



**uğur** ortaokulları

# FETHİYE' de Açılıyor!



**Tercihim Uğur Okulları**

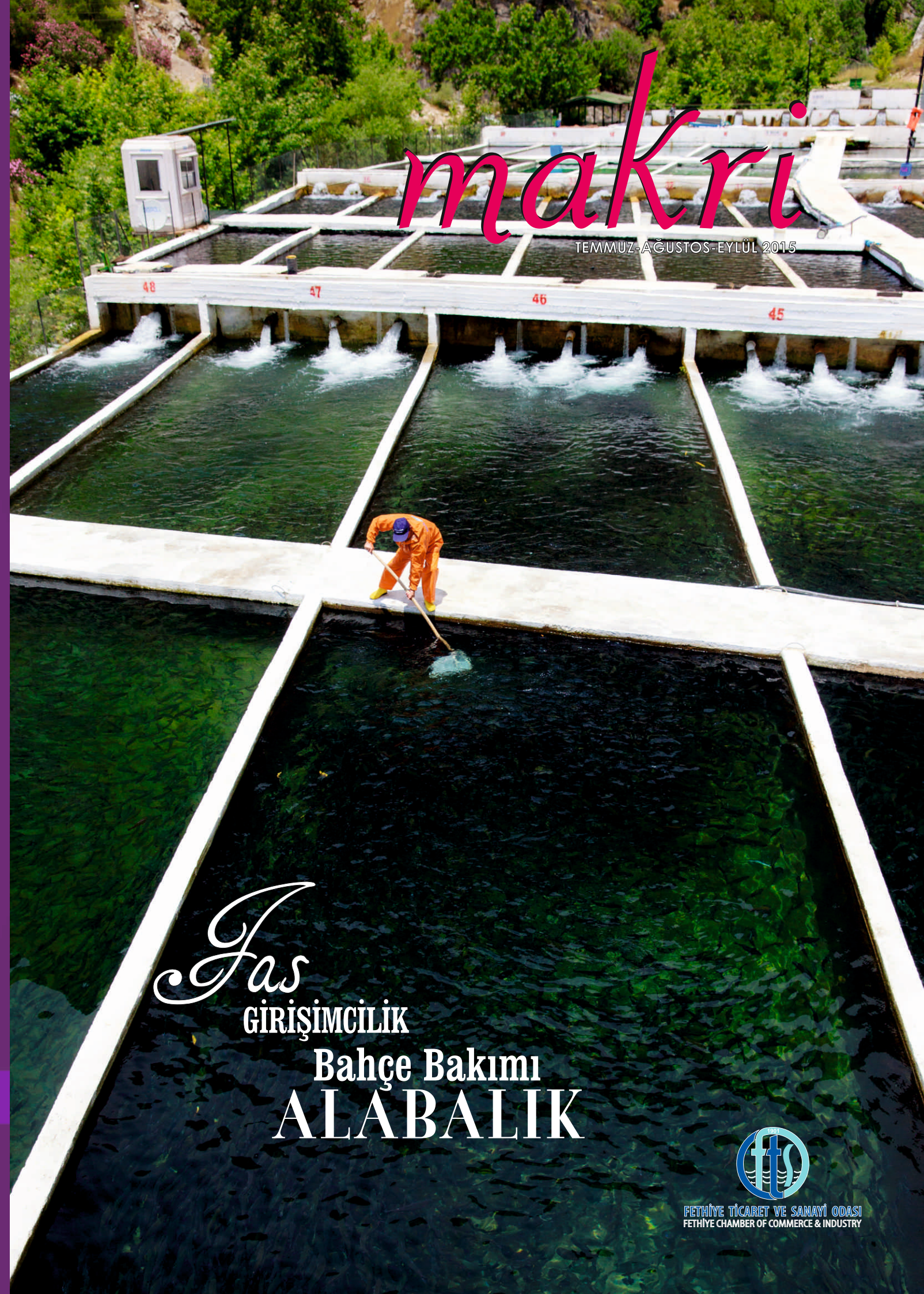
**Hedefim Gelecekte Başarı**

Kaydınızı Hemen Yaptırın, Erken Kayıt Avantajlarından Yararlanın

☎ 444 4 845 | [www.ugurokullari.k12.tr](http://www.ugurokullari.k12.tr) | "başarıya hazırlar"

Bahçeşehir Uğur Eğitim Kurumlarının 47 yıllık deneyimiyle başarı sizinle!

**FETHİYE UĞUR OKULLARI: 0252 612 37 86 - 87**



*makri*

TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2015

*Fas*

GİRİŞİMCİLİK

Bahçe Bakımı

**ALABALIK**



FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI  
FETHİYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY



# ALPER KIRTASIYE

"Sizin Güvenilir Kırtasiyeniz" OFİS MARKET

KOPYALAMA  
MERKEZİ  
KİTAP

612 26 09



## HER ZAMAN OLDUĞU GİBİ

- \* DÜNYA MARKALARI
- \* GARANTİLİ, KALİTELİ, LİSANSLI
- \* OKUL ÇANTALARI
- \* KIRTASIYE MALZEMELERİ
- \* 50.000 ÇEŞİT ÜRÜN
- \* OFİS MALZEMELERİ
- \* KALİTELİ BASKI BÖLÜMÜ İLE

EN UYGUN FİYATA

ALPER KIRTASIYE'DE

Renkli  
Siyah - Beyaz  
Fotokopi

Toner Dolum

Kaşe Yapımı

Plaket  
Madalya

Kaplama  
Spiral

Tişört ve  
Kumaşa Baskı

Lazer Kesim

Anahtarlık  
İsimlik

\*Roman  
Çeşitleri

\*Kaynak  
Kitaplar

Köprübaşı Mevkii Salı Pazarı Girişi Yuluklar İş Merkezi TEL: 612 26 09 GSM: 0505 825 84 04  
kirtasiyemarketim.com alperkirtasiye76@hotmail.com

pdc  
pideci  
1998



Fethiye Erasta Pdc Pideci  
ALPER KIRTASIYE  
kuruluşudur.



www.fethiyeingilizkultur.com  
İNGİLİZ KÜLTÜR YABANCI DİL KURSU  
İNGİLİZCE, RUSÇA, ALMANCA  
DİL EĞİTİMİNİN DÜNYA MARKASI 612 0 123

Ticaret Odası Üye ve Çalışanlarına Özel

# KAMPANYA

EKİM - ARALIK 2015 DÖNEMİ

1 seviye İngilizce  
80 saat

900 TL yerine  
330 TL

İNGİLİZCE - ALMANCA - RUSÇA

Eylül Döneminde 2,3,4,5,6,7,8 Sınıflara  
1 Haftalık İngilizce Dersi Ücretsiz

Profesyonel Akıllı Tahta ile İstersen Cep'te Tablet'te Ve Pc'de Dersleri Takip Edebilirsiniz



(0252) 612 01 21

Köprü Başı Mevkii TEB Bankası Üstü

www.fethiyeingilizkultur.com

fethiye@ingilizkultur.com



# makri

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI

Taşyaka Mahallesi 144 Sokak No: 119-1  
Fethiye / MUĞLA  
Telefon : 0 252 614 11 15  
Faks : 0 252 614 57 91  
www.fto.org.tr  
info@fto.org.tr

İMTİYAZ SAHİBİ  
Fethiye Ticaret Ve Sanayi Odası adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Akif ARICAN

SORUMLU MÜDÜR  
Günay Özütok

GÖRSEL YÖNETMEN  
Fusun Şahin

DANIŞMAN  
Orhan Okutan

REKLAM SORUMLUSU  
Land of Lights

GRAFİK TASARIM  
Özge Dorman

YAZI İŞLERİ  
Aybike Özer

SORUMLU AJANS  
Land of Lights  
Baha Şıkman Caddesi No:10 Fethiye  
T: 0 252 612 2273

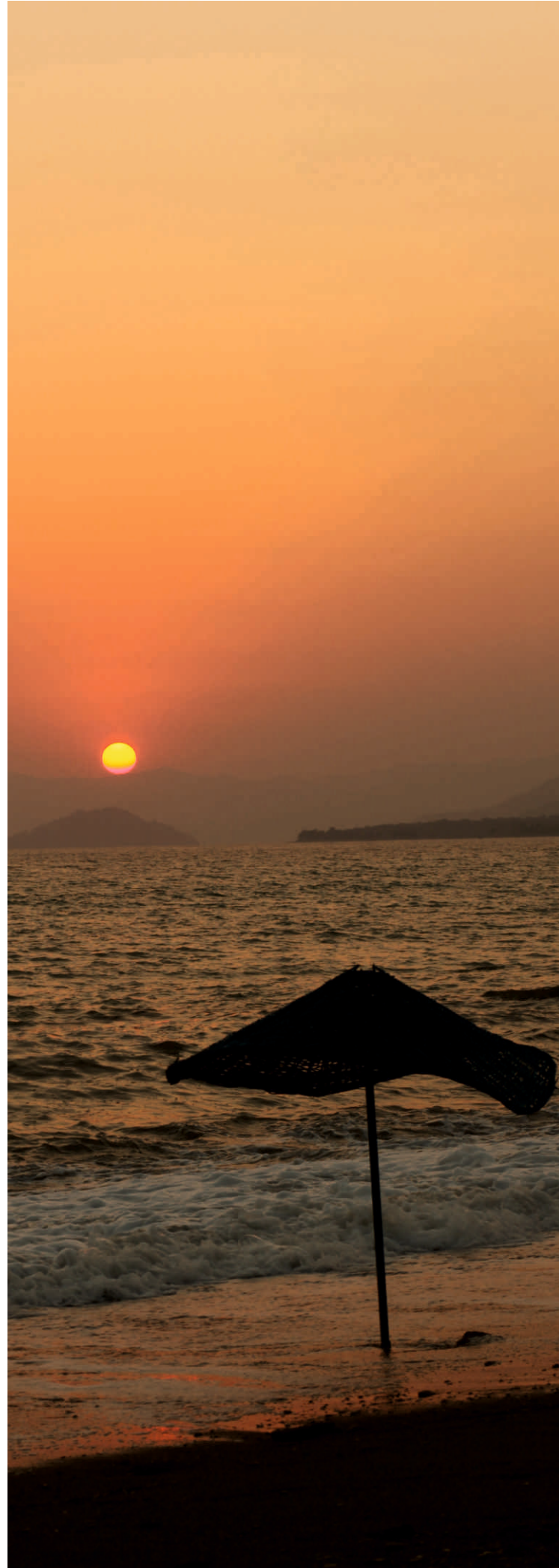
BASIM  
Printer Ofset Matbaacılık  
865 Sokak No: 23/A Kemeraltı / İZMİR  
T: 0 232 489 88 03 - 425 06 36

BASIM TARİHİ



FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI  
FETHİYE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

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



# İçindekiler

## HABER 8

Kruvaziyerde Gözler Ankara'ya Çevrildi  
Ticarette yeni rota Macaristan  
İhracat ve dış pazarlar anlatıldı  
FTSO Çanakkale'de  
Hedef spor turizmi  
Sorunlar Davutoğlu'na Aktarıldı  
İşsizlere Müjde  
İş Dünyasında Hedef Kişisel Gelişim  
İş Dünyası Diplomalı Satış-Pazarlamacıları Bekliyor  
Girişimci adayları sertifikalarını aldı  
Dikkat KEP Cezası Gelebilir  
Sigorta Güvencedir  
MELİG Projesinde Faaliyetler Devam Etti  
Yatırımların önü açılmalı

## GÜNCEL 32

Servis Sanattır

## SEKTÖR 35

Alabalık

## DOĞA 41

Çim Dikme Zamanı

## ÖNERİ 45

Likya Yollarında

## GÜNDEM 47

Girişimcilik

## SAĞLIK 51

Sağlıkta ve Güzellikte Masajın Önemi

## TANITIM 54

Gülşen Gökçe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

## SOSYAL MEDYA 56

İyi Bir Dijital Pazarlamacı Olmak İçin Hangi Özellikler Gerekir?

## PROJE 58

UMEM BECERİ'10 Projesine Genel Bakış

## NOSTALJİ 63

Kentin Son Tanıkları

## SÖYLEŞİ 78

İde Hotel İşletmecisi Hüseyin Küp

## GEZİ 81

Fas MARAKEŞ

## 2015 FUAR TAKVİMİ 86





## MECLİS BAŞKANI Osman ÇIRALI

Sevgili Üyelerimiz, Değerli Okuyucular,

Bir milletvekili seçimini daha geride bıraktık. Seçim sürecinin seyrine baktığımızda ülkemizde demokrasi kültürünün giderek geliştiğini görüyoruz. Bu kültürel değişimin sandık sonuçlarını da iyi yöneteceğine inanıyor, meclise giren partilerin ülkemizi hükümete bırakmayarak yeni hükümetin kurulması için gerekli özveriye göstereceklerine inanıyorum. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 25. Dönem çalışmalarının verimli geçmesini diliyorum.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak Fethiye'nin var olan ekonomik potansiyelini geliştirmek ve çeşitliliğini arttırmak için politikalar üretiyoruz.

Fethiye 6 ay turizm sezonu yaşayan bunun yanı sıra yılın her döneminde tarımsal üretimine devam eden bir yerleşim yeridir. Bu nedenle Fethiyeliler için Fethiye önce tarım demektir. Fethiye'nin gelirinin yüzde 60'ı tarımdan sağlanmaktadır. Fethiye'de üretilen başta domates ve alabalık olmak üzere Türkiye'nin ihraç ürünleri arasında önemli bir yer tutmaktadır.

Fethiye, uygun iklimi ile çeşitli ve kaliteli tarım ürünlerinin yetiştirildiği bir yerdir. Tarım sektöründeki üreticilerimizin ve tüccarımızın dünya piyasasında kalıcı olması ve rekabet gücüne ulaşması gerekmektedir.

Fethiye'nin turizm kenti olması da yine iklimi ve coğrafyası sayesinde olmuştur ve gelişimi çok yenidir. Fethiye'nin rakibi olan Turistik şehirlere baktığımızda Fethiye'nin çimento dökülmemiş doğası ile doğaseverler için eşsiz bir tatil mekânı olduğunu görüyoruz.

Fethiye coğrafyası sayesinde tarih boyunca insanların yaşadığı, farklı uygarlıkların kurulduğu ve bu uygarlıkların izlerini, kültürlerini günümüze taşıyan çok sayıda tarihi mekânı bünyesinde barındırmaktadır. Fethiye ve Seydikemer'de bulunan toplam 23 antik kent, kültür turizmini tercih eden turistler için geniş bir gezi listesi sunmaktadır.

Fethiye, eşsiz doğası spor turizminin farklı dallarına ilgi duyan kişiler için de çok sayıda doğa sporuna elverişlidir.

Fethiye'nin tüm bu olanaklarına karşın bu sezon gelen turist sayısı ile geçen yılı kıyasladığımızda turist sayısında bir düşüş yaşandığını görüyoruz. Bu düşüş Muğla genelinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 8 oranında. Yanı başımızda Suriye'de yaşanan savaşlar da yabancı turistlerin ülkemizi can güvenliği olmayan bir yer olarak görmesine ve tercih etmesine engel oluyor.

Bu sorunların üstesinden gelebilmek için Fethiyelilere düşen görev, elimizde bulunan doğal ve beşeri turizm potansiyellerini korumak ve iyi kullanmaktır. Fethiye'de daha pek çok fırsat girişimciler tarafından değerlendirilmeyi bekliyor. Bu duruma Fethiye'den en iyi örnek Babadağ'da yapılan paraşüt sporudur. Paraşüt sporu alanında dünyada bir marka olan Babadağ'da uçuş sayısı her geçen gün artıyor. Son üç yılın ilk 6 ayına baktığımızda; 2013 yılının 20 BİN 293, 2014 yılında 25,119, 2015 yılında 35,683 uçuş gerçekleştiğini görüyoruz. Bu da demek oluyor ki Babadağ'dan yapılan 2015 yılında yapılan uçuşlarda 2014 yılına göre yüzde 42 artış var. Muğla bölgesinde turist sayısı azalırken Babadağ'da yapılan uçuş sayısının artması kaliteli hizmetin her zaman kazandıracağını gözler önüne seriyor. Bu kalitenin korunmasında Odamız tarafından yürütülen Rotamız Babadağ Projesi'nin, Odamız iştiraki olan Güç Birliği Şirketi'nin yürüttüğü çalışmaların ve Odamızın göz ardı edilemez bir emeği var.

Yine Odamız tarafından yürütülen Babadağ Teleferik Projesi'nin 'yap-işlet-devlet' modeliyle yapılmasına Odamız meclisince karar verilmiştir. Babadağ Teleferik Projesi, Babadağ'ın değerine değer katacak, çevreyi koruyarak çevreye bağlı ekonominin güzel bir örneği olacaktır.

Fethiye turizmine bu açıdan baktığımızda fırsatlar iyi değerlendirildiğinde Fethiye, dünyada farklı turizm olanaklarıyla öne çıkacak ve kendine özgü turizmi ile fark yaratacaktır.

Fethiye üreticisi, turizmci ve tüccarının iyi bir yaz sezonu geçirmesini diler, saygılarımı sunarım.



## YÖNETİM KURULU BAŞKANI Akif ARICAN

Sevgili Üyelerimiz, Değerli Okuyucularımız;

Fethiye gibi turizm potansiyeli ile öne çıkan kentler için önemli olan bir mevsimdeyiz. Fethiye, doğal çevresi ile Türkiye'nin pek çok tatil yöresinden farklı bir yapıya sahiptir. Coğrafi yapısı kürek, yelken, dağcılık, paraşüt, bisiklet, yürüyüş, motor sporları gibi pek çok sporun doğa ile iç içe yapılmasına imkân sağlıyor. Fethiye, bu olanakları ile deniz-kum-güneş turizminin ötesine geçen bir tatil yeri.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak Fethiye'nin bu yönünü daha da ortaya çıkarmak, Fethiye'yi doğa sporlarında marka yapmak için çalışıyoruz. Tüm doğa sporu tutkunlarını da farklı tecrübeler yaşamak için Fethiye'ye bekliyoruz.

Fethiye'nin spor turizmdeki potansiyelini artırmanın yanı sıra turizm faaliyetlerindeki çeşitliliği de arttırmak konusunda çalışmalarımızı kararlılıkla yürütüyoruz. Odamızın bu amaçla yürüttüğü teleferik projesinde önemli yol kat ettik. İzin sürecinin tamamlanmasının ardından projenin finansmanını Oda meclisimizin de onayı ile "yap-işlet-devret" modeli ile hayata geçireceğiz.

Yaz ayları kuşkusuz ilçemizdeki turizmcileri olduğu kadar tatile giren öğrencileri de sevindiriyor. Öte yandan yaz ayları, ortaokulu ve liseyi bitiren öğrencilerimiz içinse bir yol ayrımı. Lise ve üniversite tercihlerinin yapıldığı bu dönemde gençlerimizin ve ülkemizin geleceği şekilleniyor.

Her yıl 2 milyon gencimiz üniversite kapılarını zorlarken iş dünyasının da temel ihtiyacını nitelikli işgücü oluşturuyor. Özellikle hizmet sektörünün yoğun olduğu bölgemizde bu ihtiyaç daha da artıyor.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, hem üyelerimizin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü sorununa çözüm bulmak hem de bölgemizdeki çocuklarımızı mesleki ve teknik eğitimi tercih etmeleri konusunda farkındalıklarını artırmak üzere yürüttüğümüz Meslek Lisesi İşinin Güvencesi Projesi'nin sonuna geldik.

2014-2015 eğitim-öğretim yılında yürüttüğümüz bu proje ile özellikle mesleki rehberlik faaliyetlerinin okullarımızda farklı bir anlayışla yürütülmesi konusunda faaliyetler düzenledik. İş dünyasının temsilcileri ile işini seçme aşamasına gelmiş gençlerimizi bir araya getirerek meslek seçimlerinde onlara koçluk ettik.

Unutmayalım ki ülkemizdeki beşeri sermayenin nitelikli hale gelmesiyle kalkınma, gelişme ve zenginlik yaratılabilir. İş dünyasının temsilcisi olarak Odamızın mesleki ve teknik eğitimin gelişmesi konusunda sorumlulukları olduğunun bilincinde projemizi yürüttük.

Bu duygu ve düşüncelerle sözlerime son verirken tüm gençlerimizin sevdiği işi yapmalarını ve başarılı olmalarını diliyorum, üyelerimize ise 2015 turizm sezonunun bol kazanç getirmesini temenni ediyorum.

Saygılarımla,





**KALİTE POLİTİKAMIZ**  
Odamızın benimsediği kalite politikası:

Fethiye'de sürdürülebilir iş yaşamı ve girişimcilik ortamı oluşturmak,  
Paydaşlarımızla ortaklık temelli ve yapıcı ilişkiler kurmak,  
Sürekli gelişen Oda sistemlerini kurarak ve işleterek, yenilikçi Oda refleksini kazanmak,  
Kalite Yönetim Sistemi şartlarına ve yasal mevzuata uygun hizmet vererek  
sürekli iyileşmeyi sağlamak.

**Vizyonumuz**  
Türkiye'de öncü ve lider oda olmak

**Misyonumuz**  
Ortak güç ile üyelerin gelişimini sağlamak ve bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmak

**Değerlerimiz**  
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, vazgeçemeyeceğimiz değerlerimiz;  
şeffaflık, güvenilirlik, dürüstlük, liderlik, iş ahlakı,  
üye odaklılık, kalite, güç birliği ve dayanışma





## Kruvaziyerde Gözler Ankara'ya Çevrildi

FTSO'nun girişimleri meyvesini vermeye başladı. Fethiye Kruvaziyer Fırsat Analizi Sonuç Raporunun Türkiye Kruvaziyer Platformu toplantısına taşınmasıyla başlayan süreç, ilgili bakanlıkları harekete geçirdi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının Muğla ve Ankara nezdinde yaptığı çalışmalarının ardından Fethiye Kruvaziyer Liman Projesinin hayata geçmesi için umut ışığı belirdi. İlçemize gelerek incelemelerini yapan Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ÖÇK temsilcilerinden Fethiye Kruvaziyer Limanı yerinin açıklanmasını bekliyoruz.



FTSO'nun girişimleri meyvesini vermeye başladı. Fethiye Kruvaziyer Liman Fırsat Analizi Sonuç Raporunun Türkiye Kruvaziyer Platformu toplantısına taşınmasıyla başlayan süreç, ilgili bakanlıkları harekete geçirdi.

Ankara'da yapılan iki toplantının ardından ilçemize gelerek kruvaziyer iskelelerinin yerinin belirlenmesi amacıyla incelemelerde bulunan bakanlık yetkilileri, Karayolları ile Koca Çalış mevki üzerinde karar kıldılar. Ankara'da yapılacak son incelemenin ardından kruvaziyer iskelenin yeri belirlenecek. Yerin belirlenmesinin ardından yap işlet devret modeliyle ihale edilmesi bekleniyor.

FTSO'nun GEKA'dan aldığı destek ile yaptırdığı Fethiye Kruvaziyer iskele Fırsat Analizi Projesi'nde, kruvaziyer iskelenin başarılı olacağını bilimsel olarak ortaya çıkmasının ardından FTSO tarafından başlatılan girişim sonucu, kruvaziyer iskelenin

yerinin belirlenmesi için çalışma başlatıldı. FTSO'nun girişimleri sonucu Ankara'da yapılan iki toplantının ardından 4-6 Mayıs tarihleri arasında İlçemize gelen Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ÖÇK temsilcileri, Muğla Büyükşehir Belediyesi ile Fethiye Belediyesinin ilgili birim temsilcileri, 3 gün kruvaziyer iskele yapılabileceği belirtilen alanları karadan ve denizden yerinde incelediler.

4 Mayıs tarihinde Fethiye Kaymakamlığı'nda yapılan toplantıda inceleme öncesi Fethiye Kruvaziyer Liman Fırsat Analizi Projesinde geçen yerler hakkında sunum yapılarak bilgi verildi. Daha sonra aynı alanlar hem karadan hem de denizden incelendi. Alanların avantaj ve dezavantajlarını da göz önünde bulunduruldu.

5 Mayıs tarihinde Fethiye Kaymakamlığı salonunda değerlendirme toplantısına katılan bakanlık temsilcileri inceleme so-

nuçlarını Muğla Vali Yardımcısı Fatih Ürkmezer, Fethiye Kaymakamı Ekrem Çalık, Liman Başkanı Başkan Cihan Duman, FTSO Başkanı Akif Arıcan, DTO Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan, Muğla Büyükşehir ve Fethiye Belediyesi'nden ilgili birim temsilcilerine açıkladılar.

