşılıklı turizm ve ticaretin gelişmesine ilişkin gerekli adımları atmaya hazır olduklarını kay-

detti.

FTSO ile ilişkileri çok önemsediklerini vurgulayan MATTO Yönetim Kurulu Üyesi Maksut Karayalçın, "Turizm ve ticaret başta olmak üzere geliştirilebilecek konuları bizzat yakından takip ediyorum. Fethiye çok önemli bir destinasyon, Kuzey Makedonya'ya tanıtımlar ile anlatmamız gerekiyor. Sonrasında talebin mutlaka artacağına inanıyorum. İşbirliği çalışmalarımız farklı sektörlerle de devam edecek." dedi.

MATTO ile yapılan iş görüşmelerinin bölgemiz turizmine katkı sağlayacağına inandığını aktaran FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise "MATTO ile Kuzey Makedonya-Türkiye arasındaki ticaret hacminin artırılmasına yönelik görüşmelerimiz devam ediyor. Acenteler müşteri isteklerine göre hareket ediyor. Çok yakında kardeş Odamız aracılığıyla Kuzey Makedonya'daki acenteleri Fethiye'de ağırlayacağız. Amacımız karşılıklı çalışmalar ve anlaşmalar ile turizm potansiyelimizi arttırmak. Tarımsal ürünlerden yaş sebze meyve ve alabalık ihracatına yönelik adımlar da atmaya planlıyoruz." diye konuştu.

Ziyaretinden dolayı Karayalçın'a teşekkür eden Başkan Çıralı, karşılıklı bağların kuvvetlendirilmesi konusundaki en önemli adımlardan birinin karşılıklı uçak seferlerinin başlatılması olduğunun altını çizdi.



FTSO ÜYESİ 21 KUYUMCU, BELGE ALMAK İÇİN SINAVA GİRDİ

Kuyumcular, mesleki yeterlilik belgesi almak için sınava girdi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi (TOBB MEYBEM) tarafından düzenlenen 'Kuyumcu (Perakende) (Seviye 4)' sınavlarına 21 kişi katıldı.

Kuyum sektöründe faaliyet gösteren FTSO üyelerinin katıldığı Kuyumcu (Perakende) (Seviye 4) sınavları 15-16 Haziran 2022 tarihlerinde FTSO Likya Salonu'nda yapıldı. Teorik ve performans olmak üzere iki aşamalı sınavda başarılı olan adaylar 19 Mart 2022 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik uyarınca zorunlu olan Kuyumcu (Perakende) (Seviye 4) belgesi almaya hak kazanacaklar.

Yasal olarak kuyum ticareti yapabilmek için

"işletme adına düzenlenmiş yetki belgesine sahip olma" şartı aranırken, söz konusu belgenin alınabilmesi için kuyumcunun veya kuyum işletmesinin tam zamanlı çalışan en az bir personelinin ustalık belgesi olması gerekiyor. Kuyumcuların, ortaöğretim veya yükseköğretim kurumlarının kuyumculuk faaliyetleriyle ilgili alanlarından ya da bunlara denkliği kabul edilen yurt dışındaki öğretim kurumlarından mezun olmaları durumunda ustalık belgesi ve mesleki yeterlilik belgesi şartı aranmıyor.

Kuyum ticareti hakkında, Resmi Gazete'nin 14 Nisan 2021 tarih ve 31454 nolu sayısında yayımlanarak yürürlüğe giren yönetmelik uyarınca kuyum işletmelerinin de "Yetki Belgesi" almaları gerekiyor. Yetki belgesi için başvurular Kuyum Ticareti Bilgi Sistemi (<https://ktbs.ticaret.gov.tr>) üzerinden, online olarak, Muğla Ticaret İl Müdürlüğüne yapılabilir.



FETHİYE, YENİDEN ÇİNLİ TURİSTLERİ AĞIRLAMAYA HAZIRLANIYOR



Küresel salgının sona ermesinin ardından Fethiye, yeniden Çinli turistleri ağırlamaya hazırlanıyor. Çin Halk Cumhuriyeti'nin ulusal basın mensupları ile yatırımcılarının yer aldığı heyet, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı (FTSO) ziyaret etti. Ziyarete turizm, ticaret ve yatırım konularında işbirliği alanları değerlendirildi.

Çin'in ulusal televizyonu CCTV Temsilcisi Gu Yuting, etkili ulusal gazetesi Halk Günlüğü Gazetesi'nden Jun Shen ve Cai Liu, Çin Medya Grubu Ankara Temsilcisi Wei Yan, EMBA Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Huang Chen ile Yönetim Kurulu Üyesi Jiang Sheng'in yer aldığı heyeti, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direk-

törü Orçun Songur ve FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu karşıladı. FTSO Meğri Salonu'nda gerçekleştirilen görüşmede Çin ile Fethiye arasında temelleri 2015 yılında atılan turizm köprüsünün geliştirilmesinin yanında ticari ilişkilerle ilgili yapılabilecekler ele alındı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiyeli iş dünyası olarak Çinli heyeti Fethiye'de ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Çağımız iletişim çağı, bölgemizin farklı ülkelerde tanıtımı için de medya ve sosyal medya vazgeçilmezimiz. Turizm ve tanıtım açısından Fethiye ile Çin arasındaki ilişkiler aslında 2015 yılında başladı, özellikle 2018 2020 yılları arasında etkili tanıtımlar yapıldı ancak araya pandemi girdi. Pandeminin sona ermesiyle yeniden canlanan ilişkilerimizin artarak devam etmesini temenni ediyor, ziyaretinizin ve temaslarınızın verimli olmasını diliyorum." dedi.





Çin büyük bir pazar

Çin Medya Grubu Ankara Temsilcisi Wei Yan, şu anda Türkiye'ye gelen Çinlilerin sadece yurtdışında yaşayan Çinliler olduğuna dikkat çekerek, "Fethiye'ye gelen Çinli turistler de sadece yurt dışında yaşayan Çinliler. Çin'de daha pandemi kısıtlamaları devam ettiği için şu anda çok yurtdışına çıkış kısıtlı. Eğer Çin'den Türkiye'ye akım başlarsa gelen turist sayısı 10 milyonu geçer. Çinli turistler daha çok etkinlik seviyor. Mesela kiraz toplama etkinliği bile çok ilgi çeker çünkü kiraz Çin'de çok pahalı. Çinliler şu anda sadece yamaç paraşütü için Fethiye'ye geliyor ama onun dışında dalış gibi farklı etkinlikler için de gelebilirler. Fethiye'de çok etkinlik var. Çin pazarı çok büyük bir pazar ve Türkiye bu pazarda çok az tanınıyor." diye konuştu.

EMBA Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Huang Chen de şirketin Türkiye'deki yatırımlarını ve işbirliği yapmak istedikleri alanları paylaştı.

Fethiye'de ziyaret ve incelemelerde bulunan Çinli heyet hakkında bilgi aktaran Fethiye Belediyesi Başkan Danışmanı Yavuz Topateş de heyette temsilcileri yer alan EMBA Enerji firmasının Adana Yumurtalık'ta termik santral olmak üzere Türkiye'nin farklı bölgelerinde

yatırımları olduğunu anlattı. CCTV'nin Çin'in ulusal televizyonu olduğunu, Halk Günü Gazetesi'nin ise en çok okunan gazetesini olarak medyaya ve kamuoyuna yön verdiğini vurgulayan Yavuz Topateş, heyetin Fethiye'ye hayran kaldığını ifade etti.

Fethiye'nin turizm ve ticaret potansiyeli hakkında bilgi verildi

Daha sonra FTSO Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri Sorumlusu Özge Ertürk Hakanoğlu, Fethiye'nin turizm, kültürel, sanayi ve ticaret potansiyeli hakkında bir sunum yaparak, heyete detaylı bilgi verdi.

FETOB Başkanı Bülent Uysal bölgenin yatak kapasitesi ve imkanları, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Songur da Dalaman'dan Türkiye'ye giriş yapan Çinli turistlerin rotaları ve tercihleri hakkında bilgi verdi ve geliştirilebilecek alanlara işaret etti.

Fethiye'nin tanıtım filminin izlendiği ve karşılıklı bilgi alışverişinin yapıldığı ziyarette, iki ülke turizm acenteleri arasında işbirliği, banka ödeme sistemi, alternatif turizm faaliyetlerinin tanıtılması, yatırım imkanları, Çin'in etkili televizyonu CCTV'de Fethiye'nin tanıtımının yapılması konuları ele alındı.



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ FİYAT ARTIŞLARI



Serdar OĞUZ

Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı

Piyasada bir malın fiyatının artması için talep olması gerekir. Talebi olmayan malın fiyatı düşer. Demek ki talep devam ediyor, yurt içinden ve yurt dışından gayrimenkule talep devam ettiği için fiyatlar artmaya devam ediyor.

TÜİK verilerine göre, Türkiye genelinde konut satışlarına bakınca; Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %107,5 artarak 122 768 konut satıldığını görüyoruz. 2021 yılı Mayıs ayı konut satış adedi 59 166 idi.

Ülkemizde “yabancılar yapılan konut satışları” ise 2022 yılı Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %235,7 artarak 5 bin 962 oldu. Geçen yıl 2021 Mayıs ayında bu sayı 1776 adet idi. Mayıs ayında toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı %4,9 oldu. Dolayısıyla konut talebi yurt içi yerleşiklerden ve yurtdışından devam ediyor.

Türkiye’de konut kredi faizlerinin enflasyonun altında seyretmesi nedeniyle, gayrimenkul fiyatlarındaki artışa rağmen kredili satışların devam ettiğini, yani vatandaşın borçlanarak konut satın aldığını görüyoruz.

Gayrimenkul bahçe, tarla, arsa, konut “sınırlı” veya kısa zamanda miktarını hızla artırma imkânı olmayan bir emtiadır. Buna mukabil ekonomilerdeki “para arzı” devamlı surette artmakta, yurtiçi “nüfus artışı” konut ve emlak piyasasına talep yaratmakta veya “yurt-

dışından gelen yabancı emlak satın almalara” buna ilave olmakta, “savaşlar dolayısıyla memleketimize gelen sığınmacı, mülteci konumdaki ailelerin emlak satın almaları ve kiralamaları” nedeniyle talep tarafı canlı seyretmektedir.

Diğer taraftan, tüm dünya merkez bankalarının enflasyonla mücadele amacıyla “parasal sıkılaşma” politikalarına döndüğünü görüyoruz ve “faiz artırımlarının” gelmeye başladığını izlemekteyiz.

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığının ekonomi politikasının değişmesi, faizlerin artırılması veya konut faizlerinde yükselme, kredilere ulaşmada zorluklar yaşanması durumunda fiyatlarda düşme görebiliriz. Veya gayrimenkul fiyatlarının yatay seyrettiği enflasyonist bir ekonomide kur artışları olur ise reel olarak fiyatların düşmesi durumuna şahit olabiliriz.

Ayrıca, sabit gelirle çalışan kesimin için geçtiğimiz iki yıldan bu yana yaşanan emlak fiyat artışları sonrasında borçlanarak konut satın almak bir hayli zorlaştı. Bunu durumu sektöre negatif etki yaratacak bir etki olarak değerlendirmekte fayda var.

İzlememiz gereken hükümetin enflasyon konusunda önümüzdeki aylarda alacağı önlemler ve kararlar. Ayrıca, Türkiye’nin risk primi CDS 2008 yılından bu yana en yüksek düzeyde seyrediyor. Bu durum Türkiye’ye ucuz kredi girişini engelleyen bir faktör olarak karşımızda duruyor. Ucuz kredi bulmak her kesim için zorlaştı ve zorlaşmaya devam edecek en azından önümüzdeki bir iki yıl böyle olacak gibi görünüyor. Zor bir dönemden geçeceğiz.

Döviz kurundaki artış sektörde fiyat artışını getirdi

Döviz kurlarındaki artışların Türkiye ekonomisinin her kesiminde enflasyonist bir etki yarattığını gördük. Aynı şekilde kur artışları gayrimenkul piyasasında da fiyatlar genel seviyesinin artışına neden oldu.



Covid-19 salgını sonrası tüm dünya ile birlikte Türkiye de enflasyonist bir döneme girdi. Şimdi salgın sonrası enflasyonun kalıcı mı geçici mi olduğu tartışılıyor. Ancak, bu tartışmalar sürerken biz Türkiye’de ciddi bir enflasyon yaşıyoruz. Vatandaşlar yatırımlarını, birikimlerini bu beklentilere göre yönlendiriyor.

Enflasyon ekonomide kötülüklerin anası olarak bilinir. Böyle bir dönemden geçiyoruz.

Gayrimenkul enflasyonist ortamlarda güvenli bir yatırım aracıdır. Gayrimenkule talep artınca fiyatlarda artış meydana gelmesi normaldir.

Para piyasalarındaki hızlı yükseliş veya düşüşlere karşı emlak piyasası daha stabildir, daha yavaş hareket eder.

Enflasyondaki artış nedeniyle, birikimlerini Türk Lirası yatırımlarda değerlendiren vatandaşlarımızın birikimlerinin değerini korumak için gayrimenkul satın almaya yöneldiğini gördük. Gayrimenkule talep artışı fiyatlara artış olarak yansdı.

Emlak sahiplerinin fiyatlarını döviz kurlarındaki artışa paralel artırma eğiliminde olduğunu da düşünmemiz gerekiyor. Bu yönde bir eğilim olduğunu biliyoruz. Bazı emlak sahipleri de emlaklarının fiyatlarını döviz cinsin-

den belirliyor.

Ayrıca; İnşaat malzemesi fiyatları “dünya emtia fiyatlarındaki artış” ve “döviz kur artışından” etkilendi, bu artışları inşaat firmaları fiyatlara yansıtmak zorunda kaldılar. Dolayısıyla inşaat firmaları ve müteahhitler fiyatları artırmak durumunda kaldı.

Kısaca özet olarak döviz kuru artışlarının Türkiye’de gayrimenkul fiyatlarında artışa neden olduğunu söyleyebiliriz.

Fethiye’deki emlak fiyatlarında balon yok, Fethiye’ye yatırım yapan her zaman kazanır

Gayrimenkul fiyatları sadece Fethiye’de Türkiye’de artmadı, küresel salgın sonrası tüm dünyada gayrimenkul fiyatlarında bir artış görüldü.

Üstte bahsettiğimiz konuları dikkate alarak, dünya ekonomi-politik gelişmeler, beklentiler, riskler ve Türkiye ekonomi-politik gelişmeler, beklentiler ve risklerini birlikte değerlendirerek buna karar vermek gerekir. İnternet çağında dünya çok küçüldü, para piyasaları ve finansal piyasalar ekonomiler birbiriyle her an irtibat halinde.

Benim kanaatim şudur; Fethiye emlak piya-



rasında bir balon oluşmamıştır. Fiyatlar serbest piyasa mekanizması içerisinde serbestçe belirlenmektedir. Fethiye sınırlı bir bölgedir. Fethiye’de emlak yatırımı uzun dönemde her zaman kazandırır. Bu bölgeye yatırım yapan yatırımcı kaybetmez.

Fethiye’de emlak sahibi olmak bir ayrıcalıktır, bu ayrıcalık ucuz satın alınan bir ayrıcalık olmamalıdır. Kaldı ki Bodrum Marmaris Antalya Alanya fiyatları ile mukayese ettiğimiz taktirde Fethiye’de fiyatlar hala emlak satın almak için uygun seviyelerdedir.

Enflasyondan korunmak için gayrimenkul güvenli bir yatırım aracıdır. Bu nedenle bölgemizdeki emlak talebinin, fiyatlar artsa da devam edeceğini düşünmekteyim.

Vatandaşın enflasyondan korunma isteği, özellikle birikimleri Türk Lirasında olan vatandaşların paralarının değerini korumak ve yatırım amacıyla gayrimenkule yöneldiğini görmekteyiz. Bunun yanında, kullanım amacı ile satın almalar da görüyoruz.

Covid-19 salgın süreci bahçeli evlerde yaşamayı, kırsal bölgelerde yaşamayı, büyükşehirlerden, kırsal bölgelere göçü teşvik etti. Dolayısıyla bölgemize olan talep arttı.

Faiz indirimi emlak sektörünü olumlu etkiler

Geçtiğimiz haftalarda birçok ülke merkez bankaları politika faizlerini artırarak parasal sıkılaştırma politikalarını uygulamaya soktu. Henüz faiz artırmayan ülkelerde de faiz artışları olması bekleniyor.

Bilindiği üzere, TC Merkez Bankası faiz indirimlerine devam etmek istiyor. Bu durum TC Merkez Bankasının faiz indirimlerini engelleyici veya geciktirici etki yaratabilir. İzlemek lazım, piyasaları yakın takip etmek lazım. Yaz sonunda piyasalar negatife dönerse, kurda yüksek seviyeler görülür ise TC Merkez Bankasından yüklü faiz artırımları veya piyasaları rahatsız edecek kontrol mekanizmaları gelebilir.

2022 yılında ve takip eden birkaç yıl tüm dünyada yüksek faizli ekonomi politikaları devam edebilir. Hal böyle olunca bölgemize Avrupa, Rusya, İngiltere’den olan emlak talebinde düşüş olması beklenebilir. Ortadoğu ülkelerinden gelen taleplerde daralma olabilir.

Türkiye ekonomik veya finansal bir kriz ortamına girerse gayrimenkul fiyatlarında bir düşüş görebiliriz. 2001 yılında benzer bir du-

rumu yaşadık. Umarım böyle bir durumla karşılaşmayız.

