



FGB

MAKRI

EKİM | KASIM | ARALIK 2019



İHRACAT İÇİN NE YAPMALI, *Nereden Başlamalı?*



www.fethiyegucbirligi.com



“Evinize Değer Katan Çözümler Sunuyoruz”

HIRÇIN PEN[®]
FERFORJE

Adres: Sanayi Sitesi Şehit Osman Tosun
Cad. 271 Sok. No :2 Fethiye/Muğla

Telefon: 0252 612 5431 - 0533 669 8082
info@hircinpen.com - www.hircinpen.com



TÜRKİYE'NİN MARKASI FETHİYE'DE

ATATÜRK ORMAN ÇİFTLİĞİ FETHİYE ÇALIŞ'DA HİZMETİNİZDE



GLUTENSİZ ÜRÜNLERİMİZLE
SAĞLINIZIN YANINDAYIZ !



A.O.Ç KALİTESİ İLE
BİRBİRİNDEN ÇEŞİTLİ
ÜRÜNLERİN BULUŞTUĞU
ŞARKÜTERİ REYONUMUZA
BEKLİYORUZ.



ORGANİK ÜRÜN BULMAK
HİÇ BU KADAR KOLAY VE
GÜVENİLİR OLMAMIŞTI.

Akarca Mahallesi Şehit
Sezgin Tunca Cad. No:73/1
0 252 613 2050
Fethiye/Muğla



İÇİNDEKİLER



20

ODADAN HABERLER

20. FETHİYE ÖLÜDENİZ HAVA OYUNLARI FESTİVALİ

DOSYA KONUSU

60

İHRACAT İÇİN NE YAPILMALI, NEREDEN BAŞLAMALI?



77

FETHİYE İSTİHDAMINA REKORTMENÇE KATKI YAPAN FTSO ÜYESİ BARTU TURİZM YATIRIMLARI AŞ



83

HALİL YENİÇERİ

YEŞİL GÖZLÜ FETHİYE'DETİCARETTEN
TURİZME YOLCULUK



80



FETHİYE'YE ÖZGÜ LEZZETLER

Sunuş Mustafa BÜYÜKTEKE	05
Sunuş Osman ÇIRALI	06
Odadan Haberler	08
Dosya Konusu	60
Uzman Gözüyle	68
Sektörden	72
İş'te Kalite	75
Başarılı Üyemiz	77
Fethiye'ye Özgü Lezzetler...	80
Üye İndirim Protokolleri	82
Geçmiş Zaman Olur Ki...	83
Gezi	86
Fuar Takvimi	90
Vergi Takvimi	94

İMTİYAZ SAHİBİ

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

Osman ÇIRALI

Sorumlu Müdür
İbrahim ERDEM

Düzeltilen
Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü
Selda OĞUZ

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

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





Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz

2019 yılı gerek bölgemiz gerekse ülke ekonomisi açısından buruk hatırlayacağımız bir yıl oldu. Turizm sezonu tahmin edilen doluluk oranlarına ulaşamadığı için beklenilenin aksine sakin geçerken İngiliz Tur Operatörü firması Thomas Cook'un iflası ile de turizm sezonu işletmelerin aleyhine kapandı.

Öte yandan turizm sektörü aleyhine üst üste yapılan "Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı" katkı payı konaklama vergisi gibi yasal düzenlemeler, zaten kötü giden bölge ekonomisini daha da olumsuz etkiledi. Bu düzenlemeler ilk bakışta sadece turizm sektörü ile ilgili olduğu düşünülse de bölge ekonomisinin önemli çarkı turizmdeki aksama diğer sektörlerle ciddi anlamda yansıyor. Bölge ekonomisinin çarklarındaki bu aksamanın yanı sıra elektrik, su ve istihdam gibi temel giderler başta olmak üzere artan maliyetler de işletmelerimizin 2020 yılına umutlu bakmasına gölge düşürüyor.

Bölgemizin, yılda ortalama 3 milyon yerli ve yabancı turist ağırladığı, Antalya ve İstanbul'dan sonra en fazla turist çeken üçüncü lokasyon olduğu unutulmamalıdır. Ülkemiz ekonomisine döviz girdisi sağlayan turizm sektörünü zordurumdan çıkaracak, bağlı olduğu sektörlerle birlikte değerlendirildiğinde ekonomiyi hareketlendirecek düzenlemelerin en kısa zamanda gerçekleştirileceğine olan inancımızı koruyoruz.

Bölgemizin turizmden sonra sahip olduğu mermer, alabalık ve domates için ihracatın önemi giderek artıyor. Bu nedenle Makri Dergimizin bu sayısında kapak konusu olarak dış ticaret konusunu seçildi. Dış ticaret yaptığımız veya hedef pazar olarak belirlediğimiz ülkelerin dünya siyasetine ve ekonomisine de bağlı kırılgan ekonomilere sahip olması bu konuda istikrar oluşturmamızı zorlaştırıyor. Bu yüzden devlet destekleri çok önemli noktaya geliyor.

Odamızın komite toplantılarında meslek gruplarımızın içinde bulunduğu durum her ay değerlendiriliyor ve yakından takip ediliyor. 2019 yılına üyelerimiz arasında birlik, beraberlik ve dayanışmayı arttırmak amacıyla düzenlediğimiz kahvaltılı buluşmalarımız damgasını vurdu. Bu birlik ve beraberlik ruhunun 2020 yılında da artarak sürmesi dileklerimle tüm üyelerimize ve okurlarımıza sağlık ve bol kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,



Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz; Sevgili Okuyucularımız;

31 Mart yerel seçimleri, körfez kirliliği, Thomas Cook'un iflası, Barış Pınarı Harekatı, konaklama vergisi ve tanıtım ajansı katkı payı ile akıllarda kalan 2019 yılını geride bırakıp, 2020 yılını yeni umutlar ve hedeflerle karşılıyoruz. 2019'a damgasına vuran tüm bu gelişmeler ülkemizi olduğu kadar bölgemizi de yakından etkiledi. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen bölgemiz turizm sektörü açısından 2019 yılı başarılı geçti. "Thomas Cook'un iflası ile ciddi bir sıkıntı yaşandı. Yine yürürlüğe giren konaklama vergisi ve tanıtım ajansı katkı payı sektör aktörlerine yük

getiriyor. Ancak ülkemiz ekonomisine önemli döviz girdisi sağlayan turizm sektörünün 2020 yılında da yeni rekorlara imza atacağına inanımız tam. Bölgemizin tanıtımı için dijital dünyadaki tanıtımların yanı sıra uluslararası düzeydeki fuarlara paydaşlarımızla birlikte katılım sağlıyoruz. 2020 yılında Hollanda, Almanya (Berlin) Rusya (Moskova) İngiltere (Londra) ve Çin fuarlarına katılmayı planlıyoruz.

Geride bıraktığımız yıl turizmin yanı sıra bölgemizin ihracat potansiyelini değerlendirmek üzere 2 adet dış ticaret projesi hazırladık. Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) hibe almaya hak kazanan projelerimiz kapsamında ihracatçı firmalarımıza yol gösteren eğitimler verdik.

Yine 2019 yılında Oda olarak meslek gruplarımızla gerçekleştirdiğimiz kahvaltı buluşmalar, müşterek toplantılar ile birlik beraberliğimizi perçinledik. Emlak ve oto alım satım sektörlerinde zorunlu hale gelen mesleki yetki belgeleri için sınavlar düzenledik, başarılı olanlara belgelerini verdik. Üyelerimiz için indirim protokoller imzaladık. Bölgemizin gelişmesine, sosyo ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmak hedefine uygun olarak üyelerimize ücretsiz eğitimler düzenledik.

Turizm kadar tarıma da önem veriyoruz. Alabalık, mermer ve domates, tanıtım filmleri için çalışmalara start verdik. Coğrafi işaret çalışmalarında 2019 yılı dönem noktası oldu. Seydiler Kilimi için yaptığımız çalışmada sona yaklaştık. Kaya inciri, Fethiye tahini ve zeytin konusunda çalışmalarımız sürüyor.

İhracatla, ürettikleri değerlerle, vergi ve sağladıkları istihdam ile Fethiye ve Seydikemer ekonomisine değer katan üyelerimizi Aralık ayında düzenlediğimiz törenle takdim ettik. Bölgemizi yurt içinde ve yurt dışında temsil eden ve gururlandıran tüm üyelerimize Odamız şükranlarını sunuyorum.

2020 Babadağ Teleferik Projesi'nin yılı olacak

2020 yılının Odamız, Fethiye ve Babadağ için farklı bir anlamı olacak. Babadağ Teleferik projemizi 2020'de hizmete alacağız.



Babadağ yamaç paraşütünde dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Teleferik projemizle birlikte Babadağ rekorlarla gündeme gelecek. 2019 yılının ilk 10 ayında geçen yılın uçuş rekoruna ulaşan Babadağ'dan yılsonu itibarıyla 166 bin 701 kişi yamaç paraşütü ile atlayış yaptı. Teleferik projesiyle birlikte bu rakam çok kısa sürede 1 milyona ulaşacak. Türkiye'de ve dünyada yamaç paraşütü denince ilk akla gelecek yer Babadağ, fethiye olacak.

Yamaç paraşütünde başlangıç noktasında, Babadağ'da uçuş güvenliğini sağladık şimdi hedefimiz iniş noktası Belcekız Plajı. Bu amaçla Belcekız Plajı'nın işletmesinin Odamıza verilmesi talebimizi geride bıraktığımız yıl her platformda dile getirdik. Bu konudaki ısrarımızı sürdüreceğiz.

Diğer taraftan Odamızın iştiraki Fethiye Güç Birliği'nin, yamaç paraşütü pilotu mesleki yeterlilik belgelendirme kuruluşu olması yönündeki çalışmalarımız hız kazandı.

İş dünyası olarak yeni nesillere aydınlık yarınlar bırakmak hedefiyle Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutlamaya 3 yıl kala bölgemizin ve ülkemiz için çalışıp, üretmeye devam ediyoruz.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak biz de, 2019 yılında olduğu gibi 2020 yılında da üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel ortaklarımızla uyum içinde çalışarak üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam edeceğiz. 2020 yılının bölgemize, ülkemize ve tüm dünyaya barış, bolluk, bereket, sağlık ve huzur getirmesini temenni ediyorum.

Değerli Okuyucularımız,

Makri Dergimizin, bu sayısında 2019 yılının son üç ayında Odamızın gerçekleştirdiği hizmet ve faaliyetlerin yanı sıra dosya konusu olarak dış ticaret konusunu uzman görüşlerle her yönüyle işledik.

Fethiye'nin istihdamına yaptığı katkılarla başarılı üyelerimiz arasında yer alan Barut Otelleri bu sayımızda sizlerle. Artık klasikleşen ve merakla okunan "Geçmiş Zaman Olur Ki" bölümünün konuğu ise Odamızda Meclis üyeliği de yapan Halil Yeniçeri.

Keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,



6 NOLU KONAKLAMA HİZMETLERİ MESLEK GRUBU KAHVALTIDA BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, meslek grupları ile yaptığı kahvaltı organizasyonuna 6 Nolu Konaklama Hizmetleri Meslek Grubu ile devam etti. 26 Eylül 2019 Perşembe Barbunn Restaurant'ta yapılan kahvaltı organizasyonuna Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, yönetim kurulu başkan yardımcıları Kemal Hıra, Mete Ay, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, yönetim kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran, Fatih Tufan, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol ve 6 Nolu Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Küp, Komite Başkan Yardımcısı Konca Eroğlu, komite üyeleri Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Cenk Şimşek, Mehmet Uysal, Muhammet Kökten ve 6 Nolu Meslek Grubu üyeleri katıldı.

Geçtiğimiz günlerde iflas ettiği açıklanan İngiltere'nin köklü turizm şirketi Thomas Cook gündeminin de etkisi ile oldukça yoğun ilgi gören kahvaltıda 6 Nolu Konaklama Hizmetleri Meslek Grubu üyeleri birbirleri ile yaşanan olayları ve bölgemiz turizmine etkisini konuşma fırsatı buldu.

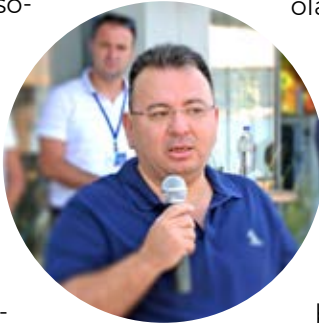
Organizasyon sırasında konuşma yapan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Öncelikle bugün misafirimiz





olan tüm 6 Nolu Meslek Grubu üyelerine katılımlarından dolayı teşekkür ediyorum. Yaşanan Thomas Cook hadisesinin ardından bu konu ile ilgili konuşacak çok fazla şeyimiz olduğunu biliyoruz. Bilmenizi isteriz ki, bu yaşanan olay sadece sizleri değil tüm üyelerimizi ve Odamızın yönetim kurulunu derinden üzmüştür. Bizler bu konu ile ilgili ivedilikle girişimlerimizi başlatarak dün Fethiye Kaymakamımız Sayın Muzaffer Şahiner'i, Belediye Başkanımız Alim Karaca'yı ve turizm sektörünün hemen hemen tüm aktörlerini bir toplantıya çağırarak görüş alışverişinde bulunduk. Bu toplantıda, kayıpları en aza indirmenin yollarını konuştuk." dedi. Sözlerini "Yaşanan bu elim olaydan dolayı üzüntülerimizi bir kez daha belirterek yaşananlarla ilgili Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak elimizden gelen her türlü desteği vermeye hazır olduğumuza bilgilerinize sunarız. Şimdi ben sözü Fethiye Otelciler Birliği Başkanı Sayın Bülent Uysal'a vermek istiyorum." diyerek konuşmasını tamamladı.

Fethiye Otelciler Birliği Başkanı Bülent Uysal ise yaptığı konuşmada, "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Osman Çıra-



lının da bahsettiği gibi bizler de yaşanan olayın ardından anında refleks olarak başta Turizm Bakanlığı olmak üzere bağlı tüm kurumlar ile temasa geçerek yapılması gereken konular hakkında bilgi alışverişinde bulunduk. Yaşanan elim olayın ardından bize düşen ilk şey Thomas Cook firmasının getirmiş olduğu misafirleri büyük bir hoşgörü ile ülkelerine göndermektir. Türk misafirperveliğinin gerekliliklerinden birisi olması yanı sıra, bölgemizde tatili tercih eden İngiliz halkına da yanında olduğumuzu göstermeliyiz." dedi. Uysal sözlerini, "Turizm Bakanlığımızın da bu konuda bizlere gerek vergi indirimi gerekse alınamayan ödemelerin vergilerinin mahsuplaştırılması konusunda yardımcı olmaları gerekiyor. Bu konu ile ilgili Turizm Bakanlığı bir çalışma başlatmış. Bu çalışmalardan çıkacak neticeleri de bekleyerek gerekli olan aksiyonu kurgulamalıyız." diyerek tamamladı.

Yapılan bu konuşmaların ardından Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, 6 Nolu Konaklama Hizmetleri Meslek Komitesi Başkan, Başkan Yardımcısı ve komite üyelerini tek tek meslek grubu üyelerine tanıttı.



FETHİYE GÜÇ BİRLİĞİ MYK SINAV VE BELGELENDİRME MERKEZİ OLUYOR



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, bölgenin en önemli aktivitelerinden olan tandem yamaç paraşütü faaliyeti için çalışmalarına devam ediyor.

Mesleki Yeterlilik Kurumu nezdinde yapılan çalışmalarla Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu Mesleği Ulusal Standartları 29 Kasım 2017 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlandı. Ardından Mesleki Yeterlilik Kurumu Yönetim Kurulu'nun 17 Temmuz 2019 tarihli kararı ile çalışmalarla tandem yamaç paraşütü pilotu ulusal yeterlilikleri belirlenerek yürürlüğe girdi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası bağlı ortaklığı olan Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım Ve Ticaret Limited Şirketi'nin Mesleki Yeterlilik Kurumunun yetkilendirdiği sınav ve belgelendirme merkezi olması için yapılması gerekenler 2-3-4 Ekim 2019 tarihinde yapılan toplantılarda görüşüldü.

Yıldızlar Takımı, Tandem Yamaç Paraşütü Çalışmalarında

Toplantılara Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem ile tandem eğitmen pilotlar Abdullah Yıldız, Adem Hasgöl, Faruk Bozkurt, Metin Sözsöz, Serdar Uçaroğlu ve Türker Türkoğlu ile tandem

pilot Sedat Çakırca ve Şener Erdal katıldı. Toplantıya ayrıca Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, danışman Büşra Canan Eren, oda muamelat memuru Özge Ertürk Hakanoglu, Fethiye Güç Birliği kalite yönetim temsilcisi Mehmet Mercan ile belgelendirme koordinatörü Serdar Şener iştirak etti.

Toplantının ilk gününde katılımcılara danışman Büşra Canan Eren tarafından Mesleki Yeterlilik Kurumu ve faaliyetleri ile meslek standardı ve ulusal yeterlilik sistemi aktarıldı. Ayrıca 17024:2012 Personel Belgelendiren Kuruluşlar için Genel Şartlar Standardı Temel Bilgilendirme eğitimleri verildi. İkinci gün tandem eğitmen pilotlara Yönetim Kurulu Üyesi aynı zamanda matematik öğretmeni ve sınavlara hazırlık kitapları yazarı İbrahim Erdem tarafından soru hazırlama ve ölçme değerlendirme teknikleri eğitimi verildi. Çalışmalar Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından onaylanan Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu Yeterlilikleri kapsamında sınavlarda kullanılacak örnek soruların hazırlanması ile devam etti.

Çalışmalarda, Babadağ'da yapılan tandem yamaç paraşütü uçuşları gözlemlendi ve mesleki yeterlilik çerçevesinde sistem hakkında değerlendirmeler yapıldı.





Tandem Eğitmen Pilotlar MYK Sistemi Hakkında Ne Diyor?

Toplantılara katılan tandem eğitmen pilotlar; MYK sistemi ile Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu sınavlarına standardizasyon geleceği, ölçme ve değerlendirmenin belirlenen kriterlere göre yapılacağı için sistemin daha etkin işleyeceğini belirttiler. Ayrıca mesleki yeterlilik sistemi ile; Babadağ başta olmak üzere tüm Türkiye’de tandem yamaç paraşütü uçuşu yapılan bölgelerde yeterlilik çerçevesinde önlemler alınacağı için uçuş emniyeti ve güvenlik tedbirlerinin artacağı, daha kontrollü uygulamaların yapılacağı, kullanılan malzemelerin kontrollerinin önem kazanacağı ve tüm unsurların mesleğin gelişimine katkı sağlayacağı ifade edildi.

Toplantıda ayrıca Belcekız Plajının, single uçuşlar başta olmak üzere tandem yamaç paraşütü uçuşları için düzenlenmesinin önemi aktarıldı. Yamaç paraşütü uçuşları için kalkış kadar iniş emniyetinin de sağlanması gerektiğini söyleyen tandem eğitmen pilotlar; Belcekız plajında iniş

mani olacak tüm engellerin kaldırılmasının ya da mümkünse iniş pistlerinin genişletilmesinin sağlayacağı faydalardan bahsettiler.

Osman Çıralı: Belcekız Plajının Düzenlenmesi Önemli

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, konu ile ilgili şunları söyledi: ‘Tandem Yamaç Paraşütü Pilotluğu Odamız tarafından yapılan çalışmalar ile Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından kriterleri belirlenen bir meslek olarak kabul edildi. Bu kriterler içerisinde tandem yamaç paraşütü pilotlarının uyması gereken iş sağlığı güvenliği tedbirleri, uçuş ekipmanlarının kontrolleri, uçuş planlamasının tüm emniyet tedbirlerine göre alınması gibi olmazsa olmaz adımlar yer alıyor. Yürütülen çalışmalar ile Odamız iştiraki Fethiye Güç Birliği, MYK Sınav ve Belgelendirme Merkezi olacak ve Türkiye çapında sayıları 450’ye yaklaşan tandem yamaç paraşütü pilotlarının sınavları yapılarak belgelendirilmesi sağlanacak.’ Çıralı sözlerine şöyle devam etti: ‘Yapılan tüm çalışmalar tandem yamaç paraşütü faaliyetlerinin standart hale getirilerek güvenliğin üst düzeye çıkarılmasını kapsıyor. Yine bizim için önemli olan ve yıllardır dile getirdiğimiz bir başka husus Belcekız Plajının düzenlenmesi. Yılda sayısı 170.000’e ulaşan yamaç paraşütü uçuşlarının tek iniş istasyonu Belcekız Plajı. Plajın inişler için uygun hale getirilmesi ve pilotlar için inişte risk oluşturacak etmenlerin tamamen ortadan kaldırılması için girişimlerimiz sürecektir. Yamaç paraşütlerinde güvenlik bizim için en önemli husus.’



FGB SINAV VE BELGELENDİRME MERKEZİ ÇALIŞMALARINDA KOMİSYONLAR BİR ARAYA GELDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası iştiraki Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi'nin (FGB) Mesleki Yeterlilik Kurumu Sınav ve Belgelendirme Merkezi kurma çalışmaları kapsamında 13-14 Aralık 2019 tarihlerinde merkez bünyesinde yer alacak değerlendiriciler ve komisyonlar bir araya geldi.

Toplantıya tandem yamaç paraşütü eğitmen pilotlar Adem Hasgöl, Faruk Bozkurt, Serdar Özüçaroğlu, Abdullah Yıldız, Metin Sözsoy, Türker Türkoğlu ve Tarafsızlık Komisyonu'nda görev alan Şener Erdal ile danışman Büşra Canan Eren, FGB'yi temsilen Mehmet Mercan ve Serdar Şener katıldı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın bölgenin önemli aktivitelerinden olan tandem yamaç paraşütü pilotluğu mesleğinin Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından tanınması ve standart ve yeterliliklerinin oluşturulması için yaptığı çalışmalar sonucu 29 Kasım 2017 tarihli Resmi Gazete'de Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) Ulusal Standardı yayımlandı. Ardından MYK Çalışma Grubu'nun çalışmaları sonucu 10 Mayıs 2019 tarihinde Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) Ulusal Yeterliliği yürürlüğe girdi.

Çalışmaların ardından Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası iştiraki Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi tandem yamaç paraşü-

tü pilotluğu mesleği ile iştigal eden kişilerin MYK bünyesinde belgelendirilmeleri için sınav ve belgelendirme kuruluşu olma çalışmalarına başladı. MYK ve iştiraki Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi arasında 22 Kasım 2019 tarihinde sınav ve belgelendirme kuruluşu ön sözleşmesi imzalandı.

Çalışmalar hız kazandı

Sınav ve belgelendirme kuruluşu olmak için yapılan çalışmalar, Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi'nin Türkiye Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından yapılan denetim sonrası ISO 17024'e göre akredite edilmesi, ardından Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yetkilendirilme yapılmasını kapsıyor.

13-14 Aralık 2019 tarihlerinde gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında FGB'nin TÜRKAK tarafından akredite edilmesi amacıyla, organizasyon yapısı ve komiteler belirlendi.

Aynı kapsamda organizasyonda görev alan tüm personelin görev tanımları, yetkinlik ve atanma kriterleri, tarafsız hizmet ve gizlilik taahhütleri, kalite politikası, politikayı destekleyen hedefler ile kalite dokümanları hazırlandı.

Çalışmalar çerçevesinde ayrıca Babadağ'da deneme sınavı yapılarak, TÜRKAK denetimi öncesinde düzenlenmesi gereken revizyonlar tespit edildi.



FTSO BAŞKANI ÇIRALI, GÜÇLÜ BİR ULUSAL EKONOMİ İÇİN FİKRİ MÜLKİYETİN ROLÜ ZİRVESİ'NE KATILDI

Hisarcıklioğlu, dijitalleşme ile telif haklarının da farklı boyut kazandığını belirterek, "Yaptığımız inovasyonu, ürettiğimiz teknolojiyi, çıkardığımız markayı koruyacak altyapıyı ve düzenlemeleri ortaya koyamazsak, Türkiye'yi ileri teknoloji ihracatçısı, küresel markaları olan bir ülke haline getiremeyiz." dedi.



ICC Türkiye Milli Komitesi tarafından 5 Ekim 2019 tarihinde organize edilen, Güçlü Bir Ulusal Ekonomi İçin Fikri Mülkiyetin Rolü Zirvesi İstanbul Hilton Bomonti Otel ve Konferans Merkezi'nde yapıldı. Zirvenin açış konuşmalarını TOBB Başkanı ve ICC Türkiye Milli Komitesi Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, ICC Genel Sekreteri John Denton, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Fatih Kacır ve Ankara Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erkan İbiş gerçekleştirdi.

TOBB Başkanı ve ICC Türkiye Milli Komitesi Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, konuşmasında, ICC'nin dünyada ticaretin ve yatırımların artması için çalışan, en büyük iş dünyası kuruluşu olduğunu söyledi. Bu yıl 100'üncü yılını kutlayan ICC'nin, hem gelişen hem de gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren ve Birleşmiş Milletler'de gözlemci statüsü kazanmış tek iş dünyası organizasyonu olduğunu anımsatan Hisarcıklioğlu, TOBB çatısı altında faaliyet gösteren ICC Türkiye Milli Komitesi'nin de 1934 yılından bu yana ICC'nin Türkiye temsilciliğini üstlendiğini aktardı.

Fikri mülkiyet hakları ihlalinin hırsızlıktan farkı yok

"TOBB ve ICC Türkiye olarak Türkiye'de fikri mülkiyet hakları bilincinin gelişmesi konusunda önemli bir mesai harcıyoruz." diyen Hisarcıklioğlu şöyle devam etti:

"Fikri mülkiyet haklarının ihlalinin aslında hırsızlıktan hiçbir farkı yok. Kul hakkı nasıl haramsa,

fikri mülkiyet hırsızlığının da, bunun sonucunda oluşan haksız rekabetin de vicdanen hiçbir savunulacak yönü yok. Bu bilinci tüm topluma ve özel sektöre yaymamız gerekiyor.

Günümüz dünyasında, icat çıkarmak, yeni fikirler üretmek bu ülkeye yapabileceğiniz en büyük hizmet. Bir yandan fikir üretenleri desteklerken öte yandan da o fikirleri koruyacak politikalar üretmek zorundayız."

Bilgi, 21. yüzyılın petrolüdür

Hisarcıklioğlu, dijitalleşme ile telif haklarının da farklı boyut kazandığını belirterek, bunun gerisinde kalınmaması gerektiğine işaret ederek, "Yaptığımız inovasyonu, ürettiğimiz teknolojiyi, çıkardığımız markayı koruyacak altyapıyı ve düzenlemeleri ortaya koyamazsak, Türkiye'yi ileri teknoloji ihracatçısı, küresel markaları olan bir ülke haline getiremeyiz. Türkiye'den de Google, Uber, Apple gibi markaların çıkması için, marka, patent, teknoloji, bilgi ve veriye sahip çıkılması gerekiyor.

Bilgi, 21. yüzyılın petrolüdür. Aynı petrolde olduğu gibi, bulacaksın, çıkaracaksın, işleyeceksin, kullanacaksın, satacaksın.

Teknolojik değişimi dikkate almayan ekonomiler ayakta kalamayacak. Eski olanda direnirsen yeniye adapte olamazsan yok oluyorsun. Bu bağlamda KOBİ'lerin desteklenmesi, ar-ge faaliyetlerinin artırılması ve üniversite-sanayi iş birliği çok önemli." diye konuştu.

İLK KEZ DÜZENLENEN FETHİYE SPORFEST'E FTSO'DAN DESTEK



Fethiye Gençlik Hizmetleri ve Spor Müdürlüğü tarafından bu yıl ilki düzenlenen Uluslararası Fethiye Spor Festivali (Fethiye Sporfest) kapsamında 5 Ekim 2019 Cumartesi günü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası sponsorluğunda yapılan FTSO Ölüdeniz Açık Su Turnuvası yarışlarına, farklı yaş kategorilerinde 4 ülkeden, 7'si engelli 200 sporcu katıldı. Yarışlar sonunda birinci olanlara madalyaları törenle verildi.

Fethiye'nin tanıtımına ve turizmin 12 aya yayılmasına katkı sağlaması hedeflenen Uluslararası Fethiye Sporfest 5 Ekim Cumartesi günü Ölüdeniz açık su yüzme yarışları ile başladı. Sporfest'in açılışına Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Fethiye Gençlik Hizmetleri ve Spor Müdürü Harun Reşit Yiğit, FTSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan ve Emre Başaran, FTSO Meclis Üyesi Selamettin Yılmaz ile TURSAB Batı Akdeniz Yöre Temsil Kurulu (YTK) Başkan Yardımcısı Salih Aykırı katıldı.

Festivale 6 branşta 1500 sporcu katıldı

Ölüdeniz Kumburnu Plajı'nda 2 bin 500 ile 5 bin metrelik iki parkurda gerçekleştirilen FTSO Ölüdeniz açık su yüzme yarışlarına, farklı yaş kategorilerinde 4 ülkeden 200 sporcu katıldı. Yarışlarda genel klasman erkeklerde Erkan Tokyürekli birinci olurken, Osman Zengin ikinci, Aykut Yurdakul üçüncü oldu. Ayşin Oya Bekbay'ın birinci olduğu genel klasman kadınlarda ise Aslı Keçelioğlu ikinci, Jana Gürbüz üçüncülüğü elde etti.

Master erkeklerde Carlo Pallagrosi birinci, Tunç Gür ikinci, Ahmet Sarıkaya üçüncü, master kadınlarda ise Keriman Alkan birinci, Ayşe Deniz Gemalmaz ikinci, Güldenay Uruk üçüncü oldu. Yarışlar sonunda dereceye girenlere madalyalarını FTSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan ve Emre Başaran verdi.

Festival daha sonra Kumburnu Plajı'nda Türkiye'de ilk kez düzenlenen bedensel engelliler plaj voleybolu müsabakaları ile devam etti. İran'dan bir Türkiye'den 10 takımın katıldığı müsabaka kıran kırana bir mücadeleye sahne oldu.



Karaman İl Özel İdare Spor Kulübü'nü yenen Alaplı Anadolu Gençlik ve Spor Kulübü (ALGES) ilk sırada yer aldı.

Festivalin ikinci gününde uzun ve kısa parkurda bisiklet yarışı yapıldı. 6.Ekim.2019 Pazar günü gerçekleştirilen Likya granfondo bisiklet yarışına farklı yaş kategorilerinde 3 ülkeden 163 sporcu katıldı. Yarış, Fethiye ile Seydikemer'deki Saklık Kent Kanyonu güzergâhında yapıldı. Uzun parkur kategorisi genel klasman erkeklerde Muhammed Tayyip Yıldırım, kadınlarda ise Arzu Sağnak birinciliği elde etti. Kısa parkur kategorisi genel klasman erkeklerde Süleyman Çelikkaya, kadınlarda ise Semra Yetiş birinci oldu.

Festivalin Beşkaza Meydanı'nda düzenlenen ödül töreninde konuşan Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner Sporfest'in uluslararası düzeyde Fethiye'nin tanıtımında büyük katkı sağlayacağını ifade etti. Festivalin ilk kez düzenlenmesi dolayısıyla mutluluk ve heyecan duyduklarını dile getiren Kaymakam Şahiner, "Yarışların en iyi şekilde gerçekleşmesi için her türlü tedbiri



aldık. Önümüzdeki yıllarda Fethiye Sporfest'e katılan sporcu sayısı ve kategorileri artırarak bölgemizin tanıtımına büyük katkı sağlanacağına inanıyorum." diye konuştu.

Fethiye Sporfest hakkında bilgi veren Fethiye Gençlik Hizmetleri ve Spor Müdürü Harun Reşit

Yiğit festivalin birden fazla branşın bir araya gelmesiyle oluşmuş, ilerleyen yıllarda farklı spor branşlarının da eklenmesiyle daha da zenginleşecek bir spor organizasyonu olduğunu söyledi. Festivalin ilk gününde yüzme yarışının yapıldığını ve ardından Türkiye'de ilk kez düzenlenen bedensel engelliler plaj voleybolu müsabakasının yapıldığını vurgulayan Yiğit, "Yüzme yarışına katılan sporcular aileleriyle geldi. Sporfest kapsamında bölgemizdeki otellerde 700 civarı konaklama var. Bu organizasyonla sezonun son günlerinde alternatif turizme de katkı sağlamış oluyoruz. Sonraki yıllarda kategori ve sporcu sayısını artırarak devam etmek istiyoruz." dedi.

KAYAKÖY BARIŞ VE DOSTLUK FESTİVALİ'NE FTSO DA KATILDI

Fethiye Belediyesi, Kaya Muhtarlığı ve Kayaköy Turizm Geliştirme Kooperatifi iş birliğinde gerçekleştirilen Kayaköy Barış ve Dostluk Festivali'ne Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu'ndan tam destek.



Kayaköy Barış ve Dostluk Festivali, 5 Ekim Cumartesi sabahı yaşanan sağanak yağış ve fırtına nedeniyle olumsuz koşullar altında başladı. Festival kapsamında kurulan stantlar ve konserler için ayrılan alanları su bastı. Festivalde stant açanlar zor anlar yaşarken olumsuzluklar Fethiye Belediyesi, Muğla Büyükşehir Belediyesi ile Kaya ve Keçiler muhtarlıklarının özverili çalışmaları ile giderildi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan ve Emre Başaran Kaya'ya gitti ve sağanak nedeniyle zor anlar yaşayan stant sahiplerini ziyaret ederek destek verdi. FTSO heyetine TURSAB Batı Akdeniz Yöre Temsil Kurulu (YTK) Başkan Yardımcısı Salih Aykırı da eşlik etti.

Tarihi Kaya köyünün ev sahipliği yaptığı festival yoğun katılımı ile gerçekleşti. Yöreye özgü hedi-



yelik eşyaların ve yöresel yiyeceklerin satışa sunulduğu stantlarda ziyaretçiler bol bol alışveriş yaptı. Tarihi köyü gezip stantlardan alışveriş yapan ziyaretçiler Kuyubaşı kahvesinde soluklandılar, canlı müzikle hoş geldiler.

Festival alanında stant açan, Fethiye'nin en eski ve ilk fotoğraf stüdyosu olan Foto Kandiye'nin Fethiye ve Kaya'nın tarihi fotoğraflarından oluşan tabloları ilgi odağı oldu.

Fethiye Kaymakamlığı Kültür Merkezi'nin standında tanıtılan tarihi Kaya kilimi de yoğun ilgi gördü. Festivalde Fethiye ve Kaya'da yaşayan yöresel el işi ile uğraşan amatör sanatçılara da yer aldı. El emeği, göz nuru birbirinden güzel hediye ürünler Kayaköy Barış ve Dostluk Festivali'nde görücüye çıktı. Festivalde ayrıca Kaya'nın yöresel gıda ürünleri ve yemekleri de tanıtıldı.

FTSO 13 NOLU MESLEK GRUBU KAHVALTIDA BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 13 Nolu Emlak, Eğitim, Sağlık ve Sportif Faaliyetler meslek grubu üyeleri, 9 Ekim Çarşamba günü Karacabey Restoran'da düzenlenen kahvaltıda buluştu.



Kahvaltıya Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi ve 13 Nolu Komite Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Şevket Süreyya Gürol, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Fatih Tufan, 13 Nolu Emlak, Eğitim, Sağlık Ve Sportif Faaliyetler Komitesi Başkanı Zeynep Özge Cevizci, Komite Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Uyar, Komite üyeleri Akif Milaslıoğlu, Salih Dünder, Doğukan Toydemir ile meslek grubu üyeleri katıldı.

Samimi bir ortamda gerçekleştirilen kahvaltılı buluşmada meslek grubu üyeleri sektörün sorunlarını değerlendirme imkânı buldu. Organizasyonda konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Meslek komitelerimiz ile gerçekleştirdiğimiz bu buluşmalar çok verimli geçiyor. Meslek grubu üyelerimiz ile bir araya gelerek sorunları ve çözüm önerilerinizi alıyoruz. 13 nolu meslek grubu birden fazla sektörden emlak, eğitim, sağlık ve spor sektöründeki üyelerimizden



oluşuyor. Sizlerden gelen görüş ve öneriler bizlere ışık tutuyor. Bizleri aşan sorunları çözüm için gerekli mercilere taşıyoruz." dedi. Çıralı konuşmasında daha sonra Odanın çalışmaları ve faaliyetleri hakkında bilgi verdi.

Komite Başkanı Zeynep Özge Cevizci, Komite Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Uyar, Komite üyeleri Akif Milaslıoğlu, Salih Dünder, Doğukan Toydemir de söz alarak, meslek grubu üyelerine kendilerini tanıttı ve görüşlerini paylaştılar.



TOBB YÖNETİM KURULU ÜYESİ HAKAN ÜLKEN FTSO'YU ZİYARET ETTİ



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Aydın Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Ülken, 9 Ekim Çarşamba günü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken'i, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu karşıladı.

Samimi ve sıcak bir ortamda geçen ziyarette Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın çalışmalarını takip ettiğini kaydeden TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, FTSO yönetimini tebrik etti. Başkan Osman Çıralı da, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Hakan Ülken'e teşekkür etti.

Ülken'den FTSO'ya destek sözü

Ekonomide yaşanan gelişmelerin ele alındığı ziyarette, İngiliz seyahat acentesi Thomas Cook firmasının iflası ile yaşanan kriz masaya yatırıldı. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, TOBB yönetiminin konuyu yakından takip ettiğini, yapılabilecekler konusunda bakanlık nezdinde girişimde bulunulduğunu ifade etti.