"Fethiye Kruvaziyer Liman Fırsat Analizi Projesi" Sonuç Raporunda yer alan 5 noktada deniz ve karadan araştırma yapılan incelemelerin ardından kruvaziyer liman için en uygun alanın Karayolları mevki ile Koca Çalış Bölgesi olduğunda birleştiler.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile ÖÇK temsilcileri tarafından Kruvaziyer limanın yapılacağı iki alanın belirlenmesiyle yıllardır yapılması gündemde olan ve neredeyse yılan hikâyesine dönen Kruvaziyer Liman için ilk defa somut bir adım atılmış oldu.

Şimdi bakanlık temsilcilerinin çalışmalarını tamamlayıp kruvaziyer iskelelerinin yerinin belirlenmesi bekleniyor.

### "Birlikte Hareket Ederek Sorunlarımızı Çözeriz"

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, kruvaziyer liman için önemli bir adımın atıldığını belirterek kruvaziyer limanın hayata geçinceye kadar çalışmaya devam edeceklerini dile getirdi. Kruvaziyer limanın ilçemizin ekonomisine ciddi katkı sunacağını belirten Arıcan, "Çalışmayı yaparken yeri konusunda hiçbir görüşümüz olmadı. Bunu tamamen akademisyenlere ve konunun uzmanlarına bıraktık. Teknik heyet, bakanlıklardan gelen uzman heyet buna karar verdi. En uygun alan olarak Karayolları mevki ile Koca Çalış Bölgesi gösterdiler. Fizibilite ve modelleme çalışmasının ardından kruvaziyer yapılacak alan belirlenmiş olacak. Biz iş dünyası olarak kruvaziyer limanın yapılması için çaba sarf ettik etmeye de devam edeceğiz. Fethiye olarak birlikte hareket edersek sorunlarımızı daha kolay çözer, ihtiyacımız olan yatırımların da gelmesini sağlarız. Şimdi Fethiye olarak hedefimiz, seçilen kruvaziyer limanını ihale sürecine taşımaktır" diye konuştu.





# Ticarette yeni rota MACARİSTAN

Kardeş kent girişimi için Macaristan'ın Heviz Belediyesi'nden gelen heyet, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasını ziyaret ederek yatırım fırsatları hakkında görüş alışverişinde bulundu.

Kardeş kent girişimi için Macaristan'ın Heviz Belediyesi'nden gelen heyet, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek yatırım fırsatları hakkında görüş alışverişinde bulundu. İlçemizin ekonomik yapısı hakkında bilgi alan heyet, bölgelerindeki yatırım fırsatları hakkında da bilgiler verdi.

Heviz kenti yılda bir milyon kişiden fazla turist alan termal destinasyona sahip. Heviz Belediye Başkanı Papp Gabor, Heviz Belediye Başkan Yardımcısı Jo'zsef Ja'nos Keply ve Milletvekili Mr. Hegedüs 13 Nisan 2015 tarihinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek iki kent arasında işadamlarının işbirliği yapabileceği konuları görüştüler. Macaristanlı heyete Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Mete Atay, meclis üyeleri Nurka-



ya Gündoğdu, Funda Gürol'un eşlik ettiği ziyarette FTSO Başkanı Akif Arıcan ve Genel Sekreter Füsün Şahin, ilçemizin ekonomisi hakkında bilgi verip iki kent arasında ticari işbirliği yapılabilecek konular hakkında bilgi aldılar.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, bölge hakkında genel bilgilerin yer aldığı sunumunda ilçemizin ekonomik yapısı hakkında da bilgiler verdi. Arıcan açıklamasında işadamları olarak ticari işbirliğine sıcak baktıklarını, işbirliği yapılacak fırsatları belirleyerek çalışma başlatılabileceklerini dile getirdi.

Heviz ve çevresinin özellikle tarım ürün-

leri için önemli bir pazar olabileceğini belirten Belediye Başkanı Pepp Gabor, Fethiye'nin tarımsal üretiminin kendileri için cazip olduğunu belirterek yaş sebze ve meyvenin Mısır'dan ithal edildiğini söyledi. Gabor konuşmasında Fethiye'de üretilen yaş sebze ve meyvenin belediyenin işlettiği havaalanından Viyana, Zagreb gibi diğer şehirlere de ulaştırılabileceğini belirterek her türlü işbirliğine açık olduklarını söyledi.

Karşılıklı olarak yatırım fırsatları ile işbirliği alanları belirlenerek bu konuda çalışma yapılması görüşü kabul gördü.

## İhracat ve dış pazarlar anlatıldı

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Fethiyeli firmaların yabancı pazarlara açılması ve dış pazarlarda rekabet edebilmesi için organize edilen seminer ilgi ile izlendi.

Dış Ticaret Pazar Araştırması ve Devlet Hibe ve Desteklerinin Önemi konulu seminer 14 Nisan 2015 tarihinde FTSO Likya Salonu'nda gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanlığı Marmara Bölgesi Müdür Yardımcısı Dr. Yasemin Görüm tarafından verilen seminerde Dış Ticaret Pazar Araştırması ve Devlet Hibe ve Desteklerinin Önemi anlatıldı. Seminere mermer ve gıda başta olmak üzere diğer pek çok sektörde faaliyet gösteren firma yetkililerinin katıldığı.

FTSO Başkanı Akif Arıcan, konuşmasında, üyelerinin dış pazara açılmaları için

çeşitli çalışma yaptıklarını belirterek "Fethiye, ülkemizin önemli tarımsal üretim merkezlerinden birisidir. Ayrıca zengin maden ve yer altı kaynaklarına sahiptir. İşletmelerimizin bu ürünleri ihraç etme konusunda yeteneklerinin ve kapasitelerinin artırılması gerekmektedir. Odamıza kayıtlı işletmelerin çoğu küçük ve orta ölçekli işletmeler. Dış ticaret konusunda nitelikli personel istihdamı başta olmak üzere bilgi ve finansman desteğine ihtiyaç duymaktalar." ifadelerine yer verdi.



### "Rakiplerinizi Analiz Edin"

Katılımcıların iş kolları, faaliyetleri ve dış ticaretleri hakkında tek tek bilgi alan Dr. Yasemin Görüm, dış pazarda aktif olabilmek için markalaşmak gerektiğinin altını çizdi. Katılımcılara dış pazar ve rakip analizi önerisinde bulunan Görüm, bu konudaki devlet desteklerini ve bu desteklerden firmaların nasıl faydalanabileceğini anlattı.



## FTSO Çanakkale'de

Çanakkale Savaşının 100. Yılı nedeniyle Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi, mart ayı toplantısını Çanakkale'de yaptı. FTSO Meclisi, Çanakkale'de destan yazan şehitlerimizi anarak savaşın yaşandığı bölgeleri de ziyaret etti.

FTSO Meclisi, Çanakkale Savaşı'nın 100. Yılı sebebiyle, Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası'nın daveti üzerine, sembolik meclis toplantısını Çanakkale'de gerçekleştirdi. ÇTSO'nun ev sahipliğinde yapılan toplantıda FTSO Meclis üyelerine, ÇTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sadık Aydoğan, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kansu ve ÇTSO Genel Sekreteri Sema Sandal eşlik etti. İlk olarak karşılıklı tanışmanın gerçekleştirildiği toplantıda oda yönetimleri tarafından oda projeleri ve çalışmaları anlatıldı. Toplantının ikinci bölümünde ise ÇTSO tanıtım filmi ve Çanakkale tanıtım filmi izlendi. Ardından FTSO tarafından hazırlanan Fethiye'nin ilk tanıtım filmi olma özelliğine sahip Face&Places filmi katılımcılarla paylaşıldı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Arıcan, aynı alanda projesi olan ÇTSO Yöne-

ticilerine Fethiye Kruvaziyer Liman Fırsat Analizi Raporunu sundu.

Fethiyeli turizm ve tarımcı Çanakkale'de yatırım yapabilir

Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası'nın çalışmaları ve projeleri hakkında bilgi veren Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sadık Aydoğan, Çanakkale'nin turizm potansiyeline dikkat çekerek Fethiyeli turizmcileri Çanakkale'ye yatırım yapmaya davet etti. Aydoğan ayrıca, bir yaş sebze ve meyve hali kurmak istediklerini ve Fethiyeli üreticilerin de bu halde yer alabileceğini belirtti.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Osman Çıralı, Çanakkale'nin Türk ve dünya tarihi açısından önemini vurgulayarak ev sahiplikleri için Aydoğan'a teşekkür etti.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Akif Arıcan da FTSO'nun çalışmaları

ve projeleri hakkında bilgi verdi. Fethiye'nin güneş-deniz-kum turizminde ilerlediğini ifade eden Arıcan, Fethiye'de turizmin 12 aya yayılması için çeşitli çalışmaların yürütüldüğünü söyledi.

FTSO Meclisi Atalarının Huzuruna Çıktı.

9 Nisan Perşembe günü Çanakkale'ye giden FTSO Meclis üyeleri Çanakkale ziyareti kapsamında Truva Antik Kentini de gezdi ve şehrin tarih öncesi dönemlere ait yapısı hakkında bilgi aldı. Çanakkale Şehitler Abidesini de ziyaret eden FTSO Meclis Üyeleri burada tabyaları, toplu mezarları, Conk Bayırını, 57. Alay Anıtını ziyaret ederek şehitlerimiz için dua etti.

FTSO Meclisi'nin Çanakkale Ziyareti kale ve Nüsret Mayın Gemisi gezisinin ardından son buldu.





# Hedef Spor Turizmi

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının öncülüğünde ortak akıl kültürünün oluşturulması amacıyla kurulan Fethiye Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, Nisan- Mayıs ve Haziran ayı toplantılarında, turizmin kış aylarına yayılması amacıyla ilçemizde başarıya ulaşacak spor dalları üzerinde durdu.



Toplantılara davet edilen Fethiye İlçe Gençlik ve Spor Müdürü Kamil Çoban, Büyükşehir Belediyesi Genç ve Spor Dairesi Başkanı Ali İnan, Fethiye Belediyesi Kürek Antrenörü Nasuh Dinçer ve Fethiye-sporlu temsilciler, konularında detaylı bilgi verdiler.

Toplantılarda Fethiye'de hangi spor dallarının geliştirilebileceği ve bunların yöntemi ele alındı. Toplantıda Antalya'nın futbol turizminde yaptığı ilerleme örnek gösterilirken Fethiye'nin de doğal yapısının kürek sporu gibi sporlara müsait olduğu ve bu alanda yapılacak gelişmelere ağırlık verilmesi ele alındı. İlçemizde bulunan futbol sahalarının niteliğinin yükseltilmesi, spor alanı olarak ayrılan yerlere gerekli yatırımların yapılması için çaba sarf edilmesi kararı çıktı.

**“Bisiklet ve enduro yarışları Fethiye ekonomisini canlandırdı”**

Fethiye İlçe Gençlik ve Spor Müdürü Kamil Çoban da Mart ayı içinde yapılan bisiklet ve Enduro yarışlarının Fethiye ekonomisine canlılık kattığını belirtti. Çoban, yapımı devam eden spor tesisleri sayesinde de gelecek yıl, kapalı alan sporlarının da Fethiye'ye çekilebileceğini söyledi.

**“Amacımız Bir”**

Muğla Büyükşehir Belediyesi Genç ve Spor Dairesi Başkanı Ali İnan konuşmasında birim çalışmalarını hakkında yaptığı sunumla başladı. Amaçlarının Muğla bölge-

sinde turizmin 12 aya yayılmasını sağlamak olduğunu belirterek platformla aynı amacı taşıdıklarını vurguladı.

**“Fethiye'nin spor markası olabilir”**

Fethiye Belediye Spor Kürek Şubesi Kaptanı Nasuh Dinçer tarafından Fethiye'nin kürek sporu turizmindeki potansiyeli, mevcut durumu, yatırım maliyetleri hakkında sunum yapıldı. Kürek takımlarının Fethiye'ye olan ilgisinin 2003 yılında arttığını belirten Nasuh Dinçer, platform üyelerine, Fethiye'de kamp yapan kürek takımlarının yıllara göre ve kişi sayıları dağılımı hakkında detaylı bilgi verdi.

Dinçer; “Dünya'da su sporları için doğal özelliğe sahip olan birkaç yerden biri olan Fethiye'yi, kürek takımları da keşfetmeye başladı. Özellikle Olimpiyatlarda ve Dünya Şampiyonalarında her zaman kendine yer bulan, Romanya Kürek Milli Takımı ile Dünya Şampiyonları bulunan Bulgaristan, Sırbistan ve Rusya ekipleri kamp için ilçemizi tercih eden takımlar arasında yer almaktadır.” dedi



**Güç Birliği'nde görev değişimi**

Haziran ayında yapılan toplantı Esnaf Odası Başkanı Mehmet Soydemir'in görev süresinin dolması nedeniyle Harita Mühendisleri Odası Başkanı Ali Kuştan başkanlığında yapıldı.

Ali Kuştan Güçbirliği Platformu Dönem Başkanlığını 6 ay süreyle yürütecek.

Toplantıda gündem maddeleri görüşülerek parlamento seçimleri sonrası bölge milletvekillerinin katıldığı bir toplantı düzenlenmesi ve platform çalışmalarının ve killere aktarılması kararı da alındı.

Toplantıda FTSO Başkanı Akif Arıcan, kruvaziyer iskele konusunda yaşanan gelişmeler hakkında bilgi vererek, ciddi bir aşama kaydedildiğine dikkat çekti. Arıcan açıklamasında Bakanlıktan ilgililerin kendisini telefonla arayarak, Bakanlığın kruvaziyer iskele yapmak için üzerinde durduğu iki alan olan Karayolları ve Koca Çalış bölgesi ile ilgili 1/1000'lik imar planına ihtiyaç duyduklarını belirterek, imar planının belediyeler ya da bakanlık aracılığıyla yapılabileceğini dile getirdiğini kaydetti.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından bu yıl 8.'si organize edilen Türkiye Ticaret ve Sanayi Şurası 8 Nisan 2015 Çarşamba günü TOBB İkiz Kulelerde gerçekleştirildi. Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun da katıldığı toplantıda her ilin oda ve borsaları tarafından belirlenen 3'er sorun ve çözüm önerisi bir oda başkanı tarafından 3 dakika içinde Başbakan Davutoğlu'na sunuldu. Sunumları başta Başbakan olmak üzere tüm Bakanlar ilgi ile izledi. Muğla odaları ve ticaret borsasının katılımıyla yapılan toplantılarda belirlenen 3 ortak sorun, MİTSO Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer tarafından sunuldu.

8. Ticaret ve Sanayi Şurasına, Odamızı temsilen Meclis Başkanı Osman ÇIRALI, Yönetim Kurulu Başkanı Akif ARICAN ve Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Bakırcı katıldı.

Muğla ilinin sorunları, 26 Mart 2015'te Muğla, 4 Nisan 2015'te Bodrum'da yapılan Muğla Odaları ve Borsası Ortak Toplantısında netleştirilmişti.

Muğla odaları tarafından belirlenen 3 ortak sorun ve çözüm önerileri şöyle:

**Ortak Sorun 1: Ulaşım ve Lojistik ile ilgili sorunlarımız.**

Türkiye'de üretilen Feldspat Madeni- nin %90'nı ve ihraç edilen mermerlerin

%40 bölgemizde üretilmektedir.

Yıl içinde bölgemize yurtiçinden 3,5 Milyon ve yurtdışından 3,5 Milyona olmak üzere yaklaşık 7 milyon insan gelmektedir. Bunların lojistiğinin tamamı karayollarından sağlanmaktadır.

İlimizdeki karayolları, hem ilimiz içinde hem de çevresinde bulunan Turizm merkezlerini bağlayan yollar niteliğindedir. İlimizde 250.000 ton yaş sebze ve meyve, 83.000 ton balık ve 16.000 ton bal, 100.000 ton zeytin olmak üzere, Tarımsal ürünlerimiz ile Ekonomiye yaklaşık 5,6 Milyar TL'lik katkı sağlamaktayız.

Turizm merkezlerimizdeki kara yolları genellikle kaplama olup her yıl bakıma ihtiyaç duyulmaktadır. Belediyelerin imkânları ile yapılması mümkün görünmemektedir.

**Ortak Sorun 2: Kırsal Kalkınma**

Muğla'nın toplam yerleşik nüfusunun yaklaşık % 56'sı kırsalda yaşamakta ve tarımla uğraşmaktadır. İlimiz gelişmişlik sıralamasında üst sıralarda yer almakta ve kırsal kalkınmada öncelikli illere sağlanan avantajlardan yararlanamamaktadır.

Zeytinlik alanların her türlü yapılaşmaya karşı korumasız olduğu ve birçok yerde tahribata uğradığı görülmektedir.

**Ortak Sorun 3: Turizm ile ilgili sorunlarımız:**

Türkiye'nin en çok turist çeken 3. ili Muğla'da bulunan üç termik santrali ciddi boyutlarda hava ve çevre kirliliği yaratmaktadır. Bodrum yarımadasında planlanan Rüzgar Enerjisi santralleri Bodrum turizmi için bir tehdit oluşturmaktadır.

En özgün turizm faaliyetimiz olan Tekne Turizmi, koyların yanlış kullanımı ve yapılaşmaya açılması ile tehdit altındadır. Büyük ahşap teknelerimizin konaklayacağı ve bakımının yapılacağı tesislerimiz yoktur.

Bütünleşik kıyı planı olmadığı gibi, kıyıda çekme mesafesi dikkate alınmadan, emsal fazlası yapılar ile doğa tahrip edilmekte, görüntü kirliliği oluşmaktadır. Yanı sıra önemli turizm merkezlerinde (Ölüdeniz, Hisarönü gibi) altyapı sorunları vardır.

Şemsiye, sezlong, güneşlenme terası ve kıyıya ulaşım amaçlı kıyı ve kumsal kullanımına fahiş Ecrimisil tahakkukları birçok tesisin faaliyetini durma noktasına getirmiştir.

İlimizde 6 ay olan turizm sezonu nedeniyle hem atıl kapasite hem de istihdam sorunları oluşmaktadır.



# BECERİ' 10

"Beceri kazandırma ve iş edindirme seferberliği."



Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi

# İşsizlere Müjde

## UMEM Beceri'10 Projesi'nde İşverenlerin Talebi Toplanmaya Başlandı

Açılan kurslar sayesinde çok sayıda mesleksiz meslek edindirilerek iş bulmasına neden olan UMEM Beceri10 Projesinin devam etmesi kararının ardından çalışmalar başladı. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde devam UMEM Beceri'10 Projesi kapsamında işverenlerin talep ettiği alanlarda kurs açılması için talep toplanmaya başlandı. İşletmelerden gelen taleplerin 10 kişiye ulaşması durumunda kurs açılarak eğitime başlanacak.

Bölgemizde işsizliğin önlenmesi ve işletmelerin ihtiyacı olan işgücünün belirlenerek kurs açılması işlevini yürütecek Kurs Yönetimi toplantılarını Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının ev sahipliğinde yapıyor.

Kamu, özel sektör ve üniversite işbirliğinin en güzel örneğini oluşturan UMEM Beceri'10, mesleksizler için meslek edinerek iş bulmanın, işverenler için de nitelikli eleman bulmanın adresi olarak yorumlanıyor.

UMEM Beceri'10 Projesi yeniden hayata geçti. 27 Mayıs Çarşamba günü yapılan 2 toplantıda işletmecilere UMEM Beceri'10 Projesi hakkında bilgi verilerek eleman talepleri toplandı. 29 Mayıs Cuma Günü FTSO binasında toplanan Fethiye Kurs Yönetimi talepleri değerlendirildi.

UMEM Beceri'10 Projesi hakkında bilgi verilip talep toplanması amacıyla organize edilen toplantılarda FTSO Oda Sicil Memuru İlkkan Büyüktahancı projenin avantajları hakkında bilgi verirken işletmecilerden de ihtiyaçları olan alanlarda eleman talebini topladı. Proje kapsamında işverenlerin hem nitelikli elemana kavuşacaklarını, hem de proje kapsamında işçi çalıştırdıklarında SSK primleri konusunda ciddi indirim elde edeceklerini anlatan İlkkan Büyüktahancı, taleplerin toplanmasının ardından kursların kısa bir süre içinde açıldığını söyledi.

UMEM Beceri'10 Talep Toplama Toplantısı Tersanede Yapılacak

29 Mayıs 2015 tarihinde bir araya gelen kurs yönetimi toplanan talepleri değerlendirmeye aldı.

Toplantıya FTSO Genel Sekreteri Füsün Şahin, Fethiye İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü Şadiye Ceylan, İŞKUR Hizmet Merkezi Müdürü Feridun Gülçiçek, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Başkanı Şaban Arıkan katıldı.

Toplantıda, nitelikli işgücü (kursiyer) taleplerinin yer aldığı UMEM Beceri'10 Projesi Eğitim Programı İşveren Taahhütnameleri değerlendirildi. Talepte bulunan işverenlerin, İŞKUR veri tabanında kayıtlı olan işsizlerden karşılanabilmesi için Fethiye İŞKUR Hizmet Merkezi Müdürlüğüne ulaştırılmasına karar verildi.

### UMEM Beceri'10 Projesinde İşverenlere verilen katkılar şunlar:

İşverenlerin hem nitelikli eleman ihtiyaçlarını karşılayarak hem de eleman maliyetlerini düşürerek işverene fayda sağlıyor. UMEM Beceri'10 Projesi ile istediği nitelikli elemana kavuşan işverenin, devlet desteği sayesinde asgari ücretle çalışan bir işçi maliyeti 2,100 TL azalıyor.

Eğitim programını firmalar belirleyebiliyor. İşveren kursa katılacak kişileri belirleyebildiği gibi kursu kendi bünyesinde de verebiliyor.

UMEM Beceri'10 kursları süresince kursiyerlere verilen imkanlar ;

Günlük 25 TL ödeme, iş kazası ve meslek hastalığı sigortası, program sonunda



hem işe yerleştirme hem de firma tarafından nitelikli eleman olarak tercih edilme imkânı sağlanıyor.

İşletmelerin nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması için çaba sarf eden FTSO, 2011-2013 yılları arasında Muğla ilinde en fazla kurs açan kurum oldu. Açılan kurslarda eği-

tim alan 112 kişinin hala başladıkları işletmelerde çalışmaya devam ediyor.

Konuyla ilgili detaylı bilgi almak ya da ihtiyacı olan personel hakkında talepte bulunmak isteyen işletmecilerin 252 614 11 15 numaralı telefondan İlkkan Büyüktahancı ile görüşmeleri istendi.



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, TOBB ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi işbirliğinde hayata geçen UMEM Beceri10 projesinde firmaların talepleri doğrultusunda ülkemizdeki tüm meslek liselerinde mesleki eğitim kursları açılacaktır.

Kurslar teorik ve işbaşı eğitimi (staj) olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Teorik eğitimin okullarda, işbaşı eğitiminin de işletmelerde verildiği kurslarda her gün kursiyerlere 25 lira ücret ödenecek. Bu süreçte kursiyerlerin 5510 Sayılı Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereği ödenmesi gereken iş kazası ve meslek hastalığı sigortası veya genel sağlık sigortası prim giderleri İşkur tarafından karşılanacak. Kurs bitiminde sertifikalarını alan kursiyerleri istihdam eden işletmeler çeşitli teşviklerden yararlanacak.

FTSO tarafından 2011- 2013 yılları arasında yürütülen çalışmalarda 9 kurs açılması sağlanmış, meslek edindirilen 167 kişiden işe başlayan 112 kişi halen çalışmaya devam etmektedir.



# İş Dünyasında Hedef Kişisel Gelişim

Üye ve üye çalışanlarının bilgi ve becerilerini arttırarak iş hayatında daha iyi bir konuma gelmeleri için çaba sarf eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen eğitimlerde kişisel gelişim seminerleri ön plana çıkıyor.



## İçsel Motivasyon Eğitimi İlgi Gördü

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından organize edilen İçsel Motivasyon eğitimi 12 Nisan Cumartesi Günü FTSO Meğri Salonu'nda yapıldı. İzgören Akademi eğitmeni Gökhan Okçu tarafından verilen eğitime gayrimenkul danışmanlığı, eğitim, hukuk, inşaat, turizm, muhasebecilik sektöründen 23 kişi katıldı.

Eğitimde motivasyonun herhangi bir amaca yönelik davranış ya da güdüyü başlatan harekete geçiren bir ihtiyaç olduğu ve bunun her türlü işimizi yapmamızı kolaylaştıran, iç huzurumuzu ve dolayısıyla hem iş hayatında hem de özel hayatta başarılı olmamızı sağlayan bir güç olduğu vurgulandı.