Sektör olarak, TC Merkez Bankasının faiz indirimini konusundaki çabalarını olumlu karşılıyoruz. Merkez Bankası tarafında faiz indirimleri konusu sürekli olarak gündemde, ancak ne kadar gerçekçi, şartlar buna müsaade edecek mi bekleyip göreceğiz. Faiz indirimleri emlak sektörüne konut satışlarına olumlu etki yapar.

Emlak sektörünün geleceği

İstatistiki verilere göre; Türkiye’de bireylerin yaklaşık olarak yüzde 60’ı oturduğu evde ev sahibi. Piyasa normale dönünce %40 civarında kiracı olan bireylerin de konut sahibi olma talebi olacaktır.

Yeterli geliri ve birikimi olan kişi kiracı olmak istemez, mülk sahibi olmak ister. Piyasa buna müsaade edince bu talep oluşacaktır. Bu talep piyasada emlak sektörü ile ilgili sektörlerde bir canlılık yaratacak, emlak piyasasında fiyatları artırıcı etki yapacaktır.

Ayrıca, yurtdışından yabancı ülke vatandaşlarının ülkemize konut talebi artarak devam etmektedir. Buna ilave olarak yurtdışında yerleşik Türk vatandaşlarının Türkiye’nin değişik yerlerinden ve bölgemizden konut, emlak satın aldıklarını görüyoruz. Bu ilgi fiyatlarda artırıcı etki yapacaktır.

Aynı şekilde yerli ve yabancı emlak alış Fethiye’de de devam etmektedir.

Buna ilave olarak; Türkiye’de nüfus artmakta ve Türk ekonomisi uzun dönemde büyü-

yen bir ekonomi. Uzun dönemde daha fazla konut ihtiyacı olacak, işyeri ve ticari alanlara, sağlık, sanayi, turizm, hizmet sektörlerine yeni yatırımlar yapılacaktır, bu durum emlak sektörünün de gelişmesine olumlu yansıyacaktır.

Türkiye’de ortalama hane halkı büyüklüğü ise 3.8 kişi. Türkiye’de bu rakam geçmişte 5 kişi seviyesindeydi. Avrupa’da ise bu oran 2.5 kişi.

Türkiye’de her geçen gün “bir evde yaşayan kişi sayısında” azalma görülüyor. Bu anlamda hane halkı büyüklüğünün azalması ve ev sahipliği oranının artışının emlak ve inşaat sektörüne olumlu yansiyacağını düşünüyoruz.

Emlak sektöründe ve piyasalarda kısa dönemlerde inişler çıkışlar olabilir.

Uzun dönemde Türkiye’de emlak sektörünün önü açıktır. Kısa dönemde iniş çıkışlar fiyatlarda yatay seyir görülebilir.

Biraz klişe bir cümle olacak ama **“emlak yatırımı yapan kazanır”** diyoruz. Emlak sektörüne yatırım yapmak konusunda tereddüt etmeyin.

Emlak yatırımı yapmadan önce profesyonel bir emlak danışmanına danışılmasını tavsiye ediyoruz. İhtiyacı olan, konut sahibi olmak isteyen, yeterli geliri veya birikimi olan vatandaşlarımız emlak satın almak için beklemesin.

Alıcılar, piyasayı iyi araştırıp, güvendiği referanslı emlak danışmanlarına danışarak yatırımını yapsın.





Doğru emlak yatırımı hem paranızı enflasyona karşı korur hem de diğer yatırım araçlarının üzerinde kazanç sağlamanızı sağlar.

Fethiye'ye değer katacak yatırımların önü açılmalı

Fethiye turizm anlamında alternatifleri olan, yurt içi ve yurt dışı rakipleri olan bir destinasyon. Dolayısıyla rakipler göz önünde bulundurularak Fethiye'de hizmetin en iyisi, yemeğin en iyisi, konaklamanın en iyisi misafirlere sunulmalıdır.

Fethiye güzelleştirilmelidir, Fethiye'ye değer katacak yatırımların önü açılmalıdır, girişimcileri desteklenmelidir, şehrimiz kültür ve sanat anlamda geliştirilmelidir, şehir merkezinde mimari ve sanatsal yeniliklerle ve düzenlemelerle fark yaratılmalıdır, kaldırımlarından, yerdeki parkelerinden, binaların görünümlelerinden, ağaçlandırmaya, her anlamda düzenleme ve güzelleştirme yapılmalıdır.

Çirkin yapılaşmanın yerini yeni ve estetik yapılar alması için çalışmalar yapılmalıdır. Yerel yönetim, sivil toplum kuruluşları, meslek odaları bu çalışmaları desteklemeli, teşvik etmelidir. Düzenlemeler müteahhit zihniyetiyle, ucuz parke taşlarıyla toz ve çamurdan kurtulmak için değil, estetik ve mimari dokunuşlarla ince ayrıntılara dikkat edilerek yapılmalıdır.

Misafirlerin ilgisini çeken önünde fotoğraf çektikleri, sosyal medyada paylaştıkları dola-

yısıyla şehrin tanıtımını sağlayan öğeler şehrin merkezine ve gezi güzergâhlarına yerleştirilmelidir.

Ayrıca yerel yönetimin organize ettiği, bizzat sevk ve idare ettiği, yöresel lezzetlerin, Akdeniz mutfağının en güzel örneklerinin servis edildiği, Fethiye lokantalarına örnek olacak bir çalışma yapılabilir, meslek okulları ve esnaf odası ve ticaret odası ile birlikte bir proje yapılabilir. Bir örnek lokanta yapılabilir, bu proje aynı zamanda Fethiye'deki diğer lokantaların ihtiyacı olan yetişmiş eleman ihtiyacının karşılanmasına da yardımcı olabilir.

Fethiye'ye değer katan projelerin hayata geçirilmesi lazımdır. Köy turizmi, tarım turizmi, kültür turizmi, alternatif turizm teşvik edilmelidir.

Fethiye'de yat turizmi öne çıkarılmalıdır, Fethiye yüzünü denize dönmelidir. Fethiye'yi diğer rakiplerine karşı avantajlı kılacak olan Fethiye Körfezi ve çevresi korunarak yat turizmi geliştirilmelidir.

Yat turizmi şehir merkezinde turizmin gelişmesine katkı sağlar, Fethiye körfezinde yeni marina veya marinalar yapılmalıdır. Böylelikle yat turizminde Fethiye öne çıkar, Fethiye'nin refahı artar. Fethiye körfezine yapılacak marinalar modern, çevreye saygılı, kirlilik yaratmayacak şekilde yapılması konusundaki duyarlılıklar, hassasiyetler konuşulmalı, tartışılmalıdır.





FETHİYE GELİR VERGİSİ REKORTMENİ RAMAZAN MENDOS

TİCARETE
ÇOCUKLUĞUNDA
BAŞLADI
FETHİYE
İNŞAAT
SEKTÖRÜNÜN
BAŞ AKTÖRÜ
OLDU

Fethiye 2020 gelir vergisi rekortmenleri arasında yer alan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesi Mendos Ticaret İnşaat Malzemeleri Ticareti Taahhüt firmasının sahibi Ramazan Mendos, çocuk yaşlarda yumurta, elma, erik, nohut satarak başladığı 54 yıllık ticaret hayatını ve 1989 yılında vergi mükellefi olarak çıktığı yolda vergi rekortmenliği ile taçlanan başarı hikayesini Makri okurları için anlattı.



Ramazan Mendos, annesi Ümmügülsüm Mendos ve babası Osman Mendos ile birlikte

- Ramazan Mendos'u tanıyabilir miyiz?

Ben köylü çocuğuyum. Fethiye'nin Ören köyünde 10 Nisan 1959 tarihinde doğdum. Babam Osman Mendos, annem Ümmügülsüm Mendos. 3 kardeşiz, iki ablam var.

Soyadımız Fethiye'nin Mendos dağından geliyor. Babam 1915 Karaçulha doğumlu. Dedem Karaçulha'da Mendos dağı'nın eteğindeki Bucak Mahallesi var, oralı. Mendos'un eteğinde olduğu için 1934 yılında soyadı kanunu çıktığında Mendos soyadı verilmiş.

Aslında ovada, Karaçulha'da Patlangıç'da, dünya kadar yerimiz varmış. Babam burada ne yapacağım demiş, bu yerleri satmış yaylaya gitmiş. Fethiye'de şimdi bizim mağazanın olduğu bölge Arnavutluk'tan gelen göçmenlere verilmiş, Ölüdeniz Selanik'ten gelen göçmenlere verilmiş. O zaman tabi Ölüdeniz'in kıymeti yok, adı yok. Çalıştı bataklık diye tahtacılar vermişler. Bir de o yıllarda aileler, kız çocuklarına verimi olmayan bataklık yerleri verirlermiş. Oğlan çocuklarına ekilen, dikilen yerleri

verirlermiş. Babam da bu dönemde bu anlayışla yaylaya gitmiş.

Karaçulha'da o yıllarda tütünden başka bir şey ekilmiyordu, su yoktu çünkü. Fethiye'ye su, 1960 yıllarının sonunda geldi. Ören'den geldi Eşen Çayı'nın suyu.

Çocukluğum yayla Temel köyünde geçti. İlkokulu 5 sınıfın bir öğretmenin tek derslikte okuttuğu bir okulda okudum. Ortaokulu Seki'de okudum. 1978 yılında Fethiye Ticaret Lisesini bitirdim. Liseyi bitirdikten sonra İzmir'de büyük derslane vardı o zaman, orada 2 yıl kursa gittim. 1 Aralık 1980 yılında Burdur Meslek Yüksek Okulu İnşaat Teknikerliği bölümünü kazandım. Aslında ticaret lisesi mezunuydum muhasebeyi veya işletme seçebilirdim. Aslında puanım çok yüksekti her bölüme girebiliyordum Burdur'da inşaat bölümünü seçmemin nedeni oturdum düşündüm Fethiye'de o yıllarda inşaat sektörü can-



1969-1970 yılı ilkökul hatırası



**Seki Ortaokulu
1974 Dönemi**



**Ören Köyü
05/02/1974 Hatırası**



Fethiye Ticaret Lisesi

lanmaya başlamıştı. Onu da göz önüne alarak inşaatın daha parlak geleceği olacağına inandığım için inşaat bölümünü tercih ettim. Bilinçli seçim yaptım.

1982 yılında inşaat teknikeri olarak mezun oldum. Aralık 1982'de Bayındırlık Bakanlığı'nın sınavına girdim, Karayolları Van Bölge Müdürlüğüne tahinim çıktı, ama anem babam yaşlı olduğu için beni Van'a göndermediler.

3 Mart 1983 tarihinde askere gittim. Askerliğimin 4 ayını Isparta Çavuş Talimgâhında ve 16 ayını ise Lüleburgaz'da 241. Piyade Alayında yaptım. 23 Eylül 1984 tarihinde askerliği bitirdikten sonra Fethiye'ye döndüm. 1984 yılında Muzaffer Dontlu Fethiye'de belediye başkanı idi, beni belediyeye alacaktı. Ama bana ticaret daha tatlı geldi.

Kasım 1984'de Fethiye sanayi sitesi inşaatının şantiye şefliğini yapmaya başladım. 1986 yılında orası bitti. 1986 yılında sanayi sitesinin müteahhiti Mehmet Yılmaz ile birlikte 1991 yılına kadar ortak inşaat müteahhitliği yaptım.

1 Kasım 1989 tarihinde sanayi sitesinin karşısında inşaat malzemeleri mağazası

açtım. Böylece inşaat malzemeleri sektörüne giriş yaptım o günden bu yana da devam ettiriyorum.

- Ticarete nasıl başladınız?

Ticarete çocukluğumda başladım

Ticareti çocukluğumdan beri çok seviyordum. Ticaret ile tanışmam da şöyle oldu; Babam köyde manifaturacıydı. O zamanlar çerçi denirdi. 4 yaşındayken babam beni İzmir'e, Denizli'ye mal almaya götürdü. O zamanlar 3-4 günde gidilirdi İzmir'e. Babamın beni yanında İzmir'e Denizli'ye götürmesi beni bir okul bitirmiş kadar tecrübe sahibi yaptı, gözüm açıldı. Öyle ki İzmir'de bazen babam kaldığımız oteli bulamazdı ben bulurdum. Yolu tarif ederdim.

Hatta kızım Gülsüm çok meraklıdır arşivleri araştırmaya; babamın o yıllardaki İzmir'den ve Denizli'den aldığı 50 -55 yıl önceki faturaları bulmuş. Çok duygulandım ben de görünce.

Düşününce çok önemli bir tecrübe o yaşlar için. Köyde yaşayan bir çocuk hiçbir yeri görmezken, küçük yaştan itibaren İzmir'e giden bir çocuk olarak, ben büyük şehirdeki yaşantıyı, halkın giyimini kuşamını gördüm. Tüm bunları yaşayarak öğrendim. Çocukluktan itibaren ticaretin içindeydim. Babamın babası dedem Çanak-



Ramazan Mendos'un üniversite yılları



**2 Mayıs 1982 Meslek Yüksek Okulu
2-D İnşaat Burdur Hatırası**



kale'de şehit düşmüş, annemin babası ise çiftçiydi. Ailede babamdan başka ticaretle ilgilenen yok. Dolayısıyla ben babamdan etkilendim. Bir de ailenin tek erkek çocuğu olmanın verdiği yük aşıyordu.

İlkokulda pazarlarda yumurta, erik, elma satardım

İlkokul çağlarında, 9 yaşında filan erik, elma, karpuz ticareti yapardım. O mevsimde ne varsa eşeğe sarardım yaylada pazarlara Girdev'e, Seki'ye köylere götürür satardım. Yumurta toplardım köyden tavuk satardım. Ortaokul yıllarında köyde salyangoz toplardım, anason, nohut Denizli'ye bir şirkete götürürdüm. Onları götürür, Denizli'den de kavun sarar Fethiye'ye pazar yerine getirirdim. Arabam yoktu, araba kiralardım.

Yaz aylarında pazarcılık yapardım kışın okula giderdim. İlk turfanda karpuz 1970'li yıllarda Alanya, Manavgat, Serik'ten karpuz sarar Fethiye'ye getirir satardım. Ege bölgesinde de kışın girmediğim Pazar yoktu. Kış meyvesi satardım toptan satın alırdım pazarda satardım. Lisede okurken 15 tatili değerlendirirdim bu şekilde. Yayladan bir kamyon elma alırdım, Dalaman'dan başlardım her gün nerenin pazarı varsa biliyordum. Dalaman cumartesi, Muğla perşembe, Yatağan çarşamba, Milas salı, Selçuk cuma, Kuşadası cumartesi. Sata sata gidiyordum. Hiç tatil yap-

mazdım. Zevkle yaptım. İsteyerek yapmasam başarılı olamazdım. İyi para kazanıyordum.

İzmir'de dershaneye giderken, 1978 yılında Türkiye genelinde mazot, sigara, rakı sıkıntısı vardı. Basmahane'de Tekel'in bürosu vardı, orada her gün vatandaşa dağıtılmak üzere kişi başı 2 paket sigara veriliyordu. Arkadaşlarımdan kaç kişiyi ayarlayabilirsem, 3-5 kişi toplayıp para verip sıraya sokardım. Sarı filtreli samsun sigarası çok makbuldü o zamanlar. Kendim de girerdim 2 şer paket alırdık 5 kişi girsek; 10 paket sigara alırdık. Dönüyorduk bir daha giriyorduk sıraya 20 paket oluyordu. 1 haftada bir çuval sigara yapıyordum. Otobüse binip geliyordum ve hemen Fethiye'de satıyordum. Süper para kazanıyordum. Sigara kapış kapış satılıyordu. Örneğin 1 liraya alıyordum, 1.5 liraya satıyordum. Bütün masraflarım çıktığı gibi bana da para kalıyordu.

Sermayemi kendim oluşturdum

Bana atamdan kalan sadece yayladaki 30-40 dönüm arazi başka bir şey yok. Sermayemi kendim oluşturdum. Hep ileriye baktım. Hiç geriye dönüp bakmadım. Hep daha iyi ne yapabilirim diye onu düşündüm.



Fethiye Sanayi Sitesi Şantiyesi



Oğlu Osman Mendos, gelini Sevil Mendos, kızı Ümmügülsüm Ülker ve damadı Hasan İlhan Ülker ile gücüne güç katan Ramazan Mendos, inşaat ve turizm sektöründe Fethiye ekonomisine katma değer üretmenin haklı gururunu ve mutluluğunu yaşıyor.

Sanayi sitesinin şantiye şefliğini yaparken evleneceğim, ev yapacağım para lazım. Ramazan Cesur adında bir arkadaşım vardı onun arabaları getirirdi, tuğlayı çimentoyu. Gelen arabaları bekletirdim. Millet beni ayıplamasın diye, akşam olunca yanıma 2-3 tane işçi alırdım, o araçlardaki tuğlayı, çimentoyu sırtımda indirirdim. Maaşımın dışında artı bir gelir elde etmek için. Şu anda yeni nesille bunu yaptırılmazsın.

O günler çok zor günlerimdi. Gece de proje çizerdim. Fethiye'de o zaman 2 inşaat mühendisi vardı, biri Ali Tümen diğeri Ersan Özkan idi. Mimar olarak da rahmetli Yalçın Kaya ve Durmuş Önder vardı. 1 TL'ye Ali Tümen ile Ersan Özkan'a projeye çizerdim.