Hakan Ülken, ziyarette FTSO Meclis Başkanı ve Yönetim Kurulu üyelerinin sektörel bazda yaşanan sıkıntılar hakkında görüşlerini aldı. Fethiye Körfezi'nde yaşanan kirliliğin de gündeme geldiği ziyarette Hakan Ülken, "Fethiye çok önemli bir turizm bölgesi. Türkiye'nin tanıtım yüzü. Bence şu an Fethiye'nin en önemli sorunu körfez kirliliği ve arıtma. Bu sorunların bir an önce çözülmesi gerekli. Fethiye hepimizin değeri. Fethiye, Kuşadası, Marmaris, Bodrum, bunların hiçbirini diğerinden ayırt edemeyiz.

Turizm ülke ekonomisi açısından da çok önemli döviz girdisi sağlayan bir sektör. Çünkü turizm direkt döviz girdisi sağlıyor. Hizmet ihracatı yapılıyor. Bu bölgemizin turisti de farklı. Sahip çıkmalıyız. Bu sorunların çözülmesi konusunda bölgeye elimizden gelen desteği vermeye hazırız." diye konuştu.

FTSO Başkanı Osman Çıralı da ziyarette, Fethiye Körfezi'nin temizlenmesi ve arıtma tesisi ile ilgili yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi. Çıralı, ayrıca Babadağ Teleferik Projesi kalkış istasyonu bakanlık izinlerinin hızlandırılması ve yamaç paraşütü iniş alanı olan Belcekız Plajı'nın işletmesinin kamu yararı gözetilerek FTSO'ya verilmesi konularında Hakan Ülken'den destek talep etti. Ülken de her iki konunun da gerek ulusal gerekse yerel bazda çözümünü için takipçisi olacağını kaydetti.

Coğrafi işaret konusunun da ele alındığı ziyarette Osman Çıralı, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın bölgeye özgü ürünlerle ilgili yürüttüğü coğrafi işaret çalışmaları hakkında Ülken'e bilgi verdi. Ülken'e coğrafi işaret çalışmaları devam eden Kaya inciri ikram edildi. Memleketi Aydın'ın da incir diyarı olduğunu hatırlatan Hakan Ülken, Kaya incirini de çok beğendiğini farklı bir aroması olduğunu vurguladı.

FTSO Başkanı Osman Çıralı, ziyarette, Oda adına TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken'e günün anısına hediye takdim ederken, Ülken de Çıralı'ya üzeri nazar boncuklu nar betimlemesi olan bir hediye verdi. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun selamlarını ileten Hakan Ülken, "Plakette bulunan nazar boncuğu oda ve borsalarımızın çalışmalarına nazar değmesin, nar figürü ise yapılan çalışmaların hayırlı ve bereketli olmasını temsil ediyor." dedi.

FTSO 5 NOLU İNŞAAT MALZEMELERİ MESLEK GRUBU KAHVALTIDA BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) 5 Nolu İnşaat Malzemeleri meslek grubu üyeleri, 10 Ekim Perşembe günü Reis Restaurant & Cafe'de düzenlenen kahvaltıda buluştu.



Kahvaltılı buluşmaya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Fatih Tufan, 5 Nolu İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi Başkanı Mustafa Yiğit, Komite Başkan Yardımcısı Zekeriya Zeytincioğlu, Komite üyeleri Erhan Tüfekci, Hava Tunç, Vedat Hürriyet Kadioğlu ile meslek grubu üyeleri katıldı.

Sektörün sorunlarının değerlendirildiği meslek grubu üyeleri buluşmasında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO çatısı altındaki 13 meslek grubu ile gerçekleştirilen kahvaltılarının verimli olduğunu ifade etti. Çıralı, "Meslek grubu üyelerimiz ile bir araya gelerek beklentileri ve önerilerinizi alıyoruz. Bugüne kadar 10 meslek grubumuz ile kahvaltılı buluşma gerçekleştirdik. Sizlerden beklentilerinizi ve önerilerinizi, çözüm bekleyen sorunlarınızı bize iletmenizi bekliyoruz. Üyelerimizden gelen görüş ve öneriler çalışmalarımızı planlarken bizlere yol gösteriyor." dedi.

Bölgesel toplantılarımız önemli

FTSO'nun hizmetleri ve faaliyetleri hakkında bilgi veren Osman Çıralı, Fethiye'nin tanıtımının yanı sıra sektörleri ilişkin fuarlara katılıma ilişkin yapılan çalışmalarını anlattı. İngiliz turizm firması Thomas Cook'un iflasını açıklamasının ardından yaşanan gelişmeleri de değerlendiren Çıralı şöyle devam etti:

"Thomas Cook firmasının iflası dolaylı olarak sizleri de etkileyecektir. Ancak FTSO olarak gelişmelerin takipçisiyiz.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimizin KOSGEB desteklerinden yararlanıp işini geliştirmek isteyen üyelerimiz için temsilcilik hizmeti veriyoruz. Yine siz üyelerimizin sektörleri ve kendilerini etkileyen yasal değişiklikleri yakından takip edebilmesi için uzman isimlerle bilgilendirme toplantıları düzenliyoruz. Sektörel ve bölgesel toplantılar düzenliyoruz. Seydikemer'de ve Karaçulha'da bölgesel toplantı düzenledik. Önümüzdeki günlerde Çalış ve Göcek'teki üyelerimizle bölgesel toplantılarda bir araya geleceğiz.

Yasal düzenleme ile zorunlu olan meslekler için mesleki yeterlilik belgesi sınavları düzenliyoruz. İkinci el motorlu taşıt alım satım ticareti yapanlar için 5 kez, emlak sektörüne yönelik 4 kez sınav düzenledik. Mesleki yeterlilik belgesi sınavları talepler doğrultusunda devam ediyor.

Diğer taraftan yöremize özgü ürünlerin markalaşmasını ve tanıtılmasını hedefliyoruz. Bu kapsamda bölgemize ait Seydiler Kilimi, Fethiye tahini, Kaya inciri ve zeytinin coğrafi işaret tescili için çalışmalarımız sürüyor. Belediye de Kaya halısı için çalışmalar yapıyor. Üyelerimizin kurumsal ve kişisel gelişim eğitimleri amacıyla düzenlenen eğitimleri sizlere söz verdiğimiz gibi ücretsiz hale getirdik."

FTSO Başkanı Osman Çıralı'nın konuşmasının ardından 5 Nolu İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi Başkanı Mustafa Yiğit, Komite Başkan Yardımcısı Zekeriya Zeytincioğlu, Komite üyeleri Erhan Tüfekci, Hava Tunç, Vedat Hürriyet Kadioğlu katılımcılara kendilerini tanıtarak görüşlerini paylaştı.



DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI BİLGİLENDİRME TOPLANTISI DÜZENLENDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) KOBİ'lere yönelik devlet destekli ticari alacak sigortası hakkında bilgilendirme toplantısı düzenlendi.

FTSO Likya salonunda 11 Ekim 2019 Cuma günü yapılan bilgilendirme toplantısına, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Ramazan Patat, Komite üyeleri Mehmet Döver, Hakan Kayışçı ile firma temsilcileri katıldı.

Toplantıda Halk Sigorta Uzmanı Gökhan Gürsoy, katılımcılara devlet destekli ticari alacak sigortasının başvuru koşulları hakkında detaylı bilgi verdi. Gürsoy, firmaların tüzel kişilere yapmış olduğu, herhangi bir teminata bağlanmamış vadeli satışlardan doğan borcun ödenme riskini teminat altına alan devlet destekli ticari alacak sigortasından, en az iki yıl geçmiş olan, vergi ve SGK borcu olmayan ve risk değer-

lendirme kriterlerini sağlayan mikro ve küçük ölçekli KOBİ'lerin yararlanabildiğini söyledi.

Örnekler üzerinden uygulamaların da anlatıldığı toplantıda katılımcıların soruları da cevaplandırıldı.

Halk Sigorta Uzmanı Gökhan Gürsoy, Halk Sigorta AŞ'nin 19 Nisan 2018 tarihinde KOBİ'lere yönelik devlet destekli ticari alacak sigortası sistemi ile ilgili Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından görevlendirildiğini anlattı.

Sigorta ürününün detaylarına; <http://www.halk-sigorta.org/tr-TR/devlet-destekli-alacak-sigortasi> ve <https://www.alacaksigortasi.gov.tr/> sitelerinden ulaşabiliyor.

EXCEL EĞİTİMLERİ YOĞUN BİR KATILIMLA GERÇEKLEŞTİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın, üyelerinin iş hayatını kolaylaştırmak, iş süreçlerinde üyelerin ve çalışanlarının daha etkili ve hızlı yol alması amacı ile planladığı eğitimler kapsamında 11 Ekim 2019 Cuma günü orta ve ileri seviye Excel Eğitimi verildi. FTSO Meğri salonunda düzenlenen ve Eğitmen Tarık Tahir Ay tarafından verilen eğitimde, firmaların özellikle satış pazarlama, resepsiyon, muhasebe, yönetici asistanlığı ve sekreteryaya gibi departmanların sıklıkla kullandığı Excel programının fonksiyon ve özellikleri anlatılarak saatlerce sürebilecek raporlamaları nasıl dakikalara indirilebilecekleri uygulamalarla anlatıldı.



20. FETHİYE ÖLÜDENİZ HAVA OYUNLARI FESTİVALİ



Bu yıl 20'ncisi düzenlenen Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları Festivali, 15-20 Ekim 2019 tarihleri arasında Babadağ'dan Ölüdeniz'e süzülen görsel şölene dönüştü. Dünyanın en iyi akrobasi pilotlarının, nefes kesen gösterilerini sergilediği festivale Endonezya, Tunus, Cezayir, Brezilya, Amerika, Rusya gibi 70 ülkeden 1200 paraşütçü katıldı. Paraşütçülerin Ölüdeniz semalarındaki görsel şovu, Base jump (serbest düşüş), skydiving (gökyüzü dalışı), wingsuit (yarasa adam uçuşu) ve akrobasi gösterileri, Belceğiz Plajı'ndaki vatandaşlara heyecan dolu anlar yaşattı.

Festivalin Babadağ 1700 rakımlı pistinde gerçekleştirilen açılış törenine Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Vekili Cumhur Çoban, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı Metin Nurettin Sevinç, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Gençlik Spor İlçe Müdürü Harun Reşit Yiğit, Fethiye İlçe Jandarma Komutanı Binbaşı Rüştü Şen, FETOB Başkanı Bülent Uysal, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Üyeleri Ramazan Dim, Emre Başaran, FTSO Meclis üyeleri Selamettin Yılmaz, Mehmet Döğer ve Erol Aksoy ve Fethiye'deki sivil toplum kuruluşları temsilcileri katıldı.

Ölüdeniz Hava Oyunları Festivali'nin açılış töreninde konuşan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, festivalin gerçekleşmesinde katkısı olan herkese teşekkürlerini sundu. Osman Çıralı, "Bu yıl 20'ncisi gerçekleştirilen Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları Festivali, 70 ülkeden katılım sağlayan 1200 sporcunun buluşma noktası oldu. Hiç kuşkusuz ki bu tarz organizasyonlar bölgemizin marka değerini artırarak, Fethiyemizin turizm cazibe merkezlerinden birisi olması yönünde ilerlemesini sağlıyor." diye konuştu.

FTSO'nun iştiraki olan Fethiye Güç Birliği şirketinin yamaç paraşütü pilotu mesleğinde belge-



lendirme merkezi olmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini belirten Çıralı, "Artık bir meslek olarak kabul edilen yamaç paraşütü pilotluğunun belgelendirme çalışmalarını da yöneterek tandem yamaç paraşütünün işinin ehli pilotlar tarafından yapılmasını sağlamaya çalışacağız." dedi.

Konuşmasında Babadağ teleferik projesinin geldiği noktaya da değinen Çıralı, "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak amacımız, bölgemizin en önemli tanıtım merkezi olan Babadağ'ı ve Ölüdeniz'i dünyanın 1 numaralı hava sporları merkezi haline getirmek. Böylece bölgemizin ve ülkemizin turizm gelirinin artmasına katkı sağlayacağız." dedi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın yürüttüğü teleferik projesinin 2023 yılında yapılması planlanan Dünya Hava Olimpiyatları'nda Fethi-



ye'nin tanıtımına büyük katkı sağlayacağı kaydeden Çıralı sözlerini, "3 Nisan 2017'de yap-işlet-devret modeli ile çıkılan ihale sonunda KIRTUR şirketi tarafından üstlenilen Babadağ Teleferik Projesi'nin bitişi yasal izinlerin alınmasının uzaması nedeni ile 31 Aralık 2020 olarak yeniden revize edildi. Ancak hedefimiz 2020 Haziran ayında projemizi bitirmektir. Bununla birlikte biz bütün çalışmalarımızı bitirmiş olsak bile iniş alanının düzenlenmesi ve Belcekız Plajı'nın işletmesinin Odamıza verilmesi en önemli konulardan birisidir. Biz Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak Belcekız Plajı'nın işletmesinden ticari bir beklenti içerisinde olmadığımızı bir kez daha yinelemek isteriz. Bizim tek isteğimiz, Babadağ Teleferik Projesi ile yakalanacak olan başarının Belcekız Plajı ile devam etmesi ve orada inşa edilecek bir iniş alanı ile daha güvenli, daha teknolojik ve Fethiye'mize yakışan bir tesise kavuşturulmasıdır. Bu konuda Fethiye'de bulunan



tüm kurum ve kuruluşların desteklerini bekliyoruz." diyerek tamamladı.

Çinli Heyetten Fethiye'ye övgü

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı'nın ardından festivalin açılış konuğu Çin Halk Cumhuriyeti Guizho Eyaleti Sportif Daire Başkanı Wu Tao söz aldı. Çin heyetine karşı gösterilen misafirperverlik dolayısıyla teşekkür ederek sözlerine başlayan Wu Tao, konuşmasında Fethiye'nin dillere destan bir güzelliği olduğunu vurguladı. Kendilerinin de Gu Yang bölgesinde yamaç paraşütü organizasyonları

düzenlemek istediklerini ifade eden Wu Tao, Fethiye'deki tecrübeden yararlanma fırsatı bulduklarına dikkat çekti.

Karaca: "Fethiye'nin gelirlerinin Fethiye'de kalmalı"

Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca da Festivalin açılışında yaptığı konuşmada 20. Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları organizasyonunda emeği geçen tüm kurum ve kuruluşlara teşekkür etti. Hava oyunlarının bölgenin en önemli tanıtım mecralarından biri olduğunu vurgulayan Alim Karaca, "Bu değere sahip çıkarak yaşatmak en önemli vazifemiz. Muğla Büyükşehir Belediyemizin de katkıları ile Fethiyemizin değerlerine değer kazandırmaya devam ediyoruz" dedi.

Fethiye'nin gelirlerinin Fethiye'de kalması gerektiğini de söyleyen Karaca, "Ama Belcekız, ama Kumburnu, ama farklı koyların gelirlerinin





yine bu plajlar ve koylar için harcanmasını istiyoruz. Elbette istiyoruz ki, ama biz, ama Kaymakamlığımız ama Ticaret Odamız fark etmez,

kimin işleteceği önemli değil. Buradan gelen milyonlarca gelir, bu bölgede kalsın. Biz 5 yıl içinde kimseyle tartışmadan, kimseyle kavga etmeden Büyükşehir, devletimiz, STK temsilcilerimizle Fethiye'nin geleceğini hazırlamaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Kaymakam Şahiner: "Festivallerle milyonlara ulaşıyoruz"

Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner de Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları Festivali açışında yaptığı konuşmada, 4 Ekim'deki Fethiye Sporfest, 13 Ekim'deki Fethiye Off-road Şenliği ve 20'inci Fethiye Ölüdeniz Hava



Oyunları ile Fethiye'nin Ekim ayı boyunca süren bir dizi etkinliğe ev sahipliği yaptığını hatırlattı. Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner sözlerini, "Tüm bu etkinlikler yurt içinde ve yurt dışında milyonlarca kişiye ulaşabilen aktiviteler. Bunun en güzel örneği olarak Çinli misafirlerimizi gösterebiliriz. Çin'de yayımlanan Çin Survivor'ı ve daha önce bölgemize gelerek TV programı çeken Zhejiang televizyonunun yaptığı yayın sonrasında artan Çinli turist sayısını gösterebiliriz." diyerek tamamladı.

Coşkulu açılış töreni ile başlayan 20. Fethiye Ölüdeniz Hava Oyunları Festivali, 15-20 Ekim tarihleri arasında dolu dolu geçen bir organizasyon oldu. Festival boyunca her gün serbest ve akrobatik yamaç paraşütü uçuşları, tandem yamaç paraşütlerinden yapılan yarasa adam ve alçak irtifa serbest atlayışları, THK tarafından motorlu yamaç paraşütü, mosquito, model uçak, microlight, sıcak hava balonu, serbest uçak atlayışları gerçekleştirildi. Festival süresinde yapılan 'Uçan Fransızlar' gösteri ekibinin ekstrem şovları, senkronize akrobasi gösterileri katılımcılara heyecanlı anlar yaşattı.



ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜ SORUNLARINI KONUŞTU



Zeytin ve zeytinyağı sektörü temsilcileri, 14 Ekim 2019 Pazartesi günü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda bir araya gelerek bölgesel sorunları ve geliştirilmesi gereken alanları ele aldı.

Toplantıya, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO 1 Nolu İmalat Sektörü Meslek Komitesi Başkanı Coşkun Seçim, Meslek Komitesi Üyesi İdris Alaşan, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile zeytinyağı sektöründe faaliyet gösteren firmaların yetkilileri Alper Çalıkoğlu, Harun Çalıkoğlu, Şükrü Kocatepe, Koray Karaçelik, Hüseyin Karaçelik, Hurşit Alp, Fahrettin Küçükyeşil, M. Akif Doğan, Mehmet Fersiz, Bayram Özcan, Mehmet Tosun, Levent Tosun, Hüseyin Karaçelik, Sedat Ünal, Beysin Ünal katıldı.

Geniş katılımı ile gerçekleştirilen toplantının açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, turizm ve tarım bölgesi olan Fethiye ve Seydikemer'de yöreye özgü zeytin ve zeytinyağının hak ettiği değeri bulması için markalaşma ve coğrafi işaret tescili çalışmalarına başlanacağını söyledi.

Sektör temsilcilerinin birlik olması gerekliliğinin vurgulandığı toplantıda, doğru fiyatlandırmanın önemine dikkat çekildi. Zeytin sektörün bir başka sorunu olan kara su sorununun imalatçıları zorladığı kaydedilen toplantıda, Avrupa'da özellikle seralarda gübre olarak kullanılan ve içinde önemli mineraller bulunduran kara suyun ülkemizde atık su olarak değerlendirildiği ve bunun dışarjının yasak olduğu aktarıldı. Kara su sorununa çözüm olarak Tarım ve Orman İlçe Müdürlüğü'nün ormanda yer tahsis vermesi ve kurulacak havuzlarda kara suyun kurutulması ya da buharlaştırılması yoluna gidilebileceği ifade edildi. Toplantıda ayrıca, Ege'de zeytin üretimi yapılan bölgelere budama, toplama, işleme süreçlerini kapsayan inceleme gezisi yapılması konusu da istişare edildi.

BİR MESLEK BİR UMUT OLDU

Fethiye Kaymakamlığı, Cumhuriyet Başsavcılığı Denetimli Serbestlik Müdürlüğü, Fethiye Ticaret Odası ve Sanayi Odası, Milli Eğitim ile Halk Eğitim Müdürlüğü iş birliğinde gerçekleştirilen Bir Meslek Bir Umut Projesi başarıyla devam ediyor. Proje kapsamında pastacılık eğitimi alan hükümlüler yaptıkları pastaları, proje paydaşı Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası yöneticilerine ve personeline ikram edildi.

Denetimli Serbestlik Müdürü Mehmet Aksu başkanlığında Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı 15 Ekim 2019 tarihinde ziyaret eden heyet, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Emre Başaran, Meclis üyeleri Mustafa Özkaya, Aydın Ertemli, Muhammet Kökten ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile bir araya geldi. Ziyarette konuşan Fethiye Denetimli Serbestlik Müdürü Mehmet Aksu, denetimli serbestlikten yararlanan hükümlülerin meslek edinmelerini amaçlayan Bir Meslek Bir Umut projesine verdikleri destek dolayısıyla FTSO yönetimine teşekkür etti. FTSO Başkanı Osman Çıralı da projenin başarıyla yürütülmesinden ve ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.



Daha sonra FTSO'nun da proje paydaşı olduğu ve destek verdiği "Bir Meslek Bir Umut" projesi kapsamında açılan pastacılık kursuna katılan hükümlülerin yaptığı pastalar, Fethiye Denetimli Serbestlik temsilcisi Dilek Bilgin koordinasyonunda FTSO yöneticilerine ve personeline ikram edildi.

Bir Meslek Bir Umut Projesi, denetimli serbestlikten yararlanan hükümlülerin, düzenlenen kurslarla meslek edinmelerini ve firmaların talepleri doğrultusunda istihdam edilmelerini öngörüyor. Projeye kurs bitiminde hükümlülerin vasıflı eleman olarak işe yerleştirilmesi hedefleniyor.

FTSO 7 NOLU MESLEK GRUBU BABADAĞ'DA BULUŞTU

➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) 7 Nolu Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Grubu üyeleri, birlik, beraberlik ve dayanışmayı artırmak üzere 16 Ekim Çarşamba günü Babadağ 1700 Zirve Restaurant'ta düzenlenen kahvaltıda buluştu.



Kahvaltılı buluşmaya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, FTSO 7 Nolu Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Selim Günday, Komite Başkan Yardımcısı Nuri Birol, komite üyeleri Aydın Ertemli, İzzet Başekim, Talip Zeybek, Selamettin Yılmaz ile meslek grubu üyeleri katıldı.

Yoğun katılımıla samimi bir ortamda geçen Babadağ 1700 rakımında gerçekleştirilen kahvaltıda meslek grubu üyeleri sektörün sorunlarını birlikte değerlendirme imkânı buldu. Kahvaltılı buluşmada üyesi olduğu meslek grubu üyelerine hitap eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Osman Çıralı, "Bölgesel toplantılarımızın yanı sıra meslek grubu üyelerimiz arasında birlik, beraberlik ve dayanışmayı artırmak üzere düzenlediğimiz kahvaltılı buluşlarımız oldukça verimli oldu. Bugün 12'incisini gerçekleştirdiğimiz kahvaltılı buluşmalarda siz üyelerimizle bir araya gelerek beklentilerinizi ve önerilerinizi alıyoruz. Üyelerimizden gelen görüş ve öneriler bizim için çok önemli. Çalışmalarımızda bize yol gösteriyor." diye konuştu.

Osman Çıralı daha sonra katılımcılara FTSO'nun hizmetleri ve faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Oda üyelerinin ticari faaliyetlerinde karşılaştıkları sorunları, çözüm önerileriyle birlikte ilgili makamlara taşıdıklarını vurgulayan Çıralı, diğer taraftan da bölgenin yöresel değerlerine sahip çıkarak markalaşması ve tanıtılması için faaliyet





gösterdiklerini anlattı. Çıralı, “Bu kapsamda bölgemize ait Seydiler kilimi, Fethiye tahini ve Kaya incirinin coğrafi işaret tescili için çalışmalarımız sürüyor. Bölgemize özgü yemekleri de gelecek nesillere taşımak amacıyla Mavi Şef Fethiye

Aşçılar Derneği bir kitap çalışması yapıyor. Bu konuda bizlerden öneri ve bilgi istiyor. Sizlerin aklına gelen yöresel bir lezzetimiz varsa bu çalışmaya destek verebilirsiniz.” dedi.

FTSO Başkanı Osman Çıralı’nın konuşmasının ardından 7 Nolu Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Selim Günday, Komite Başkan Yardımcısı Nuri Birol, komite üyeleri Aydın Ertemli, İzzet Başekim, Talip Zeybek, Selamet Yılmaz meslek grubu üyelerine kendilerini tanıtarak, görüşlerini paylaştı. Kahvaltılı buluşma meslek grubu üyelerinin Ölüdeniz manzaralı toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.



ALGI YÖNETİM SEMİNERİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası’nın eğitimleri
18 Ekim 2019 tarihinde
Algı Yönetimi Semineri ile devam etti.

Likya Eğitim Salonu’nda gerçekleşen Algı Yönetimi seminerine eğitmen İlker Kaldı, “İletişim, insanların birbirini etkileme ve etkilene sürecidir. Hedef kitlede amaca hizmet eden bir etki yaratmaktır ve algıyı yönetmek iletişimi yönetmektir” sözleriyle başladı. Etkin katılımı ile interaktif olarak devam eden seminerde İlker Kaldı, katılımcıların sorularını örneklerle yanıtladı.

BARIŞ PINARI İÇİN FETHİYE TEK SES TEK YÜREK



Fethiye'deki sivil toplum kuruluşları, Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından 9 Ekim 2019 tarihinde başlatılan "Barış Pınarı" sınır ötesi harekâtıyla ilgili ortak açıklama yaparak Türk Silahlı Kuvvetlerine tam destek verdi.

Ortak açıklamanın yapıldığı toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayığit, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Mümtaz Kökten, Fethiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Başkanı Yılmaz Köse, FETOB Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal, Çalış-Der Başkanı ve FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Ay, TÜRSAB Batı Akdeniz YTK adına Salih Aykırı, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Fakiş Tufan, Emre Başaran, Şevket Süreyya Gürol, FTSO Meclis üyeleri Selamettin Yılmaz, Muhammet Kökten ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu katıldı.

81 ilde aynı anda tüm odalar ve borsalarla birlikte yapılan ortak açıklamayı FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı okudu. Ortak açıklama şöyle:

"Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası, Fethiye Ziraat Odası, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi, Fethiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası, Fethiye Turizm ve Otelciler Birliği, Çalış-Der TÜRSAB Batı Akdeniz YTK olarak bugün buradayız.

81 ilde aynı anda tüm odalar ve borsalarla birlikte bu açıklamayı yaparak, hem ülkemiz hem de dünya kamuoyuna sesleniyoruz.

Türkiye, 9.Ekim.2019'da Suriye sınırı üzerinde Barış Pınarı adı verilen sınır ötesi harekât başlatmıştır. Amaç, hem ülkemiz sınırlarının güvenliğini sağlamak hem de ülkemiz ve bölge ülkeleri için tehdit oluşturan terör koridorunu ortadan kaldırmaktır. Bu bölgeyi PKK/PYD/YPG ve DEAŞ gibi terör örgütlerinden temizleyerek Suriye halkını teröristlerin baskı ve zulmünden kurtarmak, bölgede

huzur, güven ve barış ortamını yeniden tesis etmektir. Bizler devletimizin aldığı bu kararın arkasındayız ve destekliyoruz. Zira Türkiye, uluslararası kurallardan doğan hakkını kullanmıştır. Barış Pınarı Harekâtı, evrensel hukuk ve Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi terörle mücadele kararları ile BM Sözleşmesi'nde yer alan meşru müdafaa hakkı çerçevesinde başlatılmıştır.

Suriye'nin toprak bütünlüğüne, egemenliğine ve siyasi birliğine saygı gösterilmektedir. Dolayısıyla bu harekât meşrudur ve uluslararası hukuka uygundur. Ülkemiz özellikle Fırat'ın doğusunda sınırın ötesinde konuşlu terör örgütü unsurlarınca, son iki yılda yüzün üzerinde taciz ve hasmane eylemlere maruz kalmıştır. Bu terör örgütleri, Suriye içinde ve Suriyelilere yönelik de saldırılar düzenlemektedir.

Suriye'deki yerel halkın da terör örgütlerinin gide-rek artan insan hakkı ihlalleri, göçe zorlanma, taciz ve zulmüne karşı şikâyetleri ve tepkileri sürekli artmaktadır. Herkes artık şunu çok iyi görmelidir ki, masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine de açık tehdit oluşturan terör gruplarına sessiz kalmamız beklenemez.

Fırat Kalkanı ve Zeytin Dalı Harekâtıyla başlayıp devam eden tüm bu operasyonlarıyla Türkiye, terör örgütlerine ve destekçilerine gereken cevabı en güçlü şekilde vermektedir. Aynı zamanda da sivillerin ve masumların korunmasına azami dikkat gösterilmektedir. Zaten bunu hem Fırat Kalkanı hem de Zeytin Dalı harekâtlarında da gösterdik.

Önceden terörün hâkim olduğu bölgede hayat normale döndü, barış ve huzur geldi. Yurtlarını terk etmek zorunda kalmış Suriyelilerin geri dönüşüne de zemin hazırlamış olduk. Türkiye'nin elinden gelen tüm imkânlarını bu bölgeler için nasıl seferber ettiğini de tüm dünya kamuoyu gördü.

Çünkü biz inanıyoruz ki, gönül dünyasını ve insanların imar edemeyenler, yeryüzünü imar edemezler.

Bizler Türkiye olarak yıkmaktan, yakmaktan yana hiç olmadık, olmayacağız.

Bizim tarafımız huzurdur, barıştır, kardeşliktir.

Türkiye'nin terörle mücadeleye dönük çabaları, etnik ve dini temizlik de dâhil olmak üzere, insanlığa karşı işlenen suç niteliğindeki PKK/PYD/YPG ve DEAŞ eylemleri nedeniyle yerlerinden edilmiş Suriyelilerin geri dönüşlerinin önünü açacak, Suriye'nin toprak bütünlüğü ve birliğinin korunmasına da katkıda bulunacaktır.

Bu nedenle Türkiye'nin başlattığı her harekât, Suriyeli göçmenler, mazlum ve mağdur durumdaki yerel halk tarafından desteklenmektedir.

Tüm bu gerçekler ışığında, uluslararası camiayı, teröre karşı ortak duruş sergileme ve evrensel insan haklarını bu bölgede hâkim kılma yönünde niyetlerini açık bir şekilde göstererek, ülkemize destek vermeye davet ediyoruz.

Son olarak, şunu da herkesin bilmesini istiyoruz.

Türkiye ve Türkiye ekonomisine yöneltilen tehditlere Türk milleti, iş dünyası ve sivil toplumu, bir ve beraber olarak en güzel cevabı verecektir. Bu tehditler karşısında bu vatanın her bir ferdi, Türkiye'nin geleceği için daha çok çalışacak, daha çok üretecektir.

Gün sessiz kalma değil, milli birlik ruhuyla, bir ve beraber olarak ses verme günüdür.

Öte yandan bütün vatandaşlarımızı, özellikle sosyal medyadaki bilgi kirliliği ve provokasyonlara karşı dikkatli olmaya çağırıyoruz. Bu bölgede yaşayanlar bizim komşumuzdur, kardeşimizdir.

Aynı medeniyetin, aynı kültürün, aynı inancın mensupları olan bizler arasındaki kardeşlik ve komşuluk hukukunu kimse yok edemez. Aramıza kimse fitne ve fesat sokamaz, bizi birbirimize düşman edemez.

Türkiye'nin iş dünyası olarak dualarımızla ve bütün gönlümüzle devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız.

Türk Silahlı Kuvvetlerimizin bölgedeki terör unsurlarını yok edeceğine ve terör örgütlerini hezime uğratacağına olan inancımız tamdır.

Tüm şehitlerimize Allah'tan rahmet diliyoruz, mekânları cennet olsun. Yaralılarımıza acil şifalar temenni ediyoruz. Cenab-ı Hak Mehmetçığımızı korusun, Ordumuzu muzaffer kılsın. Yar ve yardımcımız olsun.

FTSO'DA ISO 10002 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ DÜZENLENDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyetleri Yönetim Sistemi bilgilendirme eğitimi düzenlendi.

Türk Loydu'ndan eğitmen Haluk Ali Güneş tarafından FTSO Likya salonunda 26 Ekim Cumartesi günü verilen eğitim katılımcıların da etkin katılımıyla gerçekleştirildi. Eğitimde ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyetleri Yönetim Sistemi kapsamında müşteri geri bildirimlerini ve şikâyetlerinin etkin bir şekilde yönetilmesi, şikâyet yönetimi sistemi kurmak için temel



gereklilikler ve süreçler, şikâyetlerin ve müşteri geri bildirimlerinin değeri ve yararları konuları işlendi.

Müşteri ilişkileri yönetiminin yararlarının detaylarıyla ele alındığı tüm gün süren eğitimde Haluk Ali Güneş, katılımcılara, açık ölçüm hedeflerine sahip olmanın önemini, sorumlulukları, müşteri şikâyetleri yönetim süreci, şikâyetlerin sınıflandırılması ve analizi ile iç denetimler, yönetimin gözden geçirmesi ve sürekli iyileştirme konularında bilgi aktardı. Eğitimde ISO 10002 standardının tüm maddeleri tek tek ele alındı.

İYİ PARTİ MUĞLA MİLLETVEKİLİ METİN ERGUN, FTSO'YU ZİYARET ETTİ



**Muğla Milletvekili ve İyi Parti Yerel Yönetimler Başkanı
Metin Ergun 21 Ekim Pazartesi günü Fethiye Ticaret ve
Sanayi Odası'nı ziyaret etti.**

Milletvekili Metin Ergun'a ziyarete İyi Parti Fethiye İlçe Başkanı Suat Aybek, İyi Parti Genel Merkez Disiplin Kurulu Üyesi Av. Koray Avcı, İyi Parti Fethiye İlçe Yönetim Kurulu üyeleri Tayfur Şık, Durmuş Oran ile Muğla iş adamlarından ve Fethiye Galatasaraylı İş Adamları Derneği Başkanı Yunus Önder eşlik etti. İyi Parti heyetini Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Say-

man Üyesi İbrahim Erdem ve Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu karşıladı.

Ekonomik ve siyasi gelişmelerin değerlendirildiği ziyarette, Metin Ergun, İyi Parti heyetinin Fethiye'deki ziyaretleri ve çalışmaları paylaştı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da Babadağ Teleferik Projesi'nin geldiği son durum hakkında bilgi verdi. Teleferik projesini

2020 haziran ayına yetiştirmeyi hedeflediklerini vurgulayan Çıralı, teleferik başlangıç istasyonuyla ilgili bakanlık izinlerinin bir an önce tamamlanmasının önemini ifade etti.

Babadağ'dan yapılan yamaç paraşütü atlayışlarının iniş noktası olan Belcekız Plajı'nda pilotların yaşadığı zorluklara dikkat çeken Osman Çıralı Belcekız Plajı işletmesinin FTSO'nun iştiraki olan Güç Birliği Ltd. verilmesi talebini yineleyerek, bu konuda Milletvekili Metin Ergun'dan destek istedi.

Karşılıklı bilgi alışverişi ve taleplerin iletildiği ziyaret toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.



ODA VE BORSALAR DİYARBAKIR'DA DÜZENLENEN AKREDİTASYON ÇALIŞTAYINDA BULUŞTU



Diyarbakir Ticaret ve Sanayi Odası (DTSO) ile Diyarbakir Ticaret Borsası (DTB) ev sahipliğinde, 17-19 Ekim 2019 tarihleri arasında, TOBB tarafından, Diyarbakir'da TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkılıoğlu'nun da katılımıyla akreditasyon çalıştayı düzenlendi.

Yaklaşık 300 oda/borsanın katıldığı çalıştaya, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve FTSO Akreditasyon Kurulu Üyesi Kemal Hıra, Genel Sekreter Ezgi Kullukçu ve Akreditasyon Sorumlusu Aysun Şanlısoy katıldı.

3 gün süren çalıştay, TOBB Akreditasyon Kurulu Başkanı Faik Yavuz ve ev sahibi oda borsa baş-

kanlarınca yapılan açış konuşmaları ile başladı. Yoğun geçen çalıştayda 7 oturum gerçekleşti.

Çalıştayda konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkılıoğlu, akreditasyon sistemine verilen önemi vurgulayarak, "Kendimizi devamlı yenilemek ve geliştirmek zorundayız. Kurumsal bir yapıya kavuşmalı, profesyonel şekilde çalışmalıyız. İşte akreditasyon sistemi bize bu konuda en iyi yol haritasıdır. TOBB yönetimi olarak bu işe verdiğimiz önemin bir göstergesi de sistemi ve kriterleri sürekli revize etmemiz. Daha objektif ve daha verimli olabilmek adına denetimler, ziyaretler ve eğitimlere ayırdığımız kaynağı hep artırıyoruz. Sistemi devamlı geliştirip, daha iyi hale getiriyoruz." diye konuştu.

FTSO PERSONELİ ISO 9001:2015 İÇ DENETÇİSİ OLDU

Üye memnuniyetini artırmak ve devamlılığını sağlamak amacıyla düzenlenen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası çalışanlarına yönelik ISO 9001:2015 İç Denetçi eğitimi 8-9 Kasım 2019 tarihlerinde gerçekleşti.

Türk Loydu eğitmeni Haluk Ali Güneş tarafından verilen iç denetçi eğitimi toplam 12 saat sürdü.

Eğitimin 1. günü ISO 9001:2015 Standardının maddelerinin açıklanması, denetimin tanımı, nedeni ve tipleri, denetimle ilgili standartların tanıtımı, denetimde tarafların görev ve sorumlulukları anlatıldı. Denetimle ilgili vaka çalışmaları uygulamalı olarak yapıldı.

Eğitimin 2. günü denetim planlanması ve yönetimi, denetimin gerçekleştirilmesi, denetimin



raporlanması, düzeltici ve önleyici faaliyetlerin takip edilmesi konuları anlatıldı ve denetim uygulaması yapıldı.

Eğitimin sonunda denetçi yeterlilik sınavına giren FTSO çalışanları, sınavda başarılı olarak iç denetçi olmaya hak kazandı.