## Kendimle Toplantıdayım Beğeniyle Karşılandı

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyelerine ve Meslek Komite üyelerine yönelik Kişisel gelişim semineri 24 Nisan 2015 Cuma günü FTSO Likya Salonunda gerçekleşti.

2005 yılından bugüne Ulusal ve Uluslararası düzeyde meydana getirmiş olduğu projeler ile derecelere girmiş olan Uzman Psikolog Erdem Öz tarafından verilen eği-

time FTSO Meclis üyeleri, meslek komite üyeleri ve FTSO personelinden toplam 32 kişi katıldı.

Seminerde duyguları amaca yönelik kullanma, duyguların akılla işbirliğini sağlayarak bilişsel zekâdan olduğu kadar duygusal zekâdan da yararlanma, işteki başarıyı ve hayattan doyum almayı artırma yöntemleri anlatıldı.

## Satışın Şifrelerini Öğrendiler

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile



İzgören Akademi işbirliğinde düzenlenen organizasyonda bir araya gelen satış temsilcileri oldukça verimli geçen eğitimde satışın şifrelerini öğrendiler.

17 Mayıs Pazar Günü FTSO Likya Salonu'nda düzenlenen Satışın Şifreleri Eğitimi İzgören Akademi'den Ece Üvey tarafından verildi. Gayrimenkul danışmanlığı, inşaat, turizm, hazır giyim, kuyumculuk sektörlerinden 27 kişinin katıldığı eğitimde, satış alanında faaliyet gösteren çalışanların satış becerilerini geliştirmek için pratik uygulamalara yer verildi.

## Eğitimli asistanlar geliyor

Üye ve üye işletme çalışanlarının kişisel gelişimine katkı sağlamayı amaçlayan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen Yönetici Asistanlığı Eğitimi yoğun ilgi gördü. Eğitim 9- 10 Mayıs 09.00-17.00 saatleri arasında FTSO binasında gerçekleşti.

Eğitime, Fethiye iş dünyasından çok sayıda çalışan katıldı. Mesleklerinde profesyonel olmak isteyen yönetici asistan ve sekreterlerine gerekli temel yetkinliklerin kazandırılmasını amaçlayan eğitim Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mehmet Altınöz tarafından verildi.

Bütünsel ve uygulamalı olarak hazırlanan eğitimde yönetici asistanlarında bulunması gereken yeterlilikler aktarıldı. İlgiyle izlenen eğitimin sonunda katılımcılara sertifikaları verildi.

# İş Dünyası Diplomalı Satış-Pazarlamacıları Bekliyor



İş dünyasında beklentiler değişti. Önceden iş başvurularında tecrübeye bakan işverenler, şimdilerde işin eğitiminin alınıp alınmadığına bakıyor. Gülşen Gökçe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesini ziyaret eden FTSO Yöneticileri, 9. sınıf öğrencilerine satış ve pazarlama mesleği, iş alanları ve İşletmelerin eleman ihtiyacı konusunda bilgiler verdiler.

FTSO, ilçemizde her geçen gün büyüyen nitelikli eleman ihtiyacının önüne geçilmesi amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Gülşen Gökçe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni ziyaret eden FTSO Yöneticileri, 9. sınıf öğrencilerine satış ve pazarlama mesleği, iş alanları ve İşletmelerin eleman ihtiyacı konusunda bilgiler verdiler.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Burhanettin Tuna, Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Çaçaron, ve 10 No-

lu Meslek Komitesi Başkanı Erhan Başar, 29 Mayıs Cuma Günü Saat 10.00'da Gülşen Gökçe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni ziyaret ederek meslek dalını seçme konusuna gelen 9 sınıf öğrencilerine satış ve pazarlama mesleği, iş alanları ve eleman ihtiyacı konusunda bilgiler verirken öğrencilerin sorularını da cevapladılar.

Okul Müdürü Mehmet Kemaloğlu, Müdür Yardımcısı Tekin Diliyokoğlu ve öğretmenler tarafından oldukça sıcak kar-

şılanan FTSO yöneticileri, bu tür çalışmaların genişletilerek devam etmesi konusunda görüş birliğine vardılar.

FTSO Yöneticileri konuşmalarında ilçemizde satış ve pazarlama konusunda ciddi eleman ihtiyacı olduğuna değinerek, satış ve pazarlama konusunda eğitim almış kişilerle çalışmak istediklerini dile getirdiler. Önceden iş başvuru yapan kişilerin tecrübelerine bakılırken şimdi aldığı eğitime bakıldığını belirten FTSO Yöneticileri, satış pazarlama konusunda kendini geliştiren kişilerin şirketlerin en üst seviyelerine çıkabileceklerini söylediler.

FTSO Yöneticileri, staj yeri bulmaktan yakından öğrencilere FTSO'na başvurularını halinde staj yeri bulma konusunda yardımcı olabileceklerini dile getirdiler.







## Girişimci adayları sertifikalarını aldı

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Mart ayında düzenlenen KOGSEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi başarıyla tamamlandı. Eğitime katılan 30 kişi girişimcilik sertifikası almaya hak kazandı. Girişimciler sertifikalarını 13 Mayıs 2015 tarihinde FTSO Likya Salonu'nda yapılan törende aldı.

KOGSEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sertifika Törenine FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Muğla KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürü Gökhan Akaydın ve kursiyerler katıldı.

“Her Aşamada Yanındayız”

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan kursiyerlere hitap ettiği konuşmasında, FTSO'nun girişimcinin yanında olduğunu belirterek, “Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye bölgesinde KOSGEB danışmanlık hizmeti veren tek kurumdur. Her yıl bir kez KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ücretsiz olarak düzenliyoruz.. Eğitiminizi başarıyla tamamlayarak sertifika almaya hak kazandığımız için hepimizi tebrik ederim. İş yerlerinizi açtıktan sonra da odamız hizmetlerinden faydalanabilirsiniz. Gi-

rişimcilik hayatınızda başarılar dilerim.” ifadelerine yer verdi.

Muğla KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürü Gökhan Akaydın konuşmasında girişimciliğin yetenek, cesaret ve bilgiden oluştuğunu ifade ederek, buna hayal günü de ekleyerek girişimcilerden uzun soluklu işletmeler kurmalarını beklediklerini belirtti.

KOSGEB desteği ile işyeri açan Didem Dörtler de tecrübelerini girişimci adayları ile paylaştı. Didem Dörtler, girişimci adaylarına acele etmemeleri ve iş yapmayı düşündükleri alanda detaylı araştırma yapmaları tavsiyesinde bulundu.

## Cankurtaranlar Göreve Hazır



FTSO tarafından eğitim faaliyetleri kapsamında organize edilen Türkiye Sualtı Federasyonu Can Kurtarma Yönetmeliği çerçevesinde Bronz CANKURTARANLIK eğitimi 2- 4 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Cankurtaran Eğitmeni Gürhan Horzum tarafından teorik ve uygulamalı olarak verilen eğitimler günde 7 saat olarak gerçekleştirildi. 2 Mayıs Cumartesi günü FTSO Meğri Toplantı salonunda düzenlenen teorik eğitimde katılımcılara

ilk yardım ile ilgili bilgiler verildi ve suni solunum-kalp masajı pratikleri manken üzerinde gösterildi. 3-4 Mayıs tarihlerinde ise Malahit Butik Otelde havuzda uygulamalı kazazede taşıma teknikleri pratikleri gerçekleştirildi.

## Dikkat KEP Cezası Gelebilir

Fethiye Ticaret Odası tarafından yapılan yazılı açıklamada kayıtlı Elektronik Posta almayanlara 10 Bin lira ile 250 Bin lira arasında ceza gelebileceği belirtilerek, bu durumda olan işletmelerin her hangi bir cezaya maruz kalmamaları için kayıtlı Elektronik Postalarını bir an önce almaları istendi.

FTSO tarafından konuyla ilgili olarak yapılan açıklama şöyle: “Elektronik ortamda bilgi ve belge paylaşımında yaygın olarak kullanılmakta olan elektronik posta, iş ve işlemlerin daha hızlı ve daha kolay yapılmasına olanak sağladığı için önemli bir araçtır. Bununla birlikte elektronik posta ile haberleşmenin taraflar arasında teknik olarak güvenli ve hukuken geçerli bir şekilde yapılabilmesi için ilave güvenlik hizmetlerine gereksinim duyulmaktadır. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından yapılan açıklamaya göre bu ihtiyaçları karşılamak üzere geliştirilen kayıtlı elektronik posta (KEP), elektronik iletilerin, gönderimi ve teslimatı da dâhil olmak üzere kullanımına ilişkin olarak hukukî delil sağlayan, elektronik postanın nitelikli şeklidir. KEP sistemine ilişkin hizmetler Kayıtlı Elektronik Posta Hizmet Sağlayıcıları tarafından verilmektedir. KEP sistemi içerisinde bir elektronik iletinin gönderilmesi ve alınması dışında elektronik belgelerin saklanması, güvenli iletişim ve elektronik ortamda güvenilir üçüncü taraf hizmetleri gibi katma değerli hizmetler de sunulabilmektedir.

Ülkemizdeki mevzuatta ilk defa 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile kayıtlı elektronik posta sistemine atf yapılmış olup, tacirler arasındaki, diğer tarafı temerrüde düşürmeye, sözleşmeyi feshe, sözleşmeden dönmeyle ilişkin elektronik ortamdaki ihbarların ve

## Kayıtlı Elektronik Posta (Kep) Almayanlar Dikkat, 10.000-250.000 TL Arası Ceza İle Karşılaşabilirsiniz!



KEP hesabı kullanmamanın cezası ne kadardır?

İlgili Kanun maddesine göre 5549 sayılı Kanun kapsamında yükümlü olanlar KEP edinmeyecek olurlar ise her bir tespit için 10.000 (on bin) Türk lirası idari para cezası uygulanacak ve bu şekilde bir yıl içinde uygulanacak idari para cezasının toplam tutarı 250.000 (iki yüz elli bin) Türk lirasını geçemeyecektir.

KEP hesabımı nereden alabilirim?

Kayıtlı Elektronik Posta hesabı almak için başvurulması gereken Kayıtlı Elektronik Posta Hizmet Sağlayıcıları Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun [http://www.btk.gov.tr/bilgi\\_teknolojileri/kayitli\\_elektronik\\_posta/kephs.php](http://www.btk.gov.tr/bilgi_teknolojileri/kayitli_elektronik_posta/kephs.php) internet sayfasında yayımlanmaktadır.

KEP ile neler yapabilirim?

KEP sistemiyle resmi, özel ve ticari her türlü belge veya yazı, kurumlar ve şahıslar arasında elektronik posta ile gönderilip alınabilmektedir. Başka bir deyişle yasal geçerli olarak elektronik yazışma ve bildirim (beyanname, bildirge, başvuru, bildirim, ihtar, ihbar, vb.) yapılabilmektedir. Kurum içi ve kurumlar arası yazışmalar, kamu kurumları ile özel sektör kuruluşları, vatandaşlar (gerçek ve tüzel kişiler) arasındaki her türlü yasal bildirim yapılması, belge gönderilmesi, elektronik fatura gönderilmesi, banka yatırım/kredi/kredi kartı hesap ekstreleri, online alışveriş siparişleri ve diğer her nevi sipariş gönderilmesi/alınması, dilekçe, başvurular, sözleşmeler, ihale teklifleri gibi sayısız alanda kullanılabilir. Kâğıt, arşiv, postalama ve işlem maliyetlerinin düşürülmesi ve zaman kayıplarının azaltılmasıyla bürokrasinin daha etkin işlemesine, resmi ve ticari işlemlerin hızlı yapılmasına, ticari faaliyetlerin verimli yürütülmesine ve çevrenin korunmasına yüksek oranda katkı sağlamaktadır.

13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun: kayıtlı elektronik postaya ilişkin hükümlerine ve konu ile ilgili diğer bilgilere

[http://tk.gov.tr/bilgi\\_teknolojileri/kayitli\\_elektronik\\_posta/mevzuat.php](http://tk.gov.tr/bilgi_teknolojileri/kayitli_elektronik_posta/mevzuat.php) adresinden ulaşılabilir.

ya ihtarların kayıtlı elektronik posta sistemi ile yapılacağı hüküm altına alınmıştır. Ayrıca, yine aynı Kanun ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'na KEP sistemi ile ilgili ikincil düzenlemeleri yapma yetkisi ve görevi verilmiştir.

Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) Nedir?

Kayıtlı elektronik posta(KEP), yasal olarak geçerli ve teknik olarak güvenli elektronik posta olarak tanımlanmaktadır. KEP, bilinen elektronik postaya ilave olarak elektronik postanın;

- Göndericisi görünen kişi/kuruluş tarafından gönderilip gönderilmediği,
- Alıcıya ulaşıp ulaşmadığını ve ne zaman ulaştığı,
- Alıcısı tarafından okunup okunmadığı
- İhtiyaç duyulması halinde elektronik postaya yeniden erişilebilmesi ile ilgili delil hizmetlerini sunan bir sistemdir.

KEP hesabı kullanmak zorunda mıyım?

Kayıtlı elektronik posta sistemine ilişkin düzenlemelerde kullanıma ilişkin herhangi bir zorunluluk bulunmamaktadır. Ancak Elektronik Tebligat Yönetmeliği'nin “Elektronik tebligat hizmetinden yararlanma” başlıklı 7'nci maddesi uyarınca anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere, elektronik yolla tebligat yapılması zorunludur. Gerçek kişiler ve diğer tüzel kişiler elektronik tebligat isteye bağlı olarak yararlanır. Bu hüküm gereği, tebligat göndermeye yetkili mercilerin ve sermaye şirketlerinin (anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin) KEP hesap sahibi olması zorunludur.



# Sigorta Güvencedir

FTSO 8 No'lu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Üyeleri, Mayıs ayının son haftasının kutlanan Sigortacılık Haftası nedeniyle yaptıkları açıklamada, FTSO olarak sigorta acentelerinin mesleklerini daha iyi şartlarda yapmaları için çaba sarf ettiklerini söylediler.

Sigortacılığın geliştirilmesi ve sigorta bilincinin artması amacıyla çaba sarf eden FTSO Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından yapılan açıklamada şu görüşlere yer verildi; "Mayıs ayının son haftası ülkemizde sigorta haftası olarak kutlanmaktadır. Sigorta haftasının kutlanmasındaki en önemli amaç sigortacılığın geliştirilmesi ve bireyde sigorta bilincinin artırılmasıdır. Bizler de Fethiye Ticaret Odası 8. Sigortacılık Meslek Komitesi olarak Sektörümüz tamamen ülkemizin gelişmişliği toplumun refah ve kültür seviyesinin yüksekliğine doğru orantılı bir şekilde gelişme göstermektedir. Sigortacılık son yıllardaki düzenlemeler ile saygın bir meslek olma yolunda hızla ilerlemektedir. Biz acentelerin de en büyük arzu ve çabası sigortacılığın Avrupa ülkelerinde olduğu gibi saygın bir meslek haline gelmesi yönündedir. Esnafın, tüccarın, sanayicinin kısacası bütün iş dünyasının ve bireylerin ülke ekonomisine katkı sağlayan varlıklarını başına gelebilecek felaketleri tek başına üstlenmeleri mümkün değildir. İşte burada çok küçük primler karşılığında onların bu risklerine ortak olmak suretiyle sigorta devreye girmektedir. Biz sigorta acenteleri aynı zamanda birer risk yöneticileriyiz. Unutmayalım ki sigorta kara değil riske ortaktır. O yüzden diyoruz ki 'sigortanızı yaptırın yarınınızı riske atmayın'. Bütün iş dallarında olduğu gibi sektörümüzde rekabet en üst seviyede olduğundan poliçe bedelleri özellikle zorunlu sigortalarda yıllardır olması gerekenin çok altındadır. Bu yüzden sigortalılarımız poliçe satın alırken ödeyeceği prime bakmak yerine öncelikle bir iş yerinde, yaptırdığı bir inşaat ve bütün iş dallarında başına gelebilecek riskleri en ince ayrıntısına kadar belirleyip satın aldığı poliçede bu teminatlar var mı yok mu buna bakmalıdır. Burada en önemli görev biz acentelere düşmektedir. Sigortalılara fiyata endeksli en ucuz poliçeyi satmak yerine onların başına gelebilecek riskleri



anlatmalı ve bu risklere karşı da hangi teminatları almaları gerektiğini çok iyi izah etmemiz gerekmektedir" dediler.

#### Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartlarında Yapılan Değişiklikler

Toplumda sigorta bilincini artırabilmesi ve bireylerin sigorta havuzuna kazandırılabilmesi için en büyük rolü acentelerin üstlendiğini, 01.06.2015 tarihi ile yürürlüğe girecek olan Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartlarında yapılan değişikliklerle ilgili olarak halkı bilgilendirmek ve iki konu hakkında bilgi vermek istediklerini belirten Komite, "Birinci değişiklik; Değer Kaybı Konusu. Önceden zorunlu trafik sigorta poliçeleri değer kaybını ödememekte idi. Hasar gören araçta meydana gelen değer kaybı sigorta eksperleri tarafından ayrı bir değer kaybı raporu ile belirlenir ve mağdur tarafa bu rapor doğ-

rultusunda ödeme yapılır. Tabi değer kaybı ödenebilmesi için belli kriterlere bakılır. (Araçın kilometresi, ana iskelet veya şaside önceden hasar olup olmadığı) ve en önemlisi ödenecek değer kaybı tazminatı kaza tarihi itibari ile araç değerinin yüzde 25'ini geçemez. İkinci değişiklik, Eş Değer Parça kullanılması. Önceden sigorta şirketleri zorunlu trafik sigortasında ödedikleri hasarlarda aracın durumuna göre muadil veya yan sanayi parça kullanabiliyorlardı. Şimdi ise, hasar gören parçanın onarımı mümkün değilse eşdeğer parça eşdeğer parça bulunamıyorsa ise ömrünü tamamlamış araçlardan temin edilecek orijinal parça, o da bulunamıyorsa ise orijinal parça ile değiştirilir. Orijinal parça takılmasından dolayı araç değerinde bir kıymet artışı oluyorsa ödenecek hasardan düşülmesi gibi değişiklikler yer alıyor" diye konuştular.



## MELİG Projesinde Faaliyetler Devam Etti

Ülkemizin en büyük sorunu haline gelme aşamasında olan işsizliğe ve mesleksizliğe çözüm olabilecek bir öneme sahip olan MELİG Projesinde faaliyetler tamamlanma aşamasına geldi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yürütülen MELİG Projesinde Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında oldukça yoğun bir faaliyet dönemi yaşandı.

Öğrenci ve velilerine yönelik olarak başlayan farkındalık çalışmalarının devam ettiği projede, bir yandan mesleki ve teknik eğitimin kalitesinin yükseltilmesi için çaba sarf edilirken, bir yandan da iş dünyası ile eğitim kurumlarının buluşturulması için faaliyetler yürütüldü.

Proje kapsamında öğrencilerin lise tercihlerini bilinçli olarak yapabilmesi amacıyla seminerler gerçekleştirildi. Meslek liseleri ve işletmeler ziyaret edilerek meslekler hakkında bilgi verildi. İşinde başarılı kişiler ziyaret edilerek meslekler hakkında bilgi verildi.





## Uygulamayı pirinden öğrendiler

Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi kapsamında ülkemizin en iyi eğitimlerinden Ahmet Uğuzluoğlu tarafından verilen Yiyecek-İçecek Servisi Standartları Eğitimi'ne katılan öğrenciler sertifikalarını aldı.

Fethiye'de mesleki eğitimin kalitesinin artırılması amacıyla düzenlenen Yiyecek-İçecek Servisi Standartları uygulamalı eğitimi sona erdi. 5 hafta süren eğitim Liberty Likya Ölüdeniz, Yat ve Ece Saray Otelinde gerçekleştirildi. Alanında ülkemizin en iyi eğitimcileri arasında yer alan Ahmet Uğuzluoğlu tarafından verilen eğitime Fethiye Mesleki ve Teknik Eğitim Lisesi Servis Bölümünden 114 öğrenci katıldı.

Uygulamalı eğitime katılan öğrencilere sertifikalarının verilmesi amacıyla düzenlenen tören E 22 Nisan Çarşamba günü Fethiye Mesleki ve Teknik Eğitim Lisesi konferans salonunda gerçekleştirildi.

Sertifika törenine Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Hasan Doğan, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Günay Özütok, Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Bakkırcı, eğitimciler ve öğrenciler katıldı.

"Başarılar diliyorum"

Sertifika töreninde konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan görüşlerinde şu ifadelerle yer verdi; "Sevgili öğrenciler 5 hafta süren 120 saat uygulamalı Yiyecek-İçecek Servisi Standartları Eğitimi sona erdi. Eğitim süresince aldığımız bilgilerin meslek hayatınızda ciddi katkısı olacağını düşünüyorum. Bu eğitim programının hayata geçirilmesinde bize otellerin kapısını açarak destek olan Liberty

Hotel Lykia World, Yat Butik Otel ve Ece Saray'a, 5 hafta boyunca İstanbul'dan gelecek bütün bilgi ve tecrübelerini öğrencilerimizle paylaşan eğitimcimiz Sayın Ahmet Uğuzluoğlu'na, yapılan organizasyonun kusursuz şekilde ilerlemesi için desteklerini esirgemeyen Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdür Sayın Hasan Doğan'a, proje ortakımız Fethiye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi idareci ve öğretmenlerine teşekkür ederiz."

## Meslekleri tanıdılar



Melig Projesi kapsamında öğrencilerin meslekler ve çalışma koşullarını öğrenmesi amacıyla yürütülen çalışmalarda 429 öğrenci 3 meslek lisesi ve 12 işletmeyi ziyaret etti.

Melig Projesi kapsamında öğrencilerin meslekler ve çalışma koşullarını öğrenmesi amacıyla yürütülen çalışmalarda 429 öğrenci 3 meslek lisesi ve 12 işletmeyi ziyaret etti.

Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi kapsamında ortaokul öğrencilerinin meslekler ve çalışma koşulları hakkında bilgi edinmeleri amacıyla işletme ve mesleki okul gezisi düzenlendi. 4 Gün süren etkinlikte, Seydikemer ilçesine bağlı 14 ortaokuldan toplam 429 öğrenci, 3 meslek lisesi ve 12 işletmeyi ziyaret etti.

Her gün farklı bir öğrenci grubunun katıldığı faaliyetlerde kız öğrenciler ile erkek öğrenciler farklı işletmeleri ziyaret etti. Yapılan işletme ziyaretlerinde, işletme sahipleri tarafından meslekleri hakkında öğrencilere bilgi verildi. Öğrencilerle paylaşılan bilgiler arasında meslek ahlakı, yapılan işin mesleki eğitimi, çalışma koşulları ve alınan ücretlerin bilgisi gibi konular yer aldı.

## Öğrencilere Rehberlik Desteği

MELİG Projesi kapsamında öğrencilere rehberlik hizmetlerinde destek olunması amacıyla organize edilen seminerler yoğun ilgi gördü. Ortaokulu bitirip liseye gidecek öğrenciler; meslek seçimi, meslek seçiminin önemi ve meslek liseleri hakkında bilgilerin verildiği seminerleri dikkatle dinlediler.

MELİG Projesi kapsamında 20- 21 Mayıs tarihlerinde Seydikemer bölgesindeki okullarda okuyan 8. sınıf öğrencilerine yönelik olarak düzenlenen seminerler yoğun ilgi gördü.

Seydikemer Şehit Gürcan, Gölbent, Alaçatı, Kumluova ve Karadere Ortaokulları öğrencilerine yönelik olarak yapılan etkinlikte Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi hakkında bilgi verilmesinin ardından Fethiye Rehberlik ve Araştırma Merkezi Reh. ve Psi. Dan. Hiz. Böl. Bşk. Pinar Özmen tarafından "Mesleki Eğitimin Sunduğu Avantajlar", İzgören Akademi Kurumsal Projeler Yöneticisi Eğitimci Oytun Yumşak tarafından da "İşiniz, Gücünüz Olsun" konulu seminerler verildi. Seminerin ardından film gösterimi gerçekleştirildi.

Ortaokul 8. sınıf öğrencileri seminerlerde anlatılanları dikkatle izlediler. Seminerlerin ardından öğrencilere MELİG proje ekibi ve RAM Pdr. Pinar Özmen tarafından hazırlanan Meslek Tanıtım Rehberi kitapçığı, kalemlik seti ve defter dağıtıldı.

"Tüm okullara yayılmalı"

Kumluova'da gerçekleştirilen etkinliğe Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü Sosyal Ortaklar ve Projeler Grup Başkanlığından Uzman Öğretmen aynı zamanda MELİG Projesi Tematik İzleme Uzmanı Levent Tolay, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Füsün Şahin, Proje Koordinatörü Meltem Şimşek de katıldı.