15 Eylül 1985 tarihinde Şaziye Hanım ile evlendim. İki kız bir erkek üç çocuğum var. Kızım Ümmügülsüm Ülker mimar, damadım Hasan İlhan Ülker iç mimar, oğlum Osman Mendos İzmir Üniversitesi matematik bilgisayar mühendisliği, gelinim Sevil Mendos de Erzincan'da eğitim fakültesinde okudu. Şu anda hep birlikte çalışıyoruz.

Ticaret hayatım boyunca her zaman gü-



Ramazan Mendos'un annesinin adını verdiği kızı Ümmügülsüm Ülker, babasının sağ kolu.



Ramazan Mendos çocukları ve torunlarıyla.



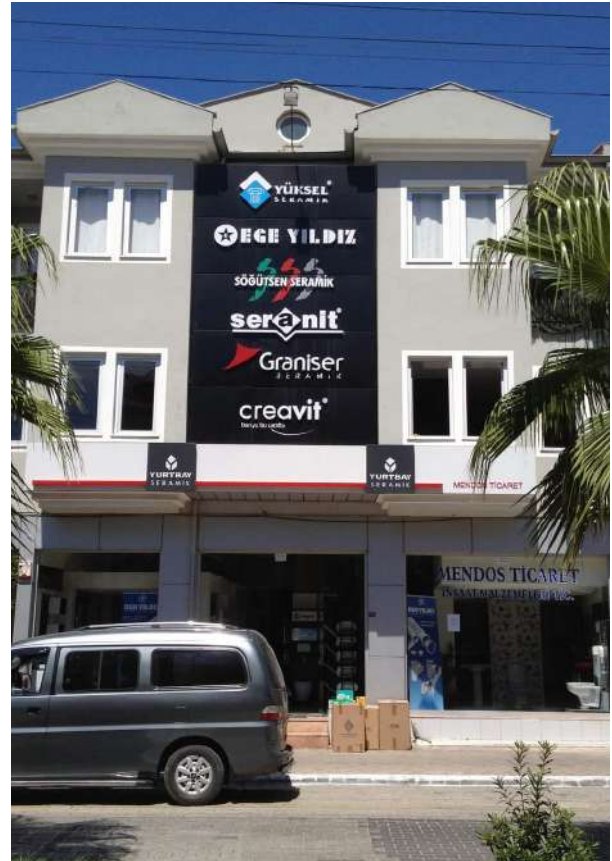
cüme göre hareket ettim. Daha fazla iş yapalım daha fazla para kazanalım hırsına kapılmadım. Yılda sınırlı miktarda gücüm nispetinde iş yaptım. Hep adım adım gittim.

Ben 1980'li yıllarda inşaat sektörünün Türkiye'de, Fethiye'de patlayacağını bilerek, görerek, bilinçli olarak bu sektörü seçtim. İnşaatın i'sini bilmiyordum dolayısıyla hem pratik hem de teknik anlamda okul bana çok şey kattı. Okul olmasa demir çapını nereden bilecektim, betondaki dozajı nereden bilecektim. Uygulama farklı okulda öğrenmek farklı.

Türkiye her yerine inşaat malzemesi gönderiyoruz

Bu sektöre başladığımda yıllarda bayilik almak çok zordu. İlk olarak 1990 yılında Ege Yıldız bayiliğini aldım, 1992 yılında Söğüt bayiliğini aldım. Sonra yıllar içinde sistemli ve dürüst çalışmamın karşılığında firmalar bana bayilik vermeye başladı. Sonra işler gelişti. 1997 yılından itibaren dışarıya toplu mal satmaya başladım. Şu anda Diyarbakır, Gaziantep, Kahramanmaraş, Bingöl, Kayseri Konya, Antalya, Isparta, Burdur, Denizli bu güzergahta mal vermediğimiz yer yok bu sektörde. 350 bayimiz var.

Biz distribütör bayi olduğumuz için sadece Fethiye'ye hitap etmiyoruz, Türkiye'nin her yerine mal gönderiyoruz. Ağırlık seramik. 10 seramik fabrikasının bayisiyiz. Satış tutarımızın büyük kısmı toptan. Satış ağırlığımız toptan olduğu için bizim kar marjımız yüzde 3 ila 10 arasında değişiyor.



Türkiye çapında bizim gibi en fazla 10 ana bayi vardır. Verdiğimiz sözü tutmamız, zamanında mal gönderimi, güvenilirlik, fiyat, bizim Türkiye çapında tercih edilmemizin sebepleri.

En güçlü en büyük tali bayilerimiz, ciro anlamında birinci Diyarbakır'da, ikinci Konya'da üçüncü Kayseri'de dördüncü Gaziantep'te, beşinci Antalya'da. 20 yıldır her sene bayii toplantısı yapıyoruz, geçen

sene Antalya'da yaptık. Her yıl ortalama 70 kişiyi ağırlıyoruz.

Kızım Ümmügülsüm, oğlum Osman ve damadım ile birlikte inşaat ayağını yürütüyoruz.

İnşaat malzemeleri dışında, çok faal olmamakla birlikte inşaat sektöründe de varız. Yap-sat işini bıraktık, 4-5 yıldır yapmıyoruz. Şu anda yaptığımız inşaatlar kendimize yatırım amaçlı çevre yolunda 24 adet apart yaptık. 2 yıl önce Geçen sene de bitişğine başladık 18 adet de oraya yapıyoruz 42 adet olacak. Orası bitmek üzere. Apartları kendimiz işletiyoruz.

Bunun dışında yeni bir yer aldım şu an projesi hazırlanıyor nasip olursa Günlük-başı yolu üzerinde ilk caminin onun ön tarafındaki 1,5 dönümlük araziye iş hanı yapacağız.

- Turizm sektörüne nasıl girdiniz?

Turizme biz 2010 yılında başladık. Turizme girişimiz şöyle oldu; o tarihte şehir dışından gelecek misafirlerimiz için, herkesi aramama rağmen Fethiye'de kalacak yer, otel vs. bulamadım. Ertesi gün bir banka

müdürü sohbet sırasında 'bu yıl için yatırım düşünüyor musunuz' diye sordu, ben de yaşadığım bu olayı anlattım ve küçük bir otel yapmak için arsa olursa alacağımı söyledim. O banka müdürü de 'yer aramaya gerek yok Çalış'ta Sevinç Bozkurt'un oteli var, yeni bitmiş orayı satacaklar. Hazır otel' dedi. Benim de o gün için 370 bin TL olacağım vardı o kişilerden. Melodi Otel diye geçiyordu o zaman. Önce o banka müdürü gitti görüştü benim için sonra beni çağırdı, aynı gün gittik görüştük yarım saat içinde alışverişi bitirdik. Ödemeyi yaptık tapumuzu aldık. Otel işi böyle başladı. Bir hırsla oldu. O tarihe kadar turizmle ilgili hiç ilgim dolayısıyla bilgim de yoktu. Oteli aldığımızda haziran ayıydı, sezon başlamak üzereydi. Oteli aldığım kişilerin turlarla bağlantıları vardı o nedenle 5 Ekim'e kadar 4 ay onlara kiraya verdim. Oteli 5 Ekim'de devraldık, Tanıdığımız otelcilerden bilgi aldık, ekibi kurduk, bazı şeyleri öğrendik. Şu anda kendimiz işletiyoruz. Turizm ayağını gelinim yürütüyor.

Turizm, hizmet ağırlıklı bence zor bir iş. İnşaat da hizmet sektörü ama o daha farklı ben inşaatı ve inşaat malzemeleri işini daha çok seviyorum. İnşaat benim için hastalık diyebilirim. Bir inşaatı bak-



tığımızda uzaktan kolonun, sıvanın veya seramiğin düzgün olup olmadığını anlaram.

- İnşaat sektöründe işler nasıl?

Enflasyon nedeniyle fiyatlar aşırı arttı, alım gücü çok düştü

İnşaat sektörü de yüksek enflasyondan çok etkilendi. Satış anlamında da durgunluk var, millet acele etmiyor 1 metrekare seramik 400 TL oldu. Büyük ebatlar satılmaz oldu. 150-200 TL fiyat bandındaki

ürünler satılıyor şu anda. Türkiye'nin her yerine mal verdiğimiz için toptan devam ediyor mesela doğuda satışlar çok iyi şu anda. Diyarbakır, Maraş, Antep'te.

Önümüzdeki yıllarda ekonominin rayına oturacağına inanıyorum. Türkiye'de her 10 yılda bir darbe oluyordu yine de altından kalkılıyordu. Bu sefer ki piyasa ekonomisi çok kötü oldu böyle bir şey yaşamadık. Bu kadar ağır bir kriz yaşamadık. Mesela 5 Nisan kararları oldu, Tansu Çiller zamanında bir gecede oldubitti. Devalüasyon oldu fi-



yatlar arttı ama ondan sonra da seyrinde devam etti. Ama bu kez çok uzun sürdü, 2021 Ekim ayından bu yana her ay zam her ay zam, bu durum piyasayı çok etkiledi.

Ülke ekonomisinin bir an önce toparlanması gerekiyor. Böyle devam ederse bu millet bu yükün altından kalkamaz. Tarım çok düşük seviyelerde seyrediyor, fabrikalarda üretim yok. Devlete ait fabrikalar satıldı. Bunlar istihdam sağlıyordu, üretim yapıyordu. Ama devlet işletmecilik yapmaz fikri ile satıldı hepsi. Onlar bir anlamda ekonominin güvencesiydi. Mesela SEKA kâğıt fabrikası en yakınımızda olan. Yüzlerce insan istihdam ediyordu. Paranın değeri vardı. Orada çalışanlar ev sahibi oluyordu. Bugün ücretli çalışanların ev sahibi olması mümkün değil. Örneğin şu anda Fethiye'de 1.5 milyon TL'den aşağıya ev yok. Daha önceden kooperatife giriyordu aylık olarak ödüyordu adam ev sahibi oluyordu. Veya banka kredisi kullanıyordu ev sahibi olabiliyordu. Ama şu durumda ne kredi kullanabilir ne de o krediyi ödeyebilir. Ben bu fiyatların ineceğini düşünüyorum.



Elektrik, doğalgaza yeni zamlar bekleniyor. Ama petrolün varil fiyatı dünyada düşüyor ama Türkiye'deki fiyatlara yansımıyor. Zam hemen yansıyor ama indirim yansımıyor. Dolar 17 TL oldu, faizi sabit tutuluyor ama daha ne kadar tutulacak.

Hiç tatil yapmadım, yaylada üretrek dinleniyorum

Şu anda toplam 40 çalışanımız var, yerine göre akşam oturur sohbet ederiz, ama işe gelince arada mesafe vardır disiplinimi korurum. Buna evlatlarım da dâhil. Vazgeçemem bu bir alışkanlık. Mesela mağaza saat 7.30'da mı açılacak; ben de 7.30'da burada olurum çocuklarım da, çalışan da 7.30'da burada olur.

Hayatım boyunca sürekli çalıştım, hiç tatil yapmadım iş gezileri, toplantılar hariç. Özel olarak hiç tatile gitmedim. Ben üretmeyi seviyorum. Dinlenirken de çalışıyorum. Akşamları yaylaya gidiyorum 10 dönüm bahçem var. Bahçemi suluyorum. Ben orada dinleniyorum. Bedenim yorulsa bile kafam dinleniyor. Telefon çekmiyor. Mesela bu sabah 5'te kalktım 6'da Fethiye'ye geldim 7.30'da da mağazaya geldim. Aslında uyumayı çok severim, onun için erken yatıyorum erken kalkıyorum.

Babamdan kalan araziler var ekilip dikilmezse olmaz. Ben yayladaki arazilerden de para kazanmıyorum. Bizim yaylada 10 ton buğday var. Kaç senedir satmıyorum. Bu sene satacaktım hanım sattırmadı kıtlık olacakmış diye. Hububat sıkıntısı olacak beklentisi var. Normal çünkü çiftçi para kazanamıyor onun için ekmiyor.

Ayrıca 100 dönüm arazim var, onu da yarıcıya veriyorum. Buğday, arpa, anason, nohut ekiyoruz. Eskiden pancar ekerdik. Ama kota konulduğu için ekmiyoruz. Eskiden anasonu tekel alıyordu hükümet destekleme yapıyordu. O zaman fiyatlar iyiydi para yapıyordu.

- Gelir vergisi rekortmeni olmak nasıl bir duygu?

Vergi mükellefi olduğum 1 Kasım 1989 tarihinden bugüne kadar tüm iş hayatım boyunca; hep 'vergi kutsaldır' bilinciyle çalıştım. Tek bir gün yanlış işlem yapmadım. Vergi ve sigorta borcumu günü gününe ödemişimdir. Her türlü ödemelerimi bir gün bile geciktirmedim. Şuradan şu kadar kaçırayım, kazanayım diye aklımın ucundan geçmedi hiçbir zaman. Kurala nizamla her zaman uydum. Herkes beni çok disiplinli biri olarak bilir, her işimde disiplinliyimdir. Hiçbir zaman

adam sende demedim. Yaptığım bütün işlerde de başarılı oldum.

Ne kazandıysam dürüstlüğüme sa-
yesinde kazandım. Buna inanıyorum
ve hep o bilinçle hareket ettim. Bir de
atamın duasını aldım ona da yorumlu-
yorum. Annem 1990 yılında felç oldu. 9
yıl sırtımda gezdirdim. Evde fizik tedavi
aldırdım. Hiç gücendirmedim. Hep dua
ederdi bana; “Oğlum toprak diye avuç-
ladığın sarı altın olsun” derdi rahmetli.
Annem 2 Ocak 1999 tarihinde 77 yaşında,
12 Haziran 1999 tarihinde ise babam 86
yaşında vefat etti.

Gençlere dürüst çalışmalarını tavsiye ederim

Ticaret, dürüstlüğü dayalı kar amacıyla
yapılan bir faaliyet bana göre. Bu neden-
le ticaret yapmak isteyen, girişimci olmak
isteyen gençlere tavsiyem dürüst ve ça-
lışkan olsunlar. Sadece girişimci olmak
isteyenlere de değil tüm gençlere dü-
rüşçe çalışmayı tavsiye ediyorum.

Bugün bakıyorum gençler çalışmadan,
üretmeden, kolay yoldan çok para kazan-
manın, zengin olmanın derdinde. Ama
bu mümkün değil. Çalışmadan, çalışkan
olmadan başarılı olunamaz.

FETHİYE'DEN TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR TARAFINA İNŞAAT MALZEMESİ SATIYOR

1989 yılında Ramazan Mendos
tarafından kurulan, 8 Şubat
1990 tarihinden bu yana Fethiye
Ticaret ve Sanayi Odası üyesi
olan Mendos Ticaret, bugün
350 tali bayisiyle Fethiye'den
Denizli, Konya, Diyarbakır,
Kahramanmaraş'a kadar
Türkiye'nin dört bir tarafına inşaat
malzemesi satışını yapıyor.

Mendos Ticaret, geniş ürün
yelpazesi ile 2004 yılından
bu yana Fethiye merkezde
İnönü Bulvarı üzerindeki 900
metrekarelik showroomun yanı
sıra 2010 yılında Fethiye-Muğla
çevre yolundaki ikinci büyük
showroomu ile inşaat sektörüne
hizmet veriyor.



Fethiye Gelir Vergisi rekortmenleri sıralamasında 3. sırada yer alan Ramazan Mendos'u
işyerinde ziyaret eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı,
Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyesi Fatih Tufan, bölge ekonomisine yaptığı
katkı dolayısıyla teşekkür ederek, plaket takdim etti.



DIŞ TİCARET DEVLET DESTEKLERİ

Derleyen: Özge Ertürk Hakanoğlu

8 O'lı yıllardan itibaren izlenen büyüme politikalarında dışa açık ekonomi modeli izlenmiş, ihracatın geliştirilmesi, yeni pazarlara açılımın sağlanması, uluslararası rekabetin geliştirilmesi ve potansiyel ihracatın değerlendirilmesi için çeşitli politikalar üretilmiştir.

Bu politikalar doğrultusunda özellikle mal ve hizmet ihracatının geliştirilmesi ve artırılması, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete aldıkları paylarının artırılması ile potansiyel ihracatçıların pazarlara erişimlerine yönelik teşvikler ve destekler önem kazanmıştır. Yine uluslararası alanda markalaşma, tanıtım destekleri ile yurt dışında Ticaret Bakanlığı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı çatısı altında KOSGEB'in yanı sıra, TÜBİTAK, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, Türk Eximbank tarafından verilen ihracat teşvik, destek ve krediler ihracat yapan ve yapmak isteyen firmaların önünü açmaktadır.

Teşvik ve destekler aşağıdaki amaçlar doğrultusunda gerçekleştirilen faaliyetler için verilmektedir:

- **ihracata hazırlık/kurumsal kapasite oluşturmak için verilen destekler**
- **Pazarlama/tutundurma faaliyetleri için verilen destekler**
- **Markalaşma/yüksek katma değere yönelik verilen destekler**
- **Mal ve hizmet ihracatı ile döviz kazandırıcı faaliyetlere krediler ile sağlanan finansman destekleri**

Tüm bu destekler; 2021 yılında 225 milyar 291 milyon dolar olan ve bir önceki yıla göre %32,8 artan yıllık ihracat miktarını daha da artırmak, sabit pazarları genişletmek, farklı pazarlara

açılabilmeyi sağlamak ve daha fazla firmayı dış ticaret sistemine dâhil edebilmek ve mal ihracatının yanı sıra hizmet ihracatını da geliştirmeye yönelik olarak verilmektedir.