FETHİYE’NİN YÖRESEL ÜRÜNLERİ YÖREX’TE SERGİLENDİ



FTSO, YÖREX’E COĞRAFI İŞARET YOLCULUĞU DEVAM EDEN ÜRÜNLERLE KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, ‘Sizin oraların nesi meşhur’ sloganıyla bu yıl Antalya’da 10’uncusu düzenlenen Yöresel Ürünler Fuarı’na (YÖREX) coğrafi işaret tescil çalışmalarını yürüttüğü ürünlerle katıldı.

Antalya Ticaret Borsası (ATB) öncülüğünde TOBB’un desteğiyle ANFAŞ Fuar Merkezinde 23-27 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen Yöresel Ürünler Fuarı’nda (YÖREX) 7 bölgeden 81 il, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, 18 kalkınma ajansı, 150 oda ve borsa ile 647 katılımcı firma, yöresel ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

YÖREX fuarının 23 Ekim 2019 Çarşamba günü yapılan açılış törenine, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Antalya Valisi Münir Karaloğlu, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Türkiye Odalar ve Borsalar



Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, Türk Patent ve Marka Kurumu Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, fuara katılan il ve ilçelerin belediye başkanları, kamu kurum ve kuruluşları ile çok sayıda ziyaretçi katıldı. YÖREX'te Fethiye'yi Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran FTSO Meclis üyeleri Aydın Ertemli, Erol Aksoy, Muhammet Kökten, Selamettin Yılmaz, Ramazan Sıktı Gümüşhan, Fikret Koyuncu, Ozan Altıok ile 1 Nolu Meslek Komitesi Başkanı Coşkun Seçim temsil etti.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, fuardaki standında coğrafi işaret tescil çalışmalarını devam ettirdiği Seydiler kilimi, Fethiye çifte kavrulmuş tahini, Fethiye Kaya inciri ile yöresel ürünler olan Üzümlü dastarı, zeytin ve zeytinyağı ile alabalık ürünlerini sergiledi.

Türkiye'de 454 tescilli ürün var

Fuarın açılışını Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Antalya Valisi Münir Karaloğlu, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek ile TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu yaptı. Açılışta konuşan Bakan Varank, YÖREX'in yöresel ürünlerin markalaşması, ticarileşmesi ve korunması açısından sağladığı katkılarla bölgesel kalkınma politikalarına destek verdiğini söyledi. Yerel kalkınmanın önemine dikkat çeken Varank, "Coğrafi işaretler, bulundukları bölgeye, cezbedici ve merak uyandırıcı bir nitelik katıyor. Bugün itibarıyla 454 tescilli ürünümüz var. Tescile sahip olmayan hiçbir ilimiz bulunmuyor. İşlemleri halen devam eden 429 başvurunun yanı sıra ilk değerlendirmelere göre 2 bin 500 civarında potansiyel coğrafi işaretimizin olduğunu biliyoruz." diye konuştu. Varank, Avrupa Birliği'nde tescil için sırada bekleyen Türkiye'den 35 coğrafi işaretli ürün olduğunu söyledi.

Hisarcıklioğlu: "YÖREX markalaşmanın buluşma noktası"

YÖREX'in Türkiye'nin bir vitrini olduğu vurgulayan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu Türkiye'nin tüm renklerinin bir araya geldiğinin altını çizdi. Son 10 yılda coğrafi işaretli ürünlerin yüzde 40'ını,



oda ve borsaların tescil ettirdiğini kaydeden Rifat Hisarcıklioğlu, "Onlar tarafından tescil edilen ürün sayısı 150'yi geçti. YÖREX, yöresel ürünlerin markalaşması ve ticari değer kazanması yolunda önemli bir buluşma noktası haline geldi. Her ilin, her ilçenin yöresel lezzetleri, coğrafi işaretli ürünleri burada sergileniyor. Bu sayede YÖREX, coğrafi işaretli ürünlerin, hem Türkiye hem de dünya ile buluşmasını sağlıyor. Üreticilerle, perakendeciler, burada bir araya geliyor. İkili iş görüşmeleri yapıyorlar. Bu işi ülke geneli yaymak üzere, 7 bölgede de YÖREX coğrafi işaretli ürünler zirvesi düzenlemeye başladık." diye konuştu.

Çözüm Anadolu topraklarında

"Son dönemde yaşanan ekonomik çalkantıdan kurtulmanın çözümü de Anadolu topraklarında yatıyor." diyen Hisarcıklioğlu, şöyle devam etti:

"Zengin olmak istiyorsanız, bölgenizi zengin etmek istiyorsanız, kendi yöresel ürünlerinize sahip çıkın. Bakın peynire, bizde 200 çeşit peynir var. İtalya, Fransa, Hollanda, İsviçre'yi toptasan bu kadar çıkmaz. Ama ne yapmışlar, rokfor, çe-





dar, monterey, mozeralla markalarını çıkarmışlar. Bunların her biri de, ismini o bölgeden, köyden almış yerel ürün. Sonrasında İtalya, Fransa veya Hollanda yılda 3-4 milyar dolar peynir ihraç eder hale geliyor. Bizim ihracatımız da 100-200 milyon dolarlarda kalıyor.” Hisarcıklioğlu, coğrafi işarete sahip bir ürünün, Avrupa’da fiyatını ikiye katladığına değinerek, insanların, yerel olana, doğal olana daha fazla ilgi duyduğunu ve daha fazla para ödediğini kaydetti. Yöresel ürünü sadece yurt içinde tescil ettirmekle işin bitmediğine değinen Hisarcıklioğlu, TOBB olarak coğrafi işaretli ürünlere desteklerinin devam edeceğini bildirdi.

Hedef 2 milyar Avro’luk ihracat

Ev sahibi ATB Başkanı Ali Çandır, Türkiye’de 3 bine yakın yöresel ürün bulunduğunu belirterek, “Bu ürünlerimizin büyük bölümü, kıyada köşede kalmış, öz tüketimle sınırlanmış, ticari değeri azalmış ve yok olmaya yüz tutmuştu. Son 10 yılda epeyce yol aldık. Hedefimiz en az 2 milyar avroluk coğrafi işaretli ürün ihracatı.” dedi.

Çıralı, “Yöresel ürünlerimizin kalite ve standartları AB normlarında olmalı”

Yöresel Ürünler Fuarı’nı (YÖREX) değerlendiren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, fuara FTSO’nun coğrafi işaret tescil çalışmalarını yürüttüğü Seydiler kilimi, Fethiye tahi-

ni ve Fethiye Kaya inciri ile katıldığını kaydetti. Fuarın çok verimli geçtiğini vurgulayan Çıralı şunları söyledi:

“Fethiye ve Seydikemer gerek tarım gerekse kültürel ürünler açısından zengin değerlere sahip bir bölge. Bu zenginliklerimizi coğrafi işaret tescil çalışmalarımız ve YÖREX gibi fuarlarda yöresel ürünlerimizin tanıtımını yapmak suretiyle ön plana çıkartmak için çalışıyoruz. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklioğlu’nun da dikkat çektiği gibi, güçlü ekonomi için yöresel ürünlere sarılmamız. Bu özel ürünleri yurt içinde tanıtmalı, bununla birlikte ürünlerimizin kalite ve standartlarını AB normlarına yoğun hale getirerek yurt dışı pazarlarını oluşturmamız.”

Fethiye ve Seydikemer yöresel ürünlerinin sergilendiği Fethiye Ticaret Odası standı fuar ziyaretçilerinden yoğun ilgi gördü.



REKTÖR PROF. DR. HÜSEYİN ÇİÇEK, FTSO'YU ZİYARET ETTİ



Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek, 25 Ekim 2019 tarihinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erdoğan Gavcar, Fethiye Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hüseyin Koç, Fethiye Ali Sıtkı Mefharet Koçman Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Ali Sülün ve Rektör Danışmanı Dr. Mehmet Rifat Kahyaoğlu'nun eşlik ettiği ziyarette Rektör Prof. Dr. Hüseyin Çiçek, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem ve Genel Sekreter Ezgi Kullukçu ile görüştü.

Ziyarette Muğla Üniversitesi'nin Fethiye'de bulunan fakülte ve meslek yüksekokulları hakkın-

da yapılabilecekler istişare edildi. Rektör Prof. Dr. Hüseyin Çiçek, FTSO'ya bugüne kadar yaptığı katkılardan dolayı teşekkür etti ve Fethiye'deki fakültelerin kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarının ve Fethiye'lilerin desteğiyle el birliği ile daha da güçleneceğini kaydetti. FTSO Başkanı Osman Çıralı da ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, ziyaret nedeniyle ve şu ana kadarki katkıları sebebiyle Prof. Dr. Çiçek'e teşekkür etti ve FTSO tarafından yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Samimi bir ortamda geçen ziyaret toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

MUĞLA ODALARI VE BORSASI MÜŞTEREK TOPLANTISI YAPILDI



Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantısı, 1 Kasım 2019 Cuma günü Bodrum Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. CHP Muğla Milletvekilleri Suat Özcan ve Av. Burak Erbay'ın yanı sıra, Bodrum Kaymakamı Bekir Yılmaz, Bodrum Belediye Başkanı Ahmet Aras ile TOBB'a bağlı Muğla ili ve ilçeleri odalarının ve borsanın başkanları ve yöneticileri ile pek çok katılımcının yer aldığı toplantıda Muğla ve ilçelerinin ekonomisi ve ticari hayatı ile 2019 yılı turizm sezonu değerlendirildi.

Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantısı'na Odamızı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Genel Sekreter Ezgi Kullukçu katıldı.

Müşterek toplantıda bir sunum yapan FTSO Başkanı Osman Çıralı, 2019 yılı turizm sezonunun beklenilenin aksine sakin geçtiğine ve tahmin edilen doluluk oranlarına ulaşamadığına vurgu yaparak şunları söyledi:

"Turizm sezonu zaten kötü gidiyorken sezon ortasında yasalaşan Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı ile cirodan binde 7,5 oranında alınan katkı payı turizmciilerimize bir gider kalemi daha oluşmasına sebep olmuştur. Bu noktada böyle bir katkı payı alınmasına, hele de cirodan alınmasına karşı olan camiamızın serzenişleri, konunun hızla yasalaşması karşısında dikkate alınmamıştır. Bu noktada en azından beklentimiz, alınan söz konusu payların Ajansın kuruluşu amacıyla ifade edildiği turizmin

ülke ekonomisindeki payının ve turizm sektörünün hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunmak amaçları ile ve hakkaniyetli olarak harcanması ve bölgesel ve ülkesel kalkınmaya hizmet etmesidir.

Tüm bunların yanı sıra sezonun sonlarına doğru İngiliz Tur Operatörü Thomas Cook'un iflası ile de, özellikle Fethiye'mizde turizm sezonu tamamen işletmelerin aleyhine kapanmıştır. Bu aşamada ilk yapılacak olan eylem, Thomas Cook iflası sonrası zarara uğrayan birçok işletmeye vergi vb. ödemelerden mahsup çalışmalarının hızlandırılarak bir an önce hayata geçirilmesidir.

Ayrıca Thomas Cook firması adına ayrılmış slotların artık boşalması ile beraber, özellikle 2020 yaz sezonu turizminin aksamaması adına, boşalan bu slotların Türk Hava Yolları'na tahsis edilmesi önerilmektedir. Thomas Cook iflası sonrası önerilerimiz her türlü kanaldan ilgili bakanlıklara ulaştırılmıştır."

Fethiye’de ve birçok ilçede de var olan apart ve günlük/ haftalık ev kiralama faaliyetleri konusuna da değinen Çıralı, bu faaliyetlerin kayıt altına alınmadığını hatırlatarak, "Ortaya çıkan haksız rekabet ortamı nedeniyle kayıt altında çalışan otel işletmecisi üyelerimiz, rekabet edemez hale gelmektedir. Bu kapsamda yapılacak ekstra kontroller ile bu alanda yaşanan haksız rekabetin önüne geçilmelidir." dedi.

Konaklama vergisi iç pazara olumsuz etkiler

Konuşmasında TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu gündemindeki yasal düzenlemenin sonuçlarına da dikkat çeken Osman Çıralı şöyle devam etti:

"TBMM’de 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu’nda yapılmak istenen değişiklikle otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart hotel, misafirhane ve kamping gibi konaklama tesisleri ile dağ ve yayla evi gibi kırsal turizm tesislerinde verilen geceleme hizmetinin konaklama vergisine tabi olması gündemdedir. Turistik tesislerin hasılatından yüzde 2 oranında alınması planlanarak gündeme gelen söz konusu verginin tutarı, 31.10.2019 tarihinde Plan Bütçe Komisyonu’nda değiştirilerek, gecelik kişi başı 6 TL ile 18 TL olacak şekilde değişiklik yapılmıştır. Bu kapsamda 4 kişilik bir aile bir hafta tatil yaptığında otel masraflarının dışında ayrıca devlete 168 TL ile 504 TL arası vergi ödemek zorunda kalacaktır. Söz konusu yeni vergi, yerli turistin tatile çıkmasını ve tatil tercihini iç pazardan yana kullanmasını zorlaştıracak gibi, üyemiz otelcilerin fiyatlarını artıramamalarından ötürü bu maliyetlere kendi ceplerinden katlanmalarına sebep olacaktır. Nitekim 2020 yılı için kontratlarını yapan konaklama işletmeleri, operatörler ve seyahat acentelerine bu vergiyi yüklememiz mümkün değildir. Dolayısıyla bu işletmeler bu vergiyi kendi gelirlerinden karşılamak zorunda kalacaklardır.

Öte yandan konaklama vergilerinin genel olarak uygulanma gerekçesi bir beldeye, kente gelen turistlerin o beldenin park, bahçe, yol, çöp toplama, itfaiye hizmetlerinden faydalanmaları karşılığında bunun bedelini ödemelerine dayanmaktadır. Getirilen yeni düzenleme ile konaklama hizmeti verilen yerlerden konaklama vergisi alınacak ve bu vergi, vergi daireleri tarafından tahsil edilerek genel bütçe gelirine eklenecektir. Yerel yönetimlere dağılımı ise 5779 sayılı Kanun’a göre yapılacaktır. Bu da verginin toplandığı ve hizmetin verildiği yer-

rel yönetimler açısından adaletsizlik içermektedir.

Konaklama hizmetine vergi getiren yeni düzenleme hakkındaki endişemizi sizlerle paylaşır, değişiklik yasalasmadan hızla ortak bir görüş oluşturarak Ankara’ya ulaştırılması yönündeki teklifimizi sunarız."

Çıralı, sunumunda Fethiye Körfezi ve deniz kirliliği, koylardaki kaçak ve yanlış yapılaşma sorunlarına da görsel örneklerle vurgu yaptı. Çıralı 15 Mayıs’ta uygulanmaya başlanılan yaz sezonu inşaat yasağının da 23 Nisan ve 19 Mayıs resmi tatilleri ile de birleşen yaz sezonunun erken açılması dolayısıyla, 1 ay daha öne çekilerek 1 Nisan itibarıyla başlatılması önerisini katılımcılarla paylaştı.

Ölüdeniz Belcekız Plajı’nın İşletmesi

Muğla’ya Hizmet Vakfı ve Türkiye Çevre Koruma Vakfı iş birliğinde kurulan MUÇEV himayesindeki Ölüdeniz Belcekız Plajı’nın işletmesinin FTSO’ya verilmesi talebini yineleyen Osman Çıralı nedenlerini şöyle anlattı:

"Son yıllarda, Belcekız Plajı boyunca yer alan ticari işletmelerin çoğalması, hem bölge halkı hem yamaç paraşütü tutkunları hem de ziyaretçiler tarafından eleştiri konusu haline gelmiştir. Söz konusu ticarileşme, bölgenin güzelliğinin ve temizliğinin korunmasının önüne geçmenin yanı sıra, bölgedeki yamaç paraşütü sporunun düzenli ve güvenli yapılmasına ve gelişmesine de engel olmakta, ayrıca paraşütle atlayış yapanların ve iniş alanında bulunan büfelerde çalışanların da can ve mal güvenliğini ciddi tehlikeye sokmaktadır.

**Son yıllarda,
Belcekız Plajı
boyunca yer alan ticari
işletmelerin çoğalması,
hem bölge halkı hem yamaç
paraşütü tutkunları hem de
ziyaretçiler tarafından
eleştiri konusu haline
gelmiştir.**

Bu noktada Belcekız Plajı’nın yamaç paraşütü iniş pistlerini de içinde muhafaza etmesi temel gerekçesi ile kalkış alanlarını işleten, hiçbir ticari kaygısı olmayan, kâr amacı gütmeyen, bölgeyi bilen, bölgeye direkt etki edebilecek ve önceliğini bölgenin turizm gelirlerini artırmaya, çevreyi korumaya ve güzelleştirmeye adanmış Odamıza verilmesinin, bölgemiz turizmine, yamaç paraşütü sporuna katma değer yaratacağı değerlendirilmekte; öte yandan plajdan elde edilen turizm gelirinin tümünün, yine bu bölgenin doğal güzelliğinin korunmasına, altyapı sistemlerinin geliştirilmesine ayrılması mümkün olacaktır."

Toplantıda Osman Çıralı ve FTSO heyeti, Fethiye ve Seydikemer’deki sorunların ve çözüm önerilerinin de yer aldığı raporu milletvekillerine sundu.

FTSO, DIŞ TİCARETTE ISRARLI



Fethiye'nin dış ticaret ile büyümesi yolunda bir adım daha atıldı. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO), Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) hibe alan "Fethiye Dış Ticaret ile Büyüyor" projesi kapsamında verilen eğitim yoğun ilgi gördü.



FTSO, Fethiye Dış Ticaret ile Büyüyor projesini uygulamaya soktu. Proje kapsamında ilk olarak 4 Kasım 2019 Pazartesi günü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası hizmet binası Likya salonunda ücretsiz eğitim verildi. Gün boyu süren eğitimde, Dış Ticaret Uzmanı Petek Üzülmüş, katılımcılara "Dış Ticaret nedir?" başlığı altında ihracatçı/ithalatçı olma şartları, ihracat döngüsü, ihracatta pazarlama karması ve altyapı

hazırlığı, potansiyel ve hedef pazarlara ulaşım, başarıya götüren satış teknikleri ve müşteri memnuniyeti konularında detaylı bilgi aktardı.

GEKA 2019 yılı Teknik Destek Programından hibe desteği almaya hak kazanan Fethiye Dış Ticaret ile Büyüyor projesi çerçevesinde FTSO, Fethiye ve Seydikemer'deki üye işletmeleri başta olmak üzere bölge genelinde ihracat hedefi olan, ihracat potansiyeli olan ve hâlihazırda ihracat yapan firmalara ücretsiz eğitim ve danışmanlık faaliyetleri düzenledi.

Dış ticaret yapan firmalara mevcut kapasitelerini artırabilmeleri ve yeni pazarlara ulaşmalarını sağlamak, ihracat yapma potansiyeli olan firmalara da ihracat yol haritası oluşturabilmeleri amacıyla verilen ücretsiz eğitimin ardından FTSO, firma bazında, firmaların yapıları ve ihtiyaçları ile ihracat süreçlerindeki eksikliklerini gidermeye yönelik danışmanlık faaliyetleri gerçekleştirdi. Proje kapsamında verilen danışmanlık faaliyetleri 5 Kasım ile 14 Kasım arasında 9 gün boyunca devam etti.



FETHİYE, LONDRA WTM'DE HER YÖNÜYLE TANITILDI



Fethiye, bu yıl 40'incisi düzenlenen Londra Dünya Turizm Fuarı'nda (World Travel Market – WTM) her yönüyle tanıtıldı. İngiltere'nin başkenti Londra'da 4-6 Kasım 2019 tarihleri arasında 182 ülkeden 5 binin üzerinde katılımcıyla gerçekleşen Londra Dünya Turizm Fuarı'nda, Türkiye, 50'nin üzerinde kurum, kuruluş ve firma ile yer aldı. Türkiye'nin Kültür ve Turizm Bakanlığı organizasyonu ile toplam 783 metre karelik bir alanda tanıtıldığı fuarda katılım bedeli Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından karşılanan standta Fethiye'nin doğal ve tarihi güzellikleri, yamaç paraşütü ve yürüyüş yolları çok sayıda alternatif turizm potansiyeli her yönüyle katılımcılara aktarıldı.

Yaklaşık 30 bin ziyaretçi ile 38 farklı sektör temsilcisine ev sahipliği yapan fuarda, Fethiye'yi Turizm Konseyi üyeleri Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, Fethiye Tanıtım Vakfı (FETAV) Yönetim Kurulu Üyesi Şemsi Toprak, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Songur temsil etti. Fethiye standını Antalya Valisi Münir Karaloğlu, eski Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sema Ramazanoğlu da ziyaret etti. Fuarda bölge tanıtımının yanı sıra Türkiye'de ve Fethiye bölgesine en çok turist getiren firmalarla görüşmeler de yapıldı.

“Bölgemizde turizmin gelişmesinde önemli rol oynayan İngiltere, bölgemizin en eski ve ciddi pazarı. 2019 sezonu sonunda Thomas Cook firmasının iflasıyla bölgemizde yaşanan sıkıntıların en az zararla aşılması noktasında İngiltere ile ilişkilerimizi canlı tutmamız önemli. Bu nedenle bu yıl London Travel Market'a katılım her zamankinden daha fazla önem arz ediyordu.

FTSO olarak stand katılım bedelinin tamamını karşılayarak bölgemizin, İngiltere başta olmak üzere dünya turizm pazarına açılım için Londra Dünya Turizm Fuarı'na tanıtım stratejimizde öncelikli olarak yer verdik. Tüm dünyadan katılımcıların yer aldığı fuarda katılımcılara Fethiye'mizi doğal ve tarihi güzellikleri, alternatif turizm faaliyetleri başta olmak üzere her yönüyle tanıttık.” diye konuştu.



Londra en eski pazarımız

40'inci Londra Dünya Turizm Fuarı'nı değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İngiltere'nin Fethiye'nin en eski ve en büyük pazarı olduğuna dikkat çekerek,



FETHİYE, GELECEĞE NEFES OLDU FTSO'DAN FİDAN DİKİMİ KAMPANYASINA TAM DESTEK

Fethiye el birliğiyle geleceğe nefes oldu. Türkiye'nin 81 ilinde eş zamanlı gerçekleştirilen **"Geleceğe Nefes"** kampanyası kapsamında Göcek'te bu yıl temmuzda yanan orman alanında gerçekleştirilen fidan dikimi etkinliğine Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası da Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri ve personeliyle katıldı.

Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner'in önderlik ettiği etkinlik 11 Kasım Pazartesi günü 81 ille eş zamanlı olarak saat 11.11'de, Göcek orman alanında yapılan etkinlikte, kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşları ve öğrencilerin yanı sıra 7'den 77'ye çok sayıda Fethiyeli yer aldı. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri ile Oda personeli de orman arazisine fidan dikti. Bir çocuk ile birlikte fidan diken FTSO Yönetim Kurulu



Başkanı Osman Çıralı, FTSO'nun geleceğe nefes kampanyasına tam destek olduğunu belirterek, "Ormanlarla birlikte yüreğimiz yanıyor. Çocuklarımıza bırakacağımız en güzel miras temiz bir dünyadır." dedi.



Tüm Türkiye'de kamuoyunun yoğun ilgi gösterdiği organizasyon kapsamında 11 milyon ağaç dikilerek dünya rekoru kırıldı.



FTSO'DA BİLİRKİŞİLİK EĞİTİMİ VERİLDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde 14-15-16-17 Kasım 2019 tarihlerinde TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) Sürekli Eğitim Merkezi tarafından zorunlu bilirkişilik temel eğitimi verildi.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Likya salonunda düzenlenen ve 4 gün süren eğitimi Doç. Dr. Oğuz Sadık Aydos ile Avukat-Arabbulucu Pelin Müzehher İler verdi. Bilirkişilik temel eğitimi kapsamında aralarında bankacı, avukat ve tercümanlar da olan katılımcılar, 18 saati teorik ve 6 saati uygulamalı olmak üzere toplam 24 saatlik eğitim aldı.

6754 sayılı Bilirkişilik Kanunu'nun 6'ncı maddesi ile Yönetmeliğin 33'üncü maddesi gereğince Bakanlık makamının oluru ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne Muğla il ve ilçelerinde 3 yıl süre ile bilirkişilik temel eğitim izni verilmesi kapsamında düzenlenen eğitimler, TOBB ile TOBB ETÜ arasında yapılan iş birliğine istinaden

TOBB ETÜ Sürekli Eğitim Merkezi tarafından yürütülüyor. Teorik ve uygulama olarak iki aşamalı olarak verilen eğitim, teorik alanda, yargılama hukukunun genel ilkeleri, bilirkişilik mevzuat hükümleri, bilirkişinin taşıması gereken nitelikler, bilirkişinin yetkileri ve yükümlülükleri, bilirkişinin uyması gereken temel ve etik ilkeler, ispat faaliyeti ve bilirkişi incelemesinin usul ve esasları, teknik konu-hukuki konu ayırımına ilişkin usul ve esaslar ile rapor yazım usul ve tekniğini kapsıyor. Uygulama aşaması ise UYAP Bilirkişi Bilgi Sisteminin kullanılması, katılımcıların bireysel veya heyet hâlinde sistematik teknikleri kullanma becerilerini geliştirmelerini sağlayacak örnek bir olaya ilişkin bilirkişi raporu düzenleme ile uygulama gözetimi faaliyetlerini içeriyor.



FTSO'NUN GÖCEK BÖLGESEL TOPLANTISINA YOĞUN KATILIM

➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Göcek bölgesel toplantısı 13 Kasım Çarşamba günü yoğun katılımı ile gerçekleştirildi. Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner'in de katıldığı toplantıda Göcek'in sorunları çözüm önerileriyle birlikte ele alındı.



FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ile Meclis üyesi Efrayim Akçabel'in ev sahipliği yaptığı toplantıya, Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Fatih Ugan, Göcek Karakol Komutanı Ömer Arslan, Göcek Sahil Güvenlik Komutanı Osman Ayvaz, Göcek Liman Başkan Vekili Faik Şahin, Göcek Muhtarı Fahri Ugan ile sivil toplum kuruluşları temsilcileri ve Göcek'te faaliyet gösteren FTSO üyeleri katıldı.

Toplantının açış konuşmasını yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "2019 turizm sezonunu kapandığı, 2020 turizm sezonun hazırlıklarının başladığı günlere denk gelen bu bölge-

sel toplantımızda, faaliyetlerimiz hakkında bilgi vermenin yanı sıra sizlerin de görüş ve önerilerini almayı istiyoruz. Turizm sektörümüzün önemli merkezlerinden biri olan Göcek'teki üyelerimizin görüş ve önerileri, önümüzdeki dönemde faaliyetlerimizi belirlemede bize ışık tutacak." diyerek sözü Kaymakam Muzaffer Şahiner'e verdi.

Göcek'te olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Kaymakam Muzaffer Şahiner, "Bölgeye gelen misafirlerimizin en iyi şekilde ağırlanması ve turizm faaliyetlerinin aksamadan yürütülmesi için Fethiye Kaymakamlığı, Belediye ve sivil toplum kuruluşlarıyla el birliği, gönül birliği içinde çalışıyoruz." dedi. Konuşmasında Thomas Cook firmasının iflasını hatırlatan Şahiner, turizm sezonu sonundaki bu durumun turizm sektörünü olumsuz etkilediğine dikkat çekti.

Dalaman ve Göcek'te toplam 500 hektar orman alanının yanmasına neden olan yangın felaketi-ne de konuşmasında değinen Şahiner, şöyle devam etti:

"Hepimizin içi yandı. Yanan alanlarda bir metre-kare alan bile zayi olmadan ağaçlandırma yapı-lıyor. Bu kapsamda 11 Kasım'da Türkiye genelindeki fidan dikimi etkinliği kapsamında Fethiye genelinde 10 bin 300, bunun 5 bin civarı Göcek'te yanan orman alanlarında olmak üzere ağaçlan-dırma yapıldı. Fethiye'nin yüzde 72'si orman ala-nı. Bu alanların korunması noktasında hepimize görev düşüyor. Sizlerin de ormanlarımızın korun-masında yardım ve desteğinizi bekliyoruz."

Çıralı FTSO faaliyetleri hakkında bilgi verdi

Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner'e FTSO Göcek bölgesel toplantısına katılımından dolayı teşekkür eden Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, toplantıda yaptığı konuşmada Odanın faaliyetleri hakkında bilgi verdi.

2019 yılı turizm sezonun sonunda bölgenin en eski tur şirketi olan ve bölgeye en çok turist ge-tiren İngiliz tur operatörü Thomas Cook'un iflası nedeniyle sezonun, işletmelerin aleyhine kapan-dığını kaydeden Osman Çıralı, "Thomas Cook if-lası sonrası zarara uğrayan işletmelere vergi, SGK vb. ödemelerden mahsup çalışmalarının hızlan-dırılarak bir an önce hayata geçirilmesini talep ettik. Konuyla ilgili gelişmeleri yakından takip ediyoruz." dedi.

Konaklama vergisinde turizm sektörü korunmalı

Konuşmasında Meclis gündemindeki konakla-ma vergisi düzenlemesine de dikkat çeken Çıralı, şunları söyledi:

"Meclis Genel Kurulu gündemindeki tasarı aynen kabul edilir ve yasalaşırsa otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart hotel, misafirhane ve kamping gibi konaklama tesisleri ile dağ ve yayla evi gibi kırsal turizm tesislerinde verilen geceleme hiz-meti konaklama vergisine tabi olacak. Getirilen yeni düzenlemeyle, konaklama hizmeti verilen yerlerde gecelik kişi başı 6TL ila 18 TL konaklama vergisi alınacak ve bu vergi, vergi daireleri tara-fından tahsil edilerek genel bütçe gelirine ekle-necek. Konaklama sektörü bir nevi gelir idaresi-nin tahsildarı gibi çalışacak. Erken rezervasyonla 2020 yılı için kontratlarını yapan konaklama iş-letmeleri, operatörler ve seyahat acentelerinin bu vergiyi misafirlerine yüklemesi mümkün değil. Dolayısıyla bu işletmeler bu vergiyi kendi gelir-lerinden karşılamak zorunda kalacaklar ve yeni bir maliyet kalemi daha olacak. Konaklama hiz-metine vergi getiren yeni düzenleme hakkındaki endişemizi geçtiğimiz günlerde Bodrum'da ger-çekleştirilen Muğla Odaları ve Borsası Müşterek Toplantısı'nda milletvekillerimize de ilettik. Ve değişiklik yasalaşmadan turizm sektörünü koru-yacak bir tedbir alınmasını istedik."

Babadağ'da geçen yılın rekoru 10 ayda kırıldı

Türkiye'nin ve dünyanın en gözde yamaç paraşü-tü merkezlerinden biri olan Babadağ'a ilginin her geçen gün daha da arttığını kaydeden Çıralı şöyle devam etti:

"Babadağ'dan yamaç paraşütü ile uçuşta geçen yılın rekoru bu yıl 10 ayda kırıldı. Babadağ Hava Oyunları ve Rekreasyon Merkezi'nin pistlerinden tandem (ikili) ve single (tekli) olmak üzere bu yılın ilk 10 ayında 162 bin 818 uçuş gerçekleştirildi. 2018 yılında uçuş sayısı 162 bin 776 idi. 2019 yılı sonu için hedefimiz 200 bin uçuş. Kış ayları ol-masına rağmen havalara da güzel olması nede-



niyle uçuşlar devam ediyor. Yıl sonuna kadar hedefimize ulaşacağımıza inanıyorum. Özellikle yaz ayları dışında kış aylarında Türkiye'yi tercih eden başta Çin olmak üzere Uzak Doğu ülkelerinden gelen misafirlerimiz bölgemizde turizmin 12 aya yayılmasında önemli rol oynuyor.

Babadağ'dan uçuş sayısı artarken Ölüdeniz Belcekız Plajı'nın işletme sorunu da büyüyor. Konuyla ilgili tüm uyarılarımıza ve taleplerimize rağmen Belcekız Plajı'nın, bölgemizde 12 ay turizme katkı sağlayan yamaç paraşütü sporunun önemli bir iniş noktası olduğu gerçeği göz ardı ediliyor. Belcekız Plajı'nın, sporcuların iniş alanı olduğu gerçeği önemsenmeksizin işletilmesi yamaç paraşütü alanında dünyaca üne sahip Babadağ'da uçuş güvenliğini ciddi derecede sekteye uğrattırıyor ve bölgemizin imajını da zedeliyor.

Bu nedenle her platformda Belcekız Plajı'nın yamaç paraşütü iniş pistlerini de içinde muhafaza etmesi temel gerekçesi ile kalkış alanlarını işleten, hiçbir ticari kaygısı olmayan, kâr amacı gütmeyen, bölgeyi bilen, bölgeye direkt etki edebilecek ve önceliğini bölgenin turizm gelirlerini artırmaya, çevreyi korumaya ve güzelleştirmeye adanmış Odamıza verilmesi talebimizi yineliyoruz.”

Sorular tek tek yanıt buldu

İnteraktif olarak yapılan toplantıda üyelerden gelen sorun ve öneriler Kaymakam Muzafer Şahiner, Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Fatih Ugan ve Osman Çıralı tarafından tek tek yanıtlandı.

Toplantının soru cevap bölümünde Göcekli işletmeciler, işletmesi MUÇEV'de olan eski Göcek Belediye Marinası'nda yaşanan sorunları, konuyla ilgili MUÇEV'de sorumlu bulamadıklarını belirterek, söz konusu marinanın MUÇEV'den alınarak yerele verilmesi konusunda destek istediler. Öte yandan katılımcılar Göcek-Dereboğazı mevkiin-

de sıklıkla ve ölümle sonuçlanan kazalar meydana geldiğini yineleyerek, anılan mevkinin trafik açısından yeniden gözden geçirilerek düzenlenmesini, gerekirse ışıklandırılmasını talep ettiler. Bunların yanı sıra emlak sektöründe “emlakçı” sıfatı ve belgeleri olmadan emlak satışı yapanlar yüzünden yaşanan haksız kazanç ve rekabet konusu, Göcek imar planı, İstanbul'a sağlık turizmi için gelen yabancıların, tur rotasına Göcek'in dahil edilmesi, et ve et ürünleri satışı yapan yeme-içme yerlerinin denetlenmesi, imar affı nedeniyle artan kötü yapılaşma sorunu ve kaçak yapının engellenmesi ve caydırıcı hale getirilmesi, gürültü kirliliği sorunu, kültür merkezinin restorasyonu, küçük sanayi sitesi, Göcek'te kış turizminin artırılması için yelken yarışları düzenlenmesi, deniz kirliliği sorunu, Göcek'te günden güne artan trafik problemi, yaz dönemi gibi kış aylarında da sahil bandına araç girişinin engellenmesi sorunları gündeme getirildi.

Kaymakam Şahiner, Göcek mahalle planlaması ve mimari bütünlüğü, Göcek'in temizlik ve bakım hizmetleri, küçük sanayi sitesi, kültür merkezinin restorasyonu gibi konularda katılımcılara bilgi aktardı ve kapısının 7 gün, 24 saat herkese açık olduğunu vurguladı.

FTSO Başkanı Osman Çıralı da, “Marina başta olmak üzere Göcek ile ilgili sorunları bir dosya haline getirip bize iletirseniz önümüzdeki günlerde Çevre Şehircilik Bakanlığı'na görüşmeye gideceğiz. Hazırlayacağımız dosyanın içine bu konuları da koyalım. Siz de yardımcı olun. Resimleri çekelim sorunları çözüm önerileriyle birlikte Bakanlığa gittiğimizde iletelim.” şeklinde konuştu.

Toplantıda ayrıca Göcek'te turizmin 12 yayılması için yapılabilecekler konusunda gerekli çalışmaların yapılması konusunda görüş birliğine varıldı.



YUNANİSTAN VİZESİ HİZMETİ YOĞUN İLGİ GÖRDÜ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) 15 Haziran 2019 tarihinde başlayan Yunanistan vizesi hizmeti 2019 yılında yoğun ilgi gördü.

Randevu sistemiyle verilen hizmet kapsamında FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve

eşi Elif Çıralı da biyometrik taramadan geçerek vize başvurusunda bulundu. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası aracılığıyla haziran ayından yılsonuna kadar Yunanistan vizesi almak için yapılan toplam başvuru sayısı 204'e ulaştı.

U-ETDS VE SAYISAL TAKOGRAF BİLGİLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Mevzuat ve Belgelendirme Daire Başkanlığı iş birliğinde Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi" ve sayısal takograf konulu bilgilendirme toplantısı 22 Kasım 2019 Cuma günü FTSO Likya toplantı salonunda yapıldı.

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Mevzuat ve Belgelendirme Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Uluslararası İlişkiler Dairesi AB Uzmanı Hasan Boz ve T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Uluslararası İlişkiler Dairesi Bilgi İşlem Uzmanı Mithat Yıldız'ın sunumları ile gerçekleşen bilgilendirme toplantısına T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı İzmir III. Bölge Müdürlüğü temsilcileri Mustafa Selami Hozman, Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Şaban Taşar, Odamız 12 Nolu Meslek Komitesi üyeleri ve ilgili Odamız üyeleri katıldı.