MELİG Projesi Tematik İzleme Uzmanı Levent Tolay, semineri oldukça yararlı bularak stüdyo ortamında çekilip cd halinde diğer okullara dağıtılmasını tavsiye etti.



## Kamu Spotu İçin İmzalar Atıldı



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi kapsamında hazırlanacak kamu spotu ile ulusal medyada yer alacak. Mesleki ve teknik eğitim konusunda farkındalığın artırılması amacıyla hazırlanacak olan kamu spotu için imzalar atıldı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından, Avrupa Birliği fonlarından alınan destekle yürütülen Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi kapsamında kamu spotu ihalesi yapıldı. Yapılan ihaleyi Bütün İletişim kazandı. İhale sözleşmesi 29 Mayıs 2015 tarihinde imzalandı. İmza törenine FTSO Başkan Vekili Günay Özütok, Başkan Yardımcısı Burhanettin Tuna FTSO Genel Sekreteri Füsün Şahin ve Bütün İletişim adına Dost Karaahmetli katıldı.



# Öğrenciler Meslek Koçları ile Buluştu

**Liseyi tercih etme aşamasına gelen ortaokul son sınıf öğrencileri Meslek Koçları ile buluştu.**

Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi (ME-LİG) Projesi kapsamında Seydikemer ve Fethiye'den seçilen 50 öğrenci mesleğinde başarılı kişilerle buluşturuldu.

Uygulamaya, Seydikemer ve Fethiye'den 25'er öğrenci katıldı. İki gün süren uygulamanın ilk günü öğrenciler Prof. Dr. İsmail Üstel ile bir araya geldi. 4 saat süren grup odak çalışmasında öğrenciler, yapmak istedikleri meslekleri ve meslek seçerken nelere dikkat ettiklerini dile getirdiler.

**Öğrenciler memnun ayrıldı**

İkinci gün öğrenciler meslek tercihleri doğrultusunda meslek koçları ile eşleştirildi. Ata Park otelde yapılan kahvaltı ile başlayan etkinlikte, Prof. Dr. İsmail Üstel tarafından meslek koçlarına yapılacak uygulama hakkında bilgi verildi. Toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Ha-



san Doğan, Seydikemer Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Harun Sağır, İMEAK Fethiye Şubesi Başkanı Şaban Arıkan, Fethiye Mesleki Eğitim ve İstihdam Komitesi üyeleri ve meslek koçları katıldı.

Prof. Dr. İsmail Üstel bir gün önce öğrencilerle yaptığı görüşmede, öğrencilerin meslekler hakkında ne düşündüğü, seçecekleri mesleklerden beklentileri hakkında elde ettiği sonuçları meslek koçlarıyla paylaştı. Bilgilendirmenin ardından öğrenciler meslek koçları ile tanışarak iş yerlerine gittiler. Meslek koçları ile iş yerinde bir gün geçiren öğrenciler, istedikleri mesleği yakından tanıma fırsatı buldular. Öğrenciler düşündükleri meslekleri tanıdıkları için memnuniyet duyduklarını dile getirdiler.



## İşletme ile Eğitim Kurumlarını Buluşturuyor

Kısa adı FEMİK olan Fethiye Mesleki Eğitim ve İstihdam Komitesi, nisan, mayıs ve haziran aylarında projenin daha geniş kesimlere yayılması için çalışmalarını sürdürdü. Gelecek yıl meslek liselerinde açılacak dalların iş dünyasından kopuk olmaması amacıyla İl İstihdam Kuruluna yapılacak önerileri görüştü.

FTSO'nun ev sahipliği yaptığı toplantılarda, bölgenin demografik yapısını, medya takip alışkanlıklarını ortaya çıkaran "Öğrenci Medya Takip Alışkanlıkları" anketi sonuçları ile "Fethiye İşgücü Analizi" anket sonuçları paylaşıldı.

Öğrencilerin sosyal medya kullanma alışkanlığının yüksek olması nedeniyle öğrenci ve velilerin bilgilendirilmesi amacıyla sosyal medyanın daha etkin kullanılması



gerektiğine dikkat çekildi.

FTSO Genel Sekreteri Füsün Şahin okullarda yapılan semineri öğrencilerin dikkatle izlediğini belirterek "Seminerde çocukların önce kendilerini tanımaları, meslekler için gerekli yeterlilikler nelerdir bunları bilmeleri gerektiği anlatıldı. Bunlar çocuklara vatan sevgisi üzerinden ve-rildi. Milli Eğitim Bakanlığı'nın tematik izleme uzmanı da oradaydı. Seminerin stüdyo ortamında çekilerek okullarda CD ha-linde

dağıtılmasını tavsiye etti" dedi.

İlçe Milli Eğitim Müdürü Hasan Doğan okullarda dağıtılacak materyaller için önceden izin alınması gerektiğini belirterek çekim yapılmadan önce İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü'ne içerik hakkında bilgi verilmesi gerektiğini, incelenmesinin ardından okullarda dağıtılmasına yardımcı olacaklarını söyledi.

Toplantıya katılan işletmeciler yaşadıkları sıkıntıları dile getirip çözümü istediler.



## Karne Hediyesi MELİG'den

Kısa adı FEMİK olan Fethiye Mesleki Eğitim ve İstihdam Komitesi, nisan, mayıs ve haziran aylarında projenin daha geniş kesimlere yayılması için çalışmalarını sürdürdü. Gelecek yıl meslek liselerinde açılacak dalların iş dünyasından kopuk olmaması amacıyla İl İstihdam Kuruluna yapılacak önerileri görüştü.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yürütülen Meslek Lisesi İş'inin Güvencesi Projesi kapsamında FTSO Yöneticileri 2014-2015 eğitim-öğretim yılının son gününde karne sevinci yaşayan öğrencilerle bir araya geldi.

12 Haziran Cuma günü FTSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Burhanettin Tuna,

Fethiye Rehberlik ve Araştırma Merkezi Pdr.Pınar Özmen, MELİG Proje Koordinatörü Meltem Şimşek ve Koordinatör Yardımcısı Gözde Ünsalan Eldirek Ortaokulu, Çamköy Ortaokulu, İncirköy Ortaokulu ve Çatalarık Ortaokulu'nu ziyaret etti. Öğrencilere MELİG Projesi kapsamında Fethiye Rehberlik ve Araştırma Merkezi ile birlikte

hazırlanan Meslek Tanıtım Rehberleri, sırt çantası, kalemlik seti ve defter dağıtıldı. Fethiye ve Seydikemer'e bağlı bütün ortaokullarda dağıtılan karne hediyesi okul setleri öğrencilerin yüzünü güldürdü.

Ortaokuldan mezun olan ve kısa bir süre sonra lise tercihi yapacak öğrenciler ile bir araya gelen FTSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Burhanettin Tuna, öğrencilere eğitim hayatlarında başarılar diledi. Öğrencilere, önemli bir dönemden geçtiklerini hatırlatan Tuna, lise seçiminde dikkatli olmaları tavsiyesinde bulundu.

## Odalar Bodrum'da Biraraya Geldi



2015 yılının 2. Muğla Odaları ve Borsası Ortak Toplantısı, Bodrum Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. 4 Nisan Cumartesi günü tüm gün süren toplantıya Kültür ve Turizm eski Bakanlarından Ba-

hattın Yücel, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUSTO), Muğla Ticaret Borsası, Milas ve Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Marmaris Ticaret Odası, Muğla ilindeki Deniz Ticaret Odalarının Şubeleri, TÜRSAB Bodrum

Şubesi, Yönetim Kurulları, Meclis Başkanları ve Genel Sekreterleri katıldı. Toplantıda, 8 Nisan'da gerçekleşecek olan 8. Şura toplantısı için Muğla yöresinde belirlenmesi gereken 3 ortak sorun görüşüldü. Ulaşım, kırsal kalkınma ve turizm potansiyelinin geliştirilmesi konusunda belirlenen sorunlara ait çözüm önerileri değerlendirildi.

Toplantıda, 3 Nisan tarihinde yine BODTO'da gerçekleşen Muğla Odaları ve Borsası Genel Sekreterler toplantısının sonuçları açıklandı. Odalar ve Borsa personellerine ortak eğitim ve MUTSO bünyesinde ortak toplantılar için genel sekreterya kurulmasının önerildiği belirtildi.



# Mükemmellik Yolculuğu Devam Ediyor



2013 Yılında EFQM Mükemmellik Yolculuğu'na başlayan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, yolculuğunu kararlı adımlarla sürdürüyor.

EFQM Mükemmellik Modeli çalışmaları kapsamında 26-27 Haziran 2015 tarihlerinde düzenlenen EFQM Temel Eğitimi ve Öz Değerlendirme Eğitimi başarıyla gerçekleştirildi. FTSO personeline yönelik düzenlenen eğitim, Ulusal Kalite Ödülü ve

Avrupa Kalite Ödülü süreçlerinde "Baş Değerlendirici" ve "Değerlendirici" olarak görev alan KALDER Eğitimcilerinden Berker Telek tarafından verildi.

Eğitimin ilk günü, FTSO çalışanlarına, EFQM temel kavramları, girdiler ve sonuçların değerlendirilmesi, RADAR sistemi hakkında teorik eğitim verildi. Eğitimin ikinci günü FTSO çalışanlarının RADAR sistemini daha iyi kavraması amacıyla RADAR uygulaması yapıldı. RADAR uygulaması ile mevcut durumun ve iyileştirilmeye açık alanların belirlenmesi sağlandı.

FTSO, EFQM Mükemmellik Modeli temel kavramlarını hayata geçirmek üzere yaptığı faaliyetler sonucu başarılı oldu ve 13 Kasım 2013 tarihinde Avrupa Kalite Vakfı tarafından verilen "Mükemmellikte Kararlılık" belgesini almaya hak kazanmıştı.

## Tehlikeli Madde Taşımacılığı Faaliyeti Yapan İşletmelere Eksik Evrak Uyarısı

Tehlikeli maddelerin karayoluyla taşımacılığı alanında faaliyet gösteren işletmelerin "alıcı" faaliyeti ile birlikte "boşaltan" faaliyetini de gösterir en az iki TMFB düzenlenmesi gerektiği belirtilerek, gerekli değişikliği yapmayan işletmelere idari yaptırımlar uygulanacağı belirtildi.

FTSO tarafından yapılan açıklamada üye işletmelerin herhangi bir cezaya maruz kalmamaları için gerekli evrakın yaptırılması istendi.

TOBB aracılığıyla ilgili bakanlıktan gelen yazıda işletmelerin herhangi bir cezaya maruz kalmamaları için faaliyet alanları ile ilgili eksik olan TMFB almaları için başvuruda bulunmaları gerekiyor.

Konuyla ilgili olarak yapılan açıklamada şu bilgilere yer verildi; "Yapılan incelemelerde bir kısım işletmelerin "Alıcı" adı

altında tek bir faaliyet için TMFB aldığı anlaşılmış olup bu işlemlerin ilgili yönetmelik kapsamında kalan maddeleri doldurma, ambalajlama, yükleme ve boşaltma gibi diğer faaliyetlerden en az birini veya birden fazlasını icra ettikleri tespit edildiği,

Bu kapsamda ilgili yönetmeliğin Tanımlar başlığı altındaki 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının (b) bendindeki "Alıcı: Taşıma evrakı, sevk irsaliyesi veya taşıma senedinde belirtilen eşyanın teslim edileceği işletmeciyi" tanımı ile aynı yönetmeliğin 16. maddesindeki alıcı yükümlülüklerinin birlikte değerlendirildiğinde; alıcının taşıma evrakına göre taraflardan biri olarak, gönderilen tehlikeli maddenin kabulünden sorumlu taraf olması ve alıcının gönderilen bu tehlikeli maddeyi taşıttan, konteynırdan vb. araçlardan paketi veya dökme olarak boşaltan yükümlülüklerinin kapsamındaki boşaltma yükümlülüğünü de yerine getirmiş olduklarından dolayı bu durumdaki işletmelere TMFB'si düzenlenirken "alıcı" faaliyeti ile birlikte "boşal-

tan" faaliyetini de gösterir bir şekilde en az iki TMFB düzenlenmesi gerekmekte olduğu aksi halde yapılacak denetimlerde idari yaptırımlar uygulanacağı bildirilmektedir. Söz konusu idari yaptırımlarla karşı karşıya kalmamak için söz konusu durumdaki firmaların UDHB Bölge Müdürlüklerine başvurmak sureti ile ilgili Yönetmelik ve Yönerge kapsamında gösterdikleri faaliyetleri gözden geçirerek "alıcı" olarak aldıkları TMFB'lerine "boşaltan" ifadesinin işlenmek suretiyle ücretsiz olarak yeniletmeleri gerektiği.

Sadece tank-konteynır/taşınabilir-tank işletmecisi için TMFB talebinde bulunan işletmelerin taleplerinin ise talep sahiplerinin tank-konteynır/taşınabilir-tank işletmecisi olup olmadıklarının her üç başvurudan birinin yerinde incelenerek Yönetmeliğin 18. maddesi kapsamında işletmecinin tank-konteynır/taşınabilir-tank işletmecisi olduğunun tespit edilmesini müteakip, talep sahiplerine TMFB düzenleneceği belirtilmektedir."

## Fethiye İş Dünyası, kamu kurum ve kuruluş temsilcileri ile siyasi parti yöneticilerine seslendi; "Yatırımların önü açılmalı"

FTSO Yönetim Kurulunca organize edilen meslek komiteleri müşterek toplantısı yoğun ilgi gördü. Toplantı, kamu kurum ve kuruluş temsilcileri ile siyasilerden yoğun ilgi gördü. Yatırımların önündeki engellerin kaldırılmasıyla Fethiye ekonomisinin atılım yapacağına dikkat çekildi.

Toplantıda dağıtılan "Sorunlar ve Çözüm Önerileri" kitapçığında, sorunların yanında çözüm önerileri ile bu sorunlarla hangi kurumların ilgili olduğunun açıklanması, toplantıya katılan tüm davetlilerce beğeniyle karşılandı.







**Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası meslek komiteleri müşterek toplantısı yoğun ilgi gördü. Toplantıda, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası meslek komiteleri tarafından belirlenen sorun ve çözüm önerileri dile getirilerek, çözümü için ilgili kurum ve kuruluşlardan destek istendi.**

**Toplantıda sorunların yanında çözüm önerileri ile bu sorunlarla hangi kurumların ilgili olduğunun açıklanması, Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün başta olmak üzere toplantıya katılan tüm davetlilerce beğeniyle karşılandı.**

FTSO tarafından meslek komiteleri tarafından belirlenen sorunların çözümüne katkıda bulunulması ile sorunlar ve çözüm önerilerinin ilgili mercilere ulaştırılıp kamuoyu yaratılması amacıyla organize edilen FTSO meslek komiteleri müşterek toplantısında yapılan konuşmalarda; Fethiye ticaretinin büyümesi için yaşanan sorunların bir an önce çözüme kavuşması, yapılacak yatırımların önündeki engellerin kalkması için birlikte hareket etmenin zorunlu olduğuna dikkat çekildi.

20 Mayıs 2015 tarihinde Turizm Otelcilik Okulunda gerçekleştirilen Meslek Komiteleri Müşterek toplantısına Muğla Valisi Yardımcısı Fatih Ürkmezer, Kaymakam Ekrem Çalık, Seydikemer Kaymakamı Muhammer Köken, Cumhuriyet Halk Partisi Muğla Milletvekilleri ve adayları Ömer Süha Aldan, Nurettin Demir, MHP Muğla Milletvekili Adayı Nuri Öztürk, Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün,

FTSO Başkanı Akif Arıcan ve Meclis Başkanı Osman Çıralı, oda başkanları, kamu kurum ve kuruluşlardan temsilciler ile çok sayıda davetli katıldı.

Moderatörlüğünü TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ramazan Aktaş'ın yaptığı toplantıda ilk olarak, FTSO'nun kruvaziyer liman, MELİG Projesi, Babadağ Teleferik projesi gibi çalışmalarının anlatıldığı film izlendi.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Akif Arıcan, açılış konuşmasında 2008 yılından bu yana düzenlenen Müşterek Toplantılarda 167 sorunun dile getirilerek ilgili kurumlara iletildiğini, bu sorunlardan 35 sorunun çözüme kavuştuğunu, 5'inin milletvekilleri tarafından Türkiye Büyük Millet meclisinde soru önergesi ve kanun teklifi şeklinde gündeme taşındığını dile getirdi. Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı Fethiye ve sektörlerin sorun ve çözüm önerilerinin paylaşıldığı bir platforma dönüştüğünü belirten Akif Arıcan, devam eden projeler hakkında da açıklamalarda bulundu.

**'Babadağ Teleferik projesini hayal olmaktan çıkarttık'**

"Babadağ Teleferik Projesi Fethiye'nin hayaliydi. Teleferik projesi artık hayal olmaktan çıkıyor; gerçeğe dönüşüyor. Teleferik projesinin ihalesini 2015 yılı içinde gerçekleştireceğiz. Tüm izin sürecimizi tamamladık, finansman modelimizi belirledik, bize sadece şeffaf bir şekilde ihalesini yapmak kalıyor. Babadağ 1200 pisti ile paraşüt sporunun kış aylarında da yapılmasının önü açıldı. 12 Kasım 2014 tarihinde resmi açılış yaptığımız bu pist, kışın Fethiye'ye çok sayıda turist çekiyor. Açılışından bu yana, 1200 pistinden yapılan yamaç paraşütü atlayış sayısı 10 bini aşmış bulunuyor."

**Kruvaziyer Liman Seydikemer'de kültür turizmini geliştirecek**

"Öte yandan kruvaziyer limanının Fethiye'ye ve Seydikemer'e kazandırılması noktasında yaptığımız çalışmalar meyvesini verdi. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkililerinin Fethiye'yi ziyareti ile Kruvaziyer liman için yer tespiti yapıldı. Kruvaziyer turizmini tercih eden turistler sosyal ve ekonomik seviyesi yüksek, daha çok kültür turizmine meraklı olan insanlardır. Kruvaziyer gemilerinin Fethiye'ye gelmesi demek, Seydikemer gibi 12 adet antik kenti içinde bulunduran bir yerleşim yeri için büyük bir fırsat demektir.

Bölgesel kalkınmanın lokomotifi olacak kruvaziyer limanının ihalesinin ilgili Bakanlıkça bir an önce yapılması konusunda

bu salondaki herkesi bu işin takipçisi olmaya çağırıyorum."

**Fethiye ve Seydikemer'in Ürünlerini Rusya'da Tanıtacağız**

"İlçemizin yaş sebze meyve üretim kapasitesi 1 milyon ton civarındadır. Bu üretimin 450 bin tonu ihraç ediliyor. 2014 yılında yaş sebze meyve ticaretiyle uğraşan üyelerimizi dünyanın en büyük gıda fuarı olan Moskova Fuarı'na götürdük. Odamızın önderliğinde kurulan standımızda üyelerimizin iş bağlantıları yapması için çalıştık. 2015 yılı Moskova fuarı hazırlıklarına şimdiden başladık. Bu yıl bu fuara gıda alanında daha geniş kapsamlı katılmayı planlıyoruz. Yaş sebze meyve sektöründen alabalık üretimine kadar bir yelpazede fuara katılacağız. Fethiye ve Seydikemer'in güzel doğasının bizlere sunduğu tüm sağlıklı yiyeceklerimizi bu fuara taşımayı amaçlıyoruz.

Öte yandan başta tarım ve alabalık gibi gıda ürünlerimizi işleyerek katma değerini artırarak satmayı hedeflemeliyiz. Bu amaçla Seydikemer'de bir gıda ihtisas organize sanayi bölgesi kurulması konusunda hep birlikte çalışmayı öneriyorum."

**Bu Topraklara Borcumuzu Hizmet Ederak Ödemek İstiyoruz**

"Biz bu toprakların çocuklarıyız, ekmeğimizi burada kazandık. Bu topraklara borcu olan insanlarız. Borcumuzu ödemek için de hizmet etmeyi seçtik. Bizler odada gönüllü olarak çalışan, çalışmamızın karşılığında hiçbir maddi kazanç ve beklenti içinde bulunmayan insanlarız. Tek beklentimiz yaşarken bir teşekkür, bu dünyadan göçtüğümüzden sonra Allah razı olsun denilmesidir. Bugüne kadar üyelerimizin 3 dönem üst üste seçerek bana ve yönetimime verdiği destek ve güven için teşekkür ederim. Emin olun bu güven ve desteği teleferik projesini de ilçemize kazandırarak pekiştireceğiz.

Ayrıca sizlerin huzurunda bu başarıların elde edilmesinde bana desteklerini esirgemeyen yönetim kuruluma, oda meclisimize ve oda çalışanlarıma teşekkürü bir borç biliyorum."

**Keşke Dememek İçin Kruvaziyer Limanının Yeri İçin Toplantı Yapacağız**

Gürün, dile getirilen sorunlar arasında Büyükşehir Belediyesini ilgilendirenler hakkında açıklamalarda bulundu. Sorun olarak ortaya konulan konuları başlıklar halinde ele alan Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün Fethiye imar planının 2025 yılına kadar ihtiyacı karşılayacağını, turizmin 12 aya yayılacak imkanlarının olduğunu iyi bir reklamlarla bunun gerçekleştirilebileceğini söyledi.



Kruvaziyer limanda ortak noktada buluşmak için son bir toplantı yapılacağını belirten Gürün, "Kruvaziyer limanında ortak bir noktaya varmak için son bir toplantı yapılacak. Engellemek değil keşke dememek için, bu toplantıyı yapacağız. Herkes bu toplantıda görüşlerini açıklayacak. Karar verilen noktada yapılacak olan limanın tekrar gözden geçirilerek sakıncası var mı yok mu bakılacak" dedi.

**"Turizmi 12 Aya yaymak için çalışıyoruz"**



Vali Yardımcısı Fatih Ürkmezer de: "Muğla sosyal sermayesi oldukça fazla olan bir kentimiz. Ancak oldukça fakir olan da bir ilimiz. Valilik olarak tarım, ticaret ve

turizm ile ilgili projeleri ilgili bakanlıklara sürekli iletiyoruz. Bütün birimlerimiz turizmin 12 aya yayılması için çalışıyor. Bu bile ümit verici" dedi.

Konuşmaların ardından oda meslek komitelerinin sorunları ve çözüm önerileri konuşuldu.

**Komite temsilcileri ne dedi**

**"Tarıma dayalı ihtisas organize sanayi mutlaka kurulmalıdır"**

2 No'lu Tarım Hayvancılık, Su Ürünleri Ticareti ile Zirai İlaç Grubu Adına konuşan komite Başkanı Atabey Şahin:

Bölgede tarıma dayalı ihtisas organize sanayi kurulması ile sebze meyve ihracatında sağlık sertifikası düzenlenmesi konusunda meslek komitesi görüşlerini dile getirdi.



**"Paspatur Çarşısı ve Kale'nin restorasyonu yapılarak turizme kazandırılmalıdır"**

4 No'lu Elektrik Elektronik ve Dayanıklı Tüketim Malları Meslek Komitesi adına konuşan Ali Çelik:

Paspatur çarşısı ve kalenin restorasyonunun yapılarak turizme kazandırılması ile deniz kirliliği ve turizme etkisi konusunda meslek komitesinin görüşlerini sundu.



**"Alternatif turizm faaliyetlerini engelleyici unsurların önüne geçilmelidir"**

6 No'lu Konaklama Hizmetleri Meslek Komitesi adına İlkyay Tugay:

Alternatif turizm faaliyetlerini engelleyici unsurların kaldırılması ile Fethiye mesleki ve teknik Anadolu lisesinin talebi karşılayamaması konusunda meslek





komitesi görüşlerini sundu.

**“Sigortacılığı sigortacılar yapmalıdır”**

8 No’lu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi adına konuşan Fatma Özrendeci:



Sigorta şirketlerinin mevzuata aykırı olarak yürüttükleri uygulamalar, acente sözleşmelerinde şirketlerin tek taraflı kazanım çabası ile acentelerin işletme maliyet sorununu konusunda meslek komitesi görüşünü sundu.

**“Araç kiralama sektöründeki düzensizliğe son verilmesi sektör kadar ülke ekonomisine de katkı sağlar”**

9 No’lu Oto



Kiralama ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi adına konuşan Komite Başkanı Ertuğrul Gürkan: Araç kiralama sektöründeki düzensizlik, yat turizminde KDV oranı ve ören yerlerindeki temizlik sorunu ve çözüm önerileri hakkında meslek komitesi görüşünü sundu.