Güncel Teşvik ve Destekler Nelerdir?

PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ DESTEKLERİ

Destek kapsamında sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler; araştırma gezisi başına en fazla 5.000 ABD dolarına kadar (%70 oranında) desteklenir.

✓ YURT DIŞI PAZAR ARAŞTIRMASI DESTEĞİ

Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla iki şirket çalışanının aşağıda belirtilen giderleri desteklenir.

1. Bu Destekle Ne Kazanırsın?

Yurt dışı seyahatinin ulaşım masrafları, görüşme gerçekleştirdiğin her günün konaklama ve araç kiralama giderlerinin %70'ini geri alırsın.

İki çalışan için seyahat başına 5.000 ABD Doları
Üstelik tam 10 seyahat için destek alabilirsin.



Ulaşım: Uluslararası ve şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD dolarına kadar araç kiralama giderleri.

Konaklama: Kişi başına günlük 150 ABD dolarına kadar konaklama (oda kahvaltı) giderleri.

Her takvim yılı içerisinde şirket başına en fazla on yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

✓ RAPOR, YURT DIŞI ŞİRKET VE YURT DIŞINDAKİ ŞİRKETE AİT MARKA ALIM DESTEĞİ

Şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla satın alınan sektör, ülke, yurt dışında yerleşik şirket veya marka odaklı rapor giderleri ile yurt dışında yerleşik şirket alımlarına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar (şirketler için %60, iş birliği kuruluşları için %75 oranında) desteklenir.

✓ SEKTÖREL TİCARET HEYETİ VE ALIM HEYETİ PROGRAMLARI DESTEĞİ

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda iş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti programlarına ilişkin giderler program başına 100.000 ABD dolarına kadar (%50 oranında), alım heyeti programlarına ilişkin giderler program başına 75.000 ABD dolarına kadar (%50 oranında) desteklenir.

İş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir:

Ulaşım: Sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluşundan en fazla iki kişinin uluslararası ve/veya şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

Konaklama: Sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluşundan en fazla iki kişinin, kişi başına günlük 150 ABD dolarına kadar konaklama (oda kahvaltı) giderleri.

Tanıtım ve Organizasyon Giderleri:

- 1) Tercümanlık gideri.
- 2) Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.

- 3) Fuar katılımına ilişkin giderler.
- 4) Görsel ve yazılı tanıtım giderleri.
- 5) Halkla ilişkiler hizmeti gideri.
- 6) Sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri.

✓ E-TİCARET SİTELERİNE ÜYELİK DESTEĞİ

Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen e-ticaret sitelerine üyelik giderleri e-ticaret sitesi başına mevzuatta belirlenen oranlarda desteklenmektedir.

YURT DIŞINDAKİ FUARLARA KATILIM DESTEKLERİ

Ticaret Bakanlığınca belirlenip ilan edilen sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara firmaların bireysel katılımı, bunun yanı sıra, yetkilendirilen organizatörlerce düzenlenen fuarlara millî katılım ile prestijli fuarlara katılım belirli kalemlerde ve değişen tutarlarda desteklenmekte, Bakanlıkça fuarlara göre belirlenen metrekaşe ücreti üzerinden hesaplanan tutarı firmalara iade edilmektedir.

Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi

Pazara Giriş Belgeleri Desteği çerçevesinde şirketlerin bakanlık web sitesinde belirtilen Destek Kapsamındaki Pazara Giriş Belgeleri Listesi'nde yer alan belgelere ilişkin alım giderleri desteklenir. Bu madde kapsamında desteklenen gider kalemleri şunlardır:

- a) Müracaat ve doküman inceleme giderleri
- b) Belgelendirme tetkik giderleri
- c) İlk yıla ait belge kullanım ücretleri
- d) Test/analiz raporu giderleri
- e) Zorunlu kayıt ücretleri
- f) Tarım ürünleri analizine ilişkin sağlık/güvenlik sertifikası ücreti
- g) Tarım ürünleri analizine ilişkin akreditasyon ücreti

Adım adım fuar desteği



Adım adım pazara giriş belgeleri desteği



Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği

Türkiye’de sınai ve ticari veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile iş birliği kuruluşları üyelerinin yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ve mal ticareti yapmak amacıyla yurt dışında açılan birimlerle ilişkin kira giderleri ile Türkiye ticaret merkezlerine ilişkin giderlerin bir kısmı destek kapsamındadır.

Markalaşma ve Turquality Desteği

Markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarının üretiminden pazarlamasına, satışından satış sonrası verilen hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayan bir destek sistemi hâline getirilmesi ve böylece program kapsamındaki şirket markalarının konumlandırılması, konumlarının güçlendirilmesi ve bu markaların uluslararası pazarlara çıkışlarının hızlandırılması ile uluslararası pazarlarda Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla verilen destektir.

Tasarım Desteği

Bu destek kapsamında Türkiye’de tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını teminen tasarımcı şirketleri/ tasarım ofisleri ve iş birliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri ile şirketlerin yurt dışı pazarlara yönelik yüksek katma değerli ürün geliştirmek amacıyla yürütecekleri tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin giderleri karşılanmaktadır.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri

Türkiye’de yerleşik olup,

- Eğitim ■ Gastronomi ■ Konaklama,
- E-ticaret ■ Perakende, ■ Sağlık turizmi,
- Lojistik, ■ Hava yolu yolcu taşımacılığı
- Ulaştırma altyapı hizmetleri

sektörlerinde faaliyet gösteren yararlanıcılar ile iş birliği kuruluşları (Yükseköğretim Kurulu, Türkiye İhracatçılar Meclisi, Hizmet İhracatçıları Birliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, ihracatçı birlikleri, ticaret ve/veya sanayi odaları, ilgili sektörlerde faaliyet gösteren dernekler, birlikler, konseyler gibi çatı kuruluşlarını ve diğer kuruluşları) kapsamaktadır.

Destek kapsamında; markalaşmak için gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderler, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve ihracatçı birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında şirket, kurum ve kuruluşların markalaşma sürecinde yurt içi ve yurt dışında vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyona ilişkin giderler ile hizmet sektörlerine yönelik olumlu Türk malı ve hizmeti imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirilecek her türlü harcamanın belirli süre, oran ve miktarlarda karşılanmasıdır.

Hizmet İhracatının Desteklenmesi

Desteğin amacı; döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile hizmet ihracatının hukuki çerçevesinin oluşturulması, hizmet ihracatımızda sürdürülebilir artışın sağlanması amacıyla ihracata yönelik kurumsal kapasite oluşturulmasına ve kapasitenin güçlendirilmesine, yurt dışı pazarlara erişime, pazarda tutundurmaya ve pazar payını arttırmaya yönelik faaliyetlere ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Destekten faydalanabilecek sektörler:

- Eğitim Hizmetleri ■ Fuarçılık
- Kültürel ve Yaratıcı Endüstri Hizmetleri
- Lojistik ve Taşımacılık Hizmetleri
- Sağlık ve Spor Seyahati Hizmetleri
- Yeşil Hizmetler Sektörü
- Yönetim Danışmanlığı

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Desteğin amacı; ülkemiz menşeli tarım ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılmasıdır.

- Destek kapsamında ihracatçı firmalara nakit ödeme yapılmamakta, söz konusu yardımlar vergiler, vergi cezaları, SGK primleri, ihracata yönelik olarak kamu bankaları ile Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ’den kullanılan kredilerin faiz giderleri, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna ve ilgili tasfiye hâlindeki Bankalara olan borçlar ve bunların gecikme zammı

ve faizlerine ilişkin giderlerin düşümü yoluyla mahsup sistemi çerçevesinde sağlanmaktadır.

- Sözleşmeli üretim kapsamındaki ihracata sağlanan destek artışının yarısı ihracatçı adına açılmış olan mahsup hesabına eklenmekte iken, diğer yarısı doğrudan üreticilere nakit olarak ödenmektedir.

- Destek kapsamı ürünlerin ihracatında, ilgili ihracat iade miktarları, azami ödeme oranları ve miktar barajları dikkate alınarak, ihracat iadesi yardımı sağlanmaktadır.

- Söz konusu ürünlerin, organik tarım yöntemleri ile üretilmeleri hâlinde ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları %50 oranında artırılmaktadır.

- Ayrıca muhtelif ürünlerin sözleşmeli tarım kapsamında temin edilerek ihraç edilmeleri hâlinde; ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları %50 veya %100 oranında artırılmaktadır.

Türkiye Bilişim Sektörünün Uluslararasılaşması ve E-Turquality (Bilişimin Yıldızları) Programı

Ticaret Bakanlığının ilgili desteğinden Türkiye’de yerleşik bilişim ve alt sektörlerinde yer alan yazılım, gömülü yazılım, dijital oyun, e-spor, finansal yazılım ve teknolojiler, blok zincir yazılım ve teknolojiler, yapay zekâ, büyük veri, siber güvenlik, akıllı şehir ile yeşil dönüşüm yazılım ve hizmetleri, telekomünikasyon, 5G, bulut ve iletişim hizmetleri, veri merkezi, bilişim hizmetleri, sistem bakım ve destek hizmetleri, dijital aracılık ve hizmet platformları ve ilişkili sektörlerinde faaliyet gösteren şirketler, kurumlar ve iş birliği kuruluşları faydalanabilir.

Desteğin amacı; şirketler, kurumlar ve iş birliği kuruluşlarının ihracata hazırlanması ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı kazanmaları amacıyla altyapılarının ve kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi, ürün ve hizmetlerinin yurt dışında tanıtımı, pazarlanması, tutundurulması, markalaşması için gerekli faaliyetlere ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı KOSGEB’in verdiği yurt dışı pazar desteklerinin amacı ülkenin uluslararası hedefleri doğrultusunda, küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası pazara açılmalarına ve ihracat kapasitelerinin geliştirilmesine katkı sağlanmaktadır. Geri ödemesiz ve geri ödemesiz desteklerin yer aldığı program; ihracat yapacak firmanın proje başvurusunun değerlendirilmesi ve onaylanması sonucunda aşağıdaki kalemleri içerir:

- a) Personel gideri desteği
- b) Yazılım ve donanım giderleri desteği
- c) Tanıtım giderleri desteği
- ç) Yurt dışı fuar ve seyahat giderleri desteği
- d) Test analiz ve belgelendirme giderleri desteği
- e) Hizmet alımı giderleri desteği

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ

Türk Eximbankın amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçı ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Başlıca kredi kalemleri şu şekildedir:

- Reeskont Kredileri
- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri
- İhracata Yönelik İşletme Sermayesi/Yatırım Kredileri
- Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri
- Sevk Öncesi İhracat Kredileri

İhracata Yönelik Teşvik Ve Desteklere Nasıl Ulaşırım?

Ticaret Bakanlığı

<https://www.kolaydestek.gov.tr/>

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

<https://www.yatirimadestek.gov.tr/>

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği:

<https://ihracatdestek.org.tr/>

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM):

<https://tim.org.tr/tr/ihracat-devlet-yardimlari>

Türk Eximbank:

www.eximbank.gov.tr

KOSGEB:

<https://www.kosgeb.gov.tr/>

Geçmiş
Zaman
Olur ki



TÜRK
FİLMLERİNDEKİ
ZENGİN KIZI
HATIRLATAN
HAYATIYLA
FETHİYE'NİN
TANINAN İSMİ

*Günsenin
Arı Günel*

Röportaj: Selda OĞUZ

istanbulu madenci Yaşar Arı ile Fethiyeli Sezer Arı'nın kızı Günsenin Arı Günel'in hayatı, hani Yeşilcam filmi gibi derler tam da öyle. Fabrikatör deniz aşığı Yaşar Arı'nın çocukluğu ve genç kızlığı Ölüdeniz'de ve gulette geçen kızı Günsenin Arı da babası gibi deniz aşığı ve iyi bir dalgıç. Fethiye'den üniversite için gittiği İstanbul Bebek'te yaşadığı lüks hayattan sıkılır ve İngiltere'ye Chelsea School of Arts Londra'ya gider, tekstil ve moda okur. Londra'da okurken ara tatillerde tüm Avrupa'yı gezen Günsenin Arı, özgün, başarılı tasarımlarıyla dikkat çeker ve daha mezun olmadan iş teklifleri almaya başlar.

Okul bittikten sonra yaz tatili için ailesinin yanına Ölüdeniz'e gelen Günsenin Arı, İngiltere'den birlikte geldikleri arkadaşları ile teknelerinde denizin tadını çıkarıp eğlenirken, Fethiye Devlet Hastanesi Başhekimisi Dr. Orhan Günel'in oğlu Mehmet Günel ile tanışır. Gezmek için birlikte İstanbul'a giden çift, orada evlenmeye karar verir. İki çocukları olur; Yunus ve Mercan.

Günsenin Arı Günel, "Kafası tam benlikti" söz-

leriyle tanımladığı eski eşi Mehmet Günel ile birlikte çok da iyi iş ortağı da olurlar. Önce Fethiye'nin efsane balık lokantası Beyaz Yunus'u açarlar ardından turizm sektörüne girerler. Arı ailesinin Ölüdeniz'deki yazlık evini, butik otelle çevirirler. Akdeniz mimari stili ve zeytinyağı fabrikalarının mimarisinden esinlenilerek tasarlanan ve sahibi Günsenin Hanım tarafından, her bir odası ayrı ayrı tarzda dekore edilen, 250 yıllık zeytin ağaçlarıyla çevrili 31 odalı Oyster Residences, Skål International tarafından Türkiye butik otelleri arasında birinci seçilmiş.

Karagözler'in ve Ölüdeniz'in tanınan ismi, oğlu Yunus'un zamansız erken yaşta vefatıyla hayatı başka yöne evirilen, yaptığı resimleri el işlerini kimsesiz çocuklar yararına satan, Alınca, Boğaziçi ve Ge köylerindeki çocuklara İngilizce öğreten Günsenin Arı Günel ile hayatını, daha kimseler bilmezken kardeşleriyle keyfini sürdürdüğü Ölüdeniz Belcekız'daki, ödüllü butik oteli Oyster Residences'da konuştuk.

- Sizi tanıyabilir miyiz?

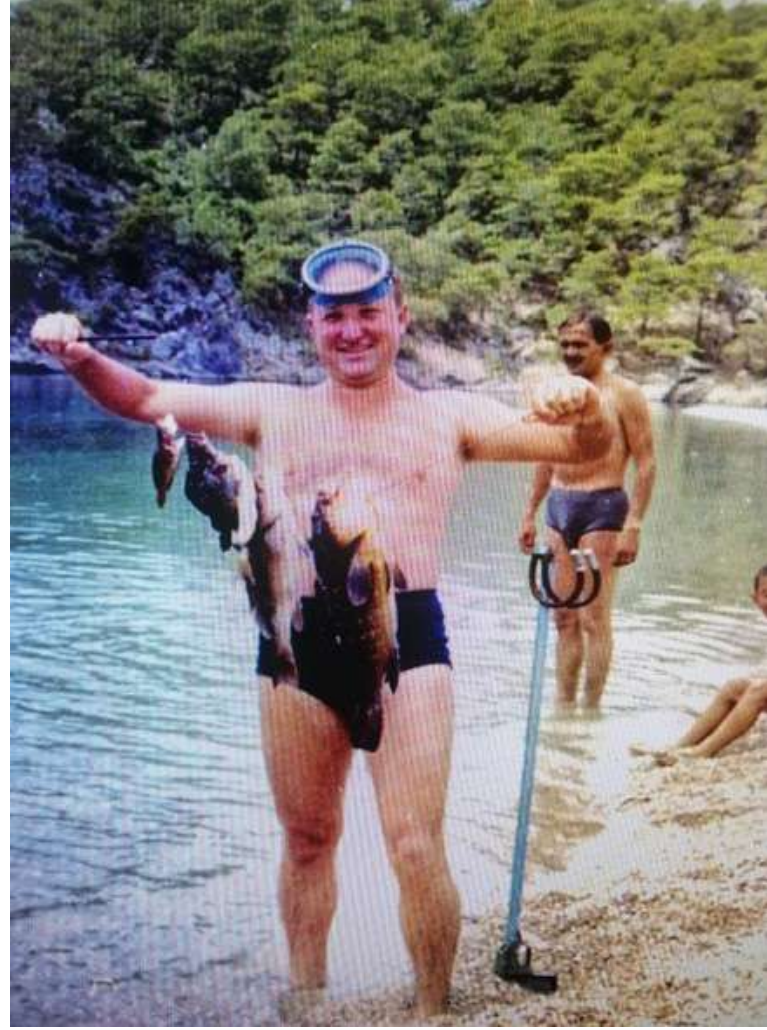
Karagözler'de Yunus Nadi Okulunun karşısında bir deprem evinde, 3 Ekim 1959 tarihinde doğdum. Madenci ve Fethiye'nin ilk dalgıcı Yaşar Arı ile Fethiyeli Sezer Arı'nın kızıyım.

Babam İstanbul'dan Fethiye'ye madenci olarak gelmiş, annemi görünce ilk anda birbirlerine aşık olmuşlar ve evlenmişler. Gerçekten 54 yıl çok mutlu bir evlilikleri vardı. Annemin annesi Nafiye Arı o devirde lise müdiresi imiş, o da İstanbullu imiş. Ama annem çok küçük yaşta annesini kaybetmiş. Annem ile babamın evlenecekleri günden bir gün önce 1957 depremi olmuş. Sonra çadırdaki evlenmişler. Üç kardeşiz; ağabeyim Muzaffer, ben ve kardeşim Kenan. Kardeşim Kenan genç yaşında vefat etti.