Toplantıda 31 Aralık 2019 tarihi itibarıyla uygulamaya geçilen Karayolu Taşıma Yönetmeliği çerçevesinde adlarına K1, K3, C2, C3, L1, L2, N1, N2, R1, R2, M1, M2, P1, P2, T1 veya T2 yetki belgesi düzenlenmiş firmaların, faaliyetlerine ilişkin bilgileri Bakanlıkça oluşturulan Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemine (U-ETDS), elektronik olarak bilgi göndermeleri konusunda bilgi verildi ve ayrıca yetki belgesi sahiplerinin, sayısal takograf kullanılması zorunlu olan ve yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı bulunan taşıtları için sayısal takograf ünitelerindeki verileri, taşıtların trafiğe çıktığı tarihten itibaren üçer aylık dönemler halinde elektronik ortamda arşivleme ve bu veriyi ayda bir defa Bakanlıkça belirlenen kart verme otoritesine gönderme zorunluluğunun ise 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren uygulamaya geçileceği hususuna dikkat çekildi.

Sayısal Takograf uygulamaları hakkında da ayrıntılı bilgilerin verildiği toplantının sonunda katılımcıların soruları cevaplandırıldı.

12 NOLU MESLEK GRUBU ÜYELERİ KAHVALTIDA BULUŞTU

➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 12 Nolu Akaryakıt, Otomotiv ve Ulaştırma Meslek Grubu üyeleri, 21 Kasım 2019 tarihinde Barbun Restorant'da düzenlenen kahvaltıda buluştu.



Kahvaltıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Üyesi Emre Başaran, Meclis Üyesi Selamettin Yılmaz, 12 Nolu Akaryakıt, Otomotiv ve Ulaştırma Meslek Komitesi Başkanı Turgay Şahin, Komite üyeleri Muzaffer Bilgiç, Hüseyin Uçar, Efrayim Akçabel ile meslek grubu üyeleri katıldı.

Yoğun katılımın olduğu kahvaltılı buluşmada meslek grubu üyeleri sektörün sorunlarını değerlendirme imkânı buldu. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, kahvaltıya katılan meslek grubu üyeleri ile bire bir ilgilendi. Çıralı organizasyonda yaptığı konuşmada şunları söyledi:

“Bu buluşma ile meslek gruplarımızla gerçekleştirdiğimiz kahvaltılı buluşmaları tamamlıyoruz. Komitelerimizi temsil ettikleri üyelerimizle tanıştırmak, meslek grubu üyelerinin kaynaşması amacıyla düzenlediğimiz bu buluşmalar çok verimli geçti. Siz meslek grubu üyelerimizle bir araya gelerek sektörlerinize yönelik sorunları ve çözüm önerilerinizi alıyoruz. Üyelerimizden gelen görüş ve öneriler hizmetlerimizde ve faaliyetlerimizde bize yön veriyor. Odamız her zaman söylediğimiz gibi icra değil rica makamı. Odamızı aşan sorunları çözüm için gerekli mercilere taşıyoruz.”

FTSO'nun çalışmaları ve faaliyetleri hakkında katılımcılara bilgi aktaran Çıralı, “12 Nolu Meslek Grubu içinde yer alan deniz taşımacılığı yapan üyelerimizi yeni bir meslek komitesi çatısı altında buluşturacağız.” dedi.

Başkan Çıralı konuşmasının ardından söz alan 12 Nolu Akaryakıt, Otomotiv ve Ulaştırma Meslek Komitesi Başkanı Turgay Şahin, Komite Üyeleri Muzaffer Bilgiç, Hüseyin Uçar, Efrayim Akçabel meslek grubu üyelerine kendilerini tanıttı ve görüşlerini paylaştı.



FTSO'DA 5 YILDIZLI HİZMETE DEVAM

AKREDİTASYON DENETİMİNDEN BAŞARIYLA GEÇEN FTSO, HER ALANDAKİ İYİLEŞTİRMELERİYLE PUANINI YÜKSELTİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, TOBB Akreditasyon Sistemi kapsamında Türk Loydu Denetçisi Berker Telek tarafından 23-24 Aralık 2019 tarihlerinde denetlendi. Denetimden başarıyla geçen FTSO'nun 5 yıldızlı hizmet vermeye devam ettiği tescillendi.



FTSO'nun akreditasyon sistemi kapsamındaki denetim çalışmaları 23 Aralık Pazartesi sabahı yapılan açılış toplantısıyla başladı. Açılış toplantısına FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu başkan yardımcıları Kemal Hıra, Mete Ay, Yönetim Kurulu üyeleri, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Meclis Üyesi Aydın Ertemli, Genel Sekreter Ezgi Kullukçu, Akreditasyon Sorumlusu Aysun Şanlısoy ve FTSO personeli katıldı. Açılış toplantısında Türk Loydu Deneticisi Berker Telek akreditasyon sistemi ve yeni puanlama sistemi hakkında bilgi verdi. Akreditasyon sisteminin oda ve borsaların kendilerini geliştirerek daha iyi hizmet vermesine ve iyi uygulamalarını sürekli hale getirmesine yardımcı olduğunu kaydeden Berker Telek, daha önceki yıllarda 13 madde olan denetim sisteminin 103 maddeye çıktığına ve 1 günlük denetimlerin de 2 güne uzatıldığına dikkat çekti. Akreditasyon denetiminin aslında değerlendirme çalışması olduğunu kaydeden, Berker Telek FTSO'nun TOBB bünyesinde EFQM mükemmellik modeline ve akreditasyon sistemine geçen ilk odalardan biri olduğunu hatırlattı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da FTSO'nun üyelerine daha iyi hizmet verebilmek için Oda personeli ile birlikte akreditasyon sistemi kapsamında çalıştığını vurgulayarak, iki günlük denetim çalışmalarının verimli geçmesini diledi. Açılış toplantısının ardından denetim çalışmalarına geçildi.

FTSO Yönetimi ve personelinin uyumlu çalışmasının göstergesi

İki gün süren değerlendirme çalışmalarını ardından denetim, 24 Aralık Salı günü akşam saatlerinde gerçekleştirilen kapanış toplantısı ile sona erdi. Kapanış toplantısına FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Şevket Süreyya Gürol, Emre Başaran, Genel Sekreter Ezgi Kullukçu, Akreditasyon Sorumlusu Aysun Şanlısoy ile FTSO personeli katıldı.

Denetçi Berker Telek kapanış toplantısında, denetim sürecinde 103 maddelik yeni puanlama sistemiyle FTSO'nun son üç yılda gerçekleştirdiği faaliyetleri ve çalışmaları kanıtlarıyla incelendiğini söyledi. Denetim sırasında FTSO'nun çalışmalarını her alanda iyileştirdiğinin ve geliştirdiğinin ortaya çıktığını belirten Telek, "Bu, yönetim ile personelin uyumlu çalışmasının sonucu. Özellikle Yönetim Kurulu'nun desteği çok önemli. Bu başarı topyekûn hareket etmeyi gerektirir." dedi. Telek, Oda yönetimine ve çalışanlarına iki gün boyunca gösterdiği konukseverlik için teşekkür etti, başarılarının devamını diledi.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da kapanış toplantısında yaptığı konuşmada, harcadığı yoğun mesaiden dolayı Denetçi Berker Telek'e teşekkür ederek, "Denetim çalışmalarından çıkan sonuçları da dikkate alarak, daha iyiyi hedefleyerek yolumuza devam edeceğiz. Bu bir ekip çalışması. 3 yılda bir tekrarlanan denetim sonucu bizim için önemli. Emeği geçen tüm personelimize, Meclis, Yönetim Kurulu ve meslek komitesi üyelerimize teşekkürlerimi sunuyorum. Gerek yönetim olarak gerekse personelimizle gelişmeye açık, genç ve dinamik bir ekibiz. Stratejik hedeflerimiz kapsamında bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da Yönetim Kurulu olarak elimizden geleni yapacağız." diye konuştu.

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIK YETKİLİLERİ, FETHİYE STK'LARI VE ÖZEL SEKTÖR FTSO'DA TOPLANDI



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından Fethiye Körfezinin deniz üstü araç kapasitesini belirlemek ve sektörün talepleri doğrultusunda koruma amaçlı dolgu ve imar planlarını hazırlamak amacı ile, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde, 25 Kasım 2019 Pazartesi günü yapılan toplantıda, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin moderatörlüğünde kamu, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör bir araya geldi.



Fethiye Körfezi içi kıyı alanlarına ait 1/5000 ve 1/1000 ölçekli dolgu nazım ve uygulama imar planlarının hazırlanması işi kapsamında Çevre Şehircilik Bakanlığı yetkilileri 25 Kasım 2019 tarihinde Pazartesi günü Fethiye'deydi. Proje kapsamında gerçekleşen toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliği yaptı.

Çalışma kapsamında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilileri ile Fethiye Belediyesi, İMEAK Deniz Ticaret Odası, Muğla Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı, Muğla Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü, Muğla İl Tarım Orman Müdürlüğü, Fethiye MUSKİ, Fethiye Liman Başkanlığı, Fethiye Milli Emlak Müdürlüğü, Kıyı Emniyet Genel

Müdürlüğü, Fethiye Tapu ve Kadastro Müdürlüğü ile konu ile ilgili kurum ve kooperatif temsilcileri ve özel sektör temsilcileri bir araya geldi.

ODTÜ'nün deniz üstü araçları taşıma kapasitesinin belirlenmesi konusunda hazırladığı rapor baz alınarak hazırlandığı vurgulanan planın, körfez içi yat taşıma kapasitesinin belirlenmesi kapsamında kıyı alanlarına ait taslak plan çalışmaları ve plan hükümleri hakkında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilileri katılımcılara bilgi verirken, taslak imar planı ve plan hükümleri hakkında katılımcıların görüşleri alınıp, soruları cevaplandı.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 2-3 Ekim 2018 tarihleri arasında yapılan toplantının ardından 18 ayrı kurum ve kuruluşa gönderilen görüşlerin değerlendirilmesi sorası hazırlanan imar planında, özellikle üstünde durulan konuların Jeolojik ve oşinografik çalışmaların olduğu Bakanlık yetkilileri tarafından ifade edildi ve özellikle çevre ve tabiatın korunmasının birincil öncelik olduğunun altı çizildi.



FTSO PERSONELİNE PROBLEM ÇÖZME TEKNİKLERİ EĞİTİMİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, personelinin kişisel ve organizasyon becerilerini artırabilmesi için aralıklarla düzenlediği eğitimler kapsamında 2 Ekim 2019 Çarşamba günü problem çözme teknikleri eğitimi gerçekleştirildi.

FTSO Likya salonunda düzenlenen eğitime FTSO personeli eksiksiz katılım gösterdi. Muğla Sıtkı

Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi Ekonomi ve Finans Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Serkan Çiçek tarafından verilen eğitimde, karar verme sürecinde fayda ve maliyet analizinin yanı sıra kararın temel belirleyicileri, karar verme safhaları, karar ağacı modeli, problem çözümünü etkileyen faktörler, problem çözme teknikleri; güç alanı, balık tekniği metodu katılımcılara detaylarıyla aktarıldı. İnteraktif bir şekilde 3 saat devam eden eğitim günlük hayattan örnekler ve soru ve cevaplarla zenginleştirildi.

FTSO PERSONELİ İSG EĞİTİMİ ALDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) personeli 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve İş Yerlerinde Acil Durumlar Yönetmeliği kapsamında bulunan İş Sağlığı ve Güvenliği hakkında eğitim aldı.

Ortak sağlık güvenlik birimi B Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı Pelin Binbar tarafından verilen eğitim 19 Kasım 2019 tarihinde FTSO Meğri toplantı

salonunda gerçekleşti. Eğitim süresince 6331 sayılı Kanun ve içeriği, iş güvenliği tanımı, iş kazalarına sebep olan etkenler, iş kazası ve meslek hastalıklarına karşı korunma yöntemleri, tehlike ve riskler konuları işlendi. 1 saat süren eğitim sonrasında ise verilen teorik bilgileri içeren bir sınava giren FTSO personeli eğitim katılım sertifikası almaya hak kazandı.

YUNANİSTAN İZMİR BAŞKONSOLOSU FTSO'YU ZİYARET ETTİ

Fethiye'den Yunanistan'a Dostluk Köprüsü

Yunanistan İzmir Başkonsolosu
Argyro Papoulia, 27 Kasım 2019
Çarşamba günü Fethiye Ticaret ve
Sanayi Odası'nı ziyaret etti.



FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Şevket Süreyya Gürol, Emre Başaran ve Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu tarafından karşılanan Başkonsolos Argyro Papoulia Fethiye'de olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Eşi Nikos Stefanou ve vize şirketi yetkilisi Sertan Aslantürk ile beraber Fethiye'ye gelen Başkonsolos Argyro Papoulia, Fethiye'nin Akdeniz'in en güzel yerlerinden biri olduğunu söyledi. Eşi Nikos Stefanou ile sık sık turistik ziyaret için bölgeye geldiklerini belirten Argyro Papoulia, şöyle devam etti:

"Fethiye çok sayıda doğal güzellikleri ve önemli arkeolojik hazineleri olan bir yer. Eşimle birlikte daha önce de turist olarak geldiğimiz bu bölgede olmaktan çok mutluyuz. Bugün burada Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve Yönetim Kurulu üyeleri ile görüşmek benim için büyük

bir mutluluk. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın mart ayında gerçekleştirdiği ziyaret çok verimli geçti. İki ülke arasındaki ilişkilerin geliştirilmesiyle ilgili birçok konuda karar verdik. Bu ziyaretle başlayan süreçte ticaret, turizm ve kültür alanlarında ikili ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla kurumsal iş birliğimizi sürdürüyoruz. İki ülkeyi daha da yakınlaştıracak bu iş birliği bizim için çok önemli. Bu iş birliği yoluyla iki komşu halk karşılıklı yararlar sağlayabilir. Yunanistan İzmir Başkonsolosluğu bu yönde olan her girişimi desteklemektedir. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile başlayan iş birliğini sürdürmekte kararlıyız. Başkan Osman Çıralı'nın talebi ile biz de Fethiye'de mobil biyometri servisi başlattık. Bunun sonucunda çok iyi netice aldık. İki ülke halkını böylelikle birbirlerine daha da yakınlaştırebiliyoruz. Yaz aylarında Fethiye'den Rodos'a seferler olmasından çok mutluyuz. Bir turizm paketi yapılması için çalışıyoruz. Yunanistan'a





gelen yabancı turistlerin Türkiye'ye aynı şekilde Türkiye'ye gelen turistlerin Yunanistan'a geçmesini sağlayacak paketler hazırlanması için çalışılıyor. Bu bizim için çok önemli. 2020 yılının bölgedeki halkı ve iki ülke ilişkileri açısından çok daha iyi bir yıl olacağına inanıyorum."

Yunanistan İzmir Başkonsolosluğu'nun geniş bir alana hizmet verdiğini kaydeden Argyro Papoulia, en önemli hedeflerinin iki ülke halkını ulaşım, ticaret, turizm, kültürde birleştirmek olduğunu, bu nedenle vize işlemlerinde mümkün olan tüm kolaylığı sağladıkları 2019 yılında 2018 yılına oranla vize artışında yüzde 15'lik artış olduğunu ifade etti.

Hedef FTSO Bünyesinde Vize Ofisi

FTSO Başkanı Osman Çıralı da ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Başkonsolos Argyro Papoulia ve eşine teşekkürlerini iletti.

Yunanistan İzmir Başkonsolosluğuna 13 Mart 2019 tarihinde yaptığımız ziyarette, Sayın Başkonsolos Argyro Papoulia'dan, vize işlemlerinin Odamız aracılığıyla yapılması konusunda söz almıştık. Kendilerine bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum. Üyelerimiz ve Fethiyeli hemşehrilerimizin, Yunanistan vizesi başvurularını Odamıza yapabilmelerini sağlayan hizmetimize 15.Haziran.2019 tarihi itibarıyla başladık. Böylece üyemiz olsun olmasın Fethiye'de yaşayan herkes Yunanistan vizesi için İzmir'e gitmesine gerek kalmadan başvuru yapabildi. Başvuru sayısı 200'ü geçti. Biz bu hizmetin sürekli olmasını istiyoruz. Bu konuda ısrarımızı sürdüreceğiz. Vize kolaylığı sayesinde komşumuz Yunanistan ile hem turizm hem de ekonomik ilişkilerimiz daha da güçlenecektir. İki ülke arasında, özellikle de Rodos ile ticari ilişkilerin daha da güçlendirmek istiyoruz" diye konuştu.

"Mübadale Müzesi Kuracağız"

"Mübadale nedeniyle Yunanistan'da yaşayan kardeşlerimizle aynı kültürü yaşıyoruz" diyen Osman Çıralı, "Vizeyi de kolaylaştırırsak gidip gelme daha rahat olacak. Özellikle Kayaköy, 2 ülke arasında birleştirici unsuru bu nedenle bu-



rada mübadale müzesi kuracağız. Bu konuda Yunanistan İzmir Başkonsolosluğundan da müzede yer alacak eşyalar için destek isteyeceğiz. Çünkü Müzede yer alması gereken birçok değer Yunanistan'da bulunuyor." dedi.

İki komşu ülke halkının tarihten gelen kültürel ve sosyal bağlarına dikkat çekilen ve samimi bir ortamda geçen ziyarette yapılan, profesyonel turist rehberi Naci Dinçer'in de katıldığı görüşmelerde, FTSO üyelerinin ve tüm Fethiyelilerin Yunanistan vize başvuru işlemleri için FTSO bünyesinde vize ofisi açılması konusu da ele alındı. Başkonsolos Argyro Papoulia 6 aylık bir pilot uygulamadan sonra sürekli bir ofisin Fethiye'de açılabilceğini söyledi.

Ziyaret, karşılıklı hediyeleşme ve toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

Babadağ'dan yamaç paraşütü ile atladı

Yunanistan İzmir Başkonsolosu Argyro Papoulia, FTSO'yu ziyaretinin ardından Babadağ'dan 1700 metreden yamaç paraşütü ile Ölüdeniz'e atlayış yaptı. İlk defa yamaç paraşütü yaptığını belirten Argyro Papoulia, Babadağ'dan Ölüdeniz manzarasına hayran kaldığını ifade etti.



FETHİYE, TRAVEL TURKEY İZMİR'E ÇIKARTMA YAPTI FTSO, TAM KADRO 13. ULUSLARARASI TRAVEL TURKEY İZMİR FUARINDAYDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Travel Turkey İzmir 13. Uluslararası Turizm Fuarına tam kadro katılarak bölge tanıtımına verdiği önemi ve desteği bir kez daha gösterdi. İngiliz tur şirketi Thomas Cook'un iflasından sonra 2020 turizm sezonu için bölgenin tanıtımının daha da önem kazandığına dikkat çeken FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "FTSO olarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da bölgemizin tanıtımı için her platformda ve tüm organizasyonda yer almaya devam edeceğiz. Fethiye bu yıl Her Mevsim Fethiye sloganıyla yeni bir tanıtım atağına geçti. Hedef etkin bir tanıtımla bölgemizde turizmin 12 aya yayılması." dedi.

Turizm paydaşlarının yer aldığı Fethiye Turizm Konseyi'nin birlik ve beraberliğiyle 5-7 Aralık 2019 tarihlerinde düzenlenen Travel Turkey İzmir 13. Uluslararası Turizm Fuarı'nda Fethiye, Her Mevsim Fethiye sloganıyla, tarihi ve turistik güzelliklerinin yanı sıra alternatif turizm potansiyeli ile de tanıtıldı.

Fethiye standı buluşma noktası oldu

Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin bu yıl ilk kez katkı verdiği 108 metrekarelik Her Mevsim Fethiye standı buluşma noktası oldu. İzmir Fuarçılık Hizmetleri Kültür ve Sanat İşleri Ticaret AŞ (İZFAŞ) ve Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) tarafından T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı himayesinde ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde organize edilen fuarda Fethiye, Fethiye Kaymaklığı, Fethiye Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK, Fethiye Otelciler Birliği, Çalış-Der, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Koo-

peratifi, Skal-Der, Göcek Kültür ve Turizm Derneği tarafından temsil edildi.

Fuara FTSO'yu temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, başkan yardımcıları Kemal Hıra, Mete Ay, Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, Fatih Tufan, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ile Meclis üyeleri Aydın Ertemli, Erol Aksoy, Selamettin Yılmaz, Muhammet Kökten, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Mustafa Yiğit, Harun Yüksel Balcı, Mehmet Döver, Fikret Koyuncu, Akif Milaslıoğlu, Ozan Altıok ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu katıldı.

Her Mevsim Fethiye standını ilk gün Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün, TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, Menteşe Belediye Başkanı Bahattin Gümüş, Muğla Ticaret Sanayi ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan ziyaret etti. Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün, Fethiye standında yer alan WR gözlüğü ve simülasyonla sanal alemde Babadağ'dan Ölüdeniz'e uçuş deneyimi yaşadı.



FTSO Heyeti, daha sonra Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün'ün ev sahipliğinde yapılan Travel Turkey Turizm Fuarı-2020 Muğla turizmi resepsiyonuna katıldı. Resepsiyonda turizmin dün, bugün ve gelecekteki potansiyeli değerlendirildi. Resepsiyonda konuşan Osman Gürün, 13. Travel Turkey Fuarı'nın turizm sektörünün en önemli temsilcilerini bir araya getirmesi açısından çok önemli bir rol üstlendiğini belirterek, Muğla için yeni bir turizm master programına ihtiyaç olduğunu söyledi.

FTSO Başkanı Osman Çıralı resepsiyonda yaptığı konuşmada İngiliz tur şirketi Thomas Cook'un iflasını değerlendirerek, Fethiye'nin tanıtımı için yapılan faaliyetler hakkında bilgi verdi. Son yıllarda turizmde dijital tanıtımın ön plana çıktığını kaydeden Çıralı, "Fethiye olarak dijital tanıtım çalışmalarına hız verdik. Alternatif turizmle ilgili çalışıyoruz. Yamaç paraşütü ile turizmi 12 aya çıkardık. Özellikle Çin'den yoğun talep var." diye konuştu.

Fethiye kokteyline yoğun katılım

Fuarın ikinci günü 6 Aralık Cuma günü Her Mevsim Fethiye standında düzenlenen kokteyl yoğun katılımı gerçeğe dönüştürdü. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, CHP Muğla Milletvekili Süleyman Girgin, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Marmaris Belediye Başkanı Mehmet Oktay, Menteşe Belediye Başkanı Bahattin Gümüş, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan'ın da katıldığı kokteyl Fethiye turizm paydaşları ile turizm profesyonellerini bir araya getirdi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, stant ziyareti sırasında WR gözlüğünü takarak sanal âlemde Babadağ'dan Ölüdeniz'e uçuş deneyimi yaşadı.

Çıralı: "FTSO, bölgenin tanıtımı için her daim hazır"

Travel Turkey İzmir Fuarını değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Son yıl-





larda turizmde dijitalleşen tanıtım öne çıksa da, turizmin uluslararası düzeydeki önemli aktörlerini buluşturan Travel Turkey İzmir gibi fuarlar halen ağırlığını koruyor. Bu nedenle FTSO olarak yönetim kurulu ve meclis üyelerimizle birlikte Travel Turkey İzmir'e katıldık. Türkiye'nin ve dünyanın çeşitli destinasyonlarından 1.200'den fazla firma ve turizm profesyonelinin yer aldığı fuarda Fethiye'yi en iyi şekilde tanıtmak için çalıştık. Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne de standımıza katkılarından ötürü teşekkür ediyoruz.

2019 turizm sezonu sonunda İngiliz tur şirketi Thomas Cook'un iflasıyla bölgemizin 2020 sezonu için tanıtımı daha da önem kazandı. Fethiye Her Mevsim Fethiye sloganıyla yeni bir tanıtım atağına geçti. Hedefimiz bölgemizde turizmin 12 aya yayılması." diye konuştu.

Fethiye B2B görüşmelerle hedef pazarlara tanıtıldı

Fuar süresince Fethiye'nin turizm aktörleri, gerçekleştirilen B2B (ikili) görüşmelerle aralarında Çin, ABD, Kanada, Malezya, Hindistan, İspanya, Kazakistan, Singapur gibi hedef pazar ülkelerin temsilcilerinin de yer aldığı turizm profesyonelleriyle bir araya geldi.

Fethiye Turizm Konseyi'nin sekretarya görevini de yürüten FTSO, yaptığı hazırlıklar ve üst düzey katılımı, uluslararası ve ulusal düzeyde 40 bin ziyaretçinin katılımıyla 3 gün süren fuarda Fethiye her

yönüyle katılımcılara tanıtıldı. Tanıtım kitapçığı ve broşürlerin yanı sıra yanı sıra adaçayı, defne yaprağı, defne sabunu tanıtım materyalleri ile WR gözlükle izlenebilen yamaç paraşütü sanal gerçeklik filmiyle Fethiye katılımcılara âdeta yaşatıldı.



KVKK BİLGİLENDİRME SEMİNERİ DÜZENLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Verbis Yasal Uyum ve Veri Güvenliği Danışmanlık Ltd. Şti. iş birliğinde "6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) bilgilendirme semineri düzenlendi.



FTSO Likya salonunda 26 Aralık 2019 Perşembe günü düzenlenen FTSO üyelerinin oldukça yoğun bir katılım sağladığı bilgilendirme toplantısına Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da katıldı. Seminerde Verbis Yasal Uyum ve Veri Güvenliği Danışmanlık Ltd. Şti sahibi Av. Atalay Aksay, Yazılım Uzmanı Orhan Bilgin ve Envanter Uzmanı Girayhan Ocak, KVKK ile ilgili teknik ve hukuki konularda katılımcılara bilgi verdi.

KVKK kapsamında kurumların ve firmaların mevzuata uygunluğu ve verilerinin bulunduğu fiziki ortamların güvenliğinin sağlanması ile danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra teknolojik çözümlerden yararlanılması gerektiğine vurgu yapan Av. Atalay Aksay, "Firmalar, kişilerin temel hak ve özgürlüklerinin korunması, kişisel verilerin gizliliğinin sağlanması ve uyulması gereken yükümlülükleri yerine getirmeliler. Bu yüküm-

lülüklere uyulmadığı takdirde karşılaşılabilecek para ve hapis cezaları söz konusu. Bu sebeple firmalarımızın gerekli tedbirleri almaları büyük önem taşıyor." dedi.

Envanter Uzmanı Girayhan Ocak ise bilişim mevzuatı ile ilgili bilgi vererek, KVKK kapsamında katılımcılara kanunu daha iyi anlamaları ve hayata uyarlayabilmeleri için, Veri Sorumluları Siciline (VERBİS) kayıt süreci, KVKK'nın getirdiği sorumluluklar, Kanun kapsamında yapılması gerekenler, hazırlanması gereken prosedür ve dokümantasyonlar ile firmaların mevcut bilgilerin kişisel veri olup olmadığını tanımlayabilmeleri konusunda bilgiler paylaştı.

Toplantının ikinci kısmında ise Yazılım Uzmanı Orhan Bilgin tarafından KVKK kapsamında oluşturulan Verbis sistemine envanter girişinin nasıl yapılacağını uygulamalı olarak katılımcılara anlattı.



FTSO, Rekortmen Üyelerine Törenle Teşekkür Etti



FTSO'NUN ÖDÜL TÖRENİ, FETHİYE VE SEYDİKEMER'E DEĞER KATANLARI BİRARAYA GETİRDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye ve Seydikemer'de 2018 yılında kurumlar ve gelir vergisi ile istihdam ve ihracat rekortmenleri sıralamasında sıralamaya giren üyelerine, 11 Aralık 2019 Çarşamba günü düzenlenen ödül töreni ile takdim ederek, teşekkür plaketi sundu.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası hizmet binası Likya salonunda düzenlenen ödül törenine, Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Muğla Vergi Dairesi Başkan Vekili Ömer Kabahor, Fethiye Belediye Başkan Vekili Fatih Ugan, Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya, Seydikemer Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Tanır, Seydikemer Belediyesi Meclis Üyesi Zeki Yanatma, Fethiye Vergi Dairesi Müdürü Mithat Aktar, Seydikemer Mal Müdürü İmran



Öğütveren, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Fethiye Esnaf ve Kefalet Kooperatifi Başkanı İsmail Başoğlu ile FTSO Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri katıldı.

Törenin açış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye ve Seydikemer’de faaliyet gösteren, ödedikleri vergiler, sağladıkları istihdam ve yaptıkları ihracatla bölge ve ülke ekonomisine değer katan FTSO üyelerine teşekkür etti. Çıralı, “Ödedikleri vergilerle, ülkemizi yurt dışı pazarlarda en iyi şekilde temsil ederek ekonomimize kazandırdıkları dövizle bizleri yurt içinde ve yurt dışında gururlandıran üyelerimize, Odamız adına şükranlarımı sunuyorum.

Fethiye ve Seydikemer turizm sektöründeki yeri, yarattığı istihdam ve ödediği vergilerle ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayan ilçeler arasında yer alıyor. Bugün Fethiyemiz ve Seydikemerimiz turizm, mermer, tarım ve hayvancılık sektörlerinde dünyaca tanınan bir bölge ise bu sizlerin eseridir.” diye konuştu.

Girişimciliğin özendirilmesi esas

Bölge ekonomisinin sürdürülebilir olması olmasında girişimciliğin özendirilmesinin esas olduğunu kaydeden Osman Çıralı, şöyle devam etti:

“Bu amaçla Odamızın sürdürdüğü danışmanlık faaliyetlerinin yanı sıra bölgemizde planlanan yeni yatırımlar, projeler ve sektörel çalışmalar için rehber niteliğinde olacak Odamızın 2018 yılı sosyo-ekonomik raporunun basımı tamamlandı. Bölgemize yatırım yapan ya da yapacak olan girişimcilerimize yol gösterici olması amacıyla ilçelerimizin önemli verilerini tek tek kurumlardan isteyerek hazırladığımız sosyo-ekonomik raporun verileri için 64 kurumla farklı yazışmalar yaptık. Bu bilgi taleplerimize cevap vererek raporumuza katkı sunan kurum ve kuruluşların yönetici ve çalışanlarına teşekkür ediyorum. Ege İhracatçı Birliklerinden alınan verilere esas alınarak hazırlanan rapordaki bölge ihracat istatistikleri, 2018 yılı sonu itibarıyla Fethiye ve Seydikemer’den yapılan ihracatın bir önceki yıla oranla %13 artış göstererek 30 milyon liraya yaklaştığını ortaya koyuyor. Yine turizm sektörü verileri ise 2018 yılında önceki 3 yıla göre bölgemize gelen turist sayılarındaki düşüşün durduğu ve normal seviyelere ulaştığını gösteriyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Fethiye Belediyesi verileri, toplam yatak kapasitesi 40 bin civarında olan bölgemizi 2018 yılında 1,5 milyona yakın yerli ve yabancı turist ziyaret ettiğini ortaya koyuyor.” şeklinde konuştu.

Ödenen vergiler hayatın her alanında

Muğla Vergi Dairesi Başkan Vekili Ömer Kabahor, törende yaptığı konuşmada vergi vermenin vatandaşlık görevi olduğunu belirterek, FTSO vergi rekortmenlerine teşekkür etti. “Verilen vergiler ne oluyor?” sorusuna yanıt veren Kabahor, “Çocuklarımızın okullarında, kitaplarında akıllı tahtasında yani eğitimde, hastanelerimizde, doktorun neşterinde, hemşerilerimizin kepinde yani sağlıkta, sosyal yardımlarda, Mehmetçiklerimizin karavanasında, silahında, belediyelerin parke taşlarında yani vergi her yerde. Sizler de ekonomiye değer katarak ülkemizin yolunda, çeşmesinde savunmasında hep varınız. Ülkemiz eğer büyüyecekse sizler gibi müteşebbislerimiz sayesinde olacaktır.” dedi.

Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner de konuşmasında ödül törenini düzenleyen FTSO yönetimine teşekkür ederek, “Devlet olarak iş adamlarımızın önüne engel çıkaran, onların gelişmesini büyümesini sınırlandıran bir konuda değiliz. İş adamlarımızın önünü açmak için devletten talep ettiğiniz her hususta telefonun ucunda olduğumuzu ifade etmek isterim. Her zaman kapımız sizlere açık. Bu konuda da FTSO ve diğer odalarımızla iş birliği içinde çalışmaya devam ediyoruz.” diye konuştu. Kuzugöbeği mantarının ihracatındaki artışa dikkat çeken Kaymakam Şahiner, “Tarım alanında da gelişmeye çok açık bölgeye sahibiz fakat geliştirmemiz gerekiyor.” dedi.

Tören daha sonra kurumlar vergisi, gelir vergisi, istihdam ve ihracat alanında sıralamaya giren FTSO üyelerine plaket verilmesi ve günün anısına toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

Düzenlenen törenle, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası’nın takdim ve teşekkür ettiği FTSO üyeleri şöyle:

Fethiye Kurumlar Vergisi

- ⇒ Belcekız Otelcilik ve Turizm AŞ
- ⇒ Doğantur Turizm Emlak İnş. Taah. Nak. Akar. Lpg Otogaz İth. İhr. San. Tic. AŞ
- ⇒ Domaniç Turizm İnşaat Tarımsal Ürünler ve Otomotiv San. Tic. İth. İhr. AŞ
- ⇒ Bütar Turizm Ticaret Ltd. Şti.
- ⇒ Medcezir Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ

Fethiye Gelir Vergisi

- ⇒ Oğuz Kuyucak
- ⇒ Ceyhan Okar
- ⇒ Mehmet Karabulut
- ⇒ Civan Türedi
- ⇒ Ramazan İldan
- ⇒ Birol Güner

Fethiye İstihdam Rekortmenleri

- ⇒ Lykia Turizm Yatırımları Sanayi ve Tic. AŞ - Liberty Hotel Lykia
- ⇒ Bartu Turizm Yatırımları AŞ - Barut Otel
- ⇒ Tutis Turizm Ticaret Seyahat AŞ - Hotel Letoonia Fethiye

Fethiye Kadın İstihdam Rekortmenleri

- ⇒ Lokman Hekim Özel Sağlık Hizmetleri AŞ - Esnaf Hastanesi
- ⇒ Lykia Turizm Yatırımları Sanayi ve Ticaret AŞ - Liberty Hotel Lykia
- ⇒ Bartu Turizm Yatırımları AŞ - Barut Otel

Fethiye İhracat Rekortmenleri

- ⇒ Fetmer Mermercilik Dış Ticaret AŞ
- ⇒ Rayco Mermer Maden San. Tic. Ltd. Şti.



Seydikemer Kurumlar Vergisi

- ⇒ Selina Fish Su Ürünleri Ticaret Limited Şirketi
- ⇒ Tlos Turizm İmar Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi
- ⇒ Akdenizli Akaryakıt Taşımacılık İnşaat Sanayi ve Ticaret AŞ.

**Seydikemer Gelir Vergisi Rekortmeni**

- ⇒ Selçuk Esen

Seydikemer İstihdam Rekortmenleri

- ⇒ Fethiye Mermercilik Pet.Mad. İnş. Tur. Tar. Hay. Gıda San. Tic. Ltd. Şti.
- ⇒ Tlos Turizm İmar Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.
- ⇒ Selina Balık İşleme Tesisi İthalat İhracat ve Tic. AŞ



Seydikemer Kadın İstihdam Rekortmenleri

- ⇒ Selina Balık İşleme Tesisi İthalat İhracat ve Ticaret AŞ
- ⇒ Tlos Turizm İmar Tic. ve Sanayi Ltd. Şti.
- ⇒ Fethiye Mermercilik Pet. Mad. İnş. Tur. Tar. Hay. Gıda San. Tic. Ltd. Şti.



Seydikemer İhracat Rekortmenleri

- ⇒ Selina Balık İşletme Tesisi İthalat İhracat ve Tic. AŞ.
- ⇒ Necip Başar Başar Alabalık
- ⇒ Balık Teknik Su Ürünleri Necip Ümit Türkmen



FTSO'DAN E-TİCARET VE DİJİTAL PAZARLAMA EĞİTİMİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın üyelerinin dönüşen ve dijitalleşen ticarete ve iş hayatına uyum sağlamalarını desteklemek amacıyla 4 günlük e-ticaret ve dijital pazarlama eğitimi verdi.

FTSO hizmet binası Meğri salonunda 20-21 Aralık ve 27-28 Aralık tarihlerinde düzenlenen eğitimde farklı sektörlerden firma temsilcilerine "E-ticaret nedir? Dijital pazarlamanın önemi ve geleneksel pazarlamadan farklar, dijital pazarlama stratejisi konularında bilgi aktarıldı.

Öğretim üyeleri Dr. Ali Naci Karabulut, Doç. Dr. Hakan Kiracı, Dr. Muhammer İlkuçar tarafından verilen iki haftaya yayılan 4 günlük uygulamalı eğitimde yenilikçi dijital girişim örnekleri, dijital pazarlama mecraları e-ticarete güvenlik ve kar-

şılaşılan sorunların yanı sıra e-ticaret sitesi kurulumu, web sayfası ve dijital pazarlama, google analytics kullanımı, google, facebook ve instagram reklamcılığı, arama motoru optimizasyonu (SEO), affiliate pazarlama, drop shipping kavramları detaylı olarak anlatıldı.

FTSO'nun 2019 yılının son eğitimi olan ve toplam 18 saat süren 20 kişi ile sınırlı e-ticaret ve dijital pazarlama eğitimi uygulamalı olarak, katılımcıların sorularının yanıtlendiği interaktif şekilde gerçekleştirildi.





Hakan AKIN

Dış Ticaret Eğitmeni, Danışman, Yazar

İhracat için Ne Yapılmalı, NEREDEN BAŞLAMALI?