**“Küçük esnaf bitmeden perakende yasası çıkarılmalıdır”**

10 No’lu



Toptan ve Perakende Gıda Ticareti Meslek Komitesi adına konuşan Erhan Başar:

Son yıllarda avm, büyük mağaza ve zincir mağaza sayılarında denetimsiz bir artış yaşandığını belirterek perakende ticaretin düzenlenmesi konusunda yasanın bir an önce çıkması gerektiğini dile getirdi.

**“İstihdam üzerindeki vergi yükü düşürülmelidir”**

11 No’lu Kuyum, Tekstil ve Ayakkabı Toptan ve Perakende Ticareti Meslek



Komitesi adına konuşan Ayşen Deveci: Ülkemizde KDV ve gelir vergisinin oldukça yüksek olduğu, bu yüklerin rekabet gücünü olumsuz etkilediğini, bu kapsamda işsizliğin önlenerek girişimciliğin desteklenmesi için girişimcilerin ilk yıl vergiden muaf tutulması gerektiğini dile getirdi.

**“Dalaman'dan Ankara'ya direk uçuşlar yıl boyu devam etmelidir”**

12 No’lu Akaryakıt, Otomotiv ve Ulaştırma Meslek Komitesi adına



konuşan Komite Başkanı Nuri Nezir Kıvrak: Dalaman-Ankara dorudan uçak seferleri ile Fethiye'nin trafik problemi konusunda meslek komitesi görüşlerini sundu.

**“Emlak komisyonculuğu sektöründe sorunların çözüme kavuşabilmesi için yasal düzenleme mutlaka yapılmalıdır”**

13 No’lu Emlak, Eğitim, Sağlık ve Sportif Faaliyetler Meslek Komitesi adına

konuşan Komite Başkanı İbrahim Erdem:

Emlak komisyonculuğu sektöründeki



yasal boşluk ve kayıt dışı kiralanmış gayri-menkuller konusunda meslek komitesi görüşlerini sundu. Komitelerin sorunları ve çözüm önerilerini sunmalarının ardından değerlendirme yapan milletvekili adayları CHP'li Ömer Süha Aldan, Nurettin Demir, MHP'li Nuri Öztürk Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yapılan çalışmanın bölge için çok önemli bilgiler içerdiğine değinerek, FTSO'nun çalışmalarında her türlü desteği vermeye hazır olduklarını dile getirdiler.

Meslek komiteleri tarafından belirlenen sorun ve çözüm önerilerinin yer aldığı kitapçık, toplantıya katılanlara dağıtıldı.



# Kuleli Koyu Fethiye



\* Her gün serpm kahvaltısı \* Çamur banyosu \* Köşkler \* Mangal ve piknik alanı \* Kuleli market kasap \* Restaurant cafe & bar

Gsm: 0549 600 55 30 www.kulelikoyu.com f kulelikoyufethiye

**Infinity**  
Exclusive City Hotel

**Infinity**<sup>®</sup>  
Jewellery

**Infinity**<sup>®</sup>  
Homes

**civan**  
Kuyumculuk

infinity dünyasına...

*Hoş geldiniz*



Cumhuriyet Mah. 39. Sokak No:6 Fethiye - Muğla / TURKEY Tel: +90 252 614 50 06 - 614 50 07 Fax: +90 252 612 80 73

www.infinitycityhotel.com

www.infinityjewel.com

www.infinityhomes.com.tr





## Servis Sanattır

Komilikten başladığı işinde bir çok 5 Yıldızlı zincir otelde yiyecek içecek müdürlüğü yapmasının yanında ülkemizin en iyi eğitmenleri arasına giren Ahmet Uğuzluoğlu, MELİG Projesi kapsamında Fethiyeli öğrencilere uygulamalı eğitim verdi. Ahmet Uğuzluoğlu'na göre servis; zarafet içinde sunulan görsel şovun sanata dönüşmesidir. Öte yandan servise önem veren işletmelerin tercih edildiğini belirterek, servis elemanlarının dâişletmenin dışarıya bakan yüzü olduğunu dile getirdi.

**Makri** - Sizce servis nedir?

**A.U.** Servis bence görsel bir sanat. Servis sanat olarak bakıyoruz ve çocuklara o şekilde anlatıyoruz. Estetik bir iş, estetik değerleri var. Sadece misafirin önüne tabağın konulması, içkisinin verilmesi değil. Misafirin önünde onlara keyif almaya, yemek yemeye, iyi içecekler tatmaya geldikleri ortamda onları rahatsız etmeden görsel bir şov sunmaktır. Huzurlu bir şekilde yemek yemelerini sağlamak. Bazen onlarla iletişim kurmak, onlara yardımcı olmak, onların bulunduğu ortamı huzurlu hale getirme sanatıdır.

Bunları yaparken, görsel argümanları gözlerini tırmalamadan göze hoş gelecek şekilde güler yüzlü yapmak. Birde profesyonel duruşunuzu göstermek. Güler yüzünüz, mimiğiniz, konuşmanız, göz kontağınız.

**Makri** - İşletmeler servise neden önem vermelidir?

**A.U.** İşletmelerin servise önem vermesinin büyük kazanımları olur. İşletmelerin ana gelir kalemleri satışlardır.

Otellerde ve restoranlarda ekstradan bir satış elemanı yok. Personelin satış tek-

niğini bilmesi, daha çok satması işletmeye kazandırır. Misafiri memnun etmesi tekrar gelmesini sağlar.

Misafir restorana geldiye garson işini iyi bilirse prestij açısından önemli, Misafir iyi bir restorana geldiğini, iyi bir hizmet aldığını düşünür. İnsanlar keyif almak istiyor. İyi hizmet aldıklarından emin olmak istiyorlar. Profesyonel insanlar hizmet ettiğinde kendilerini güvende hissediyorlar. O işletmeye daha çok gidiyorlar. İyi garson daha fazla satıyor. Daha fazla gelir elde ediyor.

Garson yeterli olsa, menüyü bilse ye-

mekleri, içecekleri tavsiye edebilse işletmeye kazandırır. Çoğu çalışan aperişinin ne olduğunu bilmiyor. Aperişin sormayı bilmiyor. Çoğu garson hangi yemekle hangi şarabın içileceğini bilmiyor. Bilmediği için tavsiye edemiyor.

Bir çok otel ala carte restoran açıyor ama garson sayısını az tutuyor. Az tuttukları için kazanç yaptıklarını zannediyorlar ama uzun vadede iyi hizmet üretmedikleri için kaybediyorlar. İnsanlar bir kaç kez denedikten sonra daha iyi hizmet aldıkları yere gidiyorlar. Daha hoş karşılanıyorlar, yoğun zamanda bile yemekleri zamanında geliyor, yoğun zamanda bile hala güler yüzlü olabiliyorlar. Yoğun zamanda bile insanlar sorun olduğunda özür dileyebiliyor. Sizi azarlarçasına, dövercesine yaklaşıyor. Son 5- 10 dakikada da gelseniz aynı şekilde ağırıyorlar.

**Makri** - Eğitime katılan öğrencilerin durumu nasıldı?

**A.U.** Öğrenciler genelde iyi ancak fazla uygulama yapmamışlar, her şey kitaplarda kalmış. Reel olarak pratiğe dökmedikleri için bazı şeylerin tekniğini bilmiyorlar, göstermek lazım.

Doğru yapsınlar kendilerine güvenleri artsın diye tek tek ilgilendim, el hareketlerine kadar gösterdim. İleride bu işi yapacaklar için iyi bir altyapı olacak. Yapmayacaklar içinde sosyal hayatta lazım olacak.

Bu çocuklara bir iki günde servisin tamamını aktarmak mümkün değil. Ama bunlardan tamamına olmasa da bazı öğrencilerin kafasında şimşek çaktırdığı sek ne mutlu bize. Melig projesi için geldiğimde bir yargı vardı, herkes mutfak istiyor, servis isteyen yok diye. Eğitimlere "Ben bu öğrencilerden kaç tanesini ikna edebilirim" diye başlıyorum.

Öğrenciler iyi çocuklar ve bunların hepsinden iyi personeller yetiştirilir. Öğrencilerde, gençliğin verdiği hareket ve yerinde duramama var. Bu gibi durumlarda yakıştırılan "bunlardan bir şey olmaz" değil de tam tersi aslında bunlardan çok şey olur diye düşünmek lazım. Yeter ki iyi yönlendirin. Bu çocuklara sanatını göstereceksin. Örnek olacaksın. Bu çocuklar bu yaşlarda kendilerine rol model ararlar. Bu rol



modeli görürlerse, siz bunları iyi yönlendirip sanatınızı iyi gösterirseniz örnek alırlar. Ama öğrenci okuldan çıkıp da açık büfe bir işletmede 18 saat çalıştırılıyorsa, bu öğrencinin mesleği sevmesi çok zor. İyi örnekleri de görmesi lazım. İyi bir garsonla, iyi bir şefle ve müdürle çalışıp mesleğin artılarını görmesi lazım.

Gençler çalışırken paradan çok meslek öğrenip öğrenemediğine bakıyor.

**Makri** - Ülkemizde insanların servis elemanına bakışı nasıl?

**A.U.** Genel konjektür ülkemizde servise uzun soluklu profesyonel bir meslek olarak bakılmıyor. İstanbul'da büyük otellerde, iyi restoranlarda bu işlere meslek olarak bakanlar var. Genel kanı boş zamanlarını doldurmak, öğrenciyken para kazanmak, işi olmadığında kendine gelir temin etmek için yapılan bir iş olarak bakılıyor. Burada çocuklara, kendilerini geliştirirlerse bu sektörde kendilerine çok fazla

fırsatın olduğunu anlatıyoruz. Şimdiden eksiklerinizi giderirseniz size sektörde çok fazla fırsat var, oteller var, restoranlar var.

Hepsi komilikten başladığında restoran müdürü, yiyecek içecek müdürü olabilir. Kendimden örnek verdim. Komilikten geldiğimi anlattım. Severecek yaparlarsa yabancı dil bilmek kaydıyla istedikleri yerlere gelebilirler.





## sektör analizi

YAZI ve FOTOĞRAF  
Orhan Okutan

# ALABALIK

Ülkemizde alabalık üretiminin öncüsü konumundaki Fethiye ve Seydikemerli üreticiler, yaşanan dönemsel sorunları çözümlen yolunu arıyor. Ülkemizin alabalık üretiminin %70'i Muğla'da, Muğla'nın %70'i de Fethiye ve Seydikemer'de üretiliyor. Üretimde son teknoloji kullanılıyor. Üretilen alabalığın neredeyse tamamı ihracata gidiyor. Yurtiçinde alabalığın fazlaca tanınmadığından yakınan üreticiler, "Bırakın Türkiye'yi alabalığın başkenti konumundaki Fethiye'de ki restoranlarda alabalık satılmıyor" diyorlar.



En güzel mutluluk, birinin yüzünde gördüğünüz gülümsemenin sebebi olduğunuzu bilmektir.

\* Evliliğe atılan ilk adım hazırlıkları, \* Çeyiz \* Tekstil \* Züccaciye \* Ev Aksesuarları  
\* Ferforje Ürünlerimizle Hizmetinizdeyiz.



info@seninhome.com

Sen-in Home

Tüm özel günlerinizi Sen-in Home ile hatırlayın.

Çarşı Cad. No:67 Tel: 0252 614 78 07

12 Ay'a Varan Taksitlerle



**Mavi**  
Hotel

Toplantı Salonumuzda  
Seminer, Eğitim,  
Kurumsal  
Şirket Toplantıları,  
Nişan, Düğün,  
Doğumgünü kutlamaları  
için ikramlı,  
konaklamalı, konaklamasız  
hizmetinizdeyiz.

12 Ay  
Açık

www.mavihotel.com.tr - info@mavihotel.com.tr

Foça Mh. İbrahim Gül Cd. No:9 Çalış Mevkii / Fethiye Tel: 0252 613 72 62 Fax: 0252 613 16 13





"Denize ulaşmaya kadar geçtiği kilometrelerce alana hayat veren Ören Çayı, alabalık çiftliklerine de ev sahipliği yapıyor."



## Alabalık Üretiminde Türkiye'nin Öncüsüyüz

Su Ürünleri Üretim Kapasitesi

- |                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Fethiye İlçesi:                     | Seydikemer İlçesi:                  |
| • 7 işletme                         | • 55 işletme                        |
| • Yıllık Toplam Kapasite: 1.393 ton | • Yıllık Toplam Kapasite: 8.000 ton |

2014 yılı itibarıyla Muğlailinin 13.000 ton/yıl üretim kapasitesi mevcuttur. Seydikemer, Muğla ilinin kapasitesinin % 61,5 karşılacaktır, Fethiye ise % 10,7

YILLAR	İHRACAT miktar (ton)	İHRACAT değer (\$)	İHRACAT değer (tl)	İTHALAT miktar (ton)	İTHALAT değer (\$)	İTHALAT değer (tl)
2002	26.860	96.728.389	148.444.397	22.532	18.754.783	29.392.818
2003	29.987	124.842.223	186.152.895	45.606	32.636.120	48.123.816
2004	32.804	180.513.989	258.987.885	57.694	54.240.304	77.423.079
2005	37.655	206.039.936	277.963.150	47.676	68.558.341	92.425.248
2006	41.973	233.385.315	336.723.477	53.563	83.409.842	120.592.605
2007	47.214	273.077.508	356.723.408	58.022	96.632.063	126.432.371
2008	54.526	383.297.348	505.545.565	63.222	119.768.842	154.343.337
2009	56.406	335.973.642	524.118.881	72.705	105.914.621	165.226.808
2010	55.109	312.935.016	471.459.989	80.726	133.829.563	200.395.897
2011	66.738	395.306.914	664.333.252	65.698	173.886.517	290.826.203
2012	74.006	413.917.190	744.907.572	65.394	176.402.894	317.626.975
2013	101.063	568.207.316	1.083.243.678	67.530	188.068.388	359.490.196

2014 yılında 116 bin ton ihracata karşılık, 676 milyon \$ değer elde edilmiştir.

2013 yılında Türkiye'nin Su Ürünleri İhracatına ait detaylar:

- En fazla ihracat yapılan ülkelerin başında Hollanda, Almanya, İtalya ve Japonya bulunmaktadır
- Hollanda'ya 110 milyon, Almanya'ya 77 milyon, İtalya'ya 46 milyon ve Japonya'ya 44 milyon dolarlık su Ürünleri satılmaktadır
- İhracatımızın %80'i Avrupa Birliği Ülkelerine yapılmaktadır

## İHRACAT

ÜLKE	miktar (ton)	değer (TL)	değer (\$)
HOLLANDA	14.449	209.079.749	109.521.730
ALMANYA	12.570	14.596.194	76.506.189
İTALYA	8.539	87.578.196	46.251.000
JAPONYA	2.758	82.276.017	44.182.051
RUSYA FEDERASYONU	6.945	62.067.564	32.276.816
İNGİLTERE	4.044	61.268.130	31.969.837
İSPANYA	4.909	42.738.936	22.459.926
LÜBNAN	5.128	38.016.211	19.868.596
LİBYA	3.149	29.854.270	15.500.776
FRANSA	2.345	28.759.316	14.897.247

- 2002-2013 yılları arasında miktar olarak % 282 artmıştır.
- Türkiye, Avrupa çipura ve levrek pazarında % 25'lik paya sahiptir.
- Su ürünleri yetiştiriciliği son yıllarda Türkiye'de en hızlı büyüyen sektörler arasında yer almaktadır
- Türkiye Dünya'nın su ürünleri yetiştiriciliği en hızlı büyüyen ülkeler arasındadır.
- Türkiye, Avrupa'nın alabalık yetiştiriciliğinde birinci, çipura ve levrek üretiminde ikinci sıraya yükselmiştir.
- Sektör yaklaşık 25.000 kişiye istihdam sağlamaktadır.
- Tüm bu olumlu gelişmeler sayesinde, ülkemiz; gerek Avrupa ve gerek Akdeniz ülkeleri arasında önemli bir güç haline gelmiş, bilgi ve teknoloji transfer eden ülke konumuna yükselmiştir.



# Alabalık Üreticilerinde Hedef İç Tanıtım

Ülkemizde alabalık üretiminin öncüsü konumundaki Fethiye ve Seydikemerli üreticiler, yaşanan dönemsel sorunları çözenin yolunu arıyor.

Ülkemizin alabalık üretiminin %70'i Muğla'da, Muğla'nın %70'i de Fethiye ve Seydikemer'de üretiliyor. Üretimde son teknoloji kullanılıyor. Üretilen alabalığın neredeyse tamamı ihracata gidiyor. Yurtiçinde alabalığın fazlaca tanınmadığından yakınan üreticiler, "Bırakın Türkiye'yi alabalığın başkenti konumundaki Fethiye'de ki restoranlarda alabalık satılmıyor" diyorlar.

Alabalığın yurtiçinde tanıtımının yapılmasıyla bir çok sorunun ortadan kalkacağını belirten alabalık üreticileri, bölgemizin acil ihtiyaçları arasında ihtisas organize sanayi kurulması ile alabalık üreticilerinin ihtiyacını karşılayacak nitelikte soğuk hava deposunu gösteriyorlar.

FTSO tarafından sektörlerin sorunlarının belirlenip çözümü için harekete geçilmesi amacıyla organize edilen toplantıda konuşan alabalık üreticileri, yurtiçi tanıtımın yapılmasıyla yurtdışına bağımlılığın ortadan kalkacağını dile getirdiler.

## Alabalık üretim maliyetleri yüksek

Muğla Alabalık Üreticileri Birliği Başkanı Hüseyin Yıldırım, toplantıda alabalık üreticilerinin sorunlarını dile getirdi. Bölgemizde balık işleme fabrikası ve İhtisas Organize Sanayi kurulması durumunda sektörün bölge ekonomisine katkısının ciddi oranda artacağını belirten Yıldırım, eksikliği hissedilen balık sağlıklı laboratu-



arının da yapılması gerektiğini dile getirdi. FTSO'ndan çalışmalarına destek olacağından kuşkularının olmadığını belirten Hüseyin Yıldırım, Bölgenin dünyanın alabalık merkezi olduğuna dikkat çekti.

Girdi fiyatlarının yüksekliğinden yakınan alabalık üreticileri; "Girdi fiyatları yüksek. Yemi dolarla alıyoruz. Balığı Euro ile satıyoruz. Bunun arasındaki ilişkiye göre iyi yada kötü oluyor. Balığın satış maliyetinin yüzde yetmişini yem oluşturuyor.

Bir kg balık yetiştirilinceye kadar yaklaşık 4,5- 5 liraya mal ediliyor. 6- 7 Liraya satılıyor.

Her zaman bu kadar para kalmıyor. Zayıf fazla olursa maliyet daha da yukarı çıkıyor. Yem fiyatları dövize göre aşırı artıyor, balık fiyatı yerinde sayıyor o zaman değişiyor" dediler.

Bazı üreticiler, toplumda alabalık üretiminin "Su akıyor para geliyor" şeklinde değerlendirildiğini belirterek, "Alabalığın maliyeti 5 lira, biz 6 liraya satıyoruz. kayıplarımız da cabası. Her gün yeni yeni uygulamaya yöne-

lik sıkıntılar geliyor" diye konuştular.

## Avrupa anti dumping uyguluyor

Toplantıya katılan alabalık üreticileri en çok ihracat yapılan ülkelerin Avrupa ülkeleri olduğunu ancak Türkiye'den yapılan balık ihracatlarından anti dumping yasası uygulanarak yüzde 10 vergi konulduğunu belirterek bu durumun kendilerini olumsuz etkilediğini ifade ettiler.

## "Devlet Yabancı Şirketlerden Teminat İstesin"

Yurtdışından gelen kişilerin herhangi bir teminat göstermeden çok kolay bir şekilde şirket kurabildiğinden yakınan alabalık üreticileri, "Bunların içinde kötü niyetli olanlar piyasaya ciddi zarar veriyor. Geçen yıl yurtdışından gelen bir kişi bir çiftlik kiraladı, piyasadan ciddi alım yaptı. Bizim bölgeden en az 4- 5 trilyon, ülke genelinde 15- 20 trilyon lira dolandırdı gitti. Hiç bir şey yapamıyoruz.

Aynı kişinin Türkiye'de, Polonya'da ve Almanya'da şirketi var. Şirketler birbirinden bağımsız. Buradan toplanan balığı Almanya yada Polonya'ya satıyor, sonra ortadan kayboluyor ve biz hiç bir şey yapamıyoruz. Şirket adına çek verildi, karşılıksız çıktı.



Bunun devlet politikası olması lazım. Yurtdışından gelen kişilerden güvence istenmeli, yoksa hem işletmeler hem de devlet ciddi zarara uğruyor.

## "Yurtiçi tanıtım ihtiyacı var"

Ekinciler Su Ürünlerinin sahiplerinden Hasan Ekinci, alabalığın yurtiçinde tanıtımının yapılmasına



ihtiyaçlarının olduğunu belirterek bu sayede yaşanan pazarlama sorunlarının çözüme kavuşacağını söyledi.

## "Av yasağı başlayınca haller kapanıyor"

Ekinci av yasağı başladığında hallerin kapandığını belirterek "Pazarlama sorunlarının başında hallerin kapanması geliyor.

Sadece alabalık için açılmıyor ve 3- 4 ay boyunca ciddi sıkıntı yaşıyoruz.

Ülkemizde balık tüketimi çok zayıf. Kişi başı yıllık 5- 6 kg civarında. Bu Avrupa'da 15 kg. Bizim alabalığın Türkiye içinde tanıtımının yapılmasına ihtiyacımız var. Bunu yapabilirsek pazar sıkıntımız kalmaz. Ticaret Odamızın bu konuda öncülük yapmasını bekliyoruz.

## "Fiyat İstikrarsızlığı Hepimize Kaybettiriyor"

İkinci bir konu yaz geldiğinde barajlar ısındığında balık elden çıkarılmazsa ölüyor. Bu nedenle balık fiyatları gereğinden fazla düşürülüyor. Bölgemizde bir soğuk hava deposu olsa sorunu kısmen çözebiliriz.

Su sıcaklığı 15- 20 dereceye geldiğinde işletmeci balığı elden çıkarmak zorunda, çıkarmazsa balık ölecek, çıkarırsa mecbu-

ren çok ucuza satmak zorunda kalıyor bu sayede de piyasayı öldürüyor. Bölgenin en önemli ihtiyacı soğuk hava deposu. Balığı şoklayıp orada saklayabiliriz. Mevcut soğuk hava depoları bizim ihtiyacımızı karşılamaz. En az -40 derece olması gerekiyor.

## "Alabalığın Başkentinde Alabalık Satan Restoran Yok"

Fethiye'deki balık restoranlarında alabalık satılmıyor. Aklınıza gelen tüm balıklar var, alabalık yok. Neden yok dediğimizde soran olmuyor diye cevap veriyorlar. Tezgaha alabalık koymazsanız sormazlar. Fethiye alabalık merkezi. Ülkemizin en önemli alabalık üretim merkezi burası. Alabalığın başkentinde alabalık satan restoranımız yok. Fethiye ve Seydikemer ülkemizde alabalık sektörünün öncüsü konumunda".





Alabalık üretiminin oldukça zahmetli ve riskli olduğuna değinen Su Ürünleri



Mühendisi İbrahim Altay alabalığın yumurta döneminden satışa hazır hale gelinceye kadar gerçekleştirilen işlemleri şöyle sıraladı;

Foto periyot dediğimiz bir sistemle, 120 veya 150 günü esas alarak, balıklara 4 mevsimi yaşıyoruz. Bu sayede yılda iki sağımlı yapıyoruz. Yani foto periyot sistemi sayesinde yaz ve kış olmak üzere iki dönemde de yumurta alabiliyoruz.

Önce yumurtasını olgunlaştırmış anaçlar diğerlerinden ayrılır, kontrol edildikten sonra sağımlı yapılır. Normal üreme dönemlerinde 3-4 dişiye, 2 ya da 3 erkek yeterli gelir.

Aldığımız yumurtalara erkek balıkların spermını alıp karıştırıyoruz. Döllenen yumurtaları kuluçka dolaplarına alıyoruz. Her dolaba 10- 15 bin tane gelecek şekilde ayarlıyoruz. Uygun sıcaklıkta bekletiyoruz. Bu sıcaklıkta 22- 23 günde balıklar yumurtadan çıkar. Su soğudukça yavru çıkışı gecikir.

Yavrular çıktıktan sonra 2- 3 gün içinde kapalı alanda bulunan yavru tanklarına alırız. Yavrular besin keseleriyle doğar ve 15 ila 20 gün besinini o keselerden karşılar. Tankların su seviyesi besin keseleri basınçtan dolayı patlamasın diye 5- 10 santimde tutulur. Keseleri yok olunca balık şeklini alır ve yüzmeye başlar.