Babam gerçekten muhteşem vizyonu olan bir adamdı. Muğla vergi şampiyonu oldu yıllarca. Yanında 500 kişi çalışırdı. Babamı herkes çok severdi; 'Yaşar Abimiz' derlerdi. Babamın fabrikası, şimdiki adliyenin önünde denize sıfır 70 dönümlük yerdeydi. Çocukluğumda orada hiçbir şey yoktu. Kardeşim Kenan ve abim Muzaffer ile birlikte babamın işyerine yürüyerek giderdik, hatta onlar av tüfekleriyle kuş avlardı.

Babam, Fethiye'nin sahil yolunu yapmıştı. Hatta o dönem belediye, babama olan borcunu ödeyemediğinde, 'sana yer verilir' demişler, ama babam kabul etmemiş. Babamın emlakla, arsayla hiç işi olmazdı. Şu an Ölüdeniz'de otelin olduğu yeri de 50 sene önce bizim zorumuzla aldı, biz çok seviyoruz diye.

Ölüdeniz'e geldiğimizde ben 13 yaşındaydım.



Yaşar Arı, Ölüdeniz lagunda

Kimseler yoktu, koca Ölüdeniz sahilinde toplanan 5 kişi olurdu. Muhteşem bir renk, muhteşem çakıl taşları. Her şey muhteşemdi. Otelin olduğu yer yazlık evimizdi. Kardeşlerimizle çok eğlenirdik, her şeyi beraber yapardık. Daldık, yüzerdik, gezerdik.

Babam Yaşar Arı denizi çok severdi, tüm hayatı denizdi. Dalmayı çok severdi, Fethiye'nin ilk dalgıcısıydı. Balık tutmaktan acayip keyif alırdı. Fethiye Balıkçılık Kooperatifini kurmuştu. Bir gün annem, ben babam tekneyle Çalışın ile irisinde Karaot'a gittik. Babam daldı uzun süre sonra 37 kiloluk Akya balığı ile çıktı. Sonra sırf o Akya balığını göstermek için Çetin Ergen'in evine gittik. Bunlar mutlu ediyordu babamı.

Tam keyif adamıydı. Ailecek sürat tekneleriyle Kaş'a kadar giderdik. Lüksü hiç sevmezdi. Mesela bizim evde hiç doğum günü kutlanmazdı. Hediye almak için özel bir güne ihtiyaç olmadığına inanırdı babam.

Ben de babam gibi çok iyi bir dalgıcım, abim de muhteşemdir. Hatta abimi 30 metreye atardık, koca bir balık tutmuş bizi bekler bulurduk. Evimizin bir odası sadece dalgıç malzemesiydi. Bir de o zamanlar şimdiki gibi



Yaşar Arı ve ailesi

değil kolay bulunmuyordu o malzemeler, İtalyanlardan yalvar yakar getirtirdi babam.

Babam misafiri çok severdi yedirmeyi içirmeyi çok severdi. Özellikle Ölüdeniz'deki evde her akşam misafirimiz olurdu, en az 10 kişi olurdu masamızda. Devamlı balık yerdik. Babam Fethiye'ye gittiğinde bir araba dolusu erzakla dönerdi. İnanın ben şimdi otel için o kadar malzeme almıyorum. Evimizde 3 tane buzdolabı vardı. Annem o kadar yorulurdu ki babamın davet ettiği kişilere yemek pişirmekten yorgunluktan ağladığı günleri bilirim. Yardımcısı vardı ama zor yetişirlerdi o kadar misafire.

Ölüdeniz Belcekız'daki yazlık evimizi sonradan kamp yeri oldu; Han kamp. O zamanlar buraya gelenler daha maceracıydı. Sonradan da otele çevirdik.

Çok mutlu bir çocukluk geçirdim

Babam çok denize aşık olduğu için hayatımız denizde geçti. Belki de Fethiye'yi alacak kadar parası vardı babamın ama o tekne alırdı. Fethiye'deki ilk guletinin sahibiydik. Yaz aylarında gulette yaşıyorduk. Çok havalıydık, çöp dökmeye zodyaklarla giderdik. Zengin çocuğuyduk.

Ben bugün bir yere geldiysem, güzel bir hayat yaşadıysan kesinlikle babam sayesinde. Ben çok şanslıyım, mutlu bir çocukluk geçirdim. Babam İstanbul'dan geldiği için çok rahat, modern biriydi. Yunus Nadi İlkokulunda okuduğum yıllardı, Yunus Nadi'yi bilenler bilir okul denize sıfırdır. Babamın küçük bir teknesi vardı dıştan motorlu, ben onu gizlice alır, gezerdim, okula giderdim. Fethiye'de sürat teknesiyle ilk su kayağı yapan genç kı-

zım. Şortla bisiklete binerdim. Herhalde daha ilkokulda filandık, küçük çay bardağı ile şarap verirdi bize de. Onu eleştirenlere de içmeyi benim yanımda öğretilenler rezil olmasınlar orada burada derdi. Gerçekten de hayat boyunca içki problemim hiç olmadı bu sayede.

Babam hepimizi bir özgüven kazanına attı. Ben de bir kız çocuğu olarak çok özgüvenli büyüdüm. Her şeyiyle destek oldu. Ben hiç bize kızdığını hatırlamam. Çok demokrat bir adamdı.

- Çocukluğunuzda Fethiye'de sosyal yaşam nasıldı?

Çocukluğumuzda Fethiye çok küçüktü. Fethiye'de Bolelliler, Pekinler, Döğerliler, Şıkmanlar gibi 10 aile vardı. Bir tek Karagözler vardı, orada da deprem evleri vardı. Biz evimiz de deprem eviydi.

Fethiye'nin sosyalleşme yerleri azdı ama çok hoştu, keyifli çok eğlenceliydi. Benim hatırladığım sahilde Rafet Restorant'a gidilirdi yemek yemeye. Yemekten sonra grup olarak 10-15 kişi toplanır şarkılar söyler ve dans ederlerdi. Ne acıdır ki biz şimdi bir şarkıyı söyleye-



Deniz aşığı baba kız, Günsenin Arı Günel ve babası Yaşar Arı

meyiz ama onlar hepsini şakır şakır söylerlerdi hep bir ağızdan. Hatta hiç unutmuyorum ben Ercan Karadenizli ile dans ederdim. Çok tatlı günlerdi o günler. Herkes son derece şık olurdu. Takım elbiseler, döpiyesler diktirilir, giyilirdi. Şimdi bir jean giyip her yere girebiliyoruz.

Bir de Likya Otelı vardı, şimdiki Ece Saray'ın olduğu yerde Çetin Ergen sahibiydi. Haftada birkaç kez oraya yemeğe gidilirdi. Dans edilirdi. Adadaki gençler toplanır hep beraber gelirdi. Amaç orada sosyalleşmenin yanı sıra eğlenmekti. Şimdi bakıyorum yemeğe gidiliyor sadece yemek yeniyor, sohbet ediliyor. Bu kahvehanede de yapabilir. Gelineen noktada çok sığ bir eğlence hayatı oldu.

Bayramlarda özel kıyafetler diktirilirdi, o ayrı bir heyecandı. Bütün tanıdıklara gidilirdi el öpmek için. Hatta para toplama yarışı olurdu. Ama şimdi hiçbir kalmadı o heyecan kalmadı. Her şey çok hızlı. Herkesin işi gücü çok. Artık bayramlarda anne- baba ziyaretinden çok, tatile çıkmak moda.

Fethiye'nin en güzel zamanlarıydı o günler. Babam Yaşar Arı, Fatin Ergen, ve arkadaşları bir araya gelerek Fethiye Turizm Derneğini kurdular. Fethiye festivallerini başlattılar. O festivaller çok renkliydi, inanılmaz geçitler olurdu. Sadece festival için şehir dışından gelenler olurdu. Çok eğlenceli olurdu her şey çok doğaldı. Çok az para ile çok güzel eğlenceler düzenlenirdi. Festival kral kraliçesi olurdu. Hatta bir festivalde ben 16 yaşındaydım o zaman, denizkızı kostümüyle bir kamyonun üzerine gerilen bir ağ üzerinde festivale katılmışım. O zamanlar Fethiye şahaneydi.

Önce İstanbul'da, ardından Londra'da okudum

Yunus Nadi İlkokulundan sonra İzmir Özel Türk Kolejine gittim. Yatılı okudum. Daha sonra İstanbul Üniversitesi Filoloji bölümünü kazandım. Ağabeyim ve kardeşim de İstanbul'da okuyordu. Babam bize Bebek'ten muhteşem manzaralı bir ev tuttu. Bazen anem de gelir bizimle kalırdı. Ben hep çok süslüydüm, marka giyerdim. Süslenip püslenip okula gidiyordum. Ama bir süre sonra sıkıldım. O sırada Karadenizli bir erkek arkadaşım vardı, bana evlenme teklif etti. Çok korktum. 18 yaşında evlenip Karadeniz'e gidip orada kalma fikri bana korkutucu geldi. Ve sıkıldığım hayattan da kurtulmak için yurt dışına çıkmaya karar verdim. Babama yurt dışına gitmek istediğimi söyledim, gitme demedi ama gitmemi istemediği için "kendin uğraş, git" dedi. O dönemde pasaport yapmak (çıkartmak) 6 ay filan sürüyordu. Halbuki babam bir telefon açsa hemen çıkartırdı ama yap-

madı, kendim uğraştım, uzun sürdü ama sonuçta aldım pasaportumu. Londra'da kalacak yerim yoktu, İngilizcem çok azdı ona rağmen bindim uçağa gittim. Önce arkadaşımın yanına Cambridge'e gittim, oradan da Londra'ya geçtim. Ben de cesaret süperdir. İlk hafta bir pubda iş buldum orada çalıştım. İngilizcemi ilerlettim. Londra'da School Of Arts sanat kolejinde tekstil ve moda okudum. İngiltere çok güzel bir öğrencilik hayatım oldu. Her tatil bir ülkeye giderdim, bütün Avrupa'yı o dönemde gezdim. Almanya İzlanda, Belçika, Hollanda, İspanya'ya gittim. Allah babamdan razı olsun onun sayesinde. Okul bittikten sonra 2 aylık kurs için Milano'ya gittim. Ama kursa en fazla iki gün devam ettim. Onun dışındaki günler sürekli hep gezdim.

Okul bitti, İngiltere'den Fethiye'ye döndüm. Ölüdeniz'de İngiltere'den gelen arkadaşlarımla tatil yaparken, aile dostumuz aynı zamanda Fethiye Devlet Hastanesinin ilk başhekimi Dr. Orhan Bey'in oğlu Mehmet (Günel) ile tanıştık. Bir iş için İstanbul'a gitmişim halamın yanına o da geldi. İstanbul'da daha iyi tanıdık birbirimizi ve evlenmeye karar verdik. Fethiye'ye döndük, aileler bir araya geldi, isteme işleri filan derken evlendik. 21 sene evli kaldık iki çocuk yaptık; Oğlum Yunus ve kızım Mercan.



Günsenin Arı Günel, oğlu Yunus ve kızı Mercan ile



Kenan Arı, Günsenin Günel, Muzaffer Arı ve Yunus Günel

Oyster Residences butik oteller birincisi seçildi

Mehmet ile beraber Beyaz Yunus'u açtık, işlettik. Ölüdeniz'de tepede efsane bir balık lokantasıydı. Orada George Bush bile yemek yedi. Birlikte çok çalıştık. O finans ve bürokrasi işlerine bakardı ben public (halkla ilişkiler) tarafını yönetiyordum. 2004 yılında Ölüdeniz'de

yazlık evimizin olduğu yerde oteli Oyster Residences'ı açtık. Ölüdeniz'de turizm yeni yeni başlıyordu. Hatta açtığımızda 2 yıl önce başlamıştı. O dönemde pansiyonlar vardı. Sonra İngilizler geldi. Pansiyonlar otele döndü.

Biz Ölüdeniz Belcekız'daki evi otel haline getirdiğimizde herkesin oteli vardı. Herkesin daha çok parası vardı belki ama biz Akdeniz mimarisini Ayvalık'taki bir zeytin deposundan esinlenerek yaptık oteli.

Demirleri elde dövdürdük, pembe taşlar getirdik her gelen evinde kendini hissediyor. Geniş odalar, içleri ve tavanlar ahşap eski evlerindeki gibi. Herkes çok beğeniyor. Türkiye butik oteller birincisi oldu otelimiz.

Faralya'daki ilk otel de bizimidir; Faralya Oyster. Yine o dönemde paspartudaki ilk gece kulübünü biz açtık.

O yıllarda çok çalışırdım 3 saat uykuyla dururdum. Bir taraftan da tekstil işime devam ediyordum. Atölyem vardı, ben çiziyordum yanımda çalışan kızlar dikeyorlardı ya da örüyorlardı. İp yoktu ipleri koyun yünü alıyordum, ip haline getiriyor, boyatıyordum. Sonra örülürdü. Saat 6'da terzilerime gider çizdiklerimi diktirirdim, bir taraftan örgüler yapılıyor, ihra-



cat, havuz başı defileleri vs. Kazaklarımla ben İzmir şampiyonu oldum. O kadar yüksek fiyatta satıyordum ki. Ama çok paralar kazandım. Çarlı Çaplin'in kızına bile kazak sattım. Mağazam yat limanının orada Ece Saray'ın karşısındaydı. Adı Günsenin idi. Ece Saray'ın karşısındaki dükkânı ilk yaptığımda babamdan 7 bin lira borç almıştım sezon sonunda ödedim. Ağustos ayında kazak satıyordum. Ayrıca Levis gibi ünlü birçok markanın 'franchise'ını almıştım. Marmaris, Kaş, Kalkan da dahil toplam 21 dükkânım vardı. Levis'in satışta Türkiye birincisiydim.

Çok çalıştım ama çok da güzel yaşadım. Dünyanın birçok ülkesini gezdim, üçte birini kesinlikle gezdim; en lüksünden en salaşına kadar. Sırt çantasıyla da gezdim, en lüks yere de gittim. Eski eşim Mehmet'in kafası tam benlikti, çok iyi anlaşılan bir çifttik. O da denizi, gezmeyi çok severdi.

Sezonda çalışır, her kış da acayip gezerdik. Fethiye'den Hindistan'a, Fas'a arabayla gittik. Birlikte Hindistan'a arabalarla gittik. Bütün İtalya'yı yukarıdan aşağıya kadar arabalarla gezdik, oradan Fas, Cezayir.

Hiç unutmam, bir keresinde, denize çıktık; 2 ay yelken yaptık. Yunan adaları filan. Çocuklar da küçük. Onları ninemize bıraktık. Kızım o zaman 3 yaşında filan. 2 ay sonra döndük ki, beni unutmuş; bana abla diyordu.

Hayatın boyunca paraya hiç önem vermedim. Para bir araçtır hayatının kalitesine etki eder.

Babam öyle bir adamdı ki bizi gerçekten doyuma ulaştırdı. Benim şimdi bir kamyonetim var ve topukluyla kamyonete biniyorum. Her yere onunla gidiyorum. Tuhaf geliyor insanlara ama ben hiç takmam böyle şeyleri, hiç kimse de beni parasıyla etkileyemez. Çünkü ben dünyanın en iyi restoranlarında yemek yedim, en iyi otellerinde kaldım. Çocuklarım da benim gibi, parayla, lüks şeylerle hiç ilgileri olmadı. İkisi de müthiş zeki.

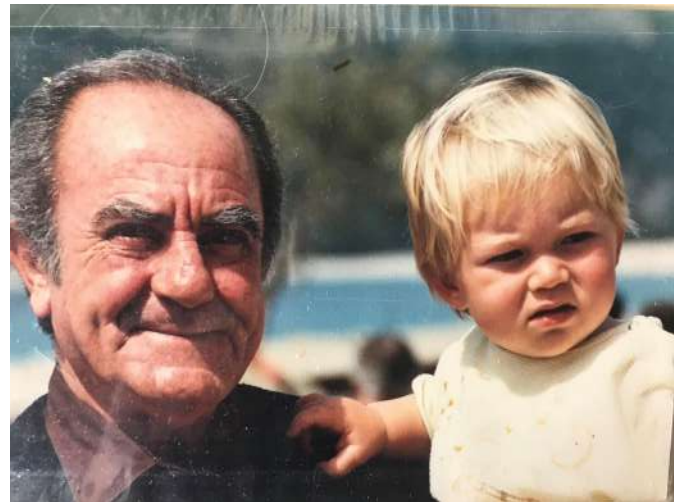
Oğlum Yunus, Yaşar dedesinin kopyasıydı; onun gibi balık tutmayı, dalmayı çok se-

Günsenin Günel



verdi. Yunus, Fethiye'de bir efsanedir. Herkes onu tanırdı. Herhalde Şövalye Adası'nda balık vermediği ev yoktu.

Oğlumla birlikte daldık, saatlerce denizde kalırdık. Bir keresinde sabah saat 5'te dalmaya gittik öğlen 1'de döndük. O kadar suda kalmış ki derimiz buruş, buruş olmuştu.