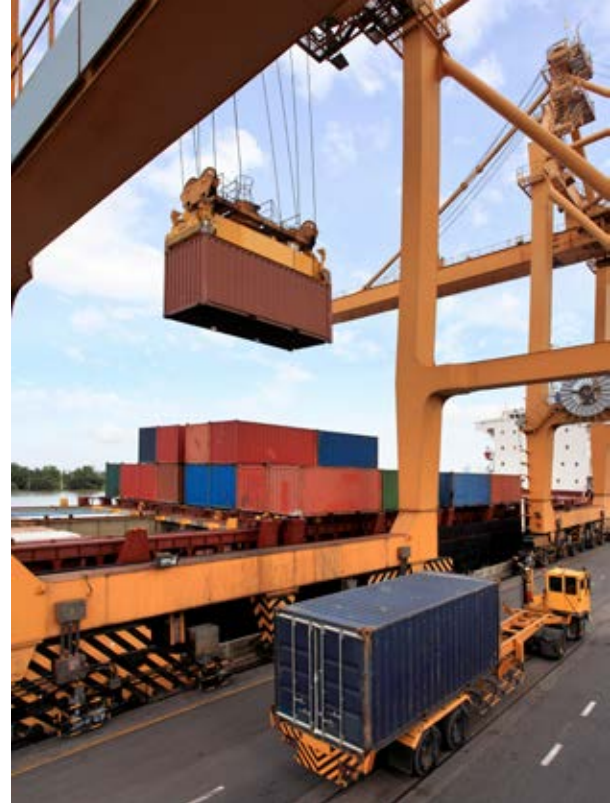


Ben dış ticarete 1985 yılında başladım. Daha üniversite 3. sınıf öğrencisiyim; cep telefonu bir iki kişide var, onlar da yurtdışından getirmişler, haberleşme telex ve fax ile sağlanıyor, e-mail ve world-wide-web (www) diye kelimeler bilinmiyor, internet daha Türkiye'ye çok uzak ve Türkiye'nin dış ticareti 10 milyar ABD\$ seviyesinde. Pazar ve müşteri araştırması geleneksel yöntemlerle yapılıyor, yani fuarlara katılım ve yurtdışı iş gezileri. Fuarlar da şimdiki gibi fazla değil; sektörel olarak baktığınızda yılda en fazla üç fuar. İş gezisi için de ciddi finans gerekiyor. Yurtdışına çıkmayan da ihracat yapamıyor. Günümüz gelince, özellikle internetin neredeyse tüm dünyada kullanılabiliyor hale gelmesi uluslararası ticarete özellikle pazar ve müşteri araştırması konusunda ihracatçıların işini kolaylaştırmış görünüyor. Ancak bu durum doğal olarak bir başka kaçınılmaz gerçeği de beraberinde getiriyor: Rekâbet.

Gerek Fethiye'de gerekse ülkemizin pek çok il ve ilçesinde gerçekleştirdiğim dış ticaret eğitimlerinde katılımcıların en fazla merak ettikleri ve hemen ulaşmak istedikleri bilgi neredeyse hep aynı: Müşterilere nasıl ulaşacağız? Müşterilere ulaşmak konusu sizlere birazdan bahsedeceğim ve aşağıda diagramı görülen İhracat Döngüsü'nün beşinci aşaması. Eğer işletmeler ihracata başlarken ya da ihracatlarını arttırmak için direkt olarak bu aşamaya yönelirlerse benzer düşüncede olan yerli ve/veya yabancı diğer işletmelerle işte o rekâbetin içinde buluyorlar kendilerini. Bu nedenle de ya hiç başlayamıyorlar ihracata ya da hedefledikleri ihracat kazançlarını elde edemiyorlar.

Peki, ne yapmalı, nereden başlamalı?

İHRACAT DÖNGÜSÜ



İhracata başlama ve geliştirme konusunda işletmelerin bilmeleri gereken en önemli konulardan biri ve ilki, bu işin ihracat için gerekli bir **alt yapı** olmadan yapılamayacağıdır. Alt yapı 4 ana unsurdan meydana gelir: **1) Patron ve vizyonu.** Bu konu patronun ne sebeple ihracata başlamak istediği ve hedefleri ile ilgilidir. İhracata başlamanın ana hedefi her zaman işletmeyi büyütmek ve ileri götürmek olmalıdır. İç piyasanın daralması, ödeme vadelerinin uzaması ve benzeri dönemsel ve yurtiçi sorunlar elle tutulur ve gerçekçi nedenler değildir. **2) Bütçe.** İhracat ciddi bir yurtdışı pazarlama çalışması gerektirir. Ürünün ambalajından web sitesine, fuar faaliyetlerinden numune üretimine kadar çok geniş bir yelpazede gerçekleştirilecek pazarlama faaliyetlerine pazarlama uzmanlarına göre ayrılması gereken bütçe ilk birkaç yıl için en az %30 seviyesindedir. Oranı ne olursa olsun böyle bir bütçe planlaması yapılmalı ve hammadde, enerji giderleri gibi üretim maliyeti içerisinde yer almalı, kârdan verilecek bir bedel olarak değerlendirilmemelidir. **3) İnsan Kaynağı.** Alt yapının en önemli unsuru olmamakla beraber (çünkü insan kaynağı hizmeti işletme dışından temin edilebilir) işletmenin ihracat alanındaki başarısını direkt olarak etkileyen unsurdur. İşletmelerin İngilizce bilen bir elemanı özellikle



le pazar ve müşteri araştırması ve neticesinde yurtdışı iletişimde kullanmak maksadı ile istihdam etmesi gerekmektedir. Bu istihdamın finansmanı için Ticaret Bakanlığının ve KOSGEB'in çok ciddi destekleri vardır. **4) Bilgi.** Patron dahil dış ticaret ile ilgili tüm personelin dış ticaret konusunda kendilerini bilgi açısından güncel tutmaları ve geliştirmeleri şarttır. Bilgi hakkında çok bilinen bir deyiş vardır: Bilgi Güçtür diye. Dış ticarette o deyiş karşılığı şöyledir: **Bilgi Paradır.** Diğer yandan rakibinizin bildiğini siz bilmiyorsanız rekâbet edemezsiniz. İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve Sanayi Odaları, KOSGEB, Meslek Odaları, özel eğitim ve danışmanlık şirketleri yeterli sayıda ve kalitede eğitimler vermektedirler. Bu eğitimlerin takibi ile işletmeler ihracat konusunda gerekli bilgilere yeterli seviyede hakim olacaklardır.

Alt yapının hazır olduğuna kanaat getirdikten sonra işletmeler için ikinci çalışma ihracatı yapılabilecek ürün ve bu ürünü satın alacak müşteri profilinin tespiti olmalıdır. Fethiye ve yakın çevresinin ürünleri incelendiğinde yaş meyve sebze, doğal ürünler, su ürünleri, mermer ve diğer yeraltı ürünleri dikkat çekmektedir. İşletmeler genel olarak ihracata ilk başlarken pazarda genel kabul görmüş ürünlere yoğunlaşırlar. Kriz veya arzın talepten fazla olduğu dönemlerde işletmeler pazara girmek veya tutunabilmek için fiyatı ilk ve bazen tek rekâbet silahı olarak kullanmaktadırlar. Bölgede faaliyette olan işletmeler, özellikle yaş

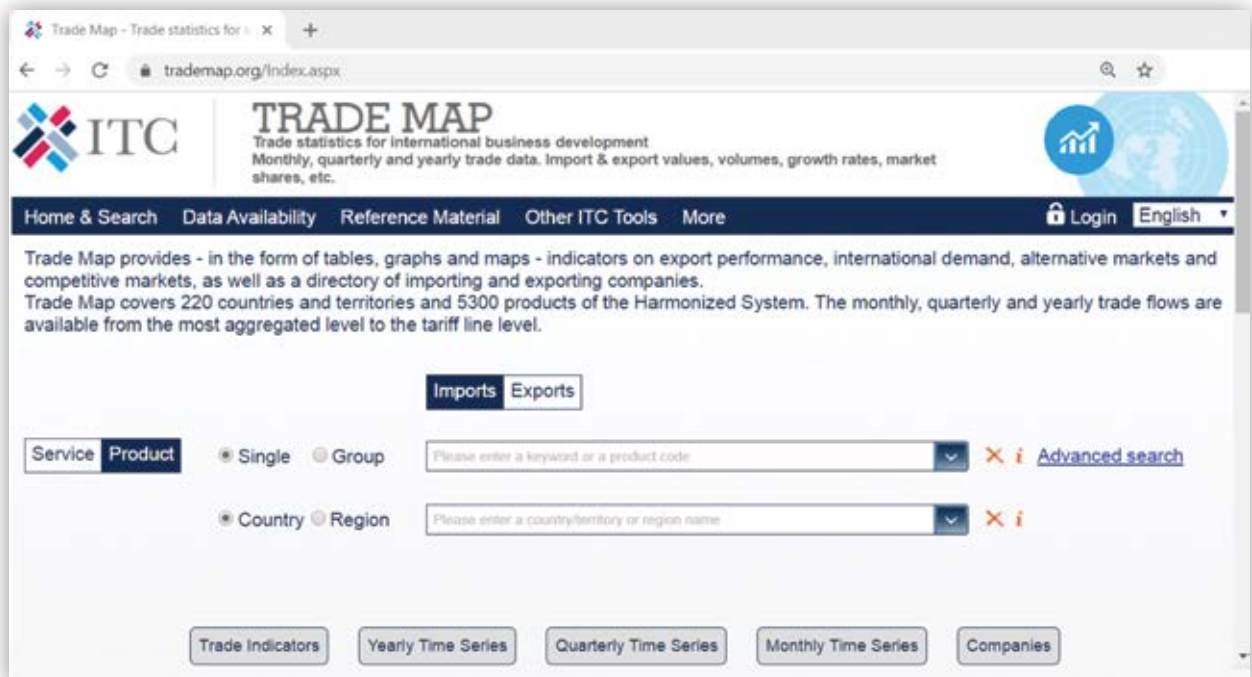
meyve sebze ve yeraltı ürünlerinde fiyat konusunda yurtdışı pazarda ciddi bir rekâbet içinde görülmektedirler. Diğer yandan doğal ürünler ve su ürünleri ile uğraşan işletmeler ciddi pazar araştırmaları yaparak yurtiçi ve yurtdışı pazarda tespit ettikleri ihtiyaçlar doğrultusunda ürün ve müşteri farklılaştırması yaparak özellikli ürünlerin üretimi ve ihracatına yönelmektedirler. 2018 yılsonu verilerine göre 1 litre sızma zeytinyağının dünyadaki ortalama ihracat fiyatı 4 ABD\$ iken Fethiyeli bir üretici Fethiye'de ürettiği özellikli zeytinyağının 1 litresini 25 ABD\$'dan satmaktadır. Unutmayın ! Çok basit bir kural var... Hiç kimse ihtiyacı olmayan bir şeye para ödemek istemez. O nedenle pazarı çok iyi çalışıp, ihtiyaç duyulan ürünleri ve o ürünleri satın alabilecek doğru müşteri profilinin (gelir düzeyine – üst, orta, alt gelir düzeyi - veya işletme tipine – tüccar, üretici, son kullanıcı – göre) tespit edilmesi ve pazarlama planının bu doğrultuda hazırlanması ve uygulanması gerekir.

Pazara giriş stratejisinin tespiti bence ihracat döngüsünün en önemli aşaması. Bu aşamada işletme bir önceki aşamada tespit ettiği ürünleri pazara hangi kanaldan sokacağına karar vermelidir. Üç basit strateji vardır: **1) Direkt ya da endirekt ihracat.** İşletme direkt ihracatta kendi tespit ettiği potansiyel alıcılara ürünü pazarlayarak satış imkânlarını araştırmalıdır. Satış gerçekleşirse işletme ihracatı ve gerekli operasyonel işlemleri kendisi gerçekleştirecektir. Endirekt ihracatta ise ürünler başka bir tüccar

tarafından işletmelerden satın alınarak ihraç edilmektedir. İhracat elemanı istihdam etmeyecek işletmeler pazara giriş maksadı ile başlangıçta bu yolu tercih edebilirler. Fethiye ve çevre bölgede yerleşik işletmeler halihazırda bu strateji ile ihracat yapmaktadır. **2) Sözleşme bazlı ihracat.** Bu stratejide işletmeler ürünlerinin üretimini yapacakları sözleşmeler ile yurtdışında üretirmekte ve ürünler doğrudan üretildikleri pazarda satışa sunulmaktadır. Dünyaca ünlü ev eşyası satıcısı İKEA bu strateji ile çalışmaktadır. **3) Yatırım bazlı ihracat.** İşletme yurtdışında kendi açacağı veya satın alacağı işletmeler kanalı ile ürünlerini karşı pazarda satmayı planlamaktadır. Bu strateji pazara giriş stratejileri içerisinde süre, maliyet ve verim göz önüne alındığında benim gerek eğitimlerimde gerekse danışmanlık verdiğim firmalarla yaptığım görüşmelerde en fazla tavsiye ettiğim stratejidir. Daha önce eğitim verme imkânı elde ettiğim Denizli'nin Buldan İlçesinde faaliyette olan tekstil üreticilerinden dört tanesinin halihazırda dünyanın önde gelen pazarlarında kendi mağazaları mevcuttur. Ürünlerini direkt ihracat yöntemi ile kendi mağazalarına ihraç etmekte ve o ülkelerde dağıtımlarını gerçekleştirmektedirler. Fethiye'nin daha önce dile getirilen ürünleri dikkate alındığında ham ve blok mermer ürünleri hariç diğer ürünlerin tamamı için bu strateji hayata geçirilebilir.

Peki hangi ülkelere yönelik pazarlama ve ihracat ? Elbette ciddi bir Pazar Araştırması çalış-

ması neticesinde elde edilecek veriler çerçevesinde karar verilecek bu çalışma yurtdışı ile direkt ilişkilerin başlayacağı ilk aşama olacak. Pazar araştırmasının belli, standart bir yöntemi yok. Ancak biz danışmanların bu noktada önerisi mümkün olduğunca pazar araştırmasının pazarda yapılması. Yani beni dış ticarete başladığım zamanlardaki sistem; fuarlar, iş gezileri veya potansiyel müşterileri ülkemize davet etmek, kısacası potansiyel alıcılarla yüz yüze gelebileceğimiz ülkeleri yine yerinde tespit etmek. Elbette internetin bu aşamada sağladığı imkânlardan da mümkün olduğunca faydalananarak; bu amaçla oluşturulmuş web siteleri ve bültenler üzerinde masabaşı çalışmalar yaparak. Elbette bunların en önemlisi tüm dünya dış ticaretinin verilerinin yer aldığı www.trademap.org. Akademisyenler, firmalar, öğrenciler her kim dünya dış ticareti ile ürün, ülke, fiyat hatta alıcı ve satıcı firmalar hakkında bilgiye ihtiyaç duyuyorsa günümüzde en çok bu site üzerinde çalışmalarını gerçekleştirmekte. Fethiyeli bir zeytinyağı işletmesi olduğumuzu düşünürsek hangi ülke hangi ülkelere kaç ton (birim miktar ton), kaç paradan zeytinyağı satmış, hangi firmalar almış, hangi firmalar satmış, hangi ülkede talep artıyor, hangi ülkede düşüyor, Türkiye hangi ülkelere kaç paradan satıyor ve benzeri bilgilere bu site üzerinden ulaşım planlamalarımızı yapabiliyoruz. Bu site üzerinde çalışmaları tamamladıktan sonra tavsiyem mutlaka o ülkenin genel sosyal, eko-



nomik, finansal durumunun yine web siteleri üzerinden incelenmesidir. Bu çalışma gerek Ticaret Bakanlığı Ülke Masaları sitesinden gerekse www.export.gov sitesinde yapılabilir.

Pazar araştırmasının sonunda işletme hangi ülkelerde pazarlama faaliyetlerine başlayacağına ya da hangi ülkelerde müşteri arayacağına karar vermiş olmalıdır. Bu aşamayı o pazarda kimlerle irtibata geçileceğinin kararın verileceği Müşteri Araştırması aşaması takip etmelidir. Dikkat edeceğiniz gibi pek çok işletmenin işin başında yapacağı çalışmaya biz daha geldik. Ancak, inanın sürecin bu şekilde gerçekleşmesi gerekiyor; adım adım. Pazara karar verildikten sonra aslında en doğru yöntem yine internet üzerinde tespit edilecek potansiyel alıcılarda randevu alınarak satış görüşmelerinin yerinde gerçekleştirilmesi. Eğer bu çalışma mümkün olmuyorsa, potansiyel alıcıların dikkatini

çekecek bilgilerin (fiyat, ödeme şekli, vade, referanslar, kalite belgeleri vb) yer aldığı mesajların email veya tercihen fax veya mektup ile gönderilmesi gerekiyor. İletişimin kuralı yok ama sonucu çok önemli. Amaç en ucuz, en çabuk iletişimden ziyade ne süre alırsa alsın bedeli ne olursa olsun doğru insana ulaşabilmek olmalı ve bunun en kolay yolu inanın hâlâ mektup. Deneyebilirsiniz! Müşteri araştırmaları TradeMap, KOMPASS, GREATEXPORTIMPORT, TRADESNS web siteleri üzerinde yapılabilir.

Müşterilerin ismen tespit edilmesini takiben müşterilerle iletişim ve ürünlerin tanıtım ve pazarlama aşamalarına geçilmelidir. Bu maksatla yapılacak çalışmalar aktif ve pasif faaliyetler olarak değerlendirilebilir. Aktif çalışmalar ağırlıklı olarak potansiyel alıcılar ile yüz yüze pazarlama çalışmalarının gerçekleştirilebilmesini sağlamaya yönelik olmalıdır. Fuarlar,





Özetle ihracata başlamak ve başarılı satışlar yapmak sadece potansiyel müşterilere ulaşmak ve onlara masa başında hazırlanan birbirinin aynı tanıtım yazılarının gönderilmesi ile başarılabacak bir iş değildir. Bir vizyon, hedefler ve altyapı çalışması ile başlanacak ve sırasıyla önce ürün ve müşteri profilinin daha sonra da pazara giriş stratejisinin tespiti ile devam edecek bir süreçtir. Ancak bu çalışmalardan sonra potansiyel pazar ve müşterilerin tespiti çalışmalarının gerçekleştirilmesi gerekir. Başarı için ise bizim ne ürettiğimizden ziyade pazarın neyi nasıl istediğini dikkate almamız konusu unutulmamalıdır.



iş gezileri, eşleşme programları vb etkinlikler bu çalışmalar için son derece uygundur. Bu faaliyetler kamu kurum ve kuruluşlarının web siteleri üzerinden takip edilebilir. Pasif çalışmalar ise, web sitesi ile başlayan genellikle bir kanal üzerinde işletmenin reklam ve tanıtımının yer almasını ön gören çalışmalardır. Amaç potansiyel alıcıların bu tanıtımları görerek işletme ile irtibata geçmelerinin sağlanmasıdır. Bu çalışma tanıtım kaynaklarının tanıtımının yapılması ile örneğin işletmenin web sitesinin daha fazla potansiyel alıcı tarafından görülebilmemesinin sağlanması ile daha verimli hale getirilebilir.

Bir benzetme yapmak gerekirse pazarlama çalışmalarının ana maksadı potansiyel alıcıları mağaza kapısından mağazaya girmeye ikna edebilmektir. Mağazaya giren bir müş-

teriye satışın gerçekleşebilmesi ise mağazada müşteriye sunulacak satış şartlarına bağlıdır. Bu şartlar genellikle fiyat dışında (çünkü fiyat mağaza vitrinindeki etikette yazıyor ve müşteriye cezbeden en önemli unsurlardan biri) satış elemanlarının müşteriye bu fiyattan veya daha iyi şartlarla o malı alabilmesini sağlayacak diğer şartlar ile ikna edebilmelerini sağlayacaktır.

Basit anlamda bu şartlar, miktar, ödeme şekli, vade, üretim ve teslim süresi, paketlenme özellikleri ve garanti şartları olarak değerlendirilebilir. Fethiye bölgesinin ürünleri dikkate alındığında, garanti şartları dışında diğer belirtilen şartların hepsinin satış maksadı ile işletmeler tarafından dikkatle çalışılması gerektiği söylenebilir.

Herkese başarılar ve yurtdışı satışlarında bol kazançlar dilerim...



İhracatçının Yaşadığı Sorunlar

Petek ÜZÜLMEZ

Dış Ticaret Uzmanı
Kobi Atölyesi Eğitim ve
Danışmanlık Merkezi



İç pazarda karşılaştığımız uzun vadeli satışlar, merdiven altı üretim nedeniyle yüksek rekabet, tahsilât riski gibi faktörler KOBİ'leri iç pazara olan bağımlılığını azaltmak için ihracata yönelmektedir.

İşletmelerimizin uluslararası pazardan daha çok pay almak için yurt dışındaki potansiyel pazar fırsatlarını değerlendirmek adına gerekli olan orta ve uzun vadeli pazarlama stratejileri oluşturmaları gerekmektedir.

Ödeme şekli açısından Türkiye genelindeki 2019 ihracat verilerine baktığımızda, yapılan ihracatımızın %66,35'i "Mal Mukabili Ödeme" olarak gerçekleşmiştir (TÜİK 2019 verileri). Bu durum ihracat yapma azminde olan ihracatçı-

mızın karşılaşılabileceği riskin ne kadar büyük olduğunu göstermektedir.

KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunları işletmeden kaynaklı sorunlar ve işletme haricindeki sorunlar olarak 2 ana bölümde incelemek mümkündür.

İşletmeden kaynaklı nedenlerin arasında, işletmelerimizin uzun vadeli pazarlama stratejilerini oluşturamaması, işletmelerimizin yaşadığı finans sorunları, nitelikli personel eksikliği, yöneticilerin vizyon eksikliği, uluslararası standartlarda ürün üretmememiz, satışı daha kolay olduğu için markalaşma yerine müşteri markasıyla fason üretim yapmaya razı olmamız, ar-ge faaliyetlerine gerekli ve yeterli bütçeyi ayırmamamız gibi nedenleri saymak mümkündür.

İşletme harici nedenleri ise 2 ana bölümde incelemek mümkündür.

Ülke içi nedenler arasında, işletme girdi maliyetlerinin yüksek olması, ihracatçımızın yaşadığı bürokratik sorunlar ve prosedürler, ihracatta uygulanan devlet desteklerinin yetersiz olması ve mevcut desteklerden ise ihracatçının yeterince yararlanamaması, bankaların kambiyo konusunda yeterli personellerinin olmaması gibi nedenleri sayabiliriz.

Ülke dışı nedenler arasında ise, uluslararası siyasete paralel olarak Türk mallarına getirilen resmi ve/veya gayri resmi sınırlamalar, uluslararası ekonomik dalgalanmalar, döviz kurlarındaki dalgalanmaları ve kültürel farkları görüyoruz.

O zaman ihracatımızı artırmak için yapmamız gerekenler neler?

Öncelikle müdahale alanımız içindeki işletmemizde neler yapabileceğimize bakalım:

Ortalama 3 yıllık bir pazarlama stratejisi oluşturabilmek için hedef pazarı doğru belirlemek durumundayız. İç piyasadaki rakiplerimiz satış

yaptığı için biz de aynı ülkeye, hatta aynı müşteriye satış yapmaya çalışmaktan vazgeçmeliyiz.

Hedef pazarla birlikte müşteri taleplerini ve alışkanlıklarını, pazardaki ürün standartlarını, hedef pazardaki ithalat koşullarını ve vergilerini araştırmamız gerekmektedir. Tüm bu detaylar ürün kalitesinden ambalaj çeşidine, sahip olacağımız sertifikadan tahsilatta ödeme şekline göre birçok kriterin belirleyicisidir.

İhracat konusundaki devlet desteklerinden yararlanabilmek için ilgili kurumlar, ticaret ve sanayi odaları, meslek kuruluşları, yurt dışı temsilciliklerimiz ile daha sıkı ilişki kurmalıyız.

“En iyi yatırım, insana yapılan yatırımdır.” anlayışıyla ihracat konusunda çalışan personelimizi daha iyi eğitebilmek için her fırsatı değerlendirmeliyiz. Daha kolay olduğu için araçlarla çalışmaktan yerine kendi pazarlama kadromuzla doğrudan müşteriye ulaşmanın her farklı yolunu kullanmalıyız.

Sanırım tüm bu yapılması gerekenler de işletme yöneticisinin vizyonu ile yakından ilgili.





Doç. Dr. Işıl Arıkan SALTİK
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Turizm Fakültesi
isilas@mu.edu.tr

SAĞLIK TURİZMİ



Turizm sektörü gerek ekonomik gerekse toplumsal ve kültürel etkileri nedeniyle ulusal ve uluslararası anlamda önemli bir sektör niteliği taşımaktadır. Küreselleşmiş pazarlardaki değişiklikler, bilim ve teknolojiye ilerlemeler ve tüketici taleplerindeki farklılaşmalar, tüm sektörlerde olduğu üzere turizm sektöründe de etkisini göstermektedir. Turizm sektöründe de değişime uyum sağlamak ve rekabet gücü kazanmak üzere yenilikçi uygulamalara, turistlere farklı ürün ve hizmetler sunabilecek girişimcilik faaliyetlerine yönelimler görülmektedir. Bu kapsamda, öne çıkan turizm çeşitlerinden biri sağlık turizmidir.

Sağlık turizmi ve bileşenlerinin değişen tanımlarının yanı sıra sınırlı, parçalanmış ve genellikle güvenilir olmayan veriler nedeniyle, sağlık turizminin bir pazar olarak büyüklüğünü ve büyümesini tahmin etmek zordur. Küresel sağlık turizmi pazarının 2018 yılında 16.761 milyon \$ değerinde olduğu belirtilen küresel sağlık turizmi pazarının, 2024 yılına kadar 27.247,6 milyon \$'lık bir gelire ulaşması öngörülmektedir (DTÖ-ATK, 2018). Avrupa parlamentosu raporuna göre sağlık turizmi, AB28'deki genel turizmin yaklaşık% 5'ini oluşturmakta ve AB ekonomisine yaklaşık % 0,3 oranında katkıda bulunmaktadır (Mainil vd., 2017). Sağlık turizminin payının artırılması, turizm mevsimselliğini azaltması, sürdürülebilirliği ve işgücü kalitesini arttırması ve önleme tedbirleri ve ilaç tüketimini azaltması sayesinde sağlık maliyetlerinin de düşürülmesine katkı sağlamaktadır. Belirtilen hususlar, sağlık turizminin döviz kazandırma ve ödemeler dengesini iyileştirmedeki etkisini, dolayısıyla ülke ekonomisindeki ve turizm sektöründeki önemini açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Kültür ve Turizm Bakanlığı, sağlık turizmini "tedavi olmak için şifalı su kaynaklarına, sağlık merkezlerine seyahat eden bireyin bedensel durumunu geliştirmek yada estetik operasyonlar, diş tedavisi organ nakli, rehabilitasyon, fizik tedavi vb. ihtiyaçları olanlarla beraber uluslararası hasta potansiyelini kullanarak sağlık kuruluşlarının büyümesine fırsat veren bir turizm çeşidi" olarak tanımlamaktadır. Sağlık Bakanlığı (2012) tarafından yapılan tanımlamada, bireylerin sağlıklarını korumak, hastalıklarını tedavi ettirmek, rehabilite olmak veya sağlıklarını geliştiren çeşitli hizmetleri satın almak üzere ikamet ettikleri ülkelerden farklı ülkelere gerçekleştirdikleri seyahatler sağlık turizmi faaliyetleri olarak nitelendirilmektedir. Dünya Turizm Örgütü (2018) sağlık turizminin tıbbi ve sağlıklı yaşam temelli faaliyetler aracılığıyla fiziksel, zihinsel ve/veya manevi sağlığa katkısı olan temel motivasyonu olan turizm türlerini kapsadığını belirtmektedir.

Sağlık turizmi faaliyetleri medikal turizm, termal turizm, Spa turizmi, ileri yaş ve engelli turizmi olmak üzere beş ana grup altında değerlendirilmektedir. Tıbbi turizm olarak da adlandırılan medikal turizm, bireylerin esas olarak tıbbi bakım ve tedavi hizmetlerini almak üzere gerçekleştirdikleri seyahatlerinde diğer turizm ürün ve hizmetlerinden de yararlanmaları sürecini

kapsamaktadır. Esasında sağlık turizmi yalnızca turizm sektöründeki yapısal gereksinimler nedeniyle değil, aynı zamanda sağlık sektöründe ortaya çıkan gelişmelerin de etkisiyle hızlı bir gelişim göstermektedir. Son yıllarda, hastaların ve sağlık profesyonellerinin uluslararası hareketliliğindeki artış, tıp teknolojisindeki ilerlemeler, sermaye finansmanı ve ülkeler arasındaki sağlık politika ve uygulamalarındaki farklılıklar sağlık hizmetlerinde de yeni tüketim ve üretim modellerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu kapsamda ortaya çıkan medikal turizm hizmetleri arasında en yaygın olarak diş bakımı, plastik cerrahi, doğurganlık tedavisi, organ nakli gibi hizmetler yer almaktadır. Bireylerin tedavi görmek için başka ülkelere gitme nedenleri incelendiğinde, en önemli unsurun %56'lık bir oranla daha kaliteli bir tedavi alma isteği olduğu, ardından sırasıyla daha az ücret ödeme (%22), kendi ülkelerinde sağlanmayan bir tedavi hizmetine erişme (%18) ve sıra beklemeksizin en hızlı şekilde tedavi alma isteğinin (%10) geldiği görülmektedir (Medical Tourism Association, 2019).

Termal turizm, bireylerin fiziksel ve zihinsel tedavisi amacıyla bir bölgedeki zengin mineralli termal sular ve çamurların, bölgeye özgü iklimsel özellikler ve kürlerle desteklenerek gerçekleştirilen, hekim kontrolünü de içeren programlar dahilinde sunulan turizm hizmetlerini kapsamaktadır. Termal turizm kapsamında sunulan temel hizmetler arasında kür, kaplıca tedavisi, balneoterapi, inhalasyon uygulamaları, içme kürleri ile fizik tedavi ve rehabilitasyon hizmetleri yer almaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2012).

Spa turizmi, ismini Latince "Salus Per Aquam (Su ile gelen sağlık)" kelimelerinin baş harflerinden almaktadır. Roma döneminden bu yana vücut bakımı ve tedavisi için uygulandığı bilinen spa turizmini termal turizmden ayıran asıl unsur, spa turizmi faaliyetlerinin mineralli olmayan su kaynakları aracılığıyla, hatta aromatik esanslar ile de gerçekleştirilebilmesidir. Spa turizmi kapsamında sunulan hizmetler klüp spa, kruvaziyer spa, günlük spa, destinasyon spa, medikal spa, mineral kaplıca spa, resort otel spa olarak gruplandırılmaktadır (SATURK).

İleri yaş (geriatri) turizmi, 65 yaş üzerindeki bireylere sunulan sağlık turizmi hizmetlerini kapsamaktadır. İleri yaş turizmi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler sağlıklı yaşlı bakımı, kronik hastalıklara sahip yaşlı bakımı, rehabilitasyon ve tedavi öncelikli yaşlı bakımı ve palyatif (terminal dönem) yaşlı bakımı olmak üzere dört grup altında değerlendirilmektedir (Dünya Sağlık Örgütü, 2018). Dünya genelinde insanların yaşam süresinin uzaması, yaşlı nüfus oranının artması bir yandan yaşa bağlı kronik rahatsızlıkların tedavisine, diğer yandan ise sağlığın korunmasına yönelik hizmetlere yönelimi arttırmıştır. Ayrıca bu yaş grubundaki kişilerin, turizm faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için gerekli olan boş zaman ve yeter-

li gelire de sahip olmaları, dolayısıyla turizmin mevsimsellik özelliğini azaltma ve daha uzun süreli seyahat ve konaklama potansiyellerinin yüksek olması nedeniyle ileri yaş turizminin hızlı gelişimini sürdürmesi beklenmektedir.

Engelli turizmi, engelli bireyin tek başına ve/veya refakatçisiyle birlikte seyahat etmesine ve turizm faaliyetlerine herhangi bir sorun yaşamadan katılımına olanak sağlayan sağlık turizmi çeşididir. Engelli turizmi, gerçekleştirilme maliyetleri yüksek olmakla birlikte, uzun vadede karlılık oranı yüksek bir pazara sahip olması ve engelli bireylerin topluma kazandırılmasında önemli bir etken olması nedeniyle önem taşımaktadır.

Ülkelerin sağlık turizmi kapsamında değerlendirdikleri hizmetlerin standart olmaması, sağlık turizmi faaliyetlerine ilişkin verilerin farklı kriterler üzerinden belirlenmesi ve/veya bazı ülkelerin kasıtlı bir şekilde kendilerini popüler bir sağlık turizmi destinasyonu olarak tanıtabilmek üzere farklı turizm ve sağlık hizmetlerini sağlık turizmi faaliyetleri kapsamında değerlendirmesi nedeniyle küresel düzeyde sağlık turizmine ilişkin verilerin tam olarak geçerli ve güvenilir olmadığı kabul edilen bir gerçektir. Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı (2019), dünyada uluslararası hasta sayısı bakımından sırasıyla ilk 5 ülkeyi ABD, Almanya, Tayland, Hindistan ve Türkiye olarak belirtmektedir. Rakamsal farklılıklar olmakla birlikte ulusal ve uluslararası resmi kurumların sağlık turizmi kapsamında en fazla tercih edilen ülkeler sıralamasının benzeştiği görülmektedir. Sağlık turizmine aktif katılım sağlamış, başka bir deyişle tedavi-leri için kendi ülkeleri dışında bir ülkeye gitmiş olan sağlık turistleri tarafından tercih edilen en popüler destinasyonlar arasında Tayland, Türkiye, Hindistan, Malezya, Güney Kore, Brezilya, Almanya, İsviçre, İsrail, Ukrayna, Meksika, Almanya yer almaktadır (<http://www.healthservicesturkey.com>, <https://www.medicaltourismmag.com>).

Sağlık turistlerinin hareketliliği genel olarak incelendiğinde, 20. yüzyılda gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru olan yönelimin günümüzde ters yönlü gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Tabloda görüldüğü üzere Türkiye, dünya genelinde en popüler ikinci sağlık turizmi destinasyonu konumundadır. Türkiye'nin sağlık turizminde öne çıkmasının temelinde nitelikli



turizm tesislerine sahip olması, kaliteli, konuk-sever ve güler yüzlü hizmet sunması gibi dünya turizminde bir marka değerine sahip olmasını sağlayan unsurlar yatmaktadır. Bunların yanı sıra, zengin doğal güzellikleri ve elverişli iklimi de farklı sağlık turizmi çeşitlerinin etkin bir şekilde gerçekleşmesine olanak sağlamaktadır. Bir sağlık turizmi destinasyonu olarak Türkiye'nin sunduğu sağlık hizmetleri incelendiğinde; JCI (Joint Commission International) uygunluk belgesine sahip 170 sağlık kurumu ve uluslararası geçerliliği olan 60 tıp fakültesiyle yaygın ve güçlü bir sağlık hizmeti ağına sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca uluslararası büyük ilaç firmalarının laboratuvarları ve üretim tesislerine ev sahipliği yapması ve JCI Uygunluk belgesine sahip Türk Kızılayı kan bankasının olması Türkiye'yi güvenilirliği ile öne çıkarmaktadır (<http://www.healthserviceturkey.com>). Sağlık turistlerinin Türkiye'yi tercih etmelerinin nedenleri, yakın uçuş mesafesi, uygun tedavi maliyetleri, nitelikli personel, kaliteli hizmet, modern tıbbi teknoloji, bekleme süresinin olmaması, sosyo-kültürel benzerlik ve eşlik eden turizm faaliyetlerinin çeşitliliği olarak belirtilmektedir (SATURK).

Ülke turizminde sağlık turizminin yerine bakıldığında, henüz istenen düzeye ulaşmamakla birlikte, son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. Tablo 1'de Türkiye'ye gelen tüm yabancı turistlerin ve sağlık turistlerinin yıllara göre dağılımı sunulmaktadır. Tabloda görüldüğü üzere, son yıllarda sağlık turizmi nedeniyle gelen turist sayısında belirgin bir artış görülmektedir. Gelen toplam turist sayısı da artmasına karşın, toplam turist sayındaki oranı da giderek yükselmektedir.

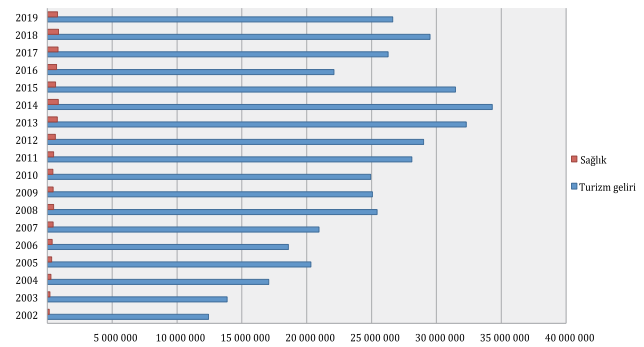
Tablo 1. Sağlık Turisti ve Toplam Turist Sayısının Yıllara Göre Karşılaştırması

Yıl	Sağlık ve tıbbi nedenlerle gelen turist sayısı (1 yıldan az)	Ülkemize gelen toplam turist sayısı	Sağlık ve tıbbi nedenlerle gelenlerin oranı
2003	139.971	16.302.048	0,86%
2004	171.994	20.262.645	0,85%
2005	220.338	24.124.504	0,91%
2006	193.728	23.148.670	0,84%
2007	198.554	27.214.986	0,73%
2008	224.654	30.979.974	0,73%
2009	201.222	31.972.377	0,63%
2010	163.252	33.027.941	0,49%
2011	187.363	36.151.327	0,52%
2012	216.229	36.463.921	0,59%
2013	267.461	39.226.226	0,68%
2014	414.658	41.415.070	1,00%
2015	360.180	41.617.530	0,87%
2016	377.384	31.365.330	1,20%
2017	433.292	38.620.346	1,12%
2018	551.748	45.628.673	1,21%

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1072 (ET: 25.12.2019)

Şekil 1'de Türkiye'de sağlık turizminden elde edilen gelirin, toplam turizm gelirine oranı sunulmaktadır. Şekilde görüldüğü üzere, sağlık turizmi gelirlerinin genel turizm gelirleri içindeki payı henüz istenilen düzeye ulaşamamış olsa da giderek artmaktadır. 2002 yılında yalnızca 147.844.000 \$ olan sağlık turizmi gelirleri, 2010 yılında 433.398.000 \$'a ulaşmış, 2018 yılında ise 863.307.000 \$'lık gelir elde edilmiştir. 2019 yılının yalnızca ilk dokuz ayında elde edilen sağlık turizmi gelirleri 793.504.000 \$'dır ve bu meblağ, toplam turizm gelirinin yaklaşık %3'lük bir kısmına tekabül etmektedir.