Yüzmeye başladıklarında alıştırma yemleri vardır, granül şeklinde. 0-300 mik-



Alabalığın Üretim Evreleri

ron, 300- 500, 500- 800 mikron gibi toz yemlerle balığı yeme alıştıırırız. Balık ilk yumurtadan çıktığında yaklaşık 0.2 ya da 0.5 gramdır. Bir grama gelinceye kadar aşağı yukarı 1.5 ay geçer.

Buradan yavru büyütme havuzlarına alınır. Burada balığın rahatsızlığı var mı, yetiştirilmesi nasıl onu gözlemleriz. Hastalığı varsa danışmanlık firmalarıyla, aşı firmalarıyla ve her şeyden önemlisi üniversitelerle görüşülür.

Alabalıklarda yavrular 1 ve 3 gramken hastalıklara karşı iki kez daldırma aşı yapılır. Bu aşılarda balık 30- 40 grama gelinceye kadar korur. 30- 40 grama geldiğinde enjeksiyon aşısı yaparız. Enjeksiyon aşıda balıklara tek tek iğneyle aşı yapılır. Bu aşı sırasında havuzda ne kadar balık var sayımı da yapılır. Enjeksiyon aşının balığı aşağı yukarı 6 ay

koruma süresi vardır.

Yumurtadan çıkıp 300 grama ulaşmış porsiyon halinde satışa çıkıncaya kadar yaklaşık 10 ay geçer. Sabah ve akşam olmak üzere iki kez yem veriliyor.

Gıda tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tesislerden kalıntı incelemesi için her ay numune alıyor. İlçe Tarımdan geliyorlar örnek olarak 44, 42, 35 numaralı havuzlardan balık getiriyor. Getiriyoruz balıkları, soğuk zincire konuyor. Laboratuarda kontrol ediliyor.

Pazarlama boyuna gelmişse yakın zamanda antibiyotik kullanılmaz. Kullanıldıysa, kalıntı görülmüşse bunları bir ay satamazsınız diyor.

Bu civardaki tesislerde üretilen balıklar ihraç edildiği için sürekli inceleniyor. Ve bu işletmeler bu konuda zaten bilinçlenmiş durumda.



Elvan SARABAT  
Peyzaj Mimarı



## BAHÇE BAKIMI

Bahçe bakımı aslında çok geniş kapsamlı bir iştir.

Her çiçek, her ağaç, her sebze ...

Bitkiler; her mevsimde türlerine göre farklı bakım isterler.

Her birinin ihtiyacı olan su, gübre, budama şekli, budama zamanı, hastalıkları ...vs. farklıdır.





Bahçe bakımı denince 6 maddeden oluşan işler yapılması gerekir.

#### 1-Seyreltme / Budama yapım işleri:

Özellikle güllerin dalları eğer 7 yapraklı ise mutlaka budayınız çünkü gücünü yaprağa verirler gül açmaz eğer 5 yapraklı ise bırakınız kalsın çünkü mutlaka 5 yapraklı güller çiçek açarlar, kışın yaprak dökmeyen ağaçlar her mevsim budanabilirler ancak yaprak döken bitkiler yılda 2 defa budanabilirler, Sonbaharda ve ilkbaharın ilk haftalarında budanmaları önerilir. Eğer çiçeği geçen yada artık çiçeklenme dönemi biten bir papatya, zambak gül gibi bitkiler varsa kuruyan çiçekleri koparıp aynı bitkinin toprağının üzerine koyun mutlaka gübre aynı çiçeğe oluşumunu sağlar. Budama ve seyreltme işi tamamen teknik bilgi ister bir uzmana danışmanızı öneririz.

#### 2-Yabancı ot ayıklama yapım işleri:

Yabancı otlar toprağın öz evlatları gibidir söküp atamazsınız ancak elimizle kökünden temizleyerek azaltabilirsiniz çünkü yabancı otlar toprağın yapısında zaten vardır ve bahçeyi toprağı iyice temizlemiş olsak bile rüzgarla, kuşlarla, yer altı sularıyla, ..her şekilde yine bahçenizde yetişir. Özellikle ilkbaharda düzenli olarak yabancı otlar temizlenirse yayılması önlenir.

#### 3-Toprağı çapalama/ havalandırma/ kabartma yapım işleri:

Özellikle kış mevsiminin bitmesiyle toprak ısınmaya başlayınca toprağın yapısında kurumalar oluşur toprak sertleşir, bitkinin kökünü ve gövdesini sıkılaşmaya başlar bu durumda bitki nefes almakta zorlanır bu yüzden ilkbahar mevsiminde toprak havalandırılır bu işlem geniş uçlu çapayla özellikle odunsu kökleri olan bitki olarak tabir edilen ağaç türlerinde örneğin meyve ağaçları olabilir, her ağaç gövdesinin etrafı, geniş açıda köklerine zarar ver-

meden toprağın üst yüzeyinden yüzeysel olarak çapalanmalıdır. Bitkinin sağlıklı büyümesi ve gelişmesi için çapalama ve havalandırma işleri çok önemlidir.

#### 4-Gübreleme/ besin takviyesi işleri:

Kış mevsiminin bitimiyle bitkiler besin takviyesine ihtiyaç duyarlar. Kimyasal yada Doğal anlamda besin takviyesi yapılabilir. Kimyasal işlem yaparsak ; 3 iz elementine ihtiyaç olur: İz elementleri: Azot (N), Potasyum (K), Fosfor (P) olarak zirai ilaç satan bir yerden mutlaka zirai ilaç ko-

nusunda uzman bir mühendise sorarak gerek yapraktan sıvı gübre vererek gerekse toprağa toz şeklinde atılarak bitkiye besin takviyesi yapılabilir. Doğal anlamda takviye yapılması için her ağacın gövdesinin biraz uzak noktasına (1 metre gibi ..) karpuz kabuğu, demlenmiş çayın posasını, yemekten kalan salata sebze artığını toprağa gömünüz üzeri toprakla sıkışmış olsun bir süre sonra besin takviyesi olarak ağaçlara faydası olur. Toprağa gömülmezse çürüyen artıklar koku yapabilir bu yüzden derin olarak toprağa gömünüz. Ayrıca doğal besin takviyesi olarak önerdiğimiz diğer gübre; Asiti alınmış, sönmüş, en az 2 yıl bekletilmiş keçi gübresidir. Bitkinin gövdesinin etraflarına takviye yapılabilir. Evinizin bahçesi küçükse veya balkon çiçekleriniz varsa en pratik yöntem haşlama yaptığımız yumurtanın suyunu, çiçekleri sulamak için kullanabilirsiniz.

#### 5- Hastalıklarla mücadele ve İlaçlama işleri:

Özellikle ilkbahar mevsiminde sıcak artışıyla yaz mevsimine geçişlerde yeşil bit, kırmızı örümcek, karınca, ... gibi herbisitlerle mücadele edilmelidir. Bunun için en kolay yöntem; Sigara küllerini yada şömine, mangal küllerini saksılara yada toprağa çiçeklerin etrafına koymaktır. Ayrıca yapraklarda külleme, basra, mantar, kök kurdu, kök çürümesi, ....gibi sorunlar olabilir. Basra veya külleme olan (yaprakları pamukçuk gibi beyaz renkte lekeliyse) yap-



raklar için en pratik yöntem; lekeli yaprakları elinizle koparıp bir çöp poşetine koyarak oradan uzaklaştırmaktır. Lavanta, fesleğen biberiye gibi çiçekler böceklenmeyi önleyen bitkilerdir. Bahçenizde buldurmanızı öneririz. Teknik anlamda ilaçlamalar için bir uzmana danışmanızı öneririz.

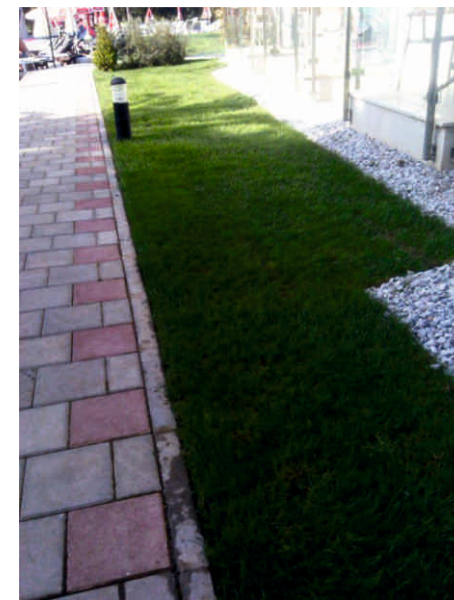
#### 6- Sulama işleri:

Sulama yöntemi çok önemlidir. Asla basınçlı çok şiddetli akan suyla bahçenizi sulamayınız. Suyun kireçsiz olmasına önem veriniz. Özellikle çimler için güneş batmadan önce akşam saatlerinde yağmurlama yöntemiyle sulanması önerilir. Meyve ağaçları ve diğer büyük ağaçlar için; Ağacın gövdesinin etrafı geniş olarak havuz şeklinde açılarak suyun dağılması sağlanmalıdır.



*Unutmayalım ki bahçeler de bizler gibi yaşayan nefes alan canlılardır. Eğer bahçemize de kendimize gösterdiğimiz aynı özeni, temizliği ve bakımı gösterebilirsek yaşadığımız mekana değer katacağıdır. Aslında bahçeler ve salon bitkileri ya da balkondaki yetiştirdiğimiz çiçekler hayatımıza doğamıza farkında olmadığımız o güzelliği, ferahlığı ve huzuru verirler. Bilmelisiniz ki bahçeniz yada saksıdaki bir çiçeğiniz kendi doğamızı (ruhunuzu/iç benliğinizi) onarır.*

*Her şey gönlünüzce olsun.*







oscarturizm

“Araçlar Aynı, Hizmet Farklı”  
“Same cars, different service”



ARAÇ KİRALAMA

GEZİ ORGANİZASYONLARI

HAVALANI TRANSFERİ

ALTERNATİF TURLAR

UÇAK BİLETİ

EMLAK VE DANIŞMANLIK

FİLO KİRALAMA

VİLLA KİRALAMA

7/24 + 90 532 151 0 151

OSCAR TURİZM TİC. LTD. ŞTİ.

Uçak Biletinin Yeni Adresi  
Your Flight Ticket Booking Center

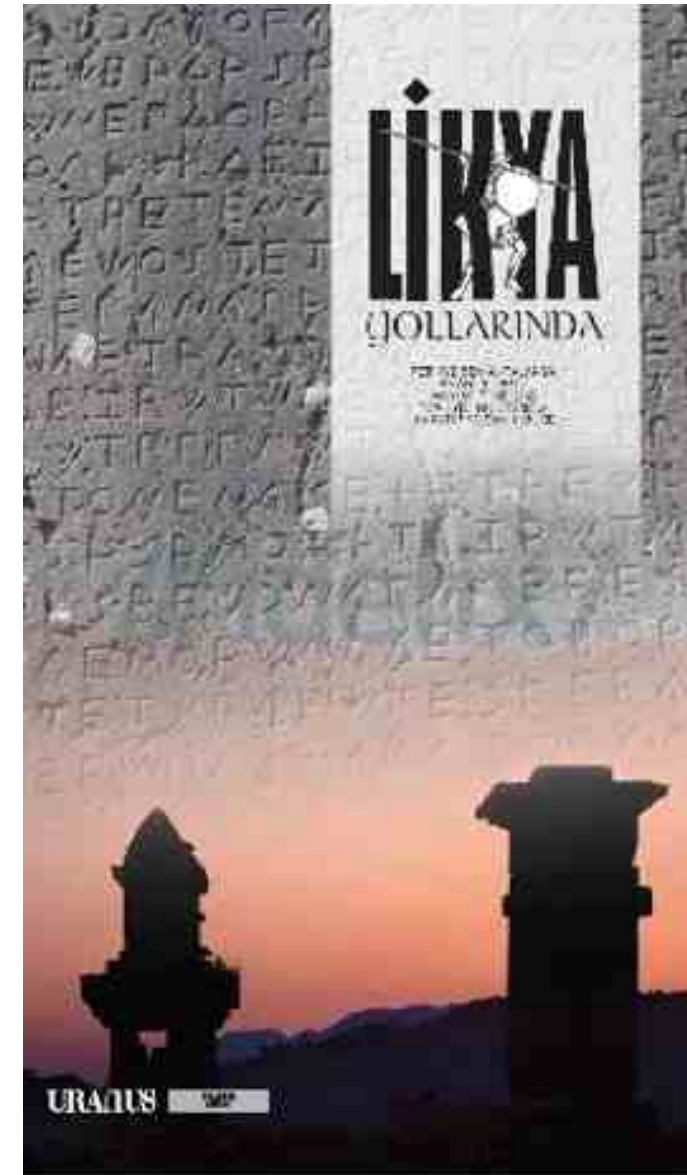


TURKISH AIRLINES atlasglobal Onurair PEGASUS AIRLINES SunExpress ANADOLUJET

Fethiye • Dalaman • Marmaris • Muğla • Bodrum • Antalya

## Likya Yollarında

Likya Yollarında; Erdal Yazıcı ve ekibinin tarihte Likya adıyla bilinen günümüz yerleşkelerinden Fethiye, Ka, Demre, Kemer, Kumluca, Elmalı, Altınyayla ve Gölhisar'ı içine alan bölgeye, alışılmış "turistik" bakış açısının dışında kalarak yaptıkları uzun yürüyüş sonucunda ortaya çıkmış. Kitap tarih diziniyle başlıyor. Likyalıların tarihi, gelenek ve görenekleri, dili, dini, sanatı, sikke basımı, komşularıyla ilişkileri ve elbette savaş ve direnişleri tanıtılıyor. Bilinenler ve Toros zirvelerindeki yeni keşfedilen irili ufaklı yerleşimlerle 88 antik kent, yüzlerce fotoğrafla planları, haritalarla desteklenerek 459 sayfalık dopdolu bir kültür ve uygarlık rehberi oluşturulmuş. Türkçe ve İngilizce olmak üzere 2 dilde yayımlanan kitapta buluntuların sergilendiği müzelerin de izi sürülmüş ve ikisi yurtdışında (British Museum İngiltere ve Krusthistorisches Museum Viyana) 8 müzeye ulaşılmış. Kitabı yerli ve yabancı tarih ve gezi tutkunlarına, yaşadığı yerin geçmişini merak eden tüm Fethiyelilere öneriyor ve emeği geçen herkese elinize sağlık diyoruz.



Mine TÜRE  
Natür Kitapevi

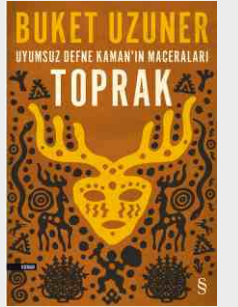
## En Çok Satanlar



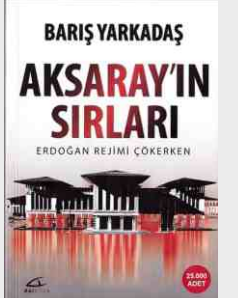
Konstantiniye Otel  
Zülfü Livaneli- Doğa Kitapevi



Abdullah Gül ile 12 Yıl  
Ahmet Sever- Doğa Kitapevi



Toprak  
Buket Uzuner- Everest Yayınevi



Aksaray'ın sırları  
Barış Yarkadaş- Asi Kitap



Her yerde  
eleman aramayın!



[fethiyekariyer.com](http://fethiyekariyer.com)

Fethiye Ticaret Ve Sanayi Odası'nın Ücretsiz Hizmetidir.



## Girişimcilik

Yüksel KART

ARGE ve ULUSLARARASI İLİŞKİLER MEMURU

Girişimcilik Türkiye'de son yıllarda çok konuşulan, hem devletin hem de özel sektörün odak noktasına yerleşen bir konu olarak dikkat çekiyor. Sürekli kendini yenileme ve geliştirme güdüleriyle hareket eden günümüz ekonomik sistemlerinde, girişimcilik önemli bir rol oynamakta ve günümüzün rekabete dayalı dünyasında önemi giderek artmaktadır.

Bu önemi nedeniyle işletme ve ekonomi literatüründe en çok incelenen konular arasında yer alan girişimcilik, il defa Fransız iktisatçı J.B. Say tarafından dördüncü üretim faktörü olarak klasik üretim faktörlerine (emek, sermaye ve doğal kaynaklar) eklenmiştir.

Fransızca "entrepreneur" kelimesinden gelen girişimci terimi günümüze kadar farklı sektörlerde ve farklı açılardan ele alınmıştır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte girişimcilik daha büyük bir önem kazanmaktadır. Girişimcilik ile ilgili olarak yakın zamana kadar özellikle tanımlardaki belirsizlik göze çarpmaktadır. Bunun temel nedenleri arasında, girişimcinin bir yönetici olarak düşünülmüş ve değerlendirilmiştir.

Ancak son dönemlerde bu anlayış günümüz koşullarından dolayı değişmeye başlamıştır. Ticarete dünya bir köydür anlayışı ile önemi giderek artan ve ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan girişimcilik, aynı zamanda rekabet edebilme niteliklerinin güçlendirilmesine yardımcı olmaktadır.

Amerika ve Almanya gibi ekonomik sistemlerinde, girişimcilik anlamında üst seviyelerde olan toplumların kalkınmışlık düze-



# Girişimcilik

yinin de yüksek olduğunun görülmesi girişimciliğin ekonomideki önemini göstermektedir. Bu anlamda bakıldığında "girişimcilik" kavramının önemi ekonomik kalkınma anlamında da giderek artmaktadır.

Ekonomik açıdan bakıldığında, insan hayatını sürdürmek için gerekli mal ve hizmetlerin sürekli olarak üretilmesi gerekmektedir. Bilindiği gibi, insanlar bireysel olarak mal ve hizmetleri üretmediklerinden bu mal ve hizmetlerin üretimi işletmeler aracılığıyla gerçekleşmektedir. Üretim gerçekleştirilmesi için işgücü, doğal kaynak ve sermaye gibi üretim faktörlerine ihtiyaç vardır. Bu anlamda, girişimci ise dördüncü üretim faktörü olarak karşımıza çıkmaktadır. Girişimcinin bu faktörleri bir araya getirerek üretim faaliyetlerini gerçekleştirmesi gerekmektedir.

Günümüzde, özellikle gelişmiş ülkelerde her yıl milyonlarca iş fikri ortaya çıkmakta ve bunların çoğu girişim olarak kurulmaktadır. Bu girişimler zamanla büyüyerek geleceğin dünya şirketlerinin temelini oluşturmaktadır. Google, Apple, Twitter ve Facebook en iyi örnekleridir. Bu açıdan bakıldığında, girişimciliğin ekonomi için önemini oldukça önemli boyutlarda olduğu söylenebilir.

Girişimciliğin ekonomik açıdan ön plana çıkan unsurları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İşsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunmaktadır,
- Ekonomik büyümede etkin rollerden birine sahiptir,
- Yeni endüstrilerin doğmasına yol açmaktadır,
- Teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırmaktadır,
- Hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır,
- Girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek verimlilik alanlarına aktarılma sürecinde baş aktördür,
- Girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulanmasını hızlandırmaktadır.

Türkiye'de cumhuriyetin ilk yıllarında iktisadi gelişme devlet eliyle gerçekleştirilirken özel teşebbüs de özendirilerek girişimci yaratmak için politikalar uygulanmaya çalışılmıştır. 1950-1980 döneminde de özel sektörün gelişmesi için çabalar sürdürülürken 1980 sonrasında ihracata dönük ekonomi politikalarının izlenmesiyle beraber serbest piyasa ekonomisi ve özelleştirmelerin etkileriyle kamu teşebbüslerinin önemi azalmıştır.

Günümüzde ise dünyada olduğu gibi Türkiye'de de girişimciliğin ülke kalkınmasında önemli bir yer edindiği görülmektedir.

Türkiye'de girişimcilerin önemli soruları arasında finansal kaynaklara erişiminin yanında bilgi ve vizyon eksikliği ve bilgi sahibi olanların bilimsel danışmanlık hizmeti alamamaları da bulunmaktadır. Burada önemli bir nokta da yeterli bilgiye sahip olamayan girişimci adaylarının bu eksikliklerini farkında olmalarını sağlayarak destek almaları konusunda yönlendirilmesidir. Bu bakımdan genel girişimcilik stratejilerinin bir parçası olarak işletme sahiplerinin danışmanlık hizmeti alması da gerekmektedir. Girişimcilik desteklerinin finansal kaynak sağlamanın ötesine geçerek destekler hakkında ölçme ve değerlendirme yapılmaması da bir başka önemli noktadır. Girişimcilerin daha önce benzer tecrübeleri yaşamış olan iş sahiplerinden destek alması girişimcilerin başarılı olmalarına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) girişimciliği desteklemek için çeşitli faaliyetler yürütmektedir. TOBB bünyesinde Kadın Girişimciler Kurulu kurulmuştur. Söz konusu kurul, kadın girişimcilik konusunda genel politikalar geliştirmekte ve görüş oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır. Kurul, çeşitli sektörlerde istigal eden girişimci kadınlar, Habitat için Gençlik Derneği, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, Başbakanlık Kadın Statüsünü Geliştirme Genel Müdürlüğü ve KOSGEB temsilcilerinden oluşmaktadır. Ayrıca, TOBB ulusal ve yerel düzeyde genç girişimciliğin desteklenmesi için TOBB Genç Girişimciler Kurulu kurulmuştur.

Girişimcilerin, iş kurabilmek ve ayakta kalabilmek için başta devlet ve sivil toplum kuruluşları olmak üzere birçok kişi ve kurumun farklı konularda desteğine ihtiyaçları vardır. Bu kapsamda KOSGEB, İŞKUR, Sınayi ve Ticaret Bakanlığı, TÜBİTAK gibi kamu kurumlarının yanı sıra çeşitli sivil toplum örgütleri de destek veren kurumlar arasında bulunmaktadır. Bunlarla birlikte mikro kredi gibi az miktarlara kredi mekanizmaları yaygınlaşmaktadır. Diğer taraftan girişim sermayesi ve iş melekleri ağları da dünya da olduğu gibi Türkiye'de de etkinliğini artırmaktadır.

KOSGEB, "Girişimcilik Destek Programı" adı altında verdiği desteği ile girişimci fikirlere hayata geçirmeye yardımcı olmaktadır.

Girişimcilik Destek Programı iki alt programdan oluşmaktadır:

1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
2. Yeni Girişimci Desteği

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, KOSGEB desteklerinden yararlanabilmeniz için katılmanız gereken 70 saatlik eğitim ve atölye çalışmalarından oluşan bir eğitim programıdır. Bu programın amacı, verilecek olan eğitimlerle iş fikri egzersizleri yapıp, iş planının oluşturulmasıdır. Bu eğitimler İŞKUR, meslek kuruluşları, üniversiteler veya belediyeler tarafından düzenlenmektedir. Girişimcilik eğitimleri tamamen ücretsiz olup, kontenjanlar kayıt sırasında size yapılacak olan girişimcilik testiyle belirlenmektedir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine katılıp başarıyla tamamladıktan sonra girişimcinin yapmanız gereken şey iş planını oluşturup KOSGEB'e başvurmanızdır. Eğer iş planınız değerlendirme sonucunda uygun görülürse KOSGEB'in bütün kapıları girişimciye açılmaktadır.

Girişimcinin iş planı onaylandıktan itibaren Yeni Girişimci Desteğinden yararlanma hakkına sahiptir. Söz konusu destek vasıtasıyla 30 bin liraya kadar hibe ve 70 bin liraya kadar da geri ödemeli destekten faydalanabilmektedir.

KOSGEB'in belirlemiş olduğu kalemler aşağıdaki gibidir:

- İşletme Kuruluş Desteği:

Sicil kaydı, oda kaydı, kuruluşa ilişkin noter masrafları, zorunlu izin ve ruhsat giderleri ve muhasebe giderleri gibi kalemleri kapsamakta olup 3.000 Liraya kadar verilmektedir.

- Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği:

Projenizi gerçekleştirmeniz için gerekli olan makinelerin, teçhizatların, ofis donanım / yazılım ve demirbaşlarının alınması gibi kalemleri kapsamakta olup 15 bin liraya kadar hibe verilmektedir.

- İşletme Giderleri Desteği:

Personel net ücretleri, elektrik faturası, su faturası, telefon ve internet faturası, ısıtma, makinelere ait yakıt giderleri gibi kalemleri kapsamakta olup 12 bin liraya kadar hibe verilmektedir.