Günseni Günel'in babası Yaşar Arı ve oğlu Yunus





Günsenin Arı Günel'in oğlu Yunus Günel



Günsenin Arı Günel'in kızı Mercan Günel

Oğlum Yunus'u 23 yaşında Gökçeada'da motor kazasında kaybettim. Gökçeada'da deniz bilimleri okuyordu. Oğlumun vefatından sonra ben denize giremedim. Çünkü her yerde anısı var.

Kızım Kolombiya'da bir kabileyle yaşıyor

Kızım Mercan 14 yaşında yamaç paraşütü yapmaya başladı. Ekstrem paraşütte dünya ikincisiydi. Festivallere gidiyordu. Kolombiya'yı çok sevdi ve orada kaldı. Şimdi 33 yaşında ve Kolombiya'da Kulu kabilesiyle yaşıyor. Orada paraşüt öğretiyor. Turistlere trekking, atlarla safari yaptırıyor.

Çok mutlu hayatından. Yılın iki üç ayı kızımın yanına gidiyorum. Uçakla 30 saat sürüyor sonra iniyorum, sivriskelerle mücadele, tam bir azap turizm diyorum. Kolombiya bizden 30-40 yıl geriden geliyor, araba az vs. Bizim eski aile hayatımıza çok benziyor. Dedeler, nineler bir arada yaşıyorlar. Her şey doğal.

Gelişmiş ülkelerin çalışma sisteminde kimse kimseye vakit ayıramıyor. Bu dünyada birisi için yapabilece-

ğiniz en güzel şey pahalı hediye almak değil ona vakit ayırmak. Bu o kadar önemli ve değerli ki günümüzde.

- Eski Fethiye denince aklınıza ne geliyor?

Ortaokuldan sonra Fethiye dışına çıktım. Sadece yaz tatillerinde Ölüdeniz'e gelirdim. Fethiye'de çok az kaldığım için çok fazla arkadaşım yoktu. Ama eskilerden beni herkes tanır. Ben de eski Fethiyelilerin hepsini tanırım.

Ada (Şövalye Adası) çok özel bir yerdi, bizim çocukluğumuzda. Bizans fayansları vs. bulurduk. Buzdolabı yoktu. Dedemin mutfakta soğuk su testide dururdu. Şu an otelimizin bahçesindeki bakır başlıklı yaklaşık 200 senelik

yatak da dedem Rıza Şen'in.

Ada kültürü başkadır. Fethiye'de belli ailelerin yazlığı olurdu. Yaz akşamlarında koyu sohbetler eşliğinde okey partileri dönerdi. Kayınpe- derim Dr. Orhan Günel de Ada'da yaşardı. En son gittiğimde ağlamak istedim. Ada bambaşka bir yer olmuş, 3 katlı apartmanlar dip dibe evler. Artık hayatta gitmem.

Doğup büyüdüğüm yer Karagözler'i çok severim. Karagözler halen Fethiye'nin en güzel yeri, çok huzurlu. Allah babamdan razı olsun öyle bir yeri bizlere bıraktığı için. Komşularımızın hepsi aynı Hikmet Mehmet Alesta Yat onlar benim komşum, buzcu Alper komşum, Necip Ağartan diğer komşum. Korona zamanı bir cama çıkıyordum herkesle camdan konuşuyorduk. Komşuluk hâlen devam ediyor.



Günsenin Günel'in dedesi Rıza Şen'den kalan yaklaşık 200 senelik bakır karyola

- Fethiye'de 1980'lerde başlayan turizm sektöründeki gelişmeyi nasıl buluyorsunuz?

Ben 33 senedir meslekteyim. Beyaz Yunus gibi efsane bir lokantamız vardı. Hâlâ otelimizle birlikte lokantamız var. Belcekız'ın önde gelen butik oteliyiz.

Ama Ölüdeniz olarak her gün daha kötüye gidiyoruz. Fethiye Ölüdeniz layık olduğu ka-

liteni almıyor, ucuz yapınca çok kazanacağımızı zannediyoruz ama yanılıyor. Bu güzelim yerleri çok ucuza satıyoruz. Buraya kaliteli turist gelmeli. Kumburnu'ndan, Belcekız'dan trilyonlarca gelir geliyor, ama bunun yüzde 10'u Fethiye'ye kalmıyor.

Doğayı yok edersek geriye hiçbir şey kalmıyor. Bayramlarda kendi malzememizi bile getiremiyoruz trafikten. Her yere bina yaparak, asfalt yol yaparak turizm olmaz. Doğayı çevreyi, denizi kumsalı kaybedersek giderek, pazar ülke-



Günsenin Arı Günel: "Fethiye turizmde yeni pazarlara açılmalı"

leri çeşitlendirmezsek ucuz turiste mahkum kalırız.

Geçen yıl, pandemi nedeniyle İngilizler gelmedi. Hepimiz hazırlıksız yakalandık. Ben tek acente ve tek ülke ile çalışarak rahatımı satın aldığımı sanıyordum ama tembelliğimden zarar ettim. Sezonu kaçırdım. İngilizler gelmediler bittim, kapattım. Neden? Çünkü hazırlık-

sız yakalandım ama bu ders oldu artık farklı acentelerle çalışıyorum.

Hedef kesinlikle İskandinav ülkeleri olmalı. Onların ülkesi soğuk olduğu için kışın da gelebilirler. Ayrıca adamlarda para var kültür var doğa sevgisi de var.

Öte yandan şimdi bakıyorum maalesef yanlış politikalar yüzünden her yer kötü. Her yeri,



Günsenin Arı Günel ve annesi Sezer Arı



Fethiye'nin renkli siması Günsenin Arı Günel

plajları, koyları kiraya veriyorlar. Peki halk nerede yüzecek? 100 TL giriş parası, şezlong-şemsiye, birer hamburger yeseler en az 1000 lira. Bu insanlar nereye gidecek? Her yeri, sahilleri, koyları kiraya vermek çok yanlış, çünkü hayatta her şey para değil.

- Gençlere neler tavsiye edersiniz?

Gençlere tavsiyem; bu çağ bilgi çağı. Bu çağda eğer ki bilgiyi almayı bilmiyorsan o zaman yaşamıyorsun demektir. Gençler her dakika arama motorlarından her şeyi bulabiliyorlar. Gündemi, günceli mutlaka takip etmeleri gerekiyor. Ayrıca çağımızda iki dil şart. Lisan gelecektir. Önemli olan bir işin her şeyini bilmek. Adam otelci ama İngilizce konuşmuyor. Kendilerini geliştirmeleri önemli.

Üniversitede bile puanları nereye tutarsa oraya yani herhangi bir yere giriyorlar. İsteklerini belirleyip hayallerinin peşinden gitmeliler. Bunun için cesur olmaları gerekiyor. Bir de baktılar başladıkları iş olmuyorsa vazgeçmeyi de bilmeleri gerekiyor. Zorlamanın bir anlamı yok.

Planlamayı ve sermayeyi iyi kullanmak da önemli. Vehbi Koç'un dediği gibi kendine ev aldığı zaman bir tek evin olur, ama o parayla

kendine iş kurduğun zaman o iş çok ev alır.

Bastonla da işime geleceğim

Şimdiki gençler hemen yoruluyor, vazgeçiyor, işin kolayına kaçıyor hemen vazgeçiyor şimdiki gençler. Oğlum vefa ettikten sonra çok zor günler yaşadım, depresyona girdim. Sonra boşandım. Boşandığım gün mağazaların hepsini kapattım. Oğlumı kaybettikten sonra Alınca köyünde evim var orada yaşamaya başladım. Sonra köydeki çocuklara İngilizce öğretmeye başladım. Alınca, Boğaziçi ve Ge köylerindeki çocuklara İngilizce öğretiyorum. İngilizce futbol, uçurtma oyunları oynuyoruz birlikte.

Çocuklar okutuyorum, çocuklar bizim geleceğimizi değiştirir. Biz bu çocuklara denizi doğayı bırakmıyoruz en azından eğitim, meslek kazandırmamız gerekiyor. Çocuklar için yastık tasarlıyor, yapıyor ve satıyorum, galeri otel olarak buradan satıyorum.

Bir daha dünyaya gelsem hiçbir şeyi değiştirmezdim, bir tek şeyin değişmesini oğlumun hayatta olmasını isterdim. Oğlum vefat etmeseydi ben bir başka boyutta olurum.

37 yıllık iş hayatımda halen varım. Halen çalışıyorum, bastonla da geleceğim işime...





DASTAR DOKUMACILIĞI



Röportaj: Selda OĞUZ

İPE DOLANAN HAYATLAR

DÜVENDEN MODA DÜNYASINA DASTARIN YOLCULUĞU

Dokumacılık, insanlık tarihinin en eski el sanatlarından. İki veya daha çok iplik grubunun çeşitli düzenlerde birbirleri arasından (üstünden-altından) geçerek bir-biriyle kenetlenmesi işlemine ve bu kenetlenme sonucu oluşan düz yüzeyli ürünlerin ortak adı "dokuma". Anadolu'da geleneksel el sanatlarının en yaygını olan dokumacılık, her yöreye has kullanılan malzeme ve deseniyle

özgünleşerek, ayrı bir ad almış; Dastar, ipek, ehram, feretiko (Rize bezi), Şile dokuması, vb.

Fethiye-Seydikemer bölgesinde pamuktan yapılan dokumanın adı dastar. Hamurla pişirilerek, haşıl işlemiyle güçlenen saf organik pamuk ipliğinden düvende, yine pamuktan yapılan gücü ile 70 cm eninde dokunması, rengini saf pamuktan alması, kenar ve orta desenlerinin dokunurken konulması, dastarı,

diğer dokumalardan ayırıyor. “Üzümlü dokuması” diye de bilinen dastarın çomak, kilim, çerkez, ulama, kabak çiçeği, papatya, yılan, sülük ve devetabanı desenleri dokuyanın ruh hâlini de yansıtıyor.

Başörtüsünden moda dünyasına

Adı Üzümlü (Yeşilüzümlü) ile özdeşleşen dastar, aslında Fethiye-Seydikemer bölgesinde kadınların geleneksel başörtüsünün adı. Yeşilüzümlü dastarı, özgünlüğü ve bölgeye has dokumasıyla 2020 yılının kasım ayında Türk Patent ve Marka Kurumundan coğrafi işaret tescil belgesi aldı. Organik ve sağlıklı olması nedeniyle de ünü Yeşilüzümlü sınırlarından aşarak son dönemde moda tasarımcılarının da dikkatini çeken dastar, tekstilin farklı alanlarında kumaş olarak kullanılmaya başlanmış. Dastarın öyküsünü, düven kültürüyle birlikte kaybolmaya yüz tutmuşken yeniden canlanmasına ön ayak olan, bölge ekonomisine ve moda dünyasına kazandıran Yasemin Arıcan ile konuştuk.

Dastarı, başörtüsünden moda dünyasına taşınmasında önemli katkısı olan Yasemin Arı-

kaldım, bir kadın olarak çok da gururlandım. Öyle sadece düvene oturur, dastar dokurum dememiş; dastarın, hatta dokumanın tarihini de, tekniğini de en ince ayrıntısına kadar araştırmış, öğrenmiş. Hani derler ya; âdeta dastar, hatta dokuma üzerine doktora yapmış. Bildiklerini de kendine saklamamış, tarihi çok eskilere dayanan bu kültür mirasının aslına uygun olarak yaşaması için bilinçli ve ciddi bir mücadele vermiş. Ve Yeşilüzümlü kadınlarının da desteğini alarak sahip çıkılmasını sağlamış kaybolmaya yüz tutmuşken dastara.



Dastar, düven yerine hazır tezgâhta dokunursa dastar olmaktan çıkar diyerek, düven kültürüne de sahip çıkmış. Düvenle birlikte haşıl, ip çözme, gücü kültürünün yaşamasına öncülük etmiş. Bu anlamda Yeşilüzümlü kadınlarına hem öğretmen hem yol gösterici hem de rol model olmuş. Ayrıca dokuma yapan kadın sayısının artmasında da çok ciddi emeği var Yasemin Arıcan'ın.

“Dastar dokumanın, Cadianda (Likya dönemine ait antik yerleşim yeri) döneminde yaşayanlardan, bu bölgede yaşayan Rodoslulara ve Türklere kaldığı düşünülüyor. İki kültürün harmanlanması da olabilir. Dastarın olmazsa olmazları, doğal pamuk, haşıl, ip çözme, gücü, Maria tarağı ve düven. Düvende tahta, pamuk kargıdır var. Her şeyi ile doğal.” diyerek başladı Yasemin Arıcan anlatmaya. İşte onun anlatımıyla kaybolmaya yüz tutmuşken canlanan düvenler ve ünlü modacıların koleksiyonlarına giren dastar...

Yazın terletmez, kışın üşütmez

Dastar aslında Fethiye ve Seydikemer'de yöremizde başörtüsünün adıdır. Eskiden sadece içlik ve başörtüsü yapımında kullanılan “dastar” artık yöremize ait bir dokuma olarak biliniyor. Üzümlü dastarını diğer pamuk dokumalardan farklılaştıran en önemli özelliği doğal pamuk kullanılması, düvende dokunması ve kenarının (kenar deseni) olmasıdır. Bu da



can, 22 yıl önce gelin gittiği Yeşilüzümlü'de tanışmış dastar dokuma ile. Önceleri gizli gizli oturmuş kayınvalidesinin düveninin başına. İp kopunca korkup kalkarmış düvendenden. Kayınvalidesi anlarmış, ama ses çıkarmazmış hiç. Düvene oturmanın heves olmadığı, dokumanın tutkuya dönüştüğünü anlayınca gelinine düven yaptırmış kayınvalidesi. Böylece, Yasemin Arıcan'ın dastarla hikâyesi başlamış. Ama ne hikâye! Dokuma, önce tutkuya dönüşmüş, sonra mücadeleye. Dastarı diğer pamuklu dokumalardan ayıran özellikleri, teknik olarak neden düvende dokunması gerektiğini o kadar iyi biliyor, konuya o kadar hâkim ve o kadar net olarak anlatıyor ki, dinledikçe hayran



pamuklu dokumanın toplanmadan, düzgün durmasını sağlar. Eskiden bizim ninelerimiz başörtüsü olarak şu şekilde bağlardı.

Bizim yöremizde yazın tül bentten ziyade dastar kullanılır. Kışın da soğuktan korunmak için kullanılır. Çünkü yazın terletmez pamuklu olduğu için, kışın da ısıtmaz.

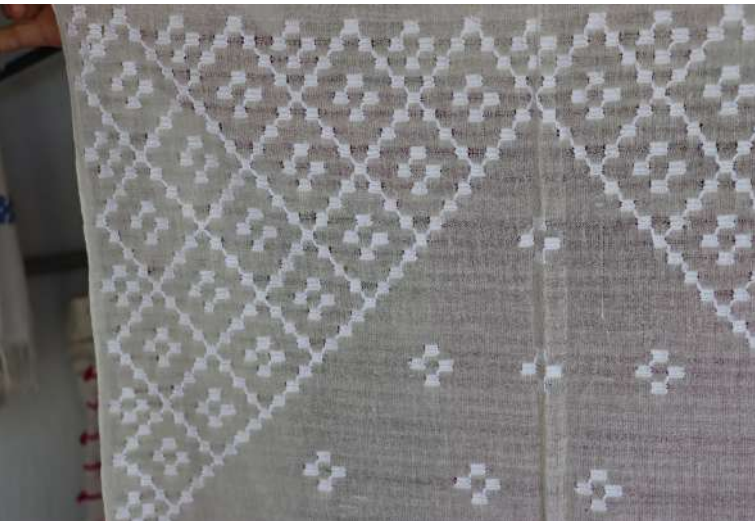
İki dar dokuma ortadan birleştirilir, geniş örtülür, böylece hem mahrem diye bilinen boyun bölgesini örtmek için hem de bir nevi sıcağın/soğuktan korunmak için kamuflaj gibi kullanılırdı.

Dastarın bir başka önemli özelliği de dokunurken içine yanış (desen) yapılan bir dokuma olmasıdır. Dastar dokunurken bir taraftan da işlenir. Dastarın en önemli özelliği budur. Türkiye’de hem dokuma hem de desen yapan çok fazla yer yok. Denizli, sadece çizgili yapar, hiç yanış (desen) yoktur. Buna benzer dokuma, Karadeniz tarafında vardır: Rize’nin kendir veya kenevirden yapılan geleneksel dokuması feretiko.



Çomak, sülük, çerpez, kilim yanışı, çomaklı kilim, ulama, maydanoz (devetabanı) yanışı; bunlar geleneksel yanışlardan (desen) bazıları. Başörtüsü olarak kullanılan dastarda çoğunlukla kullanılan yanış, sülüktür.

Dastarın bir diğer özelliği kenarının olmasıdır. Yani kenarında desen olur. Türk dokumalarında kenarlı olan başka örnek bulamazsınız. Kenar, başlı başına bir sanattır. Kenarı üç kademeli olana paşakenarı denir. Dokuyanın üşengeç olup olmadığını dokuduğu dastar kenarından bilinir. Üşengeçse kenarı tek sıra yapar, ama işini özenli yapıyorsa paşakenarı yapar. Çünkü kenar geçmek zordur. Bir ip boyunda desenlerin hepsini yapmak ve kaydırmamak lazım. Bir ip kaysa kesinlikle desen bozuk görünür. O nedenle dokuyanın bütün dikkatini dokumaya vermesi gerekir.