Şekil 1. Türkiye'nin Sağlık Turizmi Gelirlerinin Turizm Gelirlerine Oranı



Kaynak: TÜİK, 2019 verileri. http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1072 26.12.2019 tarihinde erişildi. (2019 verileri ilk 9 ayı içermektedir).

Ülkemizde de sağlık turizmine verilen önemin artmasıyla birlikte TÜRSAB ve TÜİK tarafından sağlık turizmine ilişkin verilerin tutulmasına yönelik çalışmalar da başlamıştır. Belirtilen kurumların verilerine göre 2016 yılında gelen sağlık turistlerinin ortalama harcama miktarlarının 2.500\$ iken, bu rakamın daha fazla sağlık turistinin ülkemize geldiği 2018 yılında 2.000 \$ olduğu görülmektedir. Bu bağlamda sağlık turizmine katılımın artmış olması olumlu bir gelişme olmakla birlikte, sağlık turistlerinin ortalama harcama düzeylerinin ise belirgin bir şekilde düştüğü ise dikkat edilmesi gereken önemli bir husustur. Bu durum, sağlık turizmine ilişkin plan ve programların hazırlanması sürecinde yalnızca niceliğe değil niteliğe de odaklanılması gerektiğinin bir göstergesi niteliğindedir.

Muğla ilinin sağlık turizmi potansiyelinin belirlenmesine yönelik yapılan bir araştırmada (Dalan, 2019), il genelinde yer üstü doğal güzelliklerin, yer altı su kaynaklarının olması, ulaşılabilir uluslararası destinasyon özelliği taşıması, sağlık turistlerine nitelikli hizmetleri sunabilecek yeterli turizm tesisinin bulunması, iklimi ve coğrafi konumu sayesinde sağlık turizminin gerçekleştirilmesine oldukça elverişli olarak değerlendirilmiştir. Buna karşın, yeterli sağlık kuruluşunun, hekimin ve yabancı dil bilen sağlık turizmi personelinin olmadığı, ayrıca sağlık turizmine ilişkin etkin tanıtım ve reklam faaliyetlerinin yürütülmediği belirlenmiş ve sağlık turizminin gelişiminin önünde

engel olarak nitelendirilen bu hususlara dikkat edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. İl genelindeki bu durumun Fethiye özelinde de temel hatlarıyla geçerli olduğunu söylemek mümkündür.

Fethiye, bahsi geçen tüm olumlu unsurlara sahip olması sayesinde sağlık turizminin gelişim gösterebileceği önemli bir destinasyon niteliğindedir. Belirtilen engellerin aynı şekilde Fethiye için de geçerli olduğu görülmekle birlikte, akredite sağlık turizmi kuruluşlarına ilişkin rakamlar incelendiğinde (bkz. Tablo 3) Fethiye’de sahip olunan

potansiyelin etkinleştirilmesine ilişkin kamu ve özel kurum ve kuruluşlarının akredite olma eğiliminde olduğu görülmektedir. 25.12.2019 tarihi itibarıyla Sağlık Bakanlığı verilerine göre, Fethiye’de 1 tanesini devlet hastanesi, 1 tanesi ağız ve diş sağlığı hastanesi, 1 tanesi özel hastane, 1 tanesi özel diş sağlığı merkezi ve 1 tanesi tur şirketi olmak üzere bakanlıkça sağlık turizmi yetkili toplam 5 kurum/kuruluş olduğu görülmektedir. Bu durum Fethiye’yi bir sağlık turizmi destinasyonu olarak öne çıkarabilecek önemli bir girişim olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 2. Sağlık Turizmi Yetkili Tesis Sayıları

	Aracı Kuruluşlar	Kamu Sağlık Tesisleri	Kamu Üniversitesi Hastaneleri	Vakıf Üniversitesi Hastaneleri	Özel Sağlık Tesisleri	Toplam
Türkiye	85	116	24	23	614	862
Muğla	2	3	0	0	10	15
Fethiye	1	2	0	0	2	5

Kaynak: <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,25360/yetkili-saglik-tesisleri-ve-araci-kuruluslar.html> (ET: 25.12. 2019)

Turizm, çeşitli paydaşların yoğun iş birliği ve etki- leşiminden oluşan karmaşık bir yapıya sahiptir. Turizm faaliyetlerinin başarısı, sistemin farklı bile- şenlerinin ve aralarındaki ilişkilerin etkin yöne- timine bağlıdır. Sağlık turizmi faaliyetleri çeşitli kamu sağlık kurum ve kuruluşları, özel sağlık işletmeleri, merkezi ve yerel yönetim temsilcile- ri, turizm işletmeleri ve sivil toplum örgütlerinin katılımıyla gerçekleşmektedir. Dolayısıyla sağlık turizminin gelişimini sağlayacak olan tekil veya kurumsal girişimlerin başarısı kadar, destinasyon- daki sağlık turizmi paydaşlarının yenilikçi fikir paylaşımlarını, iş birliğini ve koordinasyonunu da kapsayacak stratejik yönetim uygulamalarının gerçekleştirilmesine de bağlı olacaktır. Bu süreç- te yalnızca dönemsel ve kısa vadeli kârlılığı hedef- lemek yerine daha uzun vadeli, sürdürülebilir ve destinasyon imajını güçlendirecek nitelikte sağ- lık turizmi faaliyetlerinin planlanmasına dikkat edilmeli, olası risklere karşı proaktif tedbirler alın- malıdır. Unutulmamalıdır ki, sağlık turizmi kap- samında yaşanabilecek bir hizmet hatası, yaşam- sal sonuçlara ve krizlere neden olabilecek riskler taşımaktadır. Bu nedenle konunun uzmanların- dan oluşturulacak ve destinasyon yönetiminde yön verici olacak bir üstyapı oluşumu, sürecin etkin planlanması ve uygulanması konusunda

kritik bir role sahip olacak ve destinasyonun sağ- lık turizminde rekabet gücü kazanmasına büyük katkı sağlayabilecektir. Bütüncül bir bakış açısıyla konuya yaklaşılarak, sağlık turizminin gelişimine ve paydaşlar arası sürdürülebilir iş birliği sistemi- nin sağlanmasına odaklanılmalı ve sağlık turizmi hizmetlerinin nitelikli yaygınlaşmasına yönelik teşvik edici uygulamalar hayata geçirilmelidir.

Kaynakça

- Dalan, C. (2019). Muğla İli Sağlık Turizmi Potansiyelinin İncelen- mesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Ana Bilim Dalı.
- <http://www.healthserviceturkey.com/page/turkiyede-saglik>. (ET: 26.12.2019)
- Mainil, T, Eijgelaar, E, Klijs, J, Nawijn, J, Peeters, P. (2017). Research for TRAN Committee – Health tourism in the EU: a general investigation, European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies, Brussels
- Medical Tourism Association. (2019). <https://www.medicaltourism.com/mta/home> (ET: 25.12.2019).
- Top 10 Medical Tourism Destinations in the World, <https://www.medicaltourismmag.com/article/top-10-medical-tourism-destinations-world> (ET: 25.12.2019).
- SATURK. Sağlık Turizmi Nedir?. <http://www.saturk.gov.tr/images/pdf/tyst/O2.pdf> (ET: 25.12.2019).
- TÜİK (2019). http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1072 (ET: 26.12.2019)
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Sağlık ve Termal Turizmi Tanımı. <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-11492/saglik-ve-termal-turizmi-tanimi.html> (ET: 26.12.2019)
- T.C. Sağlık Bakanlığı, Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,175/saglik-turizmi-hakkinda.html> . (ET: 26.12.2019)
- T.C. Sağlık Bakanlığı, Sağlık Turizmi El Kitabı. (2012). <https://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/493,saglik-turizmi-el-kita-bi-08052012pdf.pdf?0> (ET: 25.12.2019)
- T.C. Sağlık Bakanlığı, Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, Yetkili Sağlık Tesisleri ve Aracı Kuruluşlar, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,25360/yetkili-saglik-tesisleri-ve-araci-kuruluslar.html> (ET: 25.12. 2019)
- World Tourism Organization (UNWTO- DTÖ) and European Travel Commission (ETC- ATK). (2018). Exploring Health Tourism – Executive Summary, UNWTO, Madrid.



**Bora TÜRKOĞLU**Özel Lokman Hekim Esnaf Hastanesi
Sağlık Turizmi Sorumlusu

YÜKSELEN TREND: SAĞLIK TURİZMİ



Michael Shopenn, mimari fotoğrafçı olmasının yanında bir kar kayakçısı (snowboard). Altmış yedi yaşından gün aldığı sıralarda, yaşadığı kalça probleminden dolayı ayakta bir kahve yapacak kadar bile fazla duramadığının ve bu problemin onun yalnız başına çalışmasına engel olduğunun farkına varıyor. Tek çaresi, kalça protezi ameliyatı olmak. Fakat sorun şu ki, yaşadığı ülke olan Amerika Birleşik Devletleri'nde sahip olduğu sigorta, ameliyat masraflarını karşılamıyor. Gerekçeleri ise, yaşadığı kalça sorununun eskiden var olan bir spor sakatlığı sayılması. Ameliyat olduğu takdirde parasını cebinden ödemek zorunda kalacak olan Shopenn, kar kayıkçısı ve aynı zamanda medikal malzeme imalatçısı olan arkadaşını arayıp protezin fiyatını öğreniyor. Hastanelere satılan bu protezin liste fiyatı 13 bin dolar. Fiyatı öğrenen Schopenn, derhal bir hastanenin yolunu tutuyor ve bu ameliyatın toplam maliyetini öğreniyor: 65 bin dolar. Bu miktar, Schopenn'in ameliyatı için ayırdığı paranın tam üç katı. Diğer kötü haber ise, 65 bin dolara hekim ücreti dahil değil. Pek de fazla bir alternatifi olmayan Schopenn, maruz kaldıkları sonrasında medikal turizm kavramıyla tanışıyor. Yaptığı araştırmaların ardından Belçika'nın, Brüksel'in yolunu tutuyor ve bıçak altına yatıyor. Özel bir hastanede tedavisini gerçekleştiriyor. Doktor ücreti, hastane konaklaması, malzeme, bir hafta rehabilitasyon ve gidiş geliş uçak bileti dahil toplam 13 bin 660 Dolar ödüyor. Yıl, 2007. Ve kendisiyle gerçekleştirilen röportajın sonunda ülkesiyle ilgili can alıcı o cümleyi kuruyor: "Dünyadaki en pahalı sağlık bakım hizmetine sahibiz, ama bu en iyi olduğu anlamına gelmiyor."

İnterneti açtığınızda veya literatür taraması yaptığınızda, karşınıza Michael Schopenn'inkine benzer yüzlerce hikaye çıkıyor. Zira üzerinde yaşadığımız dünya için sağlık turizmi yeni bir kavram değil. Tunç

Devri'nden günümüze kadar sağlık turizminin varlığını sürdürdüğüne inanılıyor. Küresel ekonomi, belirli zaman aralıklarında, belirli sektörler dallarını tekrar tekrar trend haline getirmekten hiç geri kalmıyor. İçinde bulunduğumuz 20 yıllık dönemde de, rüzgârı arkasına alana sektörlerin başında 'sağlık turizmi' olarak ifade edilen olgu geliyor. Peki, gerçekten nedir bu sağlık turizmi? Ülkemiz bu rüzgârı hangi yönden almaktadır?

Sağlık turizminin tarihsel gelişimine bakmadan önce, ulusal ve uluslararası kurumların kavramlaştırmalarına kısaca değinmekte fayda var. Dünya Turizm Örgütü'nün tanımına göre sağlık turizmi, kaplıca veya diğer sağlık merkezlerine seyahat eden kişinin fiziksel iyilik halini geliştirmek amacıyla yapılan ziyaretlerdir. Kültür ve Turizm Bakanlığı'na göre sağlık turizmi, "Kısaca tedavi amacı ile yapılan seyahatlerdir. Başka bir ifadeyle, sağlık turizmi, fizik tedavi ve rehabilitasyon gereksinimi olanlarla birlikte uluslararası hasta potansiyelini kullanarak sağlık kuruluşlarının büyümesine olanak sağlayan turizm türüdür." Sağlık Turizmi Derneği'nin tanımlaması ise, "Sağlık turizmi, ikamet edilen yerden başka bir yere (yurt içi veya yurt dışı) herhangi bir sağlık sebebiyle hizmet almak için yapılan seyahate denir." şeklindedir.

Tarihsel Süreç

Antik uygarlıklar hakkında yapılan çalışmalar birçok eski medeniyetin, kaplıcaların ve kutsal tapınak banyolarının şifa verici etkilerinden faydalandığı söylüyor. Kaynaklara göre, Sümerler (MÖ 4000) sıcak kaynakların etrafında bilinen en eski sağlık tesislerini inşa etmiş. Bu tesisler su akan havuzlar içeren çok büyük tapınakları içeriyormuş.

Tunç Devri'nde (MÖ 2000), günümüzde İsviçre'de St. Moritz olarak bilinen tepe kabileleri demir bakı-



mından zengin mineral kaynaklarında banyo yapmanın ve bu suyu içmenin sağlığa olan faydalarının farkına varmışlar. Suyu içmede kullandıkları tunç kapların aynıları Fransa ve Almanya'da da bulunmuş. Söz konusu ilişki, bu medeniyetler arasında bir sağlık yolculuğunun olmuş olabileceğini gösteriyor.

Birtakım kaynaklara göre eski Yunanlar kapsamlı olarak sağlık turizmi ağının temellerini atan ilk medeniyet. Tıp tanrısı olan Asklepios onuruna inşa ettikleri Asklepios tapınakları dünyanın ilk sağlık merkezi olmuş. Bütün dünyadan insanlar hastalıklarına çare bulabilmek için bu tapınaklara gidiyorlarmış.

MÖ 300 yıllarında Yunan bölgesinde tedavi için başka tapınaklar yapılmış. Bunların içinde Epidaurus olarak bilineni içlerinde en ünlü olanıydı ve spor salonu, yılan çiftliği, düşler tapınağı ve termal banyolar gibi hizmetler sunuyormuş. Olimpos' taki Zeus Sığınağı ve Delfi Tapınağı da bu dönemdeki bu tip tapınaklardanmış.

Hindistan'da da yoga ve ayurvedik¹ tıbbın yaygınlaşmasıyla sağlık turizmi yavaş yavaş gelişmiş. 5 bin yıl öncesinde bile alternatif tedavi yöntemlerinin faydalarını görmek isteyenler Hindistan'a akın akın gidiyorlarmış.

Roma küresel bir kuvvet olduğu zaman, ılıca adı verilen sıcak su banyoları ve kaynakları ortaya çıkmış ve soylular arasında ün kazanmış. Bu banyolar yalnızca sağlık tesisi olmakla kalmayıp zenginler ve üst tabaka için ticari ve sosyal toplantı merkezleri haline gelmiş.

Orta çağlarda Japonya'da onsen adı verilen mineral kaynakları tedavi edici özellikleri sebebiyle bütün ülkede yaygınlaşmış. Savaşçı kavimler bunları fark etmiş ve savaşlardan sonra tedavi olmak için bu kaynaklara gitmeye başlamışlar.

14. yüzyıldan 17. yüzyıla kadar olan Rönesans Dönemi yalnızca Avrupa ve İngiltere'de sanat ve kültürün yeniden doğuşuna sahne olmuş bir dönem değil,

aynı zamanda da sağlık turizminin geliştiği bir dönemdir. Avrupa'nın üst zengin tabakası eski Roma banyolarını yeniden keşfetti ve spalar içeren St. Moritz, Ville d'Eaux, Baden Baden, Aachen ve İngiltere'deki Bath gibi turistlik kasabalara akın etmiş. Ville d'Eaux ya da Sular Kasabası olarak bilinen bir köy, 1326 yılında demir zengini sıcak su kaynaklarının bölgede keşfedilmesinden sonra bütün Avrupa'da ünlü olmuş. I. Petro ve Victor Hugo gibi önemli şahsiyetler bu tesisleri ziyaret etmiş. Kökünü Romanların "salude par aqua", yani sudan gelen sağlık değişinden alan "spa" kelimesinin ilk kez burada kullanıldığı iddia ediliyor.

Rönesans Dönemi'nin sonlarına doğru, bütün Avrupa'dan asilzadeler temizlenmek ve tedavi olmak için Bath'e gelmeye devam ediyorlarmış. 1720'lerde, Bath İngiltere'de bir lağım sistemine sahip olan ilk şehirmiş ve Londra'ya göre birkaç yıl daha ilerideymiş. Şehir ayrıca teknolojik, finansal ve sosyal bakımdan da çok gelişmiş durumdaymış. Sağlık turizmi sebebiyle yollar kaldırılmaları döşenmiş, sokaklar ışıklandırılmış, oteller ve restoranlar güzelleştirilmiş.

Sağlık turizminin en kayda değer yolcusu Michel Eyquem de Montaigne imiş. Deneme yazı türünün Fransız mucidi olan Montaigne'in, aynı zamanda lüks seyahatin de babası olduğuna inanılıyor. Tarihteki en eski spa rehberinin yazılmasına yardımcı olmuş.

Yeni Dünya'nın keşfi Avrupa'daki sağlık yolcularına yeni duraklar yaratmış. 1600'lerde İngiliz ve Hollandalı kolonistler (sömürgeciler) mineral su kaynaklarının yakınlarında ahşap kabinler inşa etmeye başlamışlar. Amerika yerlilerinin iyileştirme sanatında çok usta oldukları da bu zamanda keşfedilmiş. Bitkisel tıp konusundaki bilgileri Avrupa, Asya veya Afrika'dakilerle kıyaslanabilecek derecede ileriymiş. 18. ve 19. yüzyıllarda Avrupalılar ve Amerikalılar dünyanın uzak köşelerine verem gibi hastalıklara çare bulmak amacıyla gitmeye devam etmişler.

20. yüzyılın sonlarına doğru ABD ve Avrupa, artık ticari ve endüstriyel merkezler olmalarının yanı sıra, dünyanın önemli sağlık bakım merkezleri de olmuşlardı. Ancak sağlık seyahati çok zenginlerin faydalanabileceği bir kavram olarak düşünülmüyormuş. 1980'lerde ve 1990'larda sağlık hizmeti masraflarının artmasıyla ABD'li hastalar Orta Amerika'da diş tedavisi görmek gibi deniz aşırı seçenekleri tercih etmeye başlamışlar. İlk başta ABD'li doktorlar yabancı hastanelerde tedavi görme fikri karşısında dehşete düşmüş olsalar da, Küba göz, kalp ve kozmetik ameliyatları için cazip bir sağlık turizmi mekânı haline gelmiş.

1997'deki Asya ekonomik krizi ve Asya'daki paraların değerini kaybetmesi sonucunda bu ülkelerin devlet yetkilileri turizme verdikleri önemi artırıyorlar. Sağlık turizmini geliştirmek için ciddi reklam kampanyaları başlatmışlar. Ve bu çabalar kısa zamanda sonuç veriyor. Tayland Batılı ülkelere kıyasla çok düşük olan fiyatlarıyla kısa sürede plastik cerrahi için bir merkez haline geliyor.

Tayland, Singapur ve Hindistan gibi sağlık turizmi durakları, uluslararası alanda sağlıktaki altın prestij madalyası olarak bilinen JCI (Joint Comission International) akreditasyonlarıyla meşru hale geldiler. Diğer Güneydoğu Asya ve Latin Amerika ülkeleri de

¹ Ayurveda, kökeni Hindistan'ın Vedik kültürüne dayanan 5 bin yıllık bir doğal şifa sistemidir. İnsanoğluna potansiyelinin üst sınırını gerçekleştirirken her yönden dengede ve zinde kalmasına yardımcı olan bir bilgelikler bütünüdür.

ŞİRKETLER VE YÖNETİM SİSTEMLERİ

Günümüzde şirketler için önerilen birçok yönetim yaklaşımı bulunmaktadır. Bunlar arasında Uluslararası Standartlar Organizasyonu (ISO) tarafından sunulan ve yaygın olarak kullanılan ISO 9001 Kalite Yönetimi standardı ile başlayıp, yine aynı organizasyon tarafından geliştirilen ISO 14001, ISO 45001, ISO 10002, ISO 27001, ISO 31000 diye uzayıp giden diğer yönetim standartları ile Avrupa Kalite Yönetim Vakfı (EFQM) tarafından sunulan bir yönetim modeli olan ve kurumsallaşma amacıyla kullanılan bütünsel bir değerlendirme yaklaşımını sayabiliriz. Bunların dışında stratejik yönetim, süreç yönetimi, insan kaynakları yönetimi, mali kaynakların yönetimi gibi alan bazlı yönetim sistemleri de şirketler tarafından kullanılmaktadır.

Bütün bu yaklaşımlar kuruluşlara faydalı olacağı öne sürülen yapılardır. Bu yapıların ne olduğunu veya nasıl kullanıldığını anlamadan önce aşağıdaki sorunun cevabını vermek gerekir.

Bütün bu yaklaşımlar kuruluşlara faydalı olacağı öne sürülen yapılardır. Bu yapıların ne olduğunu veya nasıl kullanıldığını anlamadan önce aşağıdaki sorunun cevabını vermek gerekir.

Şirketler neden yönetim sistemlerini kullanır veya kullanmalı?

Bu sorunun cevabını bulmak için Türkiye'deki şirketlerin durumuna bakmakta fayda var.

Dünya Bankası'nın verilerine göre, Türkiye'de kurulan işletmelerin yüzde 80'ini 5'inci yılına, yüzde 96'sı ise 10'uncu yılına dahi ulaşmadan batıyor. Yine Dünya Bankası'na göre, ülkemizdeki şirketlerinin ortalama ömrü ise 34 yıl civarında. Örneğin Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) "1923-2005 Cumhuriyet'ten Günümüze Şirket İstatistikleri" isimli araştırması ATO üyelerinin ortalama ömrünün 12 yıl ile sınırlı olduğunu gösteriyor. Tüm bu istatistikleri KOBİ özelinde incelediğimizde bu ömrün daha da kısa olacağını söylemek yanlış olmaz. Diğer bir deyişle, kurulan her 100 şirketten sadece 4'ünün ikinci nesle geçme şansı var. İkinci nesle geçebilen bu 4 şirketin de ortalama şirket ömrü göz önüne alındığında üçüncü nesle devredilme şansı çok az. ATO araştırmasına göre, ATO üyelerinin yalnızca yüzde 1,8'inin 40 yıldan uzun süre ayakta kalabilmesi de bu tezi destekliyor.

Doğaldır ki, şirketlerin uzun süre ayakta kalamamasının nedeni nasıl yönetildikleri ile doğrudan ilişkili, yani şirket yönetimlerinin yaptığı yanlışlar bu sonucu doğuruyor. Çeşitli uzmanlara göre yönetsel yanlışlar kurumsallaşmama, niteliksiz ve yetersiz insan kaynağı ile şirketin yönetilmesi, kuruluş ve büyüme aşamalarında bir iş planının olmaması, geleceğin planlanamaması, gelişen teknolojiye yararlanılamaması, finansal kaynakların doğru yönetilememesi olarak sıralanıyor. Tabii ki ekonomik krizler, pazardaki hızlı değişim, rekabet gibi dış faktörleri de önemli etkenler olarak sayabiliriz.



Berker TELEK

Yönetim Danışmanı
Orsa Yönetim Danışmanlığı

Kurumsallaşmama, yönetsel yanlışlardan biri olarak sıralanmakla birlikte, bir bakıma diğer yönetsel yanlışları da içinde barındırmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, kurumsallaşmama şirket ömrünü kısaltan başlıca neden olarak düşünülebilir. Kurumsallaşmama, şirketin kendi başına ayakta kalmasını sağlayacak yapılardan yoksun olması, kişiye bağımlı yönetilmesi anlamına gelir ki, bağımlı olunan kişi çoğu zaman şirketin kurucusu, diğer bir deyişle patronudur.

En başta sorulan soruya dönersek, şirketlerin yönetim sistemlerini kullanmasının nedeni kurumsallaşmadır. Yani şirketlerin ayakta kalamamasında en önemli etken olan kurumsallaşmama nedeninin ortadan kaldırılmasıdır.

Kurumsallaşma kavramı, şirketin tüm operasyonlarının kişilerden bağımsız olarak yürütülmesi için gerekli olan yapıların ve sistemlerin kurulması, yaklaşımların tanımlanması ve tüm bunların içselleştirilerek alışkanlık haline getirilmesi demektir. Yönetim yaklaşımları da soyut olarak ifade ettiğimiz kurumsallaşma kavramının somuta dönüştürülmesi, ete ve kemiğe büründürülmesi için kullanılan araçlardır.

Kurumsallaşmada araç olarak kullanılan yönetim yaklaşımları nitelikleri bakımından EFQM modeli, yönetim sistemleri ve yönetim standartları olmak üzere üç grupta toplanabilir.

Yönetim standartları içinde en yaygın olarak kullanılan ISO 9001 Kalite Yönetim standardının amacı şirketin ürün veya hizmetlerinin müşteriye taahhüt edilen nitelikte sunulmasını güvence altına almaktır. Standart, bu güvenenin sağlanması için gerekli süreçlerin ve kontrollerin tanımlanmasını, tanımlanan bu yapıların her seferinde ve herkes tarafından aynı şekilde uygulanmasını sağlamak için gerekli bilgilerin dokümanite edilmesini, performansın değerlendirilmesi için gerekli ölçütlerin belirlenmesini ve takip edilmesini ve tüm bunları kapsayan sistemin sürekli iyileştirmesini esas alan bir kurallar manzumesidir. Şirketler bu standardı uygulayarak kişiye bağlı olmadan, neyin nasıl yapılacağını tanımlı olduğu bir yapıya kavuşur. Diğer yönetim standartları da ISO 9001'e benzer şekilde kendi amacı doğrultusunda çevresel etkilerin bertaraf edilmesini, iş güvenliğinin sağlanmasını, müşteri şikayetlerinin ele alınmasını, bilgi güvenliğinin sağlanmasını veya risklerin ele alınmasını güvence altına almaya yönelik kurallar manzumesinden oluşur. Şirketler ihtiyaç duydukları alanlarda ilgili standartlardan yararlanarak gerekli yapıları kurar ve o alanlardaki işleyişi yapısal hale getirir.

Yönetim alanlarına geldiğimizde bunları üç başlıkta toplayabiliriz: Kaynaklar, süreçler ve gelecek.

Kaynaklar kendi içinde insan kaynakları, mali kaynaklar, tedarik kaynakları, sabit kıymetler, bilgi kaynakları, teknoloji kaynakları gibi alt gruplara ayrılır ki, şirketin sürdürülebilirliği açısından en önemli ve kritik olan insan kaynakları yönetimini iyi anlamak gerekir. Sürdürülebilir başarı ancak nitelik ve nicelik bakımından uygun bir insan kaynağı ile sağlanabilir. Bunun için kurgulanması gereken temel yapılar, işe alım sistemi, çalışanların geliştirilmesine yönelik olarak eğitim ve performans değerlendirme sistemleri ve etkili iletişim mekanizmalarıdır.

Yönetim alanlarındaki en önemli başlıklardan biri süreç yönetim sistemidir. Süreç yönetim sistemi şirket için altyapı veya temel olarak düşünülebilir. Çünkü organizasyon yapısı, kurumsal performans yönetimi, stratejik yönetim gibi önemli yapıların tümü süreçler üzerine inşa edilir. Çoğu şirkette süreçler yetim bırakılmıştır. Süreçler, şirketin çeşitli birimleri arasında bölünerek âdetâ görünmez hale getirilmiştir ve yönetilemez. Oysa süreçler tüm şirketlerin özünü oluşturur. Süreçler şirketlerin yaptıkları işlerdir. Süreçler her ne kadar doğal iş faaliyetlerine tekabül etse de organizasyon yapıları nedeniyle parçalanmış ve karmaşıklaşmıştır. Süreçler görünmez ve isimsizdir, çünkü insanlar bölümlerin üstlendiği süreçler değil, bölümler hakkında düşünür. İnsanların iş birimlerini üstlenmesi ve tüm süre-

cin yerine getirilmesinden sorumlu olmaması yüzünden süreçler genellikle yönetilmez. Süreç yönetimi bu darboğazı aşmak için geliştirilmiş bir sistemdir. Doğru işleyen bir süreç yönetim sisteminde tüm birimler, tüm çalışanlar, sorumlu ve uzmanı oldukları alanlar dışında şirketi ve işleri bir bütün olarak görebilirler. Diğer bir deyişle, şirketi müşteriler gözünden görebilirler. Çünkü müşteri içerde ne olup bittiği ile ilgilenmez, şirketi tüm olup bitenler sonucu ona sunulan ürün ve hizmetle değerlendirir.

Burada ele almak istediğimiz üçüncü yönetim alanı başlığı olan gelecek, geleceğin tasarlanması manasını taşımakta, daha çok bilinen adıyla stratejik planlama veya stratejik yönetim olarak tanınmaktadır. Geleceğe dair hedefleri ve bu hedeflere nasıl ulaşılacağını gösteren bir yol haritası olmayan bir şirketin sürdürülebilir başarıyı sağlaması ve uzun soluklu ayakta kalması mümkün değildir. Stratejik planlama, şirketin kendine bir gelecek konumu belirlemesi, kendi durumunu ve kendi dışındaki gelişmeleri analiz ederek gelecek için belirlediği konuma ulaşması için gerekli ana hareket tarzlarını tanımlaması, işlerini buna göre planlaması ve bu planları tüm çalışanları ve diğer paydaşlarıyla paylaşarak yön ve hedef birliği içinde bu geleceğe ulaşması, ardından yeni gelecek konumunu belirleyerek aynı süreci işletmesi demektir.

Son olarak ele alacağımız kurumsallaşma amacıyla kullanılan EFQM modeli, diğerlerinden farklı olarak, yapılması gerekenleri tanımlayan değil, sorulması gerekenleri ortaya koyan bir yaklaşımdır. Model bir değerlendirme ve sorgulama aracıdır. Şirket bu aracı kullanarak bütünsel bir bakış açısıyla kendi yönetim anlayışındaki iyileştirme ihtiyaçlarını görebilir ve bu ihtiyaçlara yönelik olarak kendine uygun yaklaşımları geliştirebilir. Model kapsamındaki sorgulama alanları, sürdürülebilir başarıyı sağlamış, kurumsallaşmış şirketlerdeki ortak uygulamaların harmanlamasıyla oluşturulmuştur. Sonuç olarak EFQM modeli daha önce irdlediğimiz bütün yönetim sistemlerini içinde barındıran, bunların uygulanmasına ilişkin yeterliliğin değerlendirmesini sağlayan bütünsel bir kurumsallaşma aracıdır.

Bu hususlara dikkat edilmezse bu tür yaklaşımlar çoğu zaman "mış gibi" bir uygulamaya döner ve fayda yerine zarar getirir. Sonuç olarak yönetim standartları, sistemleri ve modelleri şirketlere kurumsallaşma çabalarında yardımcı olan, yol gösteren araçlardır. Şirketler kurumsallaşmadıkça, kişilere bağımlı oldukça ömürleri ancak o kişilerin şirketteki ömürleriyle sınırlı olacaktır.

Gerek yönetim standartları gerek yönetim sistemleri gerekse yönetim modelleri olsun hepsinin uygulanmasında dikkat edilmesi gereken hususları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- ▶ Yaklaşımın neden uygulanması gerektiği herkes tarafından net bir şekilde anlaşılmalı.
- ▶ Yaklaşımın ne olduğu ve özü anlaşılmalı.
- ▶ Başlangıçta yaklaşım mümkün olduğunca basit, sade biçimde ve temel düzeyde uygulanmalı.
- ▶ Uygulanan yaklaşımın yerleşebilmesi için mutlaka yönetim tarafından takip edilmeli, mümkün olan alanlarda etkililiği ölçülmeli.
- ▶ Sözü edilen tüm yaklaşımlar şirketin tümünü ilgilendiren yaklaşımlar olduğu için uygulamanın herkesin sorumluluğu olduğu bilinci yerleştirilmeli.





Aslıhan ATIL

The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye
Genel Müdürü

Fethiye istihdamına rekortmence katkı
yapan FTSO üyesi
BARTU TURİZM YATIRIMLARI AŞ

Temel Felsefesi

**“MUTLU ÇALIŞAN,
MUTLU MİSAFİR”**

Röportaj: **Selda OĞUZ**

TUI Sensatori Resort Barut Fethiye ve 2019 sezonunda hizmete giren The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye ile birlikte istihdam alanında ciddi bir çıkış yapan, Bartu Turizm Yatırımları AŞ Fethiye istihdam şampiyonları sıralamasında ilk 3'e girdi.

Antalya Side'de 36 odalı Cennet Hotel ile 1971 yılında turizm sektöründe hizmet vermeye başlayan Barut Ailesi, Antalya Merkez, Sorgun, Side, Kemer, Kundu ve Fethiye'deki toplam 13 oteli, konaklama sektörüne kazandırdığı farklı konseptlerle Türk misafirperverliğini dünyaya tanıtıyor. Avrupa seyahat pazarının en büyük tur operatörü TUI ile Fethiye'de iki oteli olan Barut Otelleri, yarım asırdır sadece otelcilik yapıyor.

Fethiye'de 2019 yılında açtığı 13'üncü oteli The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye ile Barut Otelleri yatak kapasitesini 10 bine, yıllık misafir sayısını ise 350 bine çıkardı. Sezonda 4 bin kişiye istihdam sağlayan grupta tekrar gelen misafir oranı ise % 40. Barut Ailesi, bu oranlara "Mutlu Çalışan, Mutlu Misafir" felsefesi ile ulaşmış.

Barut Otelleri, TUI Sensatori Resort Barut Fethiye ve The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye ile Fethiye istihdamına ciddi oranda katkı sağlıyor.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) verilerine göre, Fethiye'de genel istihdamın yanı sıra en çok kadın istihdamı sağlayan iş yerleri sıralamasında FTSO üyesi Bartu Turizm Yatırımları AŞ ilk üçte yer alıyor. Şir-



ketin bu başarısını ve insan kaynakları politikalarını The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye'nin Genel Müdürü Aslıhan Atıl ile konuştuk.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Başarılı Üyeleri" arasında istihdam ve kadın istihdamı alanlarında ilk 3'te yer alan Bartu Turizm Yatırımları AŞ'yi öncelikle kutluyoruz. Bu başarının sırrı nedir?

Barut Otelleri'nin istihdamdaki en önemli özelliği, çalışan sirkülasyonun az olması ve ekibinde uzun yıllardır çalışan kurum kültürüne hâkim, aidiyet



duygusu yüksek bir ekibe sahip olması. Minimum 10-15 yıllık personelimiz var.

The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye, 2019 yılı mayıs ayında hizmete girdi. Otelin personel alımını ise mart ayında tamamladık. Personelimizin büyük çoğunluğunu turizm okullarından tercih ettik. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nden, Fethiye İşletme Fakültesi Turizm Meslek Yüksekokulu'ndan, Antalya'dan Bilim Üniversitesi'nden Akdeniz Üniversitesi'nden, İzmir Celal Bayar Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi'nden personelimiz var. Personelimizi özellikle genç ve bu alandaki öğrencilerden seçiyoruz ki, kurum kültürümüzle yetişmesini, kendini geliştirmesini istiyoruz. Mayıs ayında açılan otelimizde personelimiz mart ayında işe başladı. Önce 3 hafta eğitimler yaptık.

Öğrencilerle başladınız, geri dönüşü nasıl oldu?

Yeni nesil çok hızlı öğreniyor. Sürdürülebilirliği sağlamak adına gençlere yatırım her şirketin önceliği olmalıdır günümüz şartlarına bakarsak.

Kaç çalışanınız var?

Toplam 630 çalışanımız var. Turizm sektöründe oda başına 0,98 personel kabul edilirken bizde 580 odaya karşılık 630 personel var. Yani 100 personel fazlamız var.

Fethiye'deki diğer otelimizin TUI Sensatori Resort Barut Fethiye'nin çalışanları 5 yıldır sabit. Yeni çalışan çok az var.

Turizm sektöründe istihdam diğer sektörlerden farklı olmak zorunda. Barut Otelleri olarak turizm sektöründeki genel anlayışın aksine ekip arkadaşlarımıza sezonluk çalışan olarak bakmıyoruz.