- Sabit Yatırım Desteği:

Bütün bu hibeler eğer yetersiz diyorsanız banka teminatı ile geri ödemeli olarak 70 bin liraya kadar geri ödemeli destekten faydalanabilme imkanı bulunmaktadır.

## KOSGEB Girişimcilerin Dünyasını Değiştiriyor

Girişimcilik eğitimi aldıktan sonra işini kuran Didem- Bora Dörtler çifti, girişimcilik eğitimi ve KOSGEB kredilerinin iş hayatlarına kattığı artıları anlattılar;

**Makri:** Girişimcilik normal bir insan veya herkes de olan bir şey değil galiba, hikayeniz nasıl başladı, düşünce olarak nasıl başladı, sonra neler yaptınız?

**Didem Dörtler:** Bizim uzun zamandır kafamızda bir iş yapma fikri vardı. Ama ne iş yapacağımızı tam olarak kestirememiştik. Girişimcilik kurslarını ve KOSGEB Desteklerinin olduğunu duyduk ve mutlaka gitmemiz gerektiğini düşündük. Başlangıç böyle oldu.

**Makri:** Girişimci kursuna girmeden önce ne düşünüyordunuz sonra fikriniz değişti mi? Kurs size neler kattı?

**Didem Dörtler:** Nasıl analiz yapacağımızı detaylı bir şekilde göstermiş oldu. İş için neler gerekiyor, hangi vadede hangi/nasıl planlar kurmamız gerekiyor, hesap kitap tutma konusunda tecrübemiz olmasına rağmen kurs büyük katkı sağladı. Kurs iş hayatına farklı açılardan bakma dersi veriyor. Tüm analizleri hesaba katman gerektiğini, örn. turistlerin geliş zamanları – pansiyonda kalan öğrencilerin çıkış zamanı gibi. Ufkunu açmaya yardımcı oluyor.

KOSGEB'in desteğinin olması bize çok güven verdi. KOSGEB önceden al sana para ve iş yap demiyor, sen ciddi iş yapmak/kurmak istiyorsan yanımızda olacağız diyor.

Pansiyon açmak için yatırım yapmaya başladık. Tadilat, tamirat, işletme demirbaşları derken sürekli masraf ediyoruz. Pansiyonu bir an önce açmaya çalışıyoruz, giderler devam ediyor ama fazla gelir yok. Harcamalarımızın tamamını nakit yapmadık ama borçlanarak yaptık. Onların da ödemesi geliyordu derken tam sıkıştığımız bir dönemde KOSGEB'den gelen destek deyimi yerindeyse ilaç gibi geldi. Çok rahatladık. Çok iyi bir zamanda geldi. KOSGEB olmasaydı belki de kredilerden iş yapmaya çalışırdık.

Bir de KOSGEB'e plan başvurumuz kabul edilmeseydi bu kadar rahat davranamazdık. Alacağımız malzemelerde, yapacağımız



harcamalarda daha kısıtlı olurduk. KOSGEB nasılsa onayladı, bu para bugün gelmezse yarın gelecek diye rahat davrandık. Çok uçmadık, ihtiyaç olan şeyleri aldık ama bir rahatlık güven vardı içimizde.

**Makri:** İşletmeniz ile geçtiğiniz KOSGEB aşamaları nelerdir?

**Didem Dörtler:** KOSGEB'in mantığı çok basit. Destek mekanizması çok sistematik ilerliyor. İnsanlar sadece bu mantığı takip etsinler. Süreçler takip edilmesi gerekiyor. Ama maalesef işletmeler kendi bildiklerini uyguluyorlar. Alınacak destekler/ödemeler için tarih ve süreler KOSGEB'de hayati önemlidir. KOSGEB disiplinli çalışmayı bir nevi zorluyor.

**Makri:** KOSGEB'in sunduğu Girişimcilik Desteği'nin tamamından faydalandınız mı?

**Didem Dörtler:** Biz işletmemiz için 100.000 TL olan desteği tam olarak aldık. Bu zaten 30.000 TL'lik kısmı hibe yani geri ödemesiz ve 70.000 TL'lik kısmı da geri ödemeli. Geri ödemesi de önümüzdeki yıl başlayacak. Geri ödemeli kısmı içinde KOSGEB bizden bir teminat mektubu istedi. Bu sorunu da Kredi Garanti Fonu (KGF) ile çözdük. KGF'ye internet üzerinden başvurduk, ilgili arkadaşlar bizi ziyaret etti, işletmemizi yerinde görme fırsatı buldu. Söz konusu teminat mektubunu özel bankalardan almak yerine KGF'ye başvurmak daha avantajlı. Teminat mektubun ücreti/hizmet bedeli/komisyonu normalden daha uygun.

**Makri:** Kurstan önce faaliyet alanız belli miydi?

**Didem Dörtler:** Hayır, eğitimden önce ve eğitim sırasında ne yapacağımızı belli değildi. Çok sonra kararlaştırıldı. Biz faaliyet olarak tekstil sektörüne de girebilirdik. Göz-

lem yaptıktan sonra bir sürü iş yapılabilir. Önümüzdeki fırsatlara bakıyorduk, şu an yaptığımız konaklama hizmeti ile ilgili fikir bize eğitimden 3-4 yıl sonra geldi. Eğitimden sonra ne açsak diye çok düşündük, tekstil fikri bir süre öndeydi, ancak Fethiye'de yaptığımız analizler sonucunda, Fethiye'de bu konuda iş yapan firma sayısının yüksek olduğunu gördük. KOSGEB desteğini bunun için de harcamak istemedik.

**Makri:** İş planınızı kendiniz mi hazırladınız?

**Didem Dörtler:** İş planını %90'nını kendimiz yazdık, ancak araştırma kısmında çevremizden destek aldık. Eğitimde zaten neler yapmamız gerektiğini öğrendik ve iş planımıza uyarladık.

**Makri:** İşletmenizin özellikleri nedir?

**Didem Dörtler:** 18 odamız var. Kışın pansiyonumuzda kız öğrenciler konaklıyor, yaz aylarında normal pansiyon olarak hizmet veriyoruz. Tüm eğitim döneminde kız öğrencileri ağırlıyoruz. Temizlik, en önem verdiğimiz konu bu. Biz de farklı yerlerde konakladığımızda il baktığımız noktalar banyo ve yatak odalarındaki hijyen durumudur. Biz kendi pansiyonumuzda kalacakmış gibi temizlik konusunda önem veriyoruz. Gelen müşteri başkalarına tavsiye edebilmeli. Müşteri ne demek istiyor, ne talep ediyor veya beklentileri nelerdir. Biz bunu araştırmak ve en uygun hizmet sunmak istiyoruz. Müşteriler pansiyonumuzdan ayrıldığında zaten anket doldurtuyoruz. İnternet üzerinden değerlendirmeleri çok dikkate alıyoruz. Bizim göremediğimiz/düşünemediğimiz konular olabilir. Bizim için müşteri memnuniyeti çok önemlidir. Ancak dediğim gibi ilk önceliğimiz temizlik.



Kırışıklık Tedavileri

PRP  
Botox - Dolgu  
Mezo Lifting

Leke Tedavisi

Kimyasal Peeling  
Enzim Peeling  
Lazer

Çatlak/ Selülit  
Tedavileri

Lazer Epilasyon Bölgesel Zayıflam

Saç Tedavileri

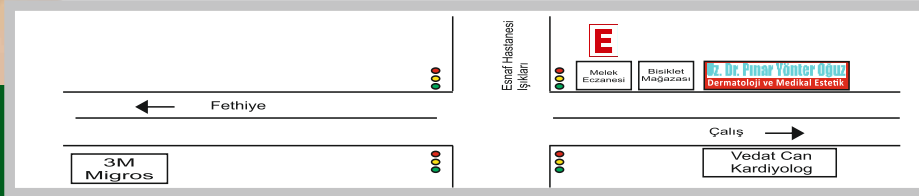
Mezoterapi

Benlerin Kontrol

Sedef - Mantar  
Egzama - Kılcal Damar  
Tedavileri

Sivilce Tedavisi  
K. Peeling-Resurfacer  
Lazer

Yeni Yerimizde Hizmetinizdeyiz.



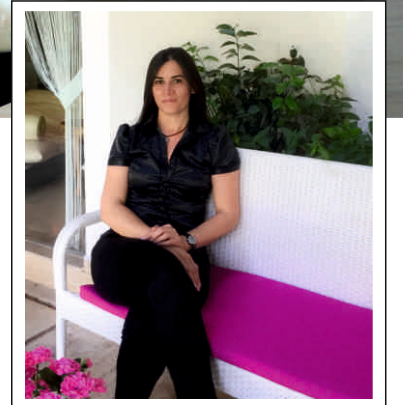
www.pinaryonter.com

Tuzla Mah. M.Kemal Bulvarı No:57 Fethiye Tel: 0252 613 67 63



Cumhuriyet Mah. Sahil Yolu Cad. No:33 PK 48310 Göcek-Fethiye / Muğla  
Tel: 0 252 645 27 94 - 0535 795 43 85

# Sağlıkta ve Güzellikte MASAJIN ÖNEMİ



Özlem Kutlu  
Serenity Spa

Günümüzde artan iş temposu,  
yaşam koşuşturması  
insanları beden ve ruh dengesini sağlamak için  
yeni arayışlara yönlendirmiştir.  
Çünkü deşarj olabilmek ve enerji toplamak çok önemlidir.



Sürekli tatil için para ve zaman yaratmak mümkün değildir. Ama hafta sonları arkadaşlarla yapılan kısa SPA turları, alınan terapiler bu dengenin kurulması için günlük hayatımızın gerekleri arasına girmiştir.

Bizlerin sosyalleşmek adına gittiği SPA merkezleri aslında kişiye uygun terapilerle desteklenirse birer tedavi ve gençleşme merkezleridir.



Masajı ilk kez Çinliler günümüzden 3 bin yıl önce tedavi amaçlı kullanmışlardır. Ardından yüzyıllardır Hindistan'da yerel hekimler tarafından özel yağlarla yapılan ayurveda tedavi masajları günümüze kadar gelmiştir. Eski yunan hekim Hippokrates burkulma ve çıkıkların tedavisinde ve kabızlıkta masajla tedavi yöntemini kullanmıştır. 19. Yüzyılın başında Stockholmlü hekim Per Henrik Ling eklem ve kaslardaki rahatsızlıklarda uygulanabilecek bir ma-

saj yöntemini geliştirmiştir. İsveç masajı adıyla Avrupa da yayılan bu teknik art-rit sonucunda oluşan biçim bozukluklarının tedavisinde ve felçli hastalarda kasların yeniden çalıştırılması amacıyla kullanılmaya başlanmıştır.

Masaj uygulamaları fizyolojik esaslara dayanır. Örneğin bir alana yapılan masaj alttaki iç organlardan gelen ağrıyı azaltır ya da ortadan kaldırır. Masajın deri damarlarında neden olduğu değişiklikler alttaki dolaşımın durumunu değiştirir, kanın kılcal damarlara daha fazla oksijen taşımamasını sağlar. Bu faydalar cildin yaşlanmasını geciktirir. Yani bütün bu tedavilerin yanı sıra masaj insanı zinde ve genç tutar. Yani beden için en güzel anti-age ve ruh içinde en iyi anti-stres yöntemlerinden biridir.

SPA merkezlerinde öne çıkan en bilindik terapilerden biri olan aromaterapik uygulamalar, vücut ve ruh sağlığı için geniş kapsamlı bir etkileşim üzerin-

den tedavi öngören uygulamalardır. SPA merkezlerinde terapiler ses-koku ve ışıkla bütünleştirilerek ruhun ve bedeninin en yüksek faydayı alması sağlanır. Vücut ve ruh aromaterapide bir bütün olarak ele alınır ve herhangi birinde meydana gelen bir rahatsızlık veya düzensizliğin diğeri üzerinde de olumsuz etkiler oluşturacağı kabul edilir. Organizmada dengeyi amaçlayan aromaterapide kullanılan bitkisel yağlar şifalı bitki tedavisinde kullanılan bitkilerden kat kat fazla kuvvetlidirler. Dengeyi amaçlayan aromaterapi vücut ve zihni uyarmak yoluyla kendi kendini desteklemesi ve iyileştirmesi esasına dayanır. Bu kapsamda her kişinin kendine özel bir aromaterapik uygulaması var olmaktadır. Aromaterapi; bilgi ve beceri ile uygulandığında güvenilir, zararsız bir destekleyici tedavi şeklidir.

Ancak bazı bitki türlerinin oldukça zehirli olduğu unutulmamalıdır. Örneğin bir çay kaşığından bile az miktarda okaliptus yağının ağız yoluyla alınması muhtemel ölüme sebebiyet vere-

cektir. Zehirli olmayan ölçülerde bile aromaterapi esaslarına uygun olarak kullanılmayan bazı yağlar organizmaya ciddi zararlar verebilir. O yüzden masaj hizmeti almayı düşündüğümüz merkezlerin profesyonelliğini mutlaka sorgulamamız gerekir. Devletimizin bazı standartlara oturtmaya çalıştığı SPA merkezlerinde çalışan terapistlerin mutlaka milli eğitim bakanlığınca onaylı yeterlilik sertifikasına sahip olmaları gerekmektedir. Gittiğiniz merkezlerde terapistinizin sertifikalı resmi bir çalışan olmasına dikkat ediniz. Çalışma ruhsatı bulunmayan işyerlerinden kesinlikle masaj ve cilt bakımı hizmeti almayınız. En değerli varlığımız olan kendi bedenimiz mutlaka profesyonel kişilere teslim edilmelidir. Zira geri dönüşü olmayan ciddi yaralanmalarla veya sakatlıklarla baş başa kalabiliriz.

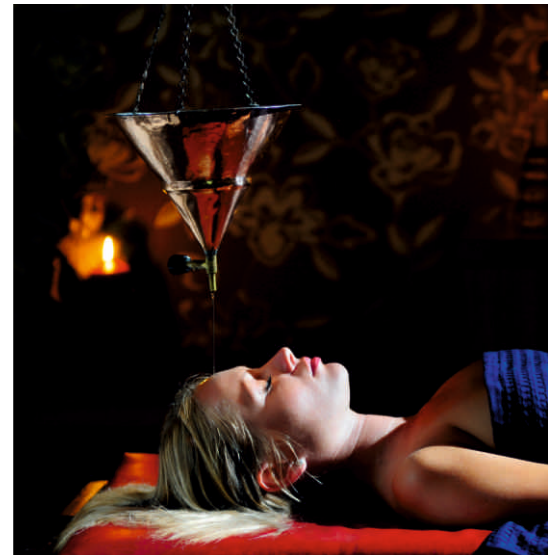
Ayrıca SPA merkezlerindeki en önemli şeylerden bir diğeri de hijyen koşullarının yerine getirilmesidir. Özellikle terapistlerin kişisel temizlikle-

rine önem vermeleri gerekmektedir. Kılık kıyafet üniforma kurallarına uyulması ve terapi sırasında kullanılan ekipmanın temizliği ve hijyen standartlarına uyulması çok önemlidir. En basiti masaj odalarında mutlaka bir lavabo bulunmalı ve terapistiniz masajdan önce ve sonra mutlaka ellerini yıkamalı, masaj yatağındaki havluları masaj sonrası mutlaka yenilenmeli ve masaj odalarında iyi bir havalandırma sistemi bulunmalıdır. Gittiğiniz merkezde ıslak kullanım alanlarında da gözle görülür bir temizlik ve hijyen standardının oluşturulmuş olması gerekmektedir. Birçok hastalık kişiden kişiye ya da havlulardan kişilere bulaşmaktadır mantar v.s.

Eğer SPA merkezlerine gitmek için yeterli zamanı bulamıyorsak evlerimizde kendimize küçük aromatik tedaviler yapabiliriz. Mesela lavanta yağı hastalıktan, stresten, yorgunluktan kurtulmak için baş köşede yer alabilecek bir yağdır. Evde ılık suyla hazırladığımız banyo küvetimize birkaç dam-

la aroma yağı ilave ederek günün bütün yorgunluğunu ve stresini bedenimizden uzaklaştırabiliriz. Saç köklerimizde de duş öncesi birkaç damla lavanta yağı ile yapacağımız masaj saç derimizi hem nemlendirir hem de canlandırır. Aynı şekilde lavanta yağı ile yüzümüze yumuşak hareketlerle yapacağımız masajlar cildimizin canlanmasını sağlar, deformasyonu gözle görülür şekilde azaltır ve cildimizin elastikiyetini artırır. Hatta sıcak bir çay bardağına eklediğimiz bir çay kaşığı kuru lavanta çiçeği suyu ile yarım saat bekledikten sonra yüzümüzü yıkarsak bugüne kadar sahip olmadığımız en doğal tonik etkisini cildimize sağlamış oluruz. Yani gözenekler sıklaşır ve cilt sakinleşir.

Sonuç itibari ile doğru kişilerce, doğru ürünlerle vücudumuza ve cildimize uygulatacağımız masaj, bakım ve terapiler, vücut ve ruh sağlığımızı korumakla kalmayıp bize uzun vadede sağlıklı ve güzel bir hayatın kapılarını açmaktadır.



Güzelliklerle sağlıklı kalın...



# GÜLŞEN GÖKÇE

## MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

### Fethiye İş Dünyasının Geleceği Bu Okulda

Gülşen Gökçe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Fethiye'nin en yeni meslek lisesi olarak faaliyet gösteriyor. 2012 yılında öğrenci kabul etmeye başlayan okul Fethiyeli merhum hayırsever Yusuf İzzet Gökçe tarafından eşi Gülşen Gökçe adına yaptırıldı. Okul, Değirmenbaşı mevkiinde kampüs alanı olarak planlanan bölgede yer alıyor. Fiziki şartlar açısından yeni olmanın avantajlarına sahip bir okul olarak göze çarpıyor. Tam donanımlı sınıfların yanında okulda iki adet bilgisayar laboratuvarı, Fen Bilimleri laboratuvarı ve alanlara ait laboratuvarlar bulunuyor. Fatih projesi kapsamında okulun tüm tahtaları etkileşimli tahtalarla değiştirildi. Okul 2014-2015 eğitim öğretim yılında 157 öğrenciye eğitim veriyor.

Okulda yer alan bölümler Fethiye'de iş dünyasının ihtiyaç duyduğu alanlarda öğrenci yetiştirmek üzere planlanarak hayata geçirilmiş. Hali hazırda üç alan aktif olarak öğrenci yetiştiriyor. Halkla İlişkiler ve Organizasyon, Pazarlama ve Perakendecilik ve Bilişim Teknolojileri alanları önümüzdeki yıl ilk mezunlarını verecek. Halkla İlişkiler ve Organizasyon bölümü ile Pazarlama ve Perakendecilik bölümleri Gülşen Gökçe M.T.A.L.'den başka Muğla ili içerisinde sadece Milas ve Muğla merkezde bulunuyor. Bu durum bölümlerden mezun olacak olan öğrencilerin iş bulabilmeleri açısından oldukça avantajlı olarak görülüyor. Bilişim Teknolojileri alanı da iş dünyasında en çok talep edilen alanlara eleman yetiştiriyor. Okulda önümüzdeki yıldan itibaren yeni bir alanda daha öğrenim verilmeye başlanacak. Bu alan yine işletmelerin her zaman ihtiyaç duyduğu Muhasebe ve Finansman dalında öğrenci yetiştirmeye başlayacak.



### Okuldaki alanlarla ilgili bilgiler;

#### Halkla İlişkiler ve Organizasyon

Halkla İlişkiler ve Organizasyon Hizmetleri Alanı iletişim ve tanıtım faaliyetleri ile ilgili her alanda çalışabilecek niteliklere sahip çalışanlar yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Bu alandan mezun olanlar kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren kuruluşlarda; kurumu tanıtmaya, kurum hakkında toplumda olumlu bir imaj oluşturmaya ve bu amaçla gerekli faaliyetleri planlama, geliştirme ve yürütme görevini yerine getireceklerdir.

Mezunlar şirketlerin halkla ilişkiler, reklam, müşteri ilişkileri departmanlarında; reklam ve tanıtım ajanslarında; fuar ve organizasyon firmalarında; medya kuruluşlarında çalışabilirler.

#### Pazarlama ve Perakende

Pazarlama ve Perakende Alanı, işletmelerin en çok ihtiyaç duyduğu faaliyetlerin başında gelen ürün ve hizmetlerin pazarlanması ve satışı alanında çalışabilecek elemanlar yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Her işletmenin mutlaka çalıştırmak zorunda olduğu Pazarlama ve Perakende Alanı mezunları, yapılan piyasa araştırmalarında işverenler tarafından en fazla aranan meslek grubudur.

Satış danışmanlığı, mağazacılık, bankacılık, emlak danışmanlığı, turizm, finans,

işletme yönetimi, sivil hava ulaştırıcılığı gibi sektörler başta olmak üzere piyasada tüm sektörlerde kendilerine iş bulabilmektedirler.

#### Bilişim Teknolojileri

Okulumuzda bulunan Web Programcılığı dalı bilgisayar sistemlerinin donanım ve yazılım olarak kurulumu, web sayfası tasarlama ve programlama dilleri yardımıyla etkileşimli web uygulamaları hazırlama niteliklerine sahip çalışanlar yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Bu alandan mezun olanlar işletmelerin web sitelerinin hazırlanması, web tabanlı üretim ve pazarlama programlarının hazırlanması, e-ticaret işlemlerinin yürütülmesi gibi faaliyetleri yerine getireceklerdir.

#### Muhasebe ve Finansman

Muhasebe ve Finansman Alanında ilgili meslek dalları için bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda gerekli mesleki donanımları kazanmış nitelikli elemanlar yetiştirilmesi amaçlanmaktadır.

Meslek mensupları; muhasebe ve mali müşavirlik bürolarında, dış ticaret ve finans kuruluşlarının ilgili departmanları ile ticari işletmelerin muhasebe servislerinde ve her türlü kuruluşun mali işlemlerle ilgili bölümlerinde çalışabilirler. Mesleğin oldukça geniş bir çalışma alanı mevcuttur.





# İyi Bir Dijital Pazarlamacı Olmak İçin HANGİ ÖZELLİKLER GEREKİR

## Önce Pazarlamayı Bilmek Gerekir

Kitlelere pazarlama yapmak için, mesajımızı, derdimizi aktarabilmek için iletişim kanallarını, yani “medya” ları, “ortam” ları kullanıyoruz.

Bu kanallar, kimi zaman gazete/dergi, kimi zaman radyo, kimi zaman billboard, kimi zaman televizyon olabiliyor.

İnternetin erişim oranlarının giderek artmasıyla birlikte de, Facebook, Twitter, Google+, Pinterest ve Instagram gibi sosyal

medyaların hepsi ve Google Arama Motoru Optimizasyonu (SEO) da artık ayrı birer kanal olarak kabul ediliyor.

Pazarlama iletişimi için kullandığımız kanal ister televizyon olsun, ister Facebook, her pazarlama kanalının kendine has gereksinimleri, özellikleri var.

Televizyon ya da radyo üzerinden yürüteceğimiz faaliyetleri teknisyenler değil pazarlama uzmanları ve reklamcılar yöneti-

yor. Gazete ve dergiler üzerinden yürüteceğimiz iletişim faaliyetlerini matbaacılar değil pazarlama uzmanları ve reklamcılar yönetiyor. Bu örnekler böyle sürer gider..

Peki Facebook, Twitter gibi sosyal ağlar, ve Google gibi arama motorları üzerinden kurguladığımız (!) (bir stratejiniz var değil mi?) pazarlama iletişimi faaliyetlerini kim yürütüyor?

## Dijital Pazarlamacı Olmak İçin gereken Özellikler;

Pazarlama bilmeden dijital pazarlama yapılamayacağı bir gerçek. Aslında iyi bir dijital pazarlamacı olabilmek için, iyi bir pazarlamacı olmaktan çok az fazlası gerekiyor.

### İletişim

İletişim bir bilimdir. Bir markanın iletişimini üstlendiğiniz anda ilk yapmanız gereken şey, markanın kimliğiyle, mevcut ve potansiyel müşterileriyle uyumlu bir dil kurmak olmalı. Bu konuda Ünsal Oskay'ın “İletişim'in ABC'si” kitabını okumanızı şiddetle öneririm.

### Dil Bilgisi ve Anlatım

Dil bilgisi ve anlatım öğrenilip geliştirilebilen özelliklerdir. Bol kitap okumak bu özellikleri geliştirmenin ve diri tutmanın en ideal yoludur. Eğer bu konuda eksikleriniz olduğunu düşünüyorsanız hazırladığınız metinleri mutlaka 2. bir kişiye kontrol ettirmelisiniz.