Dastarı, dastar yapan düvendir

Hazır dokuma tezgâhı ile düvenden çıkan dokuma çok farklıdır. Hazır dokuma tezgâhı bizim işimiz değil. Tezgâh dokuması Denizli işidir. Dünyanın neresine giderseniz gidin tezgâh işi bulunur. Brezilya dokuması, Şili dokuması vb. Ama düven dokuması bulamazsınız. Düven, dokuma tezgâhının en ilkel, hiç evrim geçirmemiş hâlidir. Benim kullandığım düven aşağı yukarı 30-40 senelik. Düvende dokuma da dokumanın hiç evrim geçirmemiş hâlidir.

Mücadele zamanı Rumlar buradan giderken herkes bir şeyler götürmüş. Kayaköy'den birinin de düven götürdüğü söylenir. Bölgemize özgü bir de Maria tarağı vardır. Kayalılardan öğdöğü, düven tarağına Maria tarağı denir. Bu da dastar dokumanın Rumlarla-Türklerin ortak kültürünün ürünü olduğunun göstergesi sayılabilir. Maria tarağını herkes öremiyor. Kamyştan yapılmış mumlu pamuk ipliği ile örölmüş eski taraklara Maria tarağı deniyor ki, hâlen kullanılıyor bu eski taraklar. Mücadele yıllardan bu yana kullanılan taraklar var. Çok kıymetli bunlar bizim için.

Üzümlü dastarı dokumasının bir özelliği de gücüleridir. Pamuk ipten gücüler, burada kadınlarımız örüyor, o da ayrı bir yetenektir.

Maria taraklarından ve pamuk gücülerden çıkan dastar dokuma incecik olur, yok gibidir. Hazır tezgâhlarda demir gücü de olur ve

bunlardan çıkan dokuma sert olur. Herkesin elinden çıkan dastar, dokuduğu dastar farklı olur. Aynı herkesin el lezzetinin farklı olması gibi. Tezgâh için de bu böyledir.

Üzümlü'de de bir dönem dastar, tezgâhlarda dokunmaya başlandı. Ben Üzümlü'de tezgâhların kaldırılması için çok mücadele verdim. Çünkü bizim dokumamızın özelliği düvende olması. İkisi çok ciddi şekilde fark ediyor.





Düvende dokuma için haşılı (ipleri hamurla pişirme işlemi) da kendimiz yaparız, Haşıl ile ip sağlamlaştırılır. Haşıl olmazsa ip eriyip gider.

Sonrasında ipler gelemgelere (bobin) sarılır. Daha önceleri bobin olarak gopkopoşan (zak-kum gövdesi) kullanılırdı, ip ona sarılırdı. Çok hafiftir.

Sarma işleminin ardından ipleri matematik işlemi ile çözüyoruz. İp çözme de ciddi ustalık isteyen ayrı bir zanaattır. 20 iplikle (bobin) 1080 tane iplik hiç karışmadan çözülür, yani tek tek ayrılır. Tam bir matematik işidir.

Üzümlü'de tezgâh dokumasına devam edilsen, haşıl kültürümüz de bitecekti. Neden? Çünkü tezgâhlarda ip Denizli'den hazır çözgü şeklinde gelir. Bu iplerin haşılı da ilaçla yapılır.

Haşıl, ip çözme, gücü örme ayrı bir kültür, unutulmamalı

Eğer biz tezgâha geçersen; 1- haşıl (ipi hamurla pişirme) kültürü ölecek, unutulacak, 2- bobin sarma işlemi unutulacak, 3- çözme kültürü unutulacak. Ve 4- gücü örme unutulacak. Yani tezgâha geçilirse bütün bu zanaatlar, kültürler yok olacak.





Bu nedenle biz makineleşme istemiyoruz, biz demirin soğukluğuna kanmak, bu kültürlerimiz yok olsun, dastarın kendine has dokusu, yumuşaklığı kaybolsun istemiyoruz.

Bizim işimiz düven ve düven kültürü ölsün istemiyoruz. Biz bugün dastardan ekmek yiyorsak bu aslında düven sayesinde. Biz eğer hazır dokuma tezgahına geçmiş olsaydık, yaptığımız dokumanın Denizli dokumasından farkı kalmayacaktı. Tezgâhlarda yanlışlar (desen) da düzgün konulamıyor. Düvenden çıkan iş çok

farklı oluyor.

Ama ne yazık ki, bugün Üzümlü'de düven yapan sadece bir tane ustamız kaldı.

Dastar unutulmak üzereyken kadınlarımız canlandırdı

Dastar dokumacılığı köyümüzde unutulmaya yüz tutmuştu. Köyde sadece 16 kişi kalmıştı bu işi yapan. Ve bu işten para kazanılmıyordu.

Biz unutursak bizim çocuklarımız hiç hatırlamayacaktı o nedenle dastarın savaşını çok verdim. Önce kendim araştırdım neler yapılabilir diye. Daha sonra da Fethiye Belediyesi ile birlikte araştırma yaptık ve dokuma işi yapan 16 kişiye ulaştık. Halk Eğitimle konuştuk, onları ikna ettik. Önce dastar dokuma kursu açıldı, ardından dastarhane açıldı.

Önemli olan kültürümüzün, bu mesleğin korunması. Şu anda Üzümlü'de dastar dokuyan 30 kişi var. 16'dan 30 kişiye çıktık. Bu çok büyük bir artış. Çünkü çok hızlı ilerleyen bir iş değil, dolayısıyla çok getirisi olan bir iş değil. Kendini ne kadar parçalarsan parçala günde en fazla, yanlışsız 2 metre yapabilirsin. İşin ağırlığına göre yanlışlı günde ancak bir karış dokunabilir ya da yarım metre de dokunabilir. Bunun da getirisi günlük 50 TL olur en fazla. Bu iş kültürel açıdan yapılabilir bir iş, maddi açıdan gerçekten kalkındırmaz. Günde maksimum 3 metre yapılabilir. Zor yanlışla ancak iki karış dokunabilir. Bir kişi aylık sürekli dokuyorsa, kendini sadece bu işe veriyorsa 1500 ila 2000 TL kazanç sağlayabilir. Ama bir ev hanımı için para kazanmak, çocuklarına harçlık verebilmek çok güzel bir şey. Biz kadınlarımıza harçlık kazandırıyoruz. Ama dastar parası gerçekten çok bereketlidir. Yaşlılarımızın bir

lafı vardır: "Dokuma parası bozuk paradır, hiç bitmez." derler. Bereketi çoktur gerçekten. Sürekli geliyor ve bu da çalışmaya teşvik ediyor, çünkü çalıştıkça kazanacağını biliyorsun.

Hem öğretmen hem yol gösterici hem de rol model

Birçok kişiyi, "Sen başla. Yanlış olsa da, kötü olsa da, ben senin dokumanı alacağım." diyerek teşvik ettim. Gençler de yapmaya başladı. Mesela 20'li yaşlarda iki elti başladı, onlar da şu anda dokuma yapıyorlar. Böyle çok var dokumaya başlayan. Ben dastar dokumanın biteceğine inanmıyorum, çünkü kadınlarımızın çok ilgisi var ve gençlerin de çok ilgisi var. Teşvik ediyoruz. Sen yap alacağız, dediğimizde özveriyle yapıyorlar. Benim dokumaya, beraber çalışabileceğim kişilere ihtiyacım vardı. Onların da dokuduklarını koşulsuz satabilecekleri birine ihtiyaçları vardı. Biz bunu dengeledik.

İlgi giderek artıyor. Üretimle para doğru orantılı. Para kazandıkça insanlar üretmek istiyorlar. Dokuyup dokuyup sandığa koymanın hiçbir anlamı yok. O nedenle iyi bir satış potansiyeli yakalandı. Özellikle bu defileler, tanıtımlar, coğrafi işaret olması, defilelerin düzenlenmesi satışı kesinlikle artırdı. Son 5 yıldan bu yana bir ivme kazandı.

Önemli olan kültürümüze sahip çıkmak. Biz köprü görevi görüyoruz. O nedenle buna sahip çıkılması gerektiğini savundum. Dastar tam bir birliktelik işi. İp çözme, haşıl, düvende dokuma. Birlik beraberlik içinde üretiyoruz.

Üzümlü dokumasını bugün getiren ve yaşatan kadınlardır. Unutulmak üzereyken, Üzümlü kadınları dastarı çok güzel sahiplendi. Geçmişten aldığımız dokuma kültürünü gelecek





nesillere taşımak için elimizden geleni yapıyoruz. Olduğu gibi bozmadan, katkısız...

Üzümlü'de hayata geçen dastarhane olmasaydı, yine Fethiye Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Likya Kadın Kooperatifinin tanıtım çalışmaları, fuarlara katılım olmasaydı dastar Üzümlü'ye sıkışıp kalmıştı.

İstanbul'da düzenlenen fuara, dastardan geleneksel kıyafetle ben de katıldım. Narçiçeği ve ardıçtan doğal takılarım da vardı. Herkese o kadar değişik geldi ki, benim Mısır'dan geldiğimi zannetmişler.

Tanıtım önemli. Çünkü biz ne kadar harika dokumalar yaparsak yapalım satmadıktan sonra hiçbir anlamı yok. Doğala dönüşle birlikte tasarımcıların da ilgisi arttı dastara. Artık Amerika'ya bile ihraç ediliyor. İlgi hızla artıyor ve bunun çığ gibi büyüyeceğine inanıyorum.

İp bize değil, biz ipe dolanırız

Dastar dokumak çok sabır işidir, ama ben çok severek yapıyorum. Ne kadar hızlı gidiliyor dersenez; hızımız pamuk ipliği kalınlığında. Bir ip atıyoruz, onun üzerinden gidiyoruz.

Dastar, üzgünken de mutluyken de dokunur. Üzgünken derdini unutturur, mutluyken ortak olur. İnsan, düven başında dokuma yaparken arınır. Eşinizle, çocuğunuzla sıkıntınız varmış, alacak verecek derdiniz varmış, dokuma yaparken hepsini unutursunuz. Hata yapmamak için bütün beynimizi buraya verdiğimiz için tam bir terapidir.

Ama sinirliyen başına oturursan, düven sinirli



olduğunu anlar ve muhakkak ip kırılır, kopar, muhakkak sorun çıkartır. İlerleyemezsin. Sakinleşmek lazım. O yüzden bütün düşüncelerden arınıp düvenin başına oturmak gerekir. Düvende dokuma yapıyorsanız, spora gitmemize gerek kalmaz. Çünkü ayaklar koşar vaziyette dokuma yapıyoruz, mekik atarken kollar çalışıyor, mekiğin gittiği yere bakarken sağa-sola baş ve boyun kasları çalışıyor. Yani bütün kaslar çalışıyor, ekstra bir spora gerek kalmıyor. Hem fiziki ve ruhsal olarak sağlıklı kalıyor hem de üretiyoruz.

Dokuma işi alışkanlık yapar. Gerçekten vazgeçemiyoruz. Yani biz düvenin kölesiyiz. Buna alışan mümkün değil kopamaz.

Öyle ki 95 yaşında bir ninemiz var, gözleri görmüyor. Dokuma yapamadığı için oturduğu yerden ip sarıyor kızına.

Kısacası ip bize dolanmıyor, biz ipe dolaniyoruz. Bir süre sonra öyle alışkanlık yapıyor ki, bu işten kopamıyorsunuz.

Dastar tam anlamıyla organik bir ürün

Dastar pamuktan yapılır ve aynı zamanda çok sağlıklıdır. Organikse, dastar tam organik ürün. Çünkü haşılinda ilaç yok. Biz özellikle sertifikalı Türk pamuğu kullanıyoruz. Dokunduğu zaman yumuşacık ipek gibi bir görüntüsü oluyor. Ütü bile gerektirmez. Yıkadıkça güzelleşir dastar, asla bozulmaz. Kolay kolay erimez.

Özellikle sertifikalı pamuk tercih ediyoruz, en

azından ne kullanıldığı bilinsin diye. Özel olarak Buldan'a gittim, Bursa'dan birçok kişi ile görüştim. Türkiye'nin birçok yerinden, Bursa'dan, İzmir'den, Maraş'tan, Antep'ten de birçok yerden araştırarak ip getiriyorum.

Dastarda neden pamuk kullanılıyor, muhtemelen coğrafi konumumuzdan dolayı. Yaşadığımız iklimden kaynaklı. Ortaköy'de yetişen pamuk kullanılıyormuş önceden.



Doğuda kışın yünü kullanılır, ehram dokumacılığı vardır. Çünkü soğuk, onun için yün kullanılıyor. Doğu ehramda kendisini geliştirmiş. Karadeniz denince keten ve kenevir akla gelir. Keten dokumanın piri kesinlikle Karadeniz'dir. Bursa, Alanya ipek üzerine. Bizim bölgemiz de pamuk üzerine. Aslında kendi doğallığında bölgeler ayrılmış.



Ben de tüm bunları işin içine girdikçe öğrendim, araştırmayı da seviyorum. İlk başladığımda bu işi yapıyorsam zeminini de bilmem lazım, dedim ve çok araştırdım.

Siz kaç yıldır dastar dokuyorsunuz?

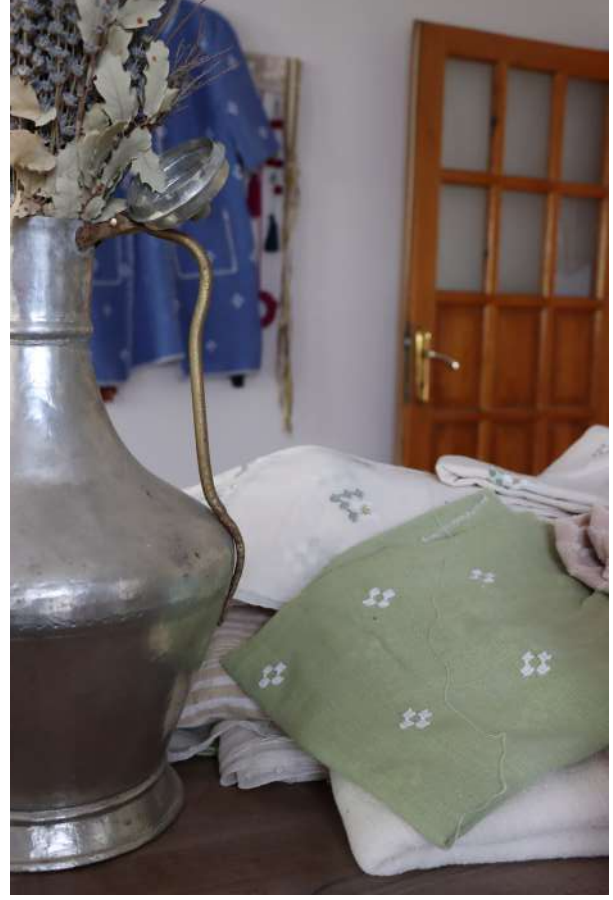
Ben Fethiye'den Yeşilüzümlü'ye 22 yıl önce gelin geldim. Dastar dokuma ile Üzümlü'de tanıştım. Ben dokumayı kayıinvalidemden öğrendim. Önceleri saklı saklı oturuyordum düvene, ip kırıldığında (koptuğunda) hemen bırakıyordum. Kayıinvalidem anlardı benim gizli gizli düvenin başına oturduğumu, ama hiç seslenmez, ipi bağlar işine devam ederdi. Bir süre sonra bu işi çok sevdiğimi ve meraklı olduğumu görünce, 'Sana da düven kuralım.' dedi. Böylece benim de bir düvenim oldu.

Bir dönem eşim Şevki Arıcan ile birlikte, klima bayiliğimiz var, orada beraber çalıştık. Çocuklar olunca çalışmayı bıraktım. Ama ben oturmayı sevmeyen bir insanım. Dedim ki, 'Bir şey yapmalıyım. Ama sevdiğim bir şey yapmalıyım.' Dokumayı da, dokuma elbise giymeyi de çok seviyordum. Aslında bu işe giriş sebebim kendi kıyafetlerimi dokumaktı. Çünkü otantik kıyafetleri çok seviyordum, ama onlar da çok pahalıydı. Bu noktada; dokumayı zaten yapıyorum, iyi kötü dikmeyi de biliyorum, dedim ve dokumadan kıyafetler yapmaya başladım. Bu işi 10 yıldır profesyonel olarak yapıyorum.

Herkes zor olduğunu düşünür. Aksine dastarın dikimi çok kolaydır. Herkes dikebilir. Dastar çok ince, dikime gelmez diye bilinir; ama bu yanlış. Dastar, dikime o kadar güzel geliyor ki. Çok da kullanışlıdır. Ben normal hayatımda da dastardan elbise giymeyi çok seviyorum. Dastar dokumadan yapılan kıyafet, elbise de yazın üzerinizde yok gibidir.

Benim dokumaya başladığım dönemde herkes dastardan başörtüsü ve fiskos örtüsü ya-





çalışıyorum. Talep o kadar yoğun ki, artık yeni müşteri alamaz hâle geldim. Tabii ki tesadüf değil bu sonuç. Gerçekten çok okuyup araştırdım, kendimi sürekli geliştirdim. Ve farklı bir tarz oluşturdum. Ama tüm bunları tek başıma yapmam mümkün değil. Bu bir ekip işi, Üzümlü'nün kadınlarıyla birlikte üretiyor, birlikte kazanıyoruz.



piyordu. Başörtüsünü bir defa dokunsa yıllarca kullanılabilir, fiskos örtüsü çok da gerekli değil. Bu işe başladığımda araştırdım, en çok alışveriş yapan kim? Kadınlar. En çok ne alıyor kadınlar? Kıyafet. O zaman kumaş yapmalıyım, dedim.