Yaz sezonunda bizimle olan ve birlikte çalışmaktan memnun kaldığımız ekip arkadaşlarımızla yeni sezonda hatta otelin kapalı olduğu kış aylarında da

bir aradayız. Örneğin yazın bizimle çalışan ve Fethiye'de okuyan öğrenci çalışanımız kış aylarında da lojmanımızda kalmaya devam edebiliyor.



ÇALIŞANINA YATIRIM YAPAN REKORTMEN MARKA

Kış aylarında ihtiyaçlara uygun eğitimler veriliyor

Diğer taraftan kış döneminde çalışanlarımız için eğitimlerimiz var. Bütün personelin bu dönemdeki eğitim giderleri şirketimiz tarafından karşılanıyor. Kış dönemi dediğimiz kapalı sezonda Fethiye turizm bölgesi olduğu için personelimiz daha çok yabancı dil eğitimi alıyor. Bu, Barut Otelleri'nde yeni bir uygulama. Eğitimler öncesinde bütün çalışanlarımızın, bütün ekiplerin, pozisyonların asgari niteliklerini belirledik. Ona göre de ölçümler yaptık. Bütün çalışanlarımızı ölçtük. İngilizcelerini, dil eğitimlerini, mesleki yeterliliklerini. Bu ölçümlerden sonra şirketimizin analizleri çıktı ve ihtiyaçlarımız belirlendi. Neye ihtiyacımız var? İyi dil bilen çalışana ihtiyacımız var. Neye ihtiyacımız var? Ortaöğretim-lise üstü mezun çalışanlara ihtiyacımız var. Eksiklerimizi belirledik ve buna göre eğitim programları yaptık.

Özellikle turizm sektöründe en iyi yatırım, insana yapılan yatırım. Sektör çalışanlarının, sektörün ihtiyaçlarına göre eğitimi çok önemli. İcra Kurulu olarak görüşüp kararlar aldık ve bütün Türkiye'de geçerli olan iki İngilizce kursuyla anlaştık. Personel dil seviye testleri yapıldı. Tüm ekiplerin seviyeleri belirlendi. Kış aylarında herkes dil kursuna gidiyor. İkinci dil kurslarına başlayanlar var. Amaç tüm personelin asgari niteliklerinin yükseltilmesi. Bu tabii ki şirketimizin kimliği için de çok önemli. Barut Otelleri, sektörde bir okul gibi gösteriliyor. Barut'ta uzun yıllar çalışmak başlı başına bir avantaj sağlıyor. Biz perso-





nel sirkülasyonuna olabildiğince uzak durmaya çalışıyoruz. Sürdürülebilirlik açısından kalifiye çalışanın devamlılığı çok önemli.

Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte yürüttüğümüz bir proje var. Bu projenin içinde bizim dışımızda Voyage Otelleri, Rixos ve Paloma otelleri de yer alıyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile kurumlar arasında imzalanan protokole göre, projede yer alan otellerin kendi bölgesinde hamisi olduğu bir lisesi var. Bizim de hamisi olduğumuz lisemiz Turizm Lisesi. Bu lisedeki bütün turizm öğrencilerini biz yetiştiriyoruz. Stajla başlıyorlar, bazı değerlendirmeler neticesinde burs imkânı da sağlayabiliyoruz. Mezun olduktan sonra iki sene bizimle çalışmaya devam ederse bursu da bu sürede devam ediyor.

Motivasyonu nasıl sağlıyorsunuz?

The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye'yi 2019 Mart ayından itibaren otel personelimizle birlikte hazır hale getirdik. Genel müdür olarak bu süreçte şunu gördüm ki, yöneticisiyle birlikte o işi yaparsa çalışan o zaman canıgönülden her şeyi yapabiliyor. Otelin inşaat sonu ve açılış sürecinde hep birlikte çalıştık.

Diğer taraftan, otel çalışanın kendi otelinde ya da başka bir zincir otelimizde mutlaka konaklaması lazım. Dünya çapında yaygın olan birçok otelde bu uygulama vardır. Çalışanlarımızın bir gece kendi otelinde ailesiyle kalma hakkı var.

Ücret politikanız nasıl?

Maaşlarımız bölgenin üstünde. Kulağıma gelen duyumlara göre, bölgedeki diğer oteller bizim otellerimizdeki zam oranlarını öğrendikten sonra belirliyorlarmış zamlarını. Bizim en alt kademedeki çalışanımızın maaşı asgari ücretin üstündedir. Yani bizim otellerimizde asgari ücretle çalışan yok.

Önemli olan çalışanlarımızda aidiyet duygusunu oluşturabilmek. Barut Otelleri gerek ücret politikası gerek yan hakları gerekse çalışanına yaptığı yatırımla turizm sektöründe zoru başarıyor.

Oteliniz farklı bir konseptte hizmet veriyor. The Residence at TUI Sensatori Barut Fethiye'nin gruptaki diğer otellerden farkı nedir?

Evet, TUI'nin en lüks konsepti, dünyada ilk kez Barut Otelleri tarafından hayata geçirildi. Kişiye özel her şey dâhil konseptinde hizmet veriyoruz. Klasik her şey dâhil sisteminin dışına çıktık. Tüm öğünler ala-

kart servis ile masada sunuluyor. Yirmi dört saat full alakart servis hizmeti sunuyoruz. Her misafirimizle bire bir ilgilenilen bir servis düzenimiz var. 16 yaş üstü oteliz. Housekeeping hiçbir oda kategorisi ya da rezervasyon tipi fark etmeksizin günde iki kez servis sunuyor.

Bütün bilgilendirmeler televizyonda sunuluyor, müşteri odaya geldiğinde ekranda ismiyle karşılanıyor.

Hedef daha az tüketim, daha çok geri dönüşüm

Çevreye duyarlı bir grubuz. 2019'da hayata giren 'We Care Çevre Bilinci' projemiz kapsamında tüketimlemizi azaltmak ve tasarruf sağlayan modellere geçmek için elimizden geleni yapıyoruz.

Plastik kullanmıyoruz. Atık yönetiminde hem Çevre Bakanlığı'nın bütün yönergeleriyle hem de kendi çevre mühendisimiz var, onunla birlikte yürütüyoruz bu projeleri. Bununla birlikte Fethiye'deki hayvan barınaklarına destek için tohum olarak kullanılabilen kalemler yaptık. Misafirlerimiz bu kalemlerden alıp barınaklara destek veriyorlar. Sosyal sorumluluk projelerimiz var. Bunların içinde atık yönetimi de var, çevre yönetimi de var, personel istihdamından tedarikçi yönetimine kadar hepsi var. Barut Otelleri'nin amacı lokal tedarikçilere daha çok öncelik verip onların daha çok üretim yapmasını sağlamak.

Bütün çamaşırlarımız kendi fabrikamızda Antalya'da yıkanıyor, geri geliyor. Bu otelin su tüketimini azaltıyor, kimyasal tüketimini azaltıyor. Lokal çamaşırhane yerine fabrika ortamında yıkamak daha avantajlı.

2020 sezonu için hazırlıklar devam ediyor. 2019 sizin için ilk yılı. 2020 beklentinizi paylaşır mısınız?

2019 grubumuz ve otelimiz için çok başarılı geçti. Tüm otellerimiz toplam 127 ödül aldı. Misafir memnuniyeti her zaman olduğu gibi önceliğimizdi. Yılı yüksek memnuniyet oranları ve tam doluluklarla kapattık.

Geçtiğimiz yıllarda Dalaman'a ortalama 40 uçak geliyordu, 2019 yılı sonundan itibaren 77'ye çıktı. Bizim hedef kitlemiz İngiliz ağırlıklı. Alman, Rus, Türk pazarında da anlaşmalarımız ve çalıştığımız acenteler var. Yaş ortalamamız periyoda göre değişiyor.

2020 sezonunun, 2019'dan çok daha iyi olacağına inanıyorum.



Övelemeç Çorbası



Malzemeler

1 kase un
İki yemek kaşığı köy tereyağı
1 adet orta boy kuru soğan
Salça
1 litre et suyu veya tavuk suyu
Tuz

Yapılışı:

Un, bir tutam tuz ve az miktarda su ile karıştırılarak parçalar haline getirilir. Diğer tarafta kuru soğan yemeklik doğranır, köy tereyağı ile kavrulur. Soğanlar pembeleşince salça eklenip biraz daha kavrulduktan sonra isteğe bağlı olarak et suyu ya da tavuk suyu eklenir. Ardından parçalar halindeki hamur ufalanarak çorbaya ilave edilir. Kısık ateşte sürekli karıştırılarak koyulaşmaya kadar pişirilir.



Fethiye'ye Özgü Lezzetlere, kış aylarının şifa kaynağı övelemeç çorbası ve bölgenin vazgeçilmez lezzetleri ot yemekleri yumurtalı sarı ot, ekşileme ve silcan kavurması ile devam ediyoruz.

İlk olarak soğuk kış aylarında içimizi ısıtacak, hastalara şifa deposu annelerin özellikle çocukları soğuk algınlığı olduğunda yaptığı övelemeç (ovalamaç) çorbası ile başlıyoruz. Malzemeleri her evde olan, yapımı kolay ama bir o kadar özen isteyen övelemeç çorbası, lezzetiyle, et suyundan aldığı şifasıyla, yöre halkını çocukluğuna götürdüğü anılarıyla günümüzün hazır çorbalarına meydan okuyor.

Hadi gecelim ocak başına.



Sılcan (Erboğan) Kavurması

Malzemeler

1 bağ sılcan (erboğan) otu
1 adet orta boy kuru soğan
5 yemek kaşığı zeytinyağı
Pul biber, tuz, karabiber

Yapılışı:

Sılcan otunun koyu renkli sert kısımlarını (özellikle koyu renkli odunsu kısımlar) kesilip alınır. Bol su ile yıkanır ister elle kırılır ister bıçak yardımıyla eşit uzunlukta parçalara ayrılır.

Kuru soğan ince ince yemeklik doğranır. Zeytinyağı ile orta ateşte pembeleşene kadar kavrulur. Doğranmış sılcan otu ilave edilir, 3-4 dakika kavrulur. Yumuşamaya başlayınca içine baharatlar ilave edilir

İsteğe göre yumurtalı veya süzme yoğurtla servis edilir.

Sılcan, her yörede farklı farklı adlarla bilinen; sarmaşık, acı ot, bıcık, dilkişen, tilkişen, kedirgen, dildiren, eniş gibi isimler alan bir ot türü.

Fethiye’de bilinen adı sılcan ya da erboğan.

Kavurması, haşlayıp yoğurtlaması yapılan bir lezzet. Bazıları zeytinyağı ile seviyor, bazıları da tereyağında soteliyor. Damak zevkine göre kuru soğan yerine taze soğan ya da taze sarımsak ile de pişiriliyor Ot yemeği sevenler için tadına doyulmaz bir lezzet.



Yumurtalı Sariot

Malzemeler

1 kg sariot
1 adet kuru soğan
2-3 yumurta
Zeytinyağı
Tuz, kırmızı pul biber
2 adet kurutulmuş biber

Yapılışı:

Fethiye’nin Cuma Köylü Pazarı’ndan alınan veya bahçelerden toplanan sariot, kumu temizleninceye kadar iyice yıkanır. Otları ikiye üçe bölünür. Üzerine çıkacak kadar sıcak su koyup yumuşayınca kadar haşlanır. Haşlanan otlar süzülür soğutulur. Soğuduktan sonra suyu elle sıkılır, küçük küçük doğranır.

Diğer taraftan tencereye zeytinyağı konur yemeklik doğranmış soğan katılır ve pembeleşinceye kadar kavrulur. Kavrulan soğanların içine hazırlanan sariot, tuzu ve pul biberi eklenir. 10- 15 dk kadar kavrulur.

İster üstüne yumurta kırıp karıştırılır, istenirse ayrı bir tavada yumurtalar tereyağı ile pişirilerek tabağa alınan sarı ot kavurmasının üzerine konarak servis edilir.

Arzu edilirse yumurta kırmadan, soğuduktan sonra üstüne sarımsaklı yoğurt dökerek de yenilebilir.

Saplarının renginin sarı olmasından dolayı adına sariot demişler. Ayrıca haşlarken suyu da sarı renk alıyor. Tüylü ve lifli bir ot. Romatizmaya iyi geldiği söyleniyor.



Eksileme (Kabuklu Fasulye)

Malzemeler

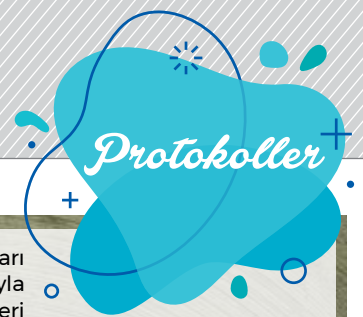
1 kg kabuklu taze fasulye (kurutulmuş)
1 adet kuru soğan
1 çay bardağı zeytinyağı
1 yemek kaşığı salça
Sarımsak
Limon tuzu
Tuz
Su

Yapılışı:

Kurutulmuş fasulyeler sıcak suda 4 saat kadar bekletilir.

Yemeklik doğranan kuru soğan zeytinyağında kavrulur. Salça ilave edilir, 2-3 dk kadar daha kavrulur. Fasulyeler süzülür, baharatlarla birlikte tencereye eklenir. Üzerini geçecek kadar sıcak su ilave edilir, yavaş ateşte 30 dk kadar pişirilir.

Afiyet olsun.



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

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



İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ

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



KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

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



ÖZEL FETHİYE İNGİLİZCE KÜLTÜR YABANCI DİL KURSU

Özel Fethiye İngilizce Kültür Yabancı Dil Kursu'ndan üyelerimiz, 1. derece yakınları ve çalışanları **%30** indirimli yararlanabiliyor. Özel Fethiye İngilizce Kültür Yabancı Dil Kursu ile Oda'mız arasındaki protokole göre, 1.400 TL olan genel İngilizce kursu 1.000 TL, konuşma odaklı mesleki İngilizce kursu 1.200TL yerine 720TL. Protokol **14 Ocak 2020** tarihine kadar geçerli.



ÖZEL FETHİYE YAKUT MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ

Özel Fethiye Yakut Mesleki Eğitim Merkezi, üyelerimize ve çalışanlarına Su Altı Federasyonu tarafından verilen Cankurtaran eğitimlerinde **%5**, Milli Eğitim Bakanlığı onaylı eğitimlerde **%10**, danışmanlık hizmetlerinde **%25** indirim uyguluyor. Eğitimlerde 10 öğrenci ve üzeri toplu kayıt işlemlerinde ilave **%5** oranında indirim uygulanıyor. Protokol, **11 Haziran 2020** tarihine kadar geçerli.



YA-PA OKULLARI

YA-PA Okulları üyelerimizin 1. derece yakınlarına **%10** indirimli uyguluyor. Protokol, **2020 yılının şubat ayında** sona erecek.



DENTAL OPERATION CENTER

D.O.C AĞIZ VE DIŞ SAĞLIĞI POLİKLİNİĞİ

D.O.C Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği üyelerimize ve 1. derece yakınlarına tedavi hizmetlerinde Türk Diş Hekimleri Birliği tarifesine üzerinden **%20** indirim uyguluyor. **30 Mart 2020** tarihine kadar geçerli olan protokol uyarınca, D.O.C Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği, üyelerimize ve 1. derece yakınlarına muayene, panoramik röntgen ve tedavi planı hizmetini ücretsiz sunuyor. Ayrıca protokole göre, 31 Aralık 2019 tarihine kadar diş taşı temizliği (detertraj) 150TL olarak uygulanıyor.



Si-SER İŞİTME CİHAZLARI SAN. VE TİC. A. Ş.

Si-ser İşitme Cihazları Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, üyelerimize **%30** indirim uyguluyor, montaj hizmeti ve 1 yıllık pili ücretsiz olarak veriyor. Protokol, **18 Ağustos 2022** tarihine kadar geçerli.



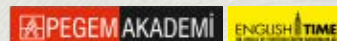
ÖZDEMİR SRC PSİKOTEKNİK

Kara yolu taşımacılığı yapan Odamız üyeleri, Özdemir SRC Psikoteknik Özel Eğitim ve Öğretim Hizmetleri'nin, yasal zorunluluk olan ÜDY (üst düzey yönetici) ve ODY (orta düzey yönetici) belgeleri eğitim ücretlerinden **%15** indirimli yararlanabiliyor. Protokol **6 Eylül 2020** tarihine kadar geçerli.



AYKUT BÜTÜN-ARTI KOBİ DANIŞMANLIK

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



PEGEM AKADEMİ, ENGLISH TIME, YENİ NESİL İYİ GELECEK ÇOCUK KULÜBÜ KÜÇÜK ŞEYLER ANAOKULU

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



HALİL YENİÇERİ

Yeşil Gözlü Fethiye’de Ticaretten Turizme Yolculuk

Röportaj: Selda OĞUZ



Denizli Tavas, Kızılcabölük’te, 1942 yılında doğdum. Babam Süleyman Yeniçeri ticaret yapardı, annem Fatma ev hanımıydı. Altı kardeşiz. İki kız dört oğlan. Babam bize hiç parasızlık çekirtmedi, ne istersek alırdı. 1956’da Fethiye’ye geldim. Yani birçok Fethiyeli’den eski Fethiyeliyim. 1956 yılından bu yana Fethiye’deyim.

Fethiye’ye gelince ne yaptınız?

Buraya (Fethiye’ye) gelmeden önce o zamanlar Aydın Ticaret Lisesi’nde okuyordum. Bir gün babama, “Ben önümüzdeki sene okuyacağım.” dedim. Nitekim okulu bıraktım, babamla Fethiye’ye geldim, sonra da kaldım.

Neden Fethiye?

Aslında benden önce babam Süleyman Yeniçeri 1930 yılında Fethiye’ye geliyor. Ticaret yapmaya. O tarihlerde hayvanlarla, Kızılcabölük dokumalarını getirirmiş babam Fethiye’ye. Sadece dokuma da değil, zifir, gazelin, her şeyi getirirmiş. Çok da meşhurmuş malları Fethiye’de. Daha Fethiye’ye girme-

den Zincirlikavak’ta hayvanlarıyla gelirken kaparlarmış babamı, “Dokumaları bana ver Süleyman.” diyerek.

Babam nasıl öğrenmiş Fethiye’yi dersiniz... Babam askerden dönünce bir tanıdığı, “10 lira para vereceksin bana, sana bir yeri öğreteceğim.” demiş ve Fethiye’yi öğretmiş. Babam da o tarihten itibaren memleketten Fethiye’ye mal getirmiş. Denizli Tavas Kızılcabölük’ten getirdiklerini burada (Fethiye’de) satmaya başlamış. Oradan 10 kuruşa alıyormuş 12-13 kuruşa burada satıyormuş. Fazla kâr da koymuyormuş üzerine. Başkaları 20 kuruşa satıyormuş. Babam rahmetli çok insafli ve dürüst biriydi. Hatta buranın eski Yörükleri babamı çok iyi tanırlar ve



severlerdi. Hatta babama o yıllarda, "Süleyman senin kuruşundan bıktık, biz sana bir mecid vereceğiz." derlermiş. Bir mecid 20 kuruş. Babam 8 kuruş istiyor, fazla kâr koymadığı için. Kuruşlu hesap nedeniyle buradaki Yörükler bu şekilde şakalaşmış babamla. Borcuna çok sadık biriydi babam. 44 sene önce hakkın rahmetine kavuştu, ardında hiç borç bırakmadı.

Ben de ondan öğrendim, borçlu olmayı hiç sevmem. 1956 yılından bu beri ticaret hayatının içindeyim. Şöyle diyeyim ki, Fethiye'de ya da başka şehirde hangi firma ile çalıştıysam hiç ikinci taksit yapmadım. Ödememi hemen yapardım, peşin yapardım.

Bir gün Denizlili birinden mal aldım. Parayı bir hafta göndermedim, çünkü mal gelmedi. Mal aldığım kişi babama, "Süleyman oğlun parayı göndermedi." demiş. Babam da, "Benim oğlum sağlamcıdır, mal gelmemiştir ondan göndermemiştir." demiş. Mal geldi ben hemen parayı gönderdim. Borçlu kalmayı hiç sevmem. Benim için ticarete dürüstlük çok önemlidir. Sözüne ve borcuna sadık olmalı ticaret yapan.

Babamın adı yaşasın istedim, o nedenle İstanbul'dan, Bursa'dan, Denizli'den gelecek çuvaların üzerine "Süleyman Yeniçeri Oğulları" yazdırdım. Süleyman ismini kaldırmadım hiç, hep kullandım.

Yıl 1957 bir gün memlekete gittim. Babaannem, "Seni nişanladım, oğlum." dedi. Daha 17 yaşındaydım, 1958 yılında evlendirdiler. Bana sormadılar hiç. O zamanlar öyleydi, büyükler ne derse o olurdu. Eşim Fatma Hanım, Allah razı olsun ondan, çok iktisatlı, çok hesaplıdır.

1962 yılında askere gittim. İzmir Narlıdere'de sıhhiye bölümünde yaptım askerliğimi. O zamanlar askerlik 2 yıldır.

1968 yılına kadar eşim Kızılcabölük'te kaldı. Üç ayda bir gidiyordum eşimin, ailemin yanına. Sonra ailemi de Fethiye'ye getirdim.

Fethiye'ye ilk geldiğinizde ne hissettiniz?

Çok sevdim Fethiye'yi, hâlâ da çok severim. Babam buraya, "Benim yeşil gözlü Fethiyem." derdi. O da çok severdi burayı.

Benim Kızılcabölük'ten daha fazla Fethiye'de dostlarım var. O tarihte Fethiye'de herkesin bildiği Bayram Karadağ vardı, 1957 senesinde. Amcamla bizi evine davet etti, balık yedirdi. Onu hiç unutmam.

Yine Hakkı Arıkan vardı, iş adamı. Durumu iyiydi. Hiç unutmam, bana, "Seninle gurur duyuyorum." dedi bir gün. Hiçbir akrabalığımız yok. Yeniçeri Otel'i yaparken çalışkan biri olduğumu görmüş, o yüzden söylemiş. Bu iki kişiyi hiç unutamam.

"Ticarette ortaklık zordur. Çatal kazık yere gitmez."

Ticarette nasıl başarılı oldunuz?

Babamla amcam ortaklı. Bana bir gün, "Ayrılacak mısın, yoksa ben mi onlardan ayrılıyım?" diye sordu. Ben de, "Sen onlardan ayrıl." dedim.

Ticarette ortaklı iş çok zordur, çatal kazık yere gitmez. Kardeşlerimle de ortak iş yapmadım. Sonra ben sahip çıktım babamın işlerine.

Denizli'den ağırlıklı olarak dokuma getiriyorduk, Buldan bezi, havlu getirip burada dükkânda satıyorduk. Sadece Denizli'den değil, sonraki yıllarda İstanbul, İzmir, Bursa'dan da mal getirdik.

İstanbul'da Sirkeci'den, Yeşildirek'ten, Kapalıçarşı'nın üstünden. Orada iş hanları vardı oradan alırdım. Bursa'da Kozahan'dan. İstedğim her yerden alırdım. Para peşin olunca her yerden, istediğin fiyattan mal alabiliyorsun.

Denizli'de Hamdi Soylu diye bir amca vardı, çok severdim. İstedğim zaman para gönderirdi, ben de param olunca ona borcumu geri verirdim. Eskişi gibi manifatura da yok artık, hazır giyimler var. Mağazalar var.

Hesabım çok sıkıydı, işimi bilirdim. Peşin mal alıp ucuza alırdım. Çünkü parayı peşin verince pazarlık şansın yüksek oluyor. Müşterilerime karşı çok saygılıydım. Müşterilerime çay kahve ikram etmeden asla göndermezdim. Her gün 150-160 marka kullanırdım. O zamanlar markaylaydı her şey.

Siyasi ilişkiler şimdiki gibi ticareti etkilemezdi. Ticaret hayatım boyunca hiçbir şeyden şikâyetçi olmadım. Fethiye'nin insanlarını severim. İnsanlar benden mal almış, almamış, hiç problem değil. Bir keresinde bana sahte dolar getirdiler. Sakladım kimseye vermedim. Ben yandım diğerleri yanmasın, diye vermedim kimseye.

1977 senesinde bohçacılarla iş yapmaya başladım. Ben onlara mal veriyordum, onlar da köy köy gezip o malları satıyorlardı. Sabahları erkenden dükkânın önünde bohçacılar olurdu, hatta sıraya girerlerdi. Onlar sayesinde çok iyi paralar kazandım. Nerede bohçacı görsem para veririm o yüzden.

Hatta Yeniçeri Otel'in parasını bohçacılardan kazandım diyebilirim. Tabii eşimin de çok faydası oldu. Eşim bana, "Sen sonunda adam olursun. Çünkü çok

dürüstsün, çok çalışkansın, çok sıkısın.” dedi. Evim hep bolluk içindeydi. Eşimin de desteği hep arkamda idi. Oteli yaparken, “ Ben burayı seneye yapsam ne olur?” dedim, “Bir şey olmaz” dedi. “Peki, hiç yapmasam ne olur?” dedim; “Hiçbir şey olmaz.” dedi. Bir şey olmadan başladık, 4 senede yaptık Yeniçeri Otel’i, bir kuruş borçsuz. 1993 yılında hizmete açtık.

1980’lerden sonra artan turizm Fethiye’de başta ticaret olmak üzere birçok şeyi çok olumlu etkiledi.

O tarihlerde en iyi müşteriniz kimdi?

Özyerler idi. Tütün ve anasondan iyi para kazanırdım. En çok Cemil Tosun’a mal satardım. Benim sattığım malları o da köyde satardı. Her köyde bir kontağım vardı. Mesela Kemer’de Süleyman Solak Amca vardı, Söğütlüdere’de Hüseyin Akçay vardı, İzzettin vardı, Nimet Çeşit vardı. Yusuf Gökçe ile de ortaklık yapmıştık bir zamanlar.

Bir ihtiyacım olduğunda Yusuf Gökçe’den isterdim. Bana hiç hayır demezdi. Çok dostum vardı. İlk durduğum dükkânı 15 sene önce aldım.

Ticaret Odası ile olan ilişkiniz nasıldı?

Fethiye Ticaret Odası’na üyeliğimi 1979’da yaptır-dım. Ticaret Odası şimdiki gibi değildi tabii.

Başkan Erol Kaya’nın döneminde Ticaret Oda-sı Meclisi’nde yer aldım. O zamanlar ticarette bu kadar sorun yoktu.

Kazandığınız parayı nasıl değerlendirdiniz?

Azıcık param olunca hemen yer alırım. Yukarıdaki caddede üç tane dükkânım var. Ovacık’ta da kendi-me ait evim var. İki tane de arsam var.

En büyük hayalim okul yaptırmak

Yıllar çok hızla akıp gitti. Üç kızım var. Ortanca kızım doktor, büyük ve küçük kızım ev hanımı. Onlar buradalar. Yeniçeri Otelı damadım Ramazan Sıktı Gümüşhan’a kiraya verdim, o işletiyor.

Annemi 1994’te kaybettim. Babamı da 1975’te kaybettim. Kalp krizi geçirmişti. Şimdi kalplere pil takılıyor. Benim babama da pil takılıydı beş on sene daha yaşardı.



Hasan Özyer’in babası beni çok severdi. Hatta 1999’da hacca gideceğimi duyunca çok mutlu oldu. Hacca ailemle gittim.

Hep duam şu oldu: Allah bana versin, ben de ihtiyacı olanlar vereyim. Hayır yapmayı çok severim. Öğrenci okutuyorum. Aslında en büyük hayalim okul yaptırmak. İnşallah onu da yaptırmayı Allah bana nasip eder.

O zamanlardaki Fethiye yaşamı nasıldı?

Fethiye’de yaşam çok moderndi. Öyle ki, eskiden Rodos’ta bir giysi çıksa on beş gün sonra Fethiye’ye gelirdi o giysi. O kadar yaşamayı severlerdi Fethiye halkı.

Ben har vurup harman savurmayı, lüksü, çok para harcamayı, dışarıda yiyip içmeyi sevmem.

Ticarette hatası olanı affetmem. Prensipierim vardır. Biraz tatlı sertimdir. Pazarlık etmeyi çok severim. Mal alırken adamın canını alırım diyebilirim. (kahkahalar)

Eski Fethiye’den en çok neyi özölüyorsunuz?

Fethiye’nin bugün en büyük sorunu çok araba olması. Trafik en büyük sorun.

Bir de Fethiye’de en büyük sıkıntı, eski yemekler yok. Eskiden çok güzel lokantalar vardı. Zeytinyağsız yemek olmazdı. Zeytinyağlı yemek hem bereketli olur hem lezzetli. O doğal lezzetleri özölüyorum en çok.

Ticareti ne zaman bıraktınız?

Ticareti 10, 15 sene önce bıraktım. Ama pişmanım. Bir tane çırağım vardı, keşke dükkânı kapatmasaydım da ona verseydim, o çalıştırmaya devam etseydi. İsmi Mahmut Koşar. Çok dürüsttü. Şimdi o da terzilik işi yapıyor.

Ticarete atılacaklara veya ticaret yapanlara öğüdünüz ne olur?

Malı peşin almaya çalışsınlar. Vadeli alıyorsa gününde ödesinler. Namuslu çalışsınlar. Hırsızlık yapmasınlar, metrelerde falan hile yapmasınlar. Borçlarına sadık olsunlar. Asla yalan söylemesinler. Ben bu şekilde çalıştım, gençlere de bunları tavsiye ederim.

IGUAZU ŞELALELERİNDEN HALK DANSLARINA *Latin Amerika*



| Sermet ÜNEL

Orta Amerika'nın Parana ve Iguassu nehirlerinin birleştiği nokta dünya-
ca ünlü Iguazu Şelaleleri, aynı za-
manda 3 ülkenin doğal sınırı. Brezilya, Pa-
raguay ve Arjantin'i hem birbirine bağlayan
hem de birbirinden ayıran Iguazu Şelaleleri-
nin % 80'ine Arjantin, % 20'sine ise Brezilya
ev sahipliği yapıyor. İrili ufaklı tam 275 şela-
lenin bir nehre aktığı doğa harikası, ziyaret-
çilere âdeta görsel bir şölen sunuyor.

Orta Amerika seyahatimde dünyanın en
büyük şelaleleri olan Iguazu Şelalelerini
Arjantin tarafından seyrettikten sonra Bre-
zilya tarafına geçtim. Yüzlerce şelaleden
dökülen suların dansını her iki ülkeden de
hayranlıkla izledim.

Brezilya'daki gezim doğanın bu görsel şöle-
nin ardından akşam saatlerinde Latin halk
dansları şöleni ile devam etti.



Guinness Dünya Rekorları listesindeki dans şovu

Brezilya'nın Parana eyaletinde 2016, 2017, 2018
yılları Guinness Dünya Rekorları Listesi'ne 'bir
akşam yemeğinde en fazla milli dans sunulan
şovu' olarak giren Latin Amerikan Halk Dans-
ları şovunu, Rafain Steak House'da izleme şan-
sı buldum.

Arjantin'in ünlü et yemeklerini tattığım akşam
yemeğinde, dünyada eşi benzeri olmayan
şovda, Arjantin, Brezilya, Paraguay, Kolombiya,
Bolivya, Uruguay, Şili ve Meksika yerel dansla-
rını, muhteşem dansçılar ve müzisyen grubu
eşliğinde izledim.





Hepsinin ayrı bir öyküsü ve kendi içinde ahengi olan Latin halk dansları dünyası birbirlerinden farklı ve karmaşık unsurları tekrar eden bir ritme sahip.

O gece sergilenen ve farklı kültürlerin ve duyguların birbirine karıştığı bu danslardan dünyaca öne çıkan bazı stillerini paylaşmak isterim.

Salsa

Karayipler'den geldiği iddia edilen salsa, bugün dünyanın en eğlenceli ve uygulamalı sosyal danslarından biri. Salsa türü içinde çok sayıda alt kategorileri var.

Merengue

Dominik Cumhuriyeti'nde doğan merengue'nin dansı ve müziği. Müzik hızlı tempolu olsa da, temel adımlarda ustalaştıkça kolaylaşıyor.



Mambo

1940'larda Küba'da başlayan mambo, türündeki diğer disiplinlerden daha az yapılandırılmış daha çok müziği hissetmeyi üzerine kurulu bir dans.

Rumba

Rumba, yıllar içinde değişmiş olması ve ilginç bir dans tarzı olduğu için ilginçtir. Rumba kökenleri, İspanyol ve Afrika etkilerinin bir karışımı olan Küba müziğine dayanıyor. Bununla birlikte, rumba, tipik olarak daha yavaş ve derin duygularda yavaş olan çeşitli stillerle dans edilir.



Cha-Cha-Cha

Küba'dan dünyaya yayılan bu dans, mambo ile aynı. Adı, dansçıların ayakkabılarının dans ederken çıkardıkları sestten türetilmiş.

Paso Doble

Boğa güreşinin dansı olarak bilinen paso doble, Fransa'da ortaya çıkmış, ancak İspanyol ve Portekizliler tarafından benimsenerek biçimlendirilmiş güçlü bir dans. Genelde sosyal ortamlarda yapılmayan pabo doble solo dans olarak tercih ediliyor.



Bachata

Yine Dominik Cumhuriyeti'nden doğan ve vücut yalıtımı ile güçlü kalça hareketlerine ağırlık vererek, daha yavaş ve daha şehvetli bir dans olarak biliniyor.

Samba

Bu dans Afro-Brezilya kökenli ve Brezilya'da çok popülerdir. Samba, hızlı ayak ve yüksek enerji gerektirdiği için bilinir. Birey veya bir çift olarak dans edilebilir.

Jive

ABD kökenli ve Afro-Amerikan topluluğu tarafından popüler hale getirilen jive dansı, swing dansı gibi yüksek enerjile yapılıyor.



Arjantin Tangosu

Arjantin ve Uruguay'da doğan Arjantin tangosu, bu ülkelerden tüm dünyaya yayılan ve en çok bilinen dans türleri arasında. Bu dans, duygu ve derinlik dansı ve derinden doğaçlamaya dayanıyor.

Latin danslarının hepsini bir arada sunan şov geceye katılanları gerçekten büyülüyor. Ciddi bir fiziksel güç, kondüsyon, denge ve refleks isteyen ve izleyicisini coşturan bu dans türlerine O geceden sonra artık farklı bir pencereden bakıyorum.

Fiziksel sağlığımızı korumak, hatta geliştirmek, denge, vücut koordinasyonumuzu artırmak, vücut duruşumuzu güzelleştirmek, daha seri düşünüp reflekslerimizi geliştirmek, stresle mücadele etmek, öz güven kazanarak, utangaçlıktan kurtulmak, sosyal çevreyi genişletmek, romantik ilişkiler kurmak, değişik kültürlerde deneyim sahibi olmak, kısacası daha iyi görünmek ve kendimizi daha iyi hissedebilmek için acaba biz de Latin danslarını öğrenmeye mi başlasak?



2020 YILI FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	YER
04/01/2020	12/01/2020	Çukurova 13. Kitap Fuarı	Kitap, Süreli Yayın	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
06/01/2020	10/01/2020	16. Uluslararası Dossodossi Moda Gösteri Fuarı	Tekstil Konfeksiyon Ürünleri ve Kumaş Fuarı	Bursa Atatürk Kongre Kültür Merkezi - Merinos
08/01/2020	11/01/2020	JUNIOSHOW: Bursa 14.Uluslararası Bebe ve Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı	Bebe ve Çocuk Hazır Giyim	TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
08/01/2020	11/01/2020	38.Uluslararası İstanbul Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı CBME Türkiye	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	İstanbul Fuar Merkezi
09/01/2020	12/01/2020	Küresel Temizlik Fuarı	Endüstriyel, Kişisel, Tesis Temizlik Makine Ürünleri	İstanbul Fuar Merkezi
09/01/2020	12/01/2020	3.Exponaz Agro Tarım, Hayvancılık, ve Gıda Fuarı	Tarım Makineleri, Hayvan Yetiştiriciliği Makine Ekipman ve Teknolojileri	Eşref Özel Kapalı Pazar Yeri ve Çok Amaçlı Alanı - Nazilli
10/01/2020	19/01/2020	Adıyaman Gıda Yöresel Ürünler Hediyeelik Eşya ve El Sanatları Fuarı	Adıyaman Gıda Yöresel Ürünler Hediyeelik Eşya ve El Sanatları	Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Fuar ve Kongre Merkezi
11/01/2020	12/01/2020	1. İstanbul Öğretmen Kariyer Fuarı	Eğitim, Eğitim Donanımları	İstanbul Kongre Merkezi
15/01/2020	18/01/2020	Anfaş Hotel Equipment - 31. Uluslararası Konaklama ve Ağır Ekipmanları Fuarı	Otel Ekipmanları, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları	Antalya Fuar Merkezi
15/01/2020	18/01/2020	Anfaş Food Product - 27. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda İçecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları	Antalya Fuar Merkezi
16/01/2020	18/01/2020	2. LESHOW İSTANBUL Deri & Moda Fuarı	Deri Giyim, Kürk Giyim, Hazır Dış Giyim, Ayakkabı, Sarıciye, Aksesuar	İstanbul Kongre Merkezi
17/01/2020	19/01/2020	Evlilik Dünyası 2020 Evlilik Hazırlıkları ve Düğün Ekipmanları Fuarı	Evlenicek Çiftlerin Bulabileceği Her Şey, Ev ve Evlilik hazırlıkları	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
21/01/2020	24/01/2020	IF Wedding Fashion İzmir 14. Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı	Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim	Fuar İzmir - Gaziemir
21/01/2020	23/01/2020	Leather&More İzmir "3. Deri ve Deri Konfeksiyon Fuarı"	Deri ve Deri Konfeksiyonu	Fuar İzmir - Gaziemir
21/01/2020	26/01/2020	CNR İMOB 2020- İstanbul Mobilya Fuarı	Her Türlü Ev ve Ofis Mobilyası	İstanbul Fuar Merkezi
22/01/2020	26/01/2020	Marmara Tekne-Kamp Karavan Fuarı	Tekne- Motorları-Ekipmanları- Kamp-Karavan Gereçleri	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
22/01/2020	26/01/2020	Marmara Doğa ve Av Sporları-Bisiklet ve Motosiklet Fuarı	Doğa Av Sporları Ekipmanları- Bisiklet- Motosiklet	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
22/01/2020	24/01/2020	ACE OF M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Fuarı	Kongre, Toplantı ve Etkinlik	İstanbul Kongre Merkezi
22/01/2020	25/01/2020	Decoyap Bodrum Hotel, Rezidans, Restaurant, Cafe, Bar, Pastahane İnşaat Tadilat ve Mutfak Ekipmanları Profesyonel Ses Işık Fuarı	Tadilat, Yenileme, Gastro Ekipmanları İnşaat	Bodrum Herodot Kültür ve Sanat Merkezi
23/01/2020	26/01/2020	Aydın Uluslararası Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Gıda ve Hayvancılık	Aydın Tarih Çok Amaçlı Kapalı Teşhir Salonları
23/01/2020	26/01/2020	Eskişehir Gıda Fuarı 2.Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Paketleme ve Lojistiği Fuarı	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamüller, Soğutucular, Depolama, Paketleme ve Mağaza Market Ekipmanları	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi
28/01/2020	30/01/2020	5. Çukurova Tarım Fuarı	Agrivip Tarımsal Üretim ve Ticaret Fuarı	Adana Hiltonsa Otel
29/01/2020	02/02/2020	EV'leniyoruz 2020 Samsun 4. Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Çeyiz, Halı, Beyaz Eşya. Düğün Organizasyonu. Ev Elektroniği Fuarı	Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Çeyiz, Halı, Beyaz Eşya. Düğün Organizasyonu. Ev Elektroniği Fuarı	Tüyap Samsun Fuar ve Kongre Merkezi
30/01/2020	02/02/2020	Gaming İstanbul Uluslararası Oyun, Spor ve Dijital Eğlence Fuarı	Oyun, Spor, Dijital Eğlence Fuarı	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
30/01/2020	02/02/2020	EMITT 2020 24.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Turizm	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
05/02/2020	08/02/2020	Çukurova Tekstil ve Hazır Giyim Fuarı	Hazır Giyim, Kumaş, Yan Sanayi ve Aksesuarları Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
05/02/2020	09/02/2020	Güneyege 2. Evlilik, Evlilik Hazırlıkları, Düğün, Çeyiz, Anne ve Bebek Fuarı	Evlilik, Evlilik Hazırlıkları, Düğün, Çeyiz, Anne ve Bebek İhtiyaçları	Milas Tarih Fuar Merkezi
05/02/2020	09/02/2020	Biz Evleniyoruz - Evlilik ve Düğün Hazırlıkları Fuarı	Evlilik ve Düğün Hazırlıkları	Sabancı Cam Piramit Kongre ve Fuar Merkezi
05/02/2020	08/02/2020	PENTEX 9.Penye, Tekstil ve Teknolojileri Fuarı	Penye, Tekstil ve Teknolojileri	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi
05/02/2020	08/02/2020	Linexpo İstanbul İç Giyim ve Çorap Fuarı	İç Giyim ve Aksesuarları,Yatak Kıyafeti,Çorap,Mayo,Ev Kıyafeti	İstanbul Fuar Merkezi
06/02/2020	09/02/2020	15.Agroexpo Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Tarımsal Mekanizasyon, Seracılık ve Hayvancılık Teknolojileri	Fuar İzmir - Gaziemir
06/02/2020	09/02/2020	Entegre Tesis Yönetim Hizmetleri, Ürün ve Teknolojileri Fuarı	Entegre Tesis Yönetim Hizmetlerine Konu Alan Ürün Teknoloji, Makine ve Hizmetleri	İstanbul Fuar Merkezi
08/02/2020	16/02/2020	Uluslararası CNR Kitap Fuarı	Yayıcılık, E-Yayıcılık ve Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi
12/02/2020	16/02/2020	Furnitrend Akdeniz Mobilya, Dekorasyon, Yan Sanayi ve Orman Ürünleri Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Ev ve Ofis Mobilyaları, Orman Ürünleri Yan Sanayi	Antalya Fuar ve Kongre Merkezi
13/02/2020	16/02/2020	Diyanbakır Ev'leniyoruz 2020 3.Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev Elektroniği Fuarı	Evlilik Hazırlıkları, Mobilya Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev elektroniği	Tüyap Diyanbakır Fuar ve Kongre Merkezi
13/02/2020	15/02/2020	Vendex Turkey'20	Otomat Makinaları Self Servis Sistemleri & Sarf Malzemeleri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
13/02/2020	15/02/2020	ATRA'X'20	8.Uluslararası Eğlence, Etkinlik, Park, Rekreasyon Endüstrisi ve Hizmetleri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
13/02/2020	16/02/2020	Adventure Turkey '20	Macera Turizmi ve Sporları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
15/02/2020	23/02/2020	Karadeniz 6.Kitap Fuarı 2020	Kitap, Süreli Yayınlar	Tüyap Samsun Fuar ve Kongre Merkezi

19/02/2020	21/02/2020	EURIE Avrasya Yüksek Öğretim Zirvesi ve Fuarı	Uluslararası Yüksek Eğitim	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
19/02/2020	22/02/2020	Adana Kent 2020 12.Belediye İhtiyaçları Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Çevre Teknolojileri ve Spor Tesisleri Fuarı	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Çevre Teknolojileri	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
19/02/2020	22/02/2020	Adana İnşaat 2020 14.Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı (Güneş Enerjisi Özel Bölümü)	Yapı Malzemeleri, İş ve İnşaat Makineleri, Altyapı, Mühendislik Hizmetleri	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
19/02/2020	22/02/2020	ADANA IHS 2020 13. Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım Fuarı	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
2/19/2020	2/22/2020	Horeca Fair Uluslararası Ege Bölgesi 5.Otel Ekipmanları, Ağır, Konaklama Teknolojileri Fuarı	Otel Ekipmanları, Ağır, Konaklama Teknolojileri	Fuar İzmir - Gaziemir
19/02/2020	23/02/2020	İstanbul Kırtasiye - Ofis 4. Uluslararası Okul, Kırtasiye, Kağıt, Ofis Malzemeleri, Oyuncak Fuarı	Kırtasiye ve Kağıt Ürünleri, Okul ve Ofis Malzemeleri, Oyuncaklar	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
2/19/2020	2/22/2020	Horeca Fair Ege 5. Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Depolama, Soğutma, Taşıma ve Market Ekipmanları Fuarı	Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Depolama, Soğutma, Taşıma ve Market Ekipmanları	Fuar İzmir - Gaziemir
19/02/2020	22/02/2020	Ceviz Türkiye 2020 - 1.Ceviz Yetiştiriciliği Teknolojileri ve Pazarlama Fuarı	Ceviz Yetiştiriciliği, Üretimi, Teknolojisi, Pazarlaması, Ürünleri ve Ticareti	Antalya Cam Piramit Kongre ve Fuar Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Şanlıurfa Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Ekipmanları, Tohumculuk, Hayvancılık	Şanlıurfa Fuar ve Kongre Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Motobike İstanbul	Motosikletler, Bisikletler, Aksesuarlar, Tuning, Servisler ve Bayiler	İstanbul Fuar Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Ev'leniyorum 2020 Eskişehir 2.Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev Elektronikleri	Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev Elektronikleri	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Eskişehir 2. Kozmetik ve Kişisel Bakım Fuarı 2020	Kozmetik, Kişisel Bakım ve Sağlıklı Yaşam	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Eskişehir Dekorasyon Fuarı 2020 2. Ev ve Ofis Mobilyaları, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili, Bahçe Mobilyaları, Beyaz Eşya, Ev Elektronikleri ve Aksesuarları	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi
2/20/2020	2/23/2020	İstanbul Sanat Antika Kitap Fuarı	Görsel ve İşitsel Sanat Eser ve Aletleri Antika Eşyalar Kitap ve Süreli Yayınlar	İstanbul Kongre Merkezi
20/02/2020	23/02/2020	Kayseri Tarım Fuarı 2020, Kayseri Tarım Hayvancılık ve Gıda Fuarı Türk Dünyası ve Akarba Toplulukları Tarım Fuarı	Tarım ve Hayvancılık, Gıda	Dünya Ticaret Merkezi
21/02/2020	01/03/2020	Camp & Caravan İstanbul 2020	Kamp ve Karavan Araçları, Aksesuarları, Ürünleri, Hizmetleri	İstanbul Fuar Merkezi
21/02/2020	01/03/2020	Avrasya Boat Show 2020 15.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları Fuarı	Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	İstanbul Fuar Merkezi
22/02/2020	23/02/2020	Studyexpo Yurtdışı Dil ve Yaz Okulları Fuarı	Yurtdışı Eğitim Fuarı	Hilton İstanbul Bosphorus Convention Center
25/02/2020	25/02/2020	Studyexpo Yurtdışı Dil ve Yaz Okulları Fuarı	Yurtdışı Eğitim	Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
26/02/2020	01/03/2020	16.Ege Tarım, Sera ve Hayvancılık Fuarı	Tarımsal Mekanizasyon, Tarım Teknolojileri, Seracılık ve Hayvancılık	EGS Fuar ve Kongre Merkezi
27/02/2020	29/02/2020	Çiçek Dizayn Fuarı	Kesme Çiçek ve Peyzaj Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
27/02/2020	29/02/2020	Enerex Antalya	Antalya Enerji Verimliliği ve Dönüşümü Fuarı	Antalya Fuar Merkezi
27/02/2020	01/03/2020	Coffex İstanbul	Kahve Endüstrisi Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
2/27/2020	2/29/2020	5.Uluslararası Fastener Fair Turkey	5.Uluslararası Bağlantı ve Sabitleme Elemanları Teknolojisi Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
2/27/2020	2/27/2020	Studyexpo Yurtdışı Dil ve Yaz Okulları Fuarı	Yurtdışı Dil ve Yaz Okulları	Hilton İzmir Otel
27/02/2020	29/02/2020	17.Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 2020	Pamuk, Yün, Sentetik, Rejenere, Doğal, Teknik İplikler, Elyaf, Bobin, Masuralar	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
28/02/2020	08/03/2020	14. Ankara Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	ATO Kongre ve Sergi Sarayı 'Congresium'
28/02/2020	01/03/2020	Türkiye Arıcılık Fuarı	Arıcılık Malzemeleri, Ekipmanları, Petek, Yem ve Teknolojileri	Haliç Kongre Merkezi
28/02/2020	08/03/2020	4.Isparta Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Gökkuşbu Fuar ve Kongre Merkezi
28/02/2020	01/03/2020	Evlilik Hazırlıkları Festivali ve Fuarı	Evlilik ve Düğüne Yönelik Bütün Hazırlıklar	ANFA Ankara Altınpark Fuar Merkezi
29/02/2020	01/03/2020	Studyexpo Yurtdışı Dil ve Yaz Okulları Fuarı	Yurtdışı Eğitim Fuarı	Hilton İstanbul Kozyatağı
02/03/2020	03/03/2020	Bursa Üniversite Tercih ve Kariyer Fuarı	Yüksek Öğrenim Üniversite Tercih	Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi
03/03/2020	04/03/2020	Adana Eğitim ve Kariyer Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim ve Üniversite Tercihleri	Sheraton Grand Adana Hotel
04/03/2020	07/03/2020	FETEX 10.Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı	Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek, İçecek	Fethiye Fuar ve Sergi Alanı
04/03/2020	05/03/2020	Premiere Vision İstanbul	Hazır Giyime Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
04/03/2020	07/03/2020	Cafe Design Mekan Tasarımı, Ekipmanı ve İş Platformu Fuarı	Mekan Tasarımı, Ekipman, Aksesuar, İş Geliştirme, Mobilya	Nazım Hikmet Fuar ve Kongre Merkezi
04/03/2020	05/03/2020	III. Nükleer Santraller Zirvesi ve Fuarı	Nükleer Sanayi, Nükleer Yerleşik, Teknoloji Transferi	Pullman Hotel & Convention Center
04/03/2020	07/03/2020	Gapfood 16.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı	Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi
04/03/2020	07/03/2020	Gaptarım Tarım, 11.Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvancılık	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi

04/03/2020	08/03/2020	MODEKO 2020 Uluslararası İzmir Mobilya Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Ev ve Büro Mobilyaları	Fuar İzmir - Gaziemir
04/03/2020	08/03/2020	Kayseri Tarım Fuarı, Tarım Hayvancılık ve Teknolojileri Fuarı	Tarım Hayvancılık ve Teknolojileri	Kayseri OSB-Tüyp Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
04/03/2020	07/03/2020	Avrasya Kapı 2020 12. Uluslararası Kapı, Kepenik, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı	Kapı, Kepenik, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
04/03/2020	07/03/2020	Avrasya Cam 2020 10. Uluslararası Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim-İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları Fuarı	Cam Ürünleri, Uygulamaları, Üretim İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
04/03/2020	07/03/2020	Avrasya Pencere 2020 21. Uluslararası Pencere, Panjur, Cephe Sistemleri Aksesuarları, Profil Teknolojileri ve Makineleri, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler Fuarı Alüminyum Profil, Cephe Sistemleri ve Aksesuarları Özel Bölümü Gölgelendirme, Koruma ve Kapatma Sistemleri Özel Bölümü	Pencere, Panjur, Cephe ve Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
05/03/2020	07/03/2020	BUSWORLD Türkiye 2020	Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
05/03/2020	08/03/2020	Mersin Agrodasy - 15. Mersin Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	CNR Expo Mersin Yenişehir Fuar Merkezi
05/03/2020	08/03/2020	Farmers' Fair - Güney Ege 11. Uluslararası Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Milas Tarih Fuar Alanı
05/03/2020	08/03/2020	Güzellik&Bakım 2020 32. Güzellik ve Bakım, Profesyonel Kozmetik ve Saç, Spa&Wellness Ürün ve Ekipmanları Fuarı	Güzellik ve Bakım, Saç, Kozmetik, Spa&Wellness ve Parfümeri Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
05/03/2020	08/03/2020	Sağlıklı Yaşam ve Beslenme	Doğru Beslenme ve Gıdalar, Sağlıklı Yaşam	İstanbul Kongre Merkezi
06/03/2020	15/03/2020	Van Gıda, Yöresel Ürünler Hediye Eşya ve El Sanatları Fuarı	Gıda, Yöresel Ürünler, Hediye Eşya ve El Sanatları	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi
07/03/2020	15/03/2020	Boat Show Eurasia	Tekne ve Tekne Ekipmanları, Broker Firmaları, Marin Aksesuarları	Viaport Marina Tuzla
07/03/2020	15/03/2020	Bursa 18. Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Tüyp Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
10/03/2020	15/03/2020	Samsun Mobilya Dekorasyon Fuarı 2020 5. Mobilya, İç Mimari, Halı, Aydınlatma, Dekorasyon ve Aksesuarları Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili ve Aksesuarlar	Tüyp Samsun Fuar ve Kongre Merkezi
10/03/2020	14/03/2020	UNICERA Seramik Banyo Mutfak Fuarı	Seramik , Banyo, Mutfak Ekipmanları	İstanbul Fuar Merkezi
11/03/2020	15/03/2020	Şanlıurfa Evlilik Hazırlıkları Fuarı	Evlilik Hazırlıkları, Mobilya Aksesuar, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Çeyiz, Beyaz Eşya	Şanlıurfa Fuar ve Kongre Merkezi
11/03/2020	12/03/2020	İzmir Üniversite Tercih ve Kariyer Fuarı	Yüksek Öğrenim Üniversite Tercih	İzmir Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi
11/03/2020	14/03/2020	BODEX 5. Bodrum Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Dekorasyon ve Gıda İhtisas Fuarı	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Dekorasyon ve Gıda	Bodrum Fuar ve Sergi Alanı
11/03/2020	15/03/2020	Doğu Anadolu Erzurum Mobilya Fuarı 2. Ev ve Ofis Mobilyaları, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili, Bahçe Mobilyaları, Ev Elektronik ve Aksesuarları Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili, Aksesuarlar	Tüyp Erzurum - Recep Tayyip Erdoğan Fuar Merkezi
11/03/2020	15/03/2020	Doğu Anadolu Erzurum EV'leniyoruz 2. Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev Elektronik	Evlilik Hazırlıkları, Konut Projeleri, Mobilya, Aksesuar, Dekorasyon, Züccaciye, Gelinlik, Damatlık, Abiye, Kıyafet, Çeyiz, Halı, Düğün Organizasyonu, Beyaz Eşya, Ev Elektronik	Tüyp Erzurum - Recep Tayyip Erdoğan Fuar Merkezi
11/03/2020	15/03/2020	Doğu Anadolu Erzurum 2. Kozmetik ve Kişisel Bakım Fuarı	Kozmetik, Kişisel Bakım Ürünleri	Tüyp Erzurum - Recep Tayyip Erdoğan Fuar Merkezi
11/03/2020	15/03/2020	9. Bursa Karacabey Tarım Hayvancılık ve Gıda Fuarı	Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Gıda, Sulama Teknolojileri	Karacabey Kapalı Pazar ve Fuar Alanı
3/11/2020	3/13/2020	Güneş Enerjisi, Enerji Depolama, Elektrikli Ulaşım ve Dijitalleşme Fuarı ve Konferansı	Güneş Enerjisi Teknolojileri, Enerji Depolama, Elektrikli Araçlar ve Şarj Sistemleri	İstanbul Kongre Merkezi
11/03/2020	15/03/2020	Art Ankara 6. Uluslararası Çağdaş Sanat Fuarı	Sanat ve Sanatsal Ürünler	ATO Kongre ve Sergi Sarayı 'Congresium'
12/03/2020	15/03/2020	4. Uluslararası İstanbul Hırdavat Fuarı	Hırdavat Ürünleri ve Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi
12/03/2020	14/03/2020	6. Domatexpo Domates Yetiştiriciliği ve Teknolojileri Fuarı	Domates Üretimi ve Pazarlamasındaki Teknikler ve Teknolojiler	Kumluca Belediyesi Fuar Alanı
3/12/2020	3/15/2020	Balıkesir Tarım Fuarı 2020 Balıkesir Tarım Hayvancılık ve Gıda Fuarı ve Canlı Hayvan Fuarı	Tarım Hayvancılık ve Gıda ve Canlı Hayvan	Balıkesir Kepsut Fuar Alanı
3/12/2020	3/15/2020	PET İzmir Fuarı	Evcil Hayvan Ürün, Malzeme ve Aksesuarları	Fuar İzmir - Gaziemir
12/03/2020	15/03/2020	Ortadoğu İnşaat Fuarı Ortadoğu 10. Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Elektrik Sistemleri, Malzemeleri ve Otomasyon, Asansör, İş ve İnşaat Makineleri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma ve Tesisat Malzemeleri Fuarı (Güneş Enerjisi Özel Bölümü)	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Elektrik Sistemleri, Malzemeleri, Otomasyon, Asansör, İş ve İnşaat Makineleri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma ve Tesisat Malzemeleri Fuarı	Tüyp Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi
12/03/2020	14/03/2020	Isaf Exclusive Fuarı ve Konferansı	Güvenlik Sistemleri, Hizmetleri ve Ekipmanları ve Konferansı	Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
12/03/2020	15/03/2020	Win Eurasia 2020	Otomasyon, Hidrolik, Elektronik, Sac İşleme, Kaynak, İç lojistik	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
15/03/2020	15/03/2020	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
16/03/2020	17/03/2020	Ankara Üniversite Tercih ve Kariyer Fuarı	Yüksek Öğrenim Üniversite Tercih	Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
17/03/2020	21/03/2020	Konya Tarım 2020 18. Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı	Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı	KTO Tüyp Konya Uluslararası Fuar Merkezi
17/03/2020	19/03/2020	BURSA TEXTILE SHOW (Bursa Giysilik Kumaş ve Aksesuarları Fuarı)	Tekstil, Giysilik Kumaş, Aksesuarlar	Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi Merinos
3/17/2020	3/17/2020	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	Yurt Dışı Eğitim	Hilton İzmir Otel

18/03/2020	21/03/2020	Marex 21.Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Dekorasyon, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Marmaris Fuar ve Sergi Alanı
18/03/2020	22/03/2020	Boat Antalya 3. Yelkenli, Motorlu, Motorsuz Tekneler, Balıkçılık ve Su Sporları Fuarı	Yelkenli, Motorlu, Motorsuz Tekneler, Balıkçılık ve Su Sporları	Antalya Fuar Merkezi
18/03/2020	22/03/2020	Karavantalya Kamp, Karavan, Doğa Sporları ve Ekipmanları Fuarı	Kamp, Karavan ve Doğa Sporları ve Ekipmanları	Antalya Fuar Merkezi
18/03/2020	20/03/2020	Heritage İstanbul 2020 - 5. Restorasyon, Arkeoloji, Müzecilik Teknolojileri Fuarı ve Konferansı	Restorasyon, Arkeoloji ve Müzecilik Teknolojiler	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
18/03/2020	21/03/2020	ISEC - Anayurt Güvenliği, İç Güvenlik Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı	Anayurt Güvenliği Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	Doğu Marmara Yapı 2020 - Doğu Marmara İnşaat, Yapı Malzemeleri ve İş Makineleri Fuarı	Yapı Malzemeleri, İş ve İş Makineleri, Alt Yapı, Mühendislik Malzemeleri	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	Eskişehir Endüstri Fuarı 2020 Ar-ge, Sanayi ve Teknoloji Fuarı	Üretim Makineleri, Takım Tezgahları, Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Makineleri, Kalite Kontrol, İstifleme, Enerji, Otomasyon, Elektrik, Elektronik, Kalıp Teknolojileri, İş Sağlığı Ve Güvenliği, Beyaz Eşya Teknolojileri, Gıda İşleme Makineleri, Değirmen Makineleri, Havacılık, Uçak Sanayi, Tren, Vagon Ve Demiryolu Teknolojileri	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyp Eskişehir Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	Doğu Marmara Mobilya Fuarı 2020	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	Doğu Marmara 3. Gayrimenkul Fuarı	Gayrimenkul Yatırımları, Finansman ve Danışmanlık,	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	İDEV 2020 5.Doğu Marmara İdeal Ev, Evlilik ve Konut Fuarı	Düğün Hazırlıkları, Ev Tefrişi ve Dekorasyonu	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	Doğu Marmara 2. Kozmetik ve Kişisel Bakım Fuarı	Kozmetik, Kişisel Bakım Ürünleri	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi
19/03/2020	19/03/2020	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Otel
19/03/2020	22/03/2020	İstanbul Jewelry Show Mart 2020 50. İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı	Takılar, Taşlar, Saatler Hediye Eşyalar, İlgili Yan Sanayi	İstanbul Fuar Merkezi
19/03/2020	21/03/2020	Turkcoat & Paintistanbul 2020	8.Uluslararası Boya ve Hammaddeleri, Yapı Kimyasalları, Yapıştırıcı ve Hammaddeleri, Laboratuvar ve Üretim Ekipmanları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	İstanbul Oyuncak Fuarı 3. Uluslararası Oyuncak, Oyun ve Bebek Fuarı	Bebek, Çocuk ve Yetişkin Oyuncakları, Hobi ve Yaşam Tarzı Ürünleri	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
19/03/2020	21/03/2020	EXPOMED EURASIA 27.Uluslararası İstanbul Tıbbi Analiz, Teşhis, Tedavi, Koruma ve Rehabilitasyon Ürün, Cihaz, Sistem, Teknoloji, Donanım ve Hastaneler Fuarı (Reçetesiz Ürünler OTC Özel Bölümü)	Tıbbi Cihazlar, Sistemler, Teknolojiler, Ürünler, Donanımlar, Sarf Malzemeleri, Sağlık Hizmetleri,	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
19/03/2020	22/03/2020	7.Uluslararası İskele Kalıp Köprü, Beton ve Agregat Teknolojileri Fuarı	İskele Kalıp Sistemleri Köprü ve Beton Teknolojileri	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
20/03/2020	29/03/2020	Kepez Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Mimar Sinan Kongre Merkezi
21/03/2020	22/03/2020	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	İstanbul Kongre Merkezi
23/03/2020	24/03/2020	4.İstanbul Eğitim ve Kariyer Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim, Üniversite	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
24/03/2020	29/03/2020	Van Mobilya Dekorasyon Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili ve Aksesuarlar	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi
25/03/2020	28/03/2020	Mobexpo Mobilya, Mutfak, Dekorasyon ve Zemin Kaplamaları Fuarı	Mobilya, Mutfak, Dekorasyon ve Zemin Kaplamaları	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi
25/03/2020	28/03/2020	Saha Expo Savunma Havacılık ve Uçak Sanayi Fuarı	Savunma,Kara,Deniz,Hava Üretim Yetenekleri	İstanbul Fuar Merkezi
25/03/2020	29/03/2020	Hatay Yapı Dekorasyon Gayrimenkul, Belediye İhtiyaçları ve Çevre Teknolojileri Fuarı	Yapı Malzemeleri, Dekorasyon, Gayrimenkul Belediye İhtiyaçları ve Çevre Teknolojileri	Hatay Fuar Alanı
25/03/2020	28/03/2020	Çanakkale Evlilik Fuarı	Evlilik İçin Gerekli Ürünler	Şehit Piyade Astsubay Üstçavuş Kıvanç Kaşıkçı Kapalı Pazar Alanı
26/03/2020	29/03/2020	IBAKTECH 13. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	Belediye İhtiyaçları Fuarı	Belediye İhtiyaçları, Çevre Teknolojileri, Altyapı ve Mühendislik Hizmetleri	Şanlıurfa Fuar Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	Otel, Restoran Konaklama Teknolojileri Fuarı	Otel-Restoran Ekipmanları, Bakım-Onarım ve Konaklama Teknolojileri Fuarı	Şanlıurfa Fuar Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	15. Uluslararası İdeal Homex Türkiye Ev ve Mutfak Eşyası Üreticileri Fuarı	Züccaciye, Hediye Eşya, Dekoratif Ev Tekstili ve Elektrikli Ev Aletleri	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	Çukurova Ahşap İşleme Makineleri Fuarı 2020 3.Ahşap İşleme Makineleri, Kesici-Delici Takımlar, Presler ve El Aletleri Fuarı	Ahşap İşleme Makineleri, Mobilya İmal Makine ve Tezgahları, Kesici-Delici Takımlar, Presler ve El Aletleri	Tüyp Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	Çukurova Mobilya Yan Sanayi Fuarı 3. Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar, Kapı, Pencere ve Ahşap Teknolojisi ve Orman Ürünleri Fuarı	Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Döşemelik Kumaşlar, Kapı, Pencere ve Ahşap Teknolojisi ve Orman Ürünleri	Tüyp Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	Meryapı, Yapı, İnşaat ve Tedarikçileri Fuarı	Yapı, İnşaat Malzemeleri Fuarı	CNR Expo Mersin Yenişehir Fuar Merkezi
3/26/2020	3/28/2020	Antalya City Expo 9. Şehircilik&Teknolojileri Fuarı	Belediye Ekipmanları ve Teknolojileri	Antalya Fuar ve Kongre Merkezi
3/26/2020	3/29/2020	HEFI Ev Elektroniği Fuarı İstanbul	Beyaz-Kahverengi Eşya, Ana ve Yan Sanayi	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
26/03/2020	29/03/2020	7.MAGROTEX'20 Uluslararası Mardin Tarım Ekipmanları Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Gıda ve Hayvancılık Endüstrisi ve Teknolojileri	Mardin Fuar Alanı
26/03/2020	29/03/2020	3.MARBUILDS'20 Mezopotamya-Mardin Yapı Grubu İnşaat Tadilat Fuarı	İnşaat, Tadilat, Doğalgaz, Enerji, Mobilya ve Dekorasyon	Movapark Mardin Fuar Alanı
27/03/2020	05/04/2020	4. Denizli Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Denizli Büyükşehir Belediyesi EGS Fuar ve Kongre Merkezi
28/03/2020	29/03/2020	14.Gayrimenkul Fuarı ve Arap-Türk Zirvesi	Gayrimenkul, Konut - İşyeri, Yazlık Evler, Bankalar	Hilton İstanbul Bosphorus Convention Center



OCAK 2020

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/01/2020	10/01/2020	16-31 Aralık 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
02/01/2020	10/01/2020	16-31 Aralık 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	15/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	20/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
16/01/2020	24/01/2020	1-15 Ocak 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/01/2020	24/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesinin Verilmesi
01/01/2020	24/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesinin Verilmesi
01/01/2020	27/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	27/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
01/01/2020	27/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	27/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
16/01/2020	27/01/2020	1-15 Ocak 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	27/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	27/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Motorlu Taşıtlar Vergisi 1. Taksit Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Yıllık Harçların Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	2019 Yılında Kullanılan Defterlerin 2020 Yılında da Kullanılmak İstenmesi Halinde Yasal Defterlere İlişkin Ara Tasdik
01/01/2020	31/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Ekim-Kasım-Aralık 2019 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/01/2020	31/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/01/2020	31/01/2020	6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 18. Taksit Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 16. Taksit Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 9. Taksit Ödemesi
01/01/2020	31/01/2020	Aralık 2019 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Ödemesi

ŞUBAT 2020

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/02/2020	10/02/2020	16-31 Ocak 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
03/02/2020	11/02/2020	16-31 Ocak 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	2019 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	2019 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	17/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

01/02/2020	20/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	24/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesinin Verilmesi
16/02/2020	25/02/2020	1-15 Şubat 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
17/02/2020	25/02/2020	1-15 Şubat 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/02/2020	26/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	26/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	26/02/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Diğer Ücretlerin Gelir Vergisinin İdarece Tarhı ve 1. Taksit Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin 2019 Yılına İlişkin Gelir Vergisi Beyanı ve 1. Taksit Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Ödemesi

MART 2020

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/02/2020	02/03/2020	Diğer Ücretlerin Gelir Vergisinin İdarece Tarhı ve 1. Taksit Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin 2019 Yılına İlişkin Gelir Vergisi Beyanı ve 1. Taksit Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/02/2020	02/03/2020	Ocak 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Ödemesi
02/03/2020	10/03/2020	16-29 Şubat 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/03/2020	10/03/2020	16-29 Şubat 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	16/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	20/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
16/03/2020	24/03/2020	1-15 Mart 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/03/2020	24/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesinin Verilmesi
16/03/2020	25/03/2020	1-15 Mart 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	26/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	26/03/2020	GVK Geçici 67. Madde Kapsamında İhtiyari Beyannamenin Verilmesi
01/03/2020	26/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	26/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	2019 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesinin Verilmesi ve 1.Taksit Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/03/2020	31/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/03/2020	31/03/2020	7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 17. Taksit Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 10. Taksit Ödemesi
01/03/2020	31/03/2020	Şubat 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Ödemesi
01/03/2020	01/06/2020	2020 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesinin Başlangıcı (1 Mart – 1 Haziran 2020 Tarihleri Arasında)
01/03/2020	01/06/2020	2020 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin 1. Taksit Ödemesinin Başlangıcı (1 Mart – 1 Haziran 2020 Tarihleri Arasında)
01/03/2020	01/06/2020	2020 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesinin Son Günü (1 Mart – 1 Haziran 2020 Tarihleri Arasında)
01/03/2020	01/06/2020	2020 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin 1. Taksit Ödemesinin Son Günü (1 Mart – 1 Haziran 2020 Tarihleri Arasında)



ERDOĞANLAR
MOBİLYA

"Evinize çok şık gelecek"

Erdoğanlar Mobilya 1

Çalica Mahallesi Atatürk Bulvarı No:82

Fethiye / Muğla

0 252 646 8632 - 0532 415 2784

Erdoğanlar Mobilya 2

Çalica Mahallesi Atatürk Bulvarı No:68

Fethiye / Muğla

0 252 646 9850 - 0532 568 4882



bambi

Y A T A K S A N A T I

Bambi Çalica Şube

Çalica Mahallesi Atatürk Bulvarı No:84

Fethiye / Muğla

0 252 646 8632 - 0532 415 2784

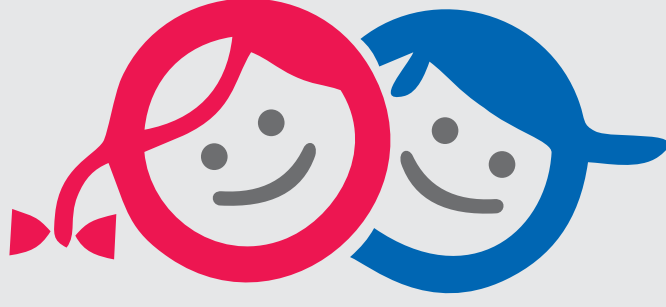
Bambi Çarşı Şube

Tuzla Mahallesi İnönü Bulvarı No:103

Fethiye / Muğla

0 252 614 2014 - 0531 962 7682

İLKOKUL ve ORTAOKULLAR İÇİN



yeni nesil iyi gelecek

“çocuk kulübü”



0252 612 12 11 - 0538 486 80 08



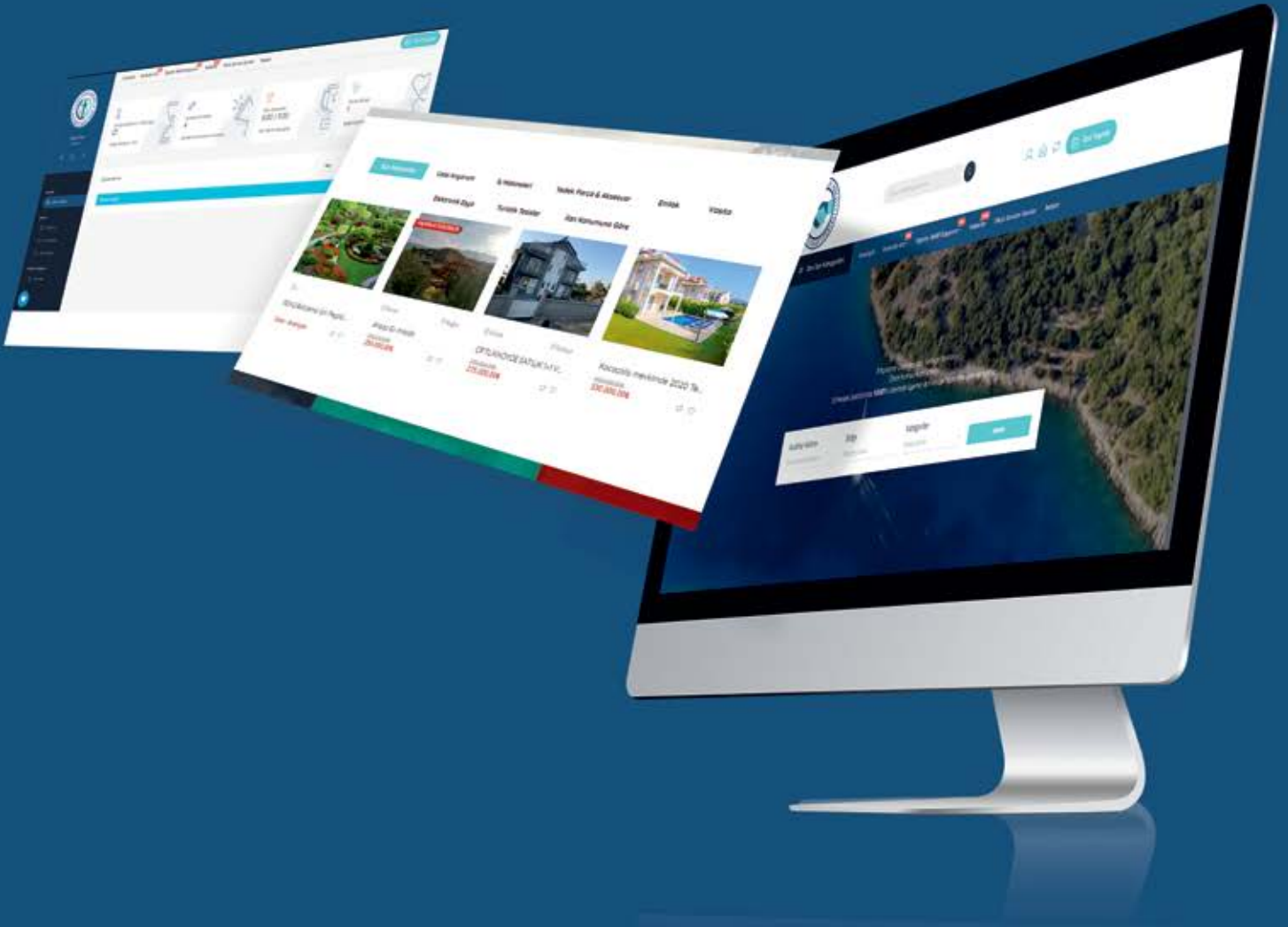
Taşıyaka Mah. 149 Sk. No: 12-1 FETHİYE - MUĞLA



yeninesiliyigelecek@gmail.com

**“İHTİYACINIZ OLAN HER ŞEY FETHİYE’DE VAR
ÖNCE KOMŞUNUZA SORUN”**

www.fethiyeticaretportali.com



fethiyeticaretportali.com

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Üyeleri'nin
ürün ve hizmetlerini sunabileceği ücretsiz
bir ilan sitesidir.