Dastar, o güne kadar genellikle çeyizlik olarak dokunuyordu. Biz artık bunu kıyafette çevirdik. Modernize ederek, 70-80 yıllık dastar dokumadan modern gömlek, bluz, elbise, ceket, bolero üretiyoruz. Dastarın eskiden eni 70 cm olarak dokunuyordu. Biz enini 80 cm'ye çıkardık. Yıkandığında çekiyor ve 75 cm oluyor. Bu en 44 beden için uygun oluyor.

Sonrasında olaylar kendiliğinden gelişti ve ulusal firmalarla, ünlü tasarımcılarla çalışmaya başladım. Onlar beni buldu. İşini doğru yapıyorsanız sizi buluyorlar. Hatta iş planladığımdan çok da farklı bir boyuta geçti. Şu anda yurt içi ve yurt dışında birçok ünlü marka ve tasarımcı ile



PATARA'DA BİR KUM TANESİ

Yazı: Gökhan Korkmazgil
Fotoğraflar: Gökhan Korkmazgil, Faruk Akbaş

Fotoğraf: Faruk Akbaş

Bir Patara var: Uçsuz bucaksız kumsalıyla nefis bir Akdeniz plajı. Yaz aylarında herkesin masmavi sularında serinlediği, kıyısında kumların tepeler oluşturduğu uzun sahil. Eskiden, filmlerdeki çöl sahneleri burada çekilmiş.

Bir Patara daha var: Antik zamanlarda Likya uygarlığına başkentlik yapmış, son yirmi beş yılda önemli ölçüde ayağa kaldırılmış Akdeniz mücevheri. Hâlâ kentin bir bölümü kumların altında yatıyor. Hoyrat rüzgârlar yüzyıllar boyu kenti kumların altına gömmüş.

Kumun kısa tanımına bakmak gerek. Kum: Kayaların kırılıp parçalanıp ufalanmasıyla oluşan küme. Kayalar kırılıp daha küçük kayalara bölünüyor, onlar da parçalanıp çeşitli büyüklükte taşlara dönüşüyor. Taşlar böylece küçüldükçe bulundukları yerden hareket edebilir hâle geliyor. Dere yataklarında, yamaçlarda sürüklendikçe minik parçalara ayrılıyor. Böyle bakıldığında kum, kayadan

toza ilerleyen sürecin bir ara formu. Suyun ve rüzgârın gücüyle sürüklenen bu minik parçacıklar bir yandan toparlak bir biçim alırken bir yandan da aşındırıcı sürtünmelerle cilalanmış oluyor.

Kum tanelerinin çapı iki milimetre ile milimetrenin on altıda biri arasında değişir. Çoğunluğunun çapı ise milimetrenin sekizde biridir. Bu boyut, taneciğin kolayca yerinden hareketlenmesi için çok uygundur. Hava ya da su, tüm akımlar burgaçlar meydana getirir ve burgaçlar, tanecikleri yerlerinden kaldırır, öteye bir yere fırlatır. Yeryüzünde su ve rüzgâr akımları olduğu sürece kumun oluşumu engellenemez bir süreçtir. Başlangıçta yekpare, yerinden kımıldamaz koskoca kaya kütlesi sürecin sonunda akışkan bir küme hâline gelir. Islanmamış kumu avuçlarınızın içine alıp kaldırırsanız, parmaklarınızın arasından akar. Bir kum saatinde, üstten alttaki bölmeye aktığı gibi.





Fotoğraf: Faruk Akbaş



Fotoğraf: Gökhan Korkmazgil

Kumun hikâyesi böyle.

Kumun hikâyesi, Patara'nın hikâyesinin de bir bölümünü oluşturuyor.

Uçsuz bucaksız Patara Sahili'nde oturuyorum. Bir yanım ufka kadar mavi Akdeniz, bir yanım göz alabildiğine kum yığınları. Uzanıp bir avuç kum alıyorum, göz hizasına kaldırıp dikkatle bakıyorum, uzun uzun. Geriden bakan biri kum taneciklerini saydığımı sanabilir, oysa ben kumun sırrını anlamaya uğraşıyorum. Beyazımsı sarı – gri kum taneciklerinin biri hafifçe kızıla çalıyor, onda karar kılıyorum. Baktıkça anlıyorum onu, bana sırrını fısıldıyor. Şimdi Sahil Likya'da, denizin bir serip bir topladığı sayısız kum taneciğinden biri o. Binlerce yıl önce Dağlık Likya'da bir sarp kayanın içinde idi. Arzawa Ülkesi'nde, Luvi insanların seslerinin yankılandığı bir kayalıkta idi. Luviler Lukkalara, Lukkalı Likyalılara dönerken oradaydı. Kayanın içine akan su, kış gelip buza döndüğünde kayayı çatlattı. Çatlak büyüüp yarık hâlini aldığı anda, ardıç kuşu gagasında yemişle buraya geldi. Çekirdeğini yarığa bıraktı. Yarıktaki gelişen çalı büyük bir parçayı ana kayadan ayırdı. Yamaçtan yuvarlanan kaya, taşlara bölündü. Ksanthos Nehri, 150 kilometre uzaktan bu taşları sürükledi. Coşkun akışıyla kayalara çarpa çarpa, kırıp küçülterek Eşen Ovası'na indirdi. Taşlar, düze inip sakin akmaya başlayan çayın yatağında çakıllar oldu. Kocaçay çakılları denizle kavuştuğu yere, Patara Sahili'ne sürükledi. Deniz, Kocaçay'ın armağanlarını bir kabul



Fotoğraf: Gökhan Korkmazgil



Fotoğraf: Faruk Akbaş

etti, bir geri verdi. Binyıllardır kumsalı döven dalgalar, çakılları kum etti. Güçlü Akdeniz rüzgârları kumları bir oraya yığdı, bir buraya. Kumullar, kum tepeleri oluştu. Kum tepeleri Patara'yı yavaş yavaş örtmeye başladı. Liman kapandı. Caddeler kumun altında kaldı. Başlangıçta Patara'nın var oluş nedeni olan Kocaçay, ilerleyen zamanda yok oluşunun da en büyük nedenlerinden oldu. Siz ona Eşen Çayı diyebilirsiniz. Ya da Ksanthos Nehri!

Ben, hikâyenin kumcasını okudum.

Ya rüzgâr? O da ayrıca yazmış, rüzgârca yazmış. Kumların üzerine rüzgâr izleri bırakmış. Hilal biçimli kum tepelerinin geniş yüzeyleri boyunca, kendini tekrar eden kıvrımlı izler yaratmış. Onun, kendini görünür kılma edimi bu. Kim bilir, hikâyeyi rüzgârcasından okuyacak birileri de gelir bir gün.

Ya deniz? O işte, asıl hiç boş durmayan, hikâyeyi sürekli dile getiren o. Bazen, köpüklü dalgalarla gürleyerek, bazen, kıpırtısız sahilde fısıldayarak, hikâyenin denizcesini anlatan o. O hep buradaydı, burası bir limanken ve limana amfora yüklü gemiler yanaşırken buradaydı. Şimdi de burada. Paçalarınızı sıvayıp, kumlara seriliveren sularında yürürken, sorun ona. Patara'nın hikâyesini en iyi o biliyor. Denizceden anlayanlar onu dinlesin.

Biz şimdi durup, anadilimize dönelim. Sözcüklere. Hikâyenin yazılmışını okurken sessiz kalmayı yeğlemelisiniz. Çıt çıkarmadan, nefesinizi bile tutarak. Zaten ortada, kulaklarınıza ulaşacak bir ses de yoktur. Yazı, gözlerinizden zihninize ulaştığında, ruhunuzda açtığı pencerelerden ses gürleyerek gelir, sonsuz çağrışımlara yol verir. Gerisi size kalmış.



GÖCEK KARMASI

Malzemeler

2 su bardağı maş fasulye
1 bağ kaya kuruğu
1 bağ meneviş filizi
1 adet domates
5 dal kekik
Yarım çay bardağı nar ekşisi
Yarım çay bardağı zeytinyağı
Yarım çay kaşığı tuz

Hazırlanışı

Kaya kuruğu ve meneviş filizinin daha önceden turşusunu yapıyoruz ve doğruyoruz. maş fasulyesi haşlıyoruz kekik dallarını, nar ekşisi ve zeytin yağı ile tuz atıp hepsini karıştırıyoruz.



YÖRÜK TURŞUSU (LAHANA EKŞİLEMESİ)

Malzemeler

1 beyaz lahananın sapları
2-3 diş sarımsak
Limon suyu
1 çay bardağı zeytinyağı
1 silme kaşık kimyon tohumu
Tuz

Hazırlanışı

Beyaz lahana sapları az su ile haşlanır. Suyuna tuz ile dövülen sarımsak, zeytinyağı, limon suyu, kimyon tohumu ilave edilir ve iyice karıştırılır. Ilık veya soğuk tüketilir.



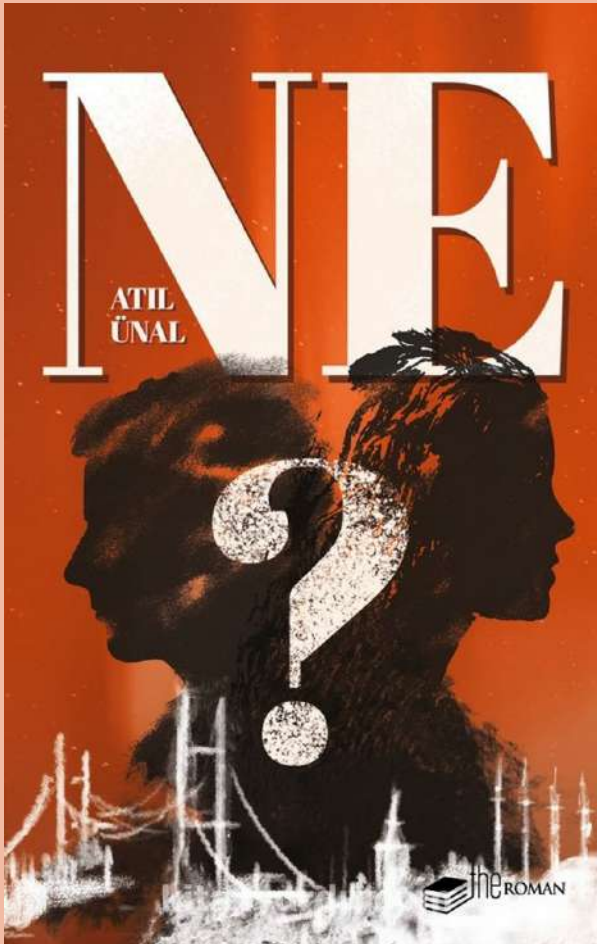
AFİYET OLSUN...



Kitap

NE

ATIL ÜNAL



Değiştiremeyeceğimizi düşündüklerimizin aynı zamanda farklı alternatifleri olduğunu da biliriz. Dünya tarihini değiştirme imkânımız olsaydı kişisel tarihimiz ne olacaktı? Bambaşka şartlar altında varlığımız başka bir anlam taşıyabilir miydi? Sınırsız ve cevapsız sorular...

Atıl Ünal, bu soruların bir cevabı olmadığını biliyor şüphesiz. Yine de sorma cesaretini göstererek yeni bir hayale uzanıyor. Düzensiz düzenin, yani dünyanın başka boyutlarına. "Her şeyin mümkün olduğu bir geçmiş, bugün ve gelecek..."

Atıl Ünal, ruhunu geçmişte, bugünde, gelecekte bulup parçaları birleştirmeye çalışan, varlığını dünyayla birlikte anlamlandırmaya çalışan okuru -tıpkı Elif gibi- NE? ile fantastik, merak dolu bu yolculuğun içine atıveriyor.

Elif bakınca görebilecek.

Peki yakından bakınca biz görebilecek miyiz?

Elif sonra Salih'i aramaya karar verdi. "Alo" sesini duyar duymaz anlatmaya başladı. "Bayezid alsın istiyorlar İstanbul'u, tarih değişecek. Ya ben hiç doğmazsam o zaman ya da siz? Fatih Sultan Mehmet de olmaz. Aksak Timur Çin'i de alırsa, büyük ihtimalle Japonya'yı da, o zaman zaten Avrupa'yı da alırlar. Benim atalarım belki de hiç tanışmaz bile. Başka bir dünya olacak! Salih Bey ne yapmalıyım?"

Başka bir yaşamı mümkün kılacak, var olan dünyayı yok edecek, yeni bir âlem var edecek, sonra onu da yok edecek bir güce mi sahipti? Ama bu gücün NE olduğu hakkında net bir fikri yoktu. Peki peşindekiler veya sözde onu koruyanlar KİM? NEDEN böyle karmaşık bir yapı kurmuşlar?

Her şeyin mümkün olduğu bir geçmiş, bugün ve gelecek...

Elif'in sadece bakması yeterli.

SAYISAL TAKOGRAF

DİJİTAL EHLİYET

HİZMETİ ARTIK ODAMIZDA VERİLİYOR

ÜYELERİMİZİN
TİCARİ HAYATINI
KOLAYLAŞTIRMAK İÇİN
HİZMETLERİMİZE BİR
YENİSİNİ DAHA EKLEDİK.

Karayolu taşıma araçlarının sürücüleri,
sayısal takograf ve dijital ehliyet
işlemlerini artık Muğla'ya gitmeden
Odamızda yaptırabilecek.

www.fto.org.tr



© fethiyetso

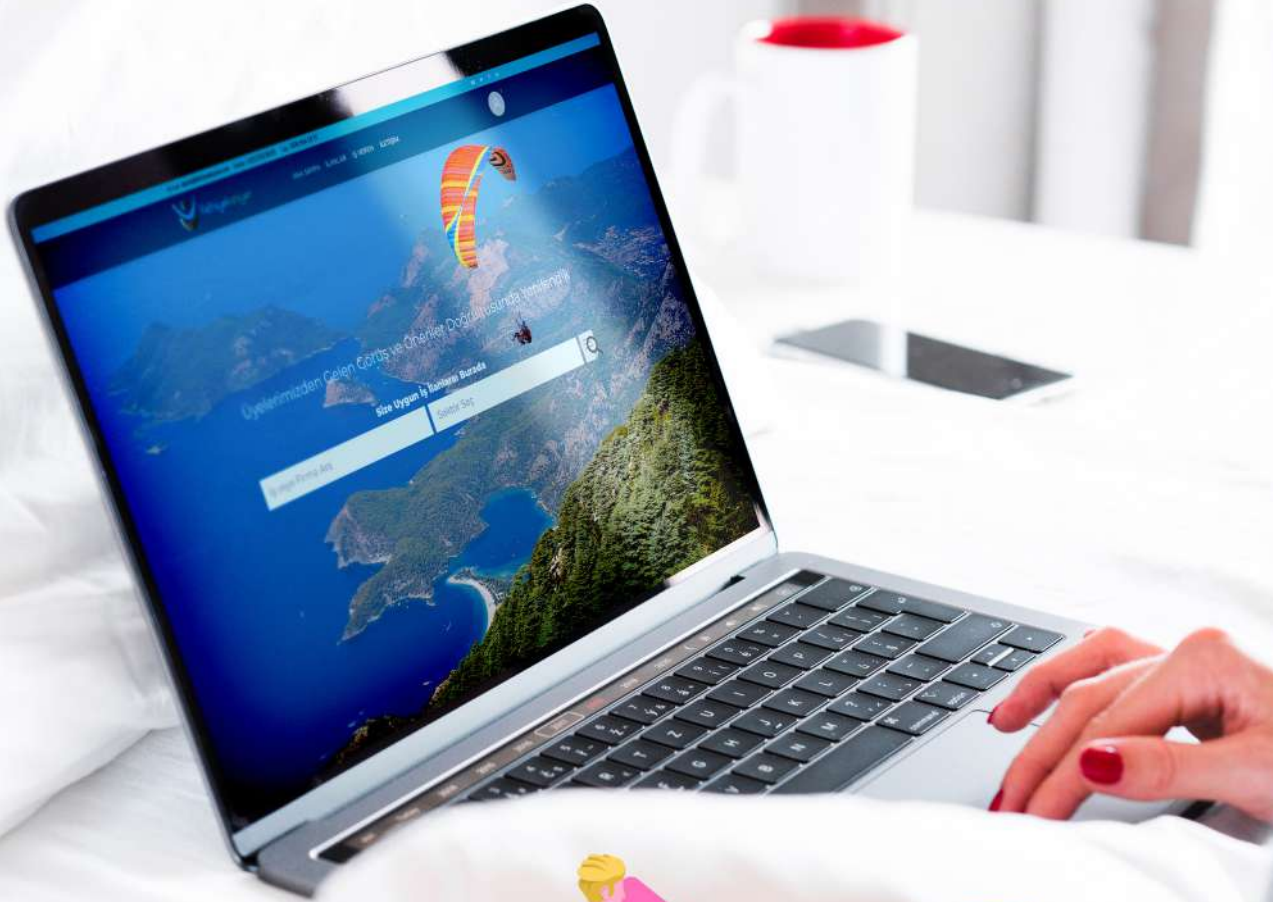
f fethiyetso

ftso1901



Fethiyekariyer

Üyelerimizden Gelen Görüş ve Öneriler Doğrultusunda Yenilendik



**BU SİTEDE
İŞ VAR!**

www.fethiyekariyer.com



www.fethiyekariyer.com;



üyelerine ücretsiz olarak sunduğu bir hizmettir.