### Genel Kültür

Çok film izleyip çok kitap okumuyorsanız, en azından güncel dergi ve gazeteleri, haber bültenlerini takip ederek gündemi yakalamaya çalışın. Belki kimse sizden



entellektüel bir birikime sahip olmanızı, güncel olayların nedenselliklerini analiz edebilmenizi beklemiyor olabilir, ama en azından buzdağının görünen yüzü hakkında bilgi sahibi olmalısınız.

### Analiz

Yaratmış olduğunuz içeriklerle ilgili mecra bazı raporları mutlaka sürekli olarak kontrol edin. E-posta pazarlamasında çok kullanılan A/B testlerini sosyal medya paylaşımlarınız için de uygulayabilir, hangi içeriğin, hangi metnin ne zaman payla-

şıldığında daha fazla etkileşim yarattığını tespit edebilirsiniz. Kararlı olun ama kendi fikirlerinize saplanıp kalmayın. Müşterilerinizin öğrenin.

### Delege Edin

İyi bir dijital pazarlama uzmanı olmanız her şeyin en iyi sizin yapmanızı gerektirmez. Gerektiğinde bir takım işleri delege edin, fikir alın, rica edin.. Sizin uzmanlığınız şeyler arasındaki ilişkiyi ve kurguyu nasıl idare ettiğiniz olmalı.

## Neden Facebook Sayfanızın

## Beğeni Sayısını Hile ile Arttırmamalısınız?

Facebook sayfasının beğeni/ takip eden sayısının yüksek olması malesef hala bir başarı olarak görülebiliyor. Hatta beğeni sayısını arttırmak için Facebook like/beğeni satın alma yöntemi bile (her ne kadar Facebook kullanım koşullarına aykırı olsa ve tespit edilmesi durumunda Facebook sayfanız kapatılabilecek olsa da) kullanılıyor. Eminim bazı işletme sahipleri bir araya geldiklerinde birbirlerine Facebook sayfalarının beğeni sayıları üzerinden hava bile atıyorlardır.

Oysa beğeni sayısından çok daha önemli olan şey gönderilerinizin etkileşimi!

Facebook algoritması gereği gönderilerinizi ortalama olarak takip edenlerinizin %6 sına gösteriyor. Yani 10 bin takipçili bir sayfanız varsa gönderilerinizi görecektir kişi sayısı ortalama 600! Bu oran gönderi türüne, za-



manına ve kitlenin etkileşimine göre (beğeni, yorum, paylaşım) azalıyor ya da artıyor.

İşte para vererek satın alacağınız botlardan ve sayfanızla asla ilişki kurmayacak gerçek kişi kullanıcılardan oluşan yeni beğenen kitleniz(!) neredeyse hiç bir gönderinizi görmeyeceği, görse de beğenmeyeceği ya da paylaşmayacağı için etkileşim oranınız düşecek. Kitlenizle etkileşim oranınız düşükçe

de Facebook paylaşımlarınızın değersiz olduğuna hükmedecek ve etkileşim oranınızın daha da düşeceği bir kısır döngü içine gireceksiniz.

Bu yüzden siz siz olun, parayla takipçi yükseltmek gibi yöntemlerden her zaman uzak durun.

Erge Sahillioğlu - sosyalajans



# UMEM BECERİ'10 PROJESİNE GENEL BAKIŞ

Bilindiği üzere TC. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB), TC. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi işbirliğinde geliştirilen "Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri (UMEM)" projesi 23 Haziran 2010 tarihinde imzalanarak hayata geçirilmiş olup, UMEM Beceri'10 sloganıyla yürütülmektedir.

Bir beceri kazandırma ve iş edindirme seferberliği olan UMEM Beceri'10 Projesi ile İŞKUR'a kayıtlı işsizler arasından sanayi, hizmet ve tarım sektörlerinin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün tespit edilerek, yetiştirilmesi ve istihdamlarının sağlanması ile işsizliğin azaltılması hedeflenmektedir.

Ülkemizde başarıyla sürdürülen UMEM Beceri'10 projesi, etkin ve verimli bir şekilde ilerlemesi için ülkemiz genelinde 81 ilde 2014 sonuna kadar 140 meslek lisesine 90 milyon TL'lik makine teçhizat yardımı yapılmış ve eğitim altyapısı güçlendirilerek eğitimcilerin eğitimleri tamamlanmıştır. Daha sonra işverenlerden işgücü-stajyer talepleri toplandı. Böylece toplanan talepler doğrultusunda ülkemiz genelinde 17.817 kurs açılarak, toplam 173.931 kursiyerin eğitimleri tamamlanmış ve işyerlerinde çalışmak üzere yönlendirilmiştir.

İlçemizde de 2012 yılında proje kapsamında 100 firmaya "Hizmetler Sektörü İşgücü Piyasası İhtiyaç Analizi Anketi" Oda-



**İlkan Büyüktahancı**  
FTSO Oda Muamelat Memuru

mız aracılığıyla yapılarak işgücü-stajyer talepleri toplanmış ve talepler doğrultusunda öncelikli meslekler belirlenmiştir. Pazarlama satış temsilcisi, ön muhasebe, ön büro elemanı, perakende satış temsilcisi, reyon görevlisi, bilgisayar destekli harita çizimi, klima bakım onarımı, açıcı çırağı, servis elemanı (garson), elektrik tesisatçılığı olmak üzere toplam 9 adet kurs açılmış olup, 164 kursiyer eğitimini tamamlayarak sertifikalarını almışlardır.

## UMEM BECERİ'10 PROJESİ'NİN SÜRESİNİN UZATILMASI VE İLÇEMİZDE KURS YÖNETİMİNİN OLUŞTURULMASI

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, TOBB ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi işbirliğinde 2010 yılında uygulanmaya başlanan UMEM Beceri'10 projesi çalışmaları kapsamında, işgücü piyasasının ihtiyaçları ve 81 ilimizdeki Kurs Yönetimlerinden alınan görüşler doğrultusunda mevcut Protokol yenilenerek, 8 Mayıs 2014 tarihinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik ve Milli Eğitim Bakanı Nabi Avcı'nın katılı-

mlarıyla gerçekleştirilen "Protokol ve Ödül Töreni" ile süresi uzatılmıştır.

Yeni protokolle kurs açılacak okullarımızın kapsamı da genişletilmiş ve Türkiye genelindeki bütün meslek liselerinde mesleki eğitim kursları açılacağı duyurulmuştur. Böylelikle firmaların talep ettiği alanlarda her ilde ve ilçede iş ve meslek edindirme kurslarının açılacağı ifade edilmiştir.

Bu kapsamda, 29 Aralık 2014 tarihinde ilçemizin de aralarında bulunduğu 13 ilçede (Alanya, Ceyhan, Nazilli, Söke, Bandırma, İskenderun, Tarsus, Lüleburgaz, Gebze, Ereğli, Çorlu ve Çerkezköy) pilot uygulama çerçevesinde kursların ivedilikle açılabilmesi ve tüm işlemlerin takibi için Kurs Yönetimlerinin oluşturulması kararı alınmıştır. Böylece daha önce illerde oluşturulmuş olan Kurs Yönetimlerinin, ilçelerde de oluşturulmasıyla projenin daha etkin ve daha verimli bir şekilde ilerleyeceği düşünülmüştür.

19 Şubat 2015 tarihinde yukarıda belirtilen 13 ilçede oluşturulacak olan Kurs Yönetimi temsilcilerine Türkiye Odalar ve



Borsalar Birliği ev sahipliğinde UMEM Beceri'10 Projesi Teknik Komitesi tarafından "Proje Yönetim Mekanizması, Kurs Yönetimlerinin Görevleri, İşgücü İhtiyaçlarının Tespit Edilmesi, Kurs ve İşbaşı Eğitim Süreçleri, Kursiyer İşlemleri, İstihdam Süreçleri" gibi konularda bilgi verilmiştir. İlçelerdeki Kurs Yönetimleri, oda ve borsalar, İŞKUR İlçe Müdürlüğü, Milli Eğitim İlçe Müdürlüğü ve okul müdürlerinden oluşmaktadır.

İlçemizde de Kurs Yönetimini Fethiye İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü, İŞKUR Fethiye Hizmet Merkezi Müdürlüğü ve Odamız oluşturmaktadır. Kurs Yönetimi 2 Nisan perşembe günü ilk toplantısı Odamız başkanlığında gerçekleştirilmiştir. Toplantıda başına UMEM Projesi ile ilgili bilgilendirme yapılmış olup, kurs yönetimi çalışma usul ve esaslarının belirlenmesi, işgücü taleplerinin toplanması, kursların ivedilikle açılması, kursiyer işlemlerinin takibi, istihdam süreçleri vb. konularıyla ilgili görüş alış verişinde bulunulmuştur. Odamız tarafından yürütülen Melig projesi kapsamında TEPAV' a yaptırılan Fethiye İşgücü Analizi raporu incelenmiş olup, diğer kurumlarla UMEM Beceri'10 projesine ışık tutulması açısından paylaşılmıştır.

27 Mayıs Çarşamba günü Odamızda proje bilgilendirme ve nitelikli eleman taleplerinin toplanarak kursların açılması için üyelerimize yönelik toplantı yapılmıştır. Toplantıda üyelerimizin Odamıza ilettiği Satış Pazarlama, Açıcı Çırağı, Garson, Kat Hizmetleri, Oto Bakım Onarımı, Demir Doğrama ve Kaynakçılık mesleklerinde eleman talepleri alınmıştır. Bu talepler doğrultusunda ilk önce İŞKUR tarafından işsizler arasından taleplerin karşılanması yoluna gidilecek, karşılanamayan eleman talepleri doğrultusunda kurslar açılarak nitelikli personel yetiştirilmesi ve istihdamı sağlanacaktır.

Kurs Yönetimi 2. toplantısı 29 Mayıs 2015 tarihinde Odamızda gerçekleştirilmiştir. Toplantıda Kurs Yönetimi üyelerinin katılımlarıyla İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi öncülüğünde belirlenecek bir gün Yat Çekik Bölgesinde, Tekne İmalatı ve Bakım Onarımı mesleklerinde nitelikli eleman yetiştirilmesi konusunda kurs açılabilmesi için işverenlere yönelik bilgilendirme ve talep toplama toplantısı yapılması kararı alınmıştır.

## UMEM BECERİ'10 KAPSAMINDA KURSIYERLERE SAĞLANAN

### FAYDALAR

UMEM Beceri'10 Projesi kapsamındaki Kurslar Teorik ve İşbaşı Eğitimi (staj) olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Teorik Eğitimi okullarda, İşbaşı Eğitimi (staj) ise işyerlerinde verilmektedir. Kursiyerler Teorik Eğitimine katıldıkları gün boyunca 25 TL cep harçlığı İŞKUR tarafından hesaplarına yatırılacaktır.

Teorik eğitimini tamamlayan kursiyerler İşbaşı Eğitimi (staj) için işyerlerine yönlendirileceklerdir. Bu staj eğitiminde de günlük 25 TL cep harçlığı alacaklar ve tüm bu süreçte kursiyerlerin 5510 sayılı Sigortalar ve Genel Sağlık sigortası Kanunu gereği ödenmesi gereken iş kazası ve meslek hastalığı sigortası ve/veya genel sağlık sigortası prim giderleri İŞKUR tarafından karşılanacaktır.

Kurs bitiminde ise sertifikalarını alacak olan kursiyerler işyerlerinde istihdam edilmeleri halinde iş sahibi olacaklardır. Bu şekilde hem üyelerimizin ihtiyaç duyduğu nitelikli eleman ihtiyacı karşılanmış olacak hem de piyasadaki işsizlerin iş bulma sıkıntıları giderilmiş olacaktır.

### UMEM BECERİ'10 KAPSAMINDA İŞVERENLERİN KAZANCI

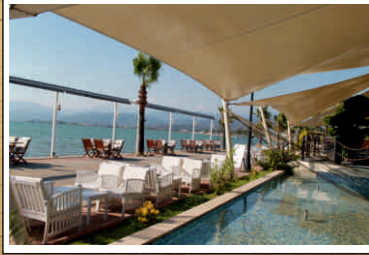
UMEM Beceri'10 Projesi kurslarında başarılı olan kursiyerleri istihdam eden firmalar aşağıdaki teşvikten faydalanacaktır:

Ø 18 - 29 yaş arası erkekler ve yaşa bakılmaksızın kadınları istihdam eden firmalar için 4,5 yıla varan, 30 yaş üzerindeki erkekleri istihdam eden firmalar için 3,5 yıla varan süreyle "Sigorta Primi İşveren Payı" ödemeleri kamu kaynaklarından karşılanacaktır.

Firmaların yararlanacakları istihdam teşvikleri belirli illerde değil, 81 ilin tamamında geçerli olacaktır.

Siz de UMEM BECERİ'10 projesinden stajyer ve eleman istihdam etmek istiyorsanız 0(252)614 11 15 numaralı telefondan Odamızı arayarak iletişime geçebilirsiniz. Ayrıca UMEM BECERİ'10 ile ilgili detaylı bilgilere www.beceri10.org.tr web sitesinden ve 444 86 36 numaralı UMEM BECERİ'10 çağrı merkezinden ulaşabilirsiniz.





Cumhuriyet Mah. Kordon Boyu No:27 48300 Fethiye/MUĞLA  
Tel:0 252 614 64 06 E-mail: yenidunyarestaurant@gmail.com

Tuzla Mahallesi 2. Etap Sahil Bandı  
Cahit Gündüz Cad. 11/A Tel: 0252 612 28 82

Siz  
çocuğunuzla  
zaman geçirin,  
geleceğini  
bize bırakın



Akarca Mah. A. Menderes. Blv. No:161 / FETHİYE  
Tel: 0 252 612 60 60 hatemokullari.k12.tr

Fotoğraf : Orhan Okutan

**Pegasus Fethiyelidir**

Mitolojinin en önemli karakterlerinden olan  
kanatlı at Pegasus Tlos'ludur.



# Kentin Son Tanıkları



start your day fresh  
taze bir gün başlangıcı



CAFE-BISTRO  
**limon**  
H<sub>2</sub>O



light lunches you'll love  
hafif bir öğle arası



traditional tastes with contemporary touches  
güncelleştirilmiş yöresel tatlar



a very enjoyable dinner  
keyifli bir akşam yemeği

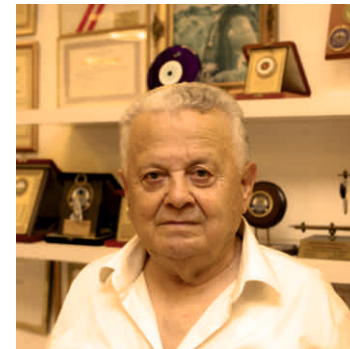
[www.limonh2o.com](http://www.limonh2o.com)  
info@limonh2o.com

CAFE-BISTRO  
Atatürk Caddesi No: 17/A Fethiye T: 0 252 612 70 72

Menümüz hergün değişen ve sabit seçenekleriyle sürekli güncellenmektedir.  
Our menus may be updated daily.



LOCANTA  
Atatürk Caddesi No: 64/B Fethiye T: 0 252 614 45 78



Mehmet Ertuğrul



Fatim Ergen



Tahsin Özdemir



Işık Taban

Çağlar boyu farklı kültürlerin egemenliğinde kalan belde, konuksever ve cana yakın insanları, doğal ve tarihsel zenginlikleri, verimli toprakları, korunaklı limanı nedeniyle bölgenin en önemli ticaret merkezi konumuna gelmiş. Farklı inançların bir arada barış içinde yaşadığı huzurlu bir sahil kasabası olmuş geçmişten geleceğe.

Aldığı göç nedeniyle hızlı büyümeden nasibini fazlasıyla almış. Çok değil, daha 50- 60 yada 100 yıl önce yaşadığı hareketli sıcak ilişkilerden geriye kala kala, yürüdüğü sokakların ruhunu tanımayan insanların çoğunlukta olduğu kalabalık kalmış.

50- 60 yada 100 yıl önceki ticareti, siyaseti, sosyal ve ekonomik yaşamı, gelişmenin hızıyla unutulmaya yüz tutmuş. Kentin bugüne gelmesinde büyük katkısı olan fedakar insanlarından, insanların hayallerinden geriye az sayıda insanın anlatıp önemsedığı bir kaç hatıranın dışında bir şey kalmamış. İnsanları kentine yabancı olmuş. Binlerce milyonlarca anı yıkılan evlerinin güzelliği gibi yok olmaya yüz tutmuş.

Talabahi'den Telmessos, Makri'den Fethiye'ye kadar geçen süreçte barışçıl ve sıcakkanlı insanların toplum adına, yaşadığı kent adına verdiği mücadeleler, tozlu raflarda bile korunamamış.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, Makri Dergisi olarak başladığımız yazı dizisiyle sözlü tarihimize sahip çıkalım, "Kentin Son tanıklarına" vefamızı yerine getirelim diyoruz.



Talabahi'den Telmessos, Makri'den Fethiye'ye kadar geçen süreçte barışçıl ve sıcakkanlı insanların yaşadığı coğrafya, verimli toprakları, denizi, tarihi, kültürü, renkli bir mozaığı oluşturan ahalisi, Akdeniz'in en korunaklı körfezi, dünyaya açılan kapı konumundaki limanı ticaret merkezi olma konumuna gelmiş.

Bölgedeki en önemli giriş çıkış kapısı konumunda bulunan Fethiye Limanı, eski çağlardan beri aralarında Venedik, Ceneviz ve Rum'ların bulunduğu ticaret gemilerine ev sahipliği yapmış.

#### **Yüzyıllardır bölgenin ticaret merkezi konumunda**

Deniz ile iç içe olan kentte ticaret, 14. yüzyılda bölgeden toplanan sığla yağı ve kerestenin Mısır'a satılmaya başlamasıyla gelişmiş. 16. Yüzyılda da Rodos'a tahıl gönderilmeye başlanmış. 1930'lu yıllarda krom madeni ile tarım ve hayvansal üretim ön plana çıkmış.

1960 yılında pamuk ve susam yerli tüccarlar tarafından alınarak diğer illere satılmaya başlanmış, aynı yıllarda krom, man-

ganez ve kereste ihracatı devam etmiş.

#### **Çevreleyen dağlar nedeniyle ulaşım ciddi sıkıntı yaşatmış**

Ulaşımını etkileyen en önemli unsur engebeli ve dağlık coğrafyası olmuş. Bölgenin dağlık ve engebeli olması kara ulaşımını, kara ulaşımı da kültürünü ve ticaretini derinden etkilemiş.

1950 yılına kadar diğer merkezlerle ulaşımı, deniz yolu ve düşük kaliteli şose yollarla yapılan Fethiye'yi Denizli ve Burdur'a bağlayan karayolu 1960 yılında hayata geçmiştir. Fethiye'den, bu tarihe kadar 160 km'lik bir yolla sadece Muğla'ya ulaşım sağlanabiliyordu. O tarihlerde Fethiye'den Muğla'ya otobüsle 6 saatte, İstanbul'a karadan 4-5 günde, denizden 1 haftada anca gidilebiliyordu.

#### **Kruvaziyer turizmini yıllardır yapan kent, günümüz turizm kavramı ile 1950'nin sonlarında tanışmış**

Kente her hafta gelen gemiler kruvaziyer turizmini yıllar öncesinden başlatmış. Kruvaziyer turizmi kentin ekonomisi kadar sosyal hayatına da ciddi katkı sağlamış. Bi-

linen anlamdaki turizm adına ilk hareketler 1950'li yıllarda görülse de turistlerin karayoluyla gelmeye başlaması neredeyse 1960'ların ortalarını bulmuş. 1957 yılında yaşanan büyük depremin acılarını sarmaya çalışan Fethiyeliler, turizmi bir çıkış yolu olarak görmüş ve gelişmesi için ciddi çaba ve emek sarfetmişler.

#### **Sosyal yaşam şimdikinden daha renkli ve zengin**

Kentin sosyal ve kültür yapısı, adalarla ticari ve sosyal ilişkileri nedeniyle oldukça zenginlik gösteriyor.

Adalardan gelenlerin çoğunluğu teşkil etmesi ve Rumlarla arada yaşamış olmanın getirdiği bir kültürel zenginlik, uzun süre kentin yaşamını etkilemiş. Eski dönemlerde yaşanan kültürel zenginlik şimdilerde yok diyenlerin sayısı hayli fazla.

#### **Kent küçük ama gelişmelere açık**

1907-08 yıllarında ahalisinin büyük kısmını Türklerden sonra Rumlar oluştururken, Ermeni ve Musevi sayısı oldukça azdır.

1950 yılına gelindiğinde ahalisi; Türkler, Arnavut ve Selanikli mübadiller ile az



1957 öncesi Hayat Mecmuası'nda yer alan Fethiye Fotoğrafı



sayıdaki Bulgar göçmeni ile Rodos ve Girit kökenli ailelerden oluşmuş. Fethiye merkezin nüfusu 4 bin 432, köy ve nahiyelerle birlikte ise 49 bin 685'dir. 1955'te merkez 5 bin 665, köy ve nahiyelerle birlikte 53 bin 997, 1960'da merkez 7 bin 693, köy ve nahiyelerle 60 bin 516, 1965 yılında da merkez 8 bin 386, köy ve nahiyelerle 66 bin 815'dir. Cumhuriyet, Karagözler ve Kesikkapı olmak üzere 3 mahalleden oluşan Fethiye'de, aldığı göç ve nüfus artışının ardından 1967 yılından sonra Taşyaka ve Tuzla mahalleleri oluşmuş.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 1901 yılında Makri Ticaret Odası olarak kurulmuş ancak geçirdiği yangınlar ve deprem sonrasında tüm kayıtlarını kaybetmiş. 1966 yılında Fethiye Ticaret Odası'nın üye sayısı 462. Esnaf Odası 1969 yılında dernek olarak faaliyetine başlarken, oda olarak faaliyete başlaması 1991 yılını buluyor.

1960 yılına kadar Atatürk, Yunus Nadi ve Akıncı İlkokulu ile 1942 yılında kurulan Fethiye Ortaokulu hizmet vermiş.

1955 yılında Kız Sanat Okulu, 1967-68 eğitim-öğretim yılında da Fethiye Lisesi faaliyete geçmiştir.

Sanata ilgisi eski çağlara dayanan kentte 1960'lı yıllarda Yılmaz, Yeni ve Cennet

adında 3 sinema faaliyet gösteriyor. O zaman kasaba konumunda olan Günlükbaşı'nda ise Yılmaz ve Yeni olmak üzere 2 sinema faaliyet gösteriyor.

1900'lü yılların başında Muğla Bölgesinde çıkan tek gazeteye sahip olan kentte ilk gazete 1961 yılında Fethiye adıyla yayın hayatına başlamış. 1962 yılında Beşkaza Postası ve 1966 yılında da Akdeniz Gazetesi yayına başlamış.

#### **1957 depremi Akdeniz mimarisinin o güzelim cumbalı evlerinin yanında kentin ruhunu da yok etmiş**

1957 depremi kentin kaderini değiştirmiş. Deprem ile birlikte, ticaretin sekteye uğraması, konut ve arazilerin istimlak edilmesi gibi olayların sonucunda yaşam normal seyrinden çıkıp, aldığı göçün etkisiyle de farklı bir konuma gelmiş.

Depremde 386 ev, 20 okul, 8 cami, 23 resmi bina, 124 işyeri yıkılmış. Depremden 4 gün sonra zamanın Cumhurbaşkanı Celal Bayar, Başbakanı Adnan Menderes ve İç İşleri Bakanı Namık Gedik Fethiye'ye gelip incelemelerde bulunmuş. Depremden sonra devlet tarafından 650 konut yapılmış.

Depremin yaralarını sarmaya çalışan Fethiyeliler, 1960 ihtilalinden de nasibini almış. Hazineye yardım için başlayan kam-

panyaya destek veren Fethiye'de, alyans ve yüzük bağı olduça yaygınlaşmış.

Hayatı ucuzlaştırmak için şehrin esnaf ve ticaret erbapları tarafından çeşitli ürünlerin fiyatı düşürülmüş.

#### **Tarımsal üretim sulama suyunun ardından altın çağını yaşamış**

1953 yılında başlayan proje ile Kemer, Kınıclar, Gebeler, Kadıköy, Zeyve ve Döğerköylerinde 20 bin hektar arazinin sulanması için çalışma başlatılmış. Proje 1957 yılında tamamlanmış.

Fethiye regülatörü ve Kadıköy sulaması ile büyük bir alan sulama suyuna kavuşmuş.

Osman Orhan adlı şahıs 1957 yılında kendi yaptığı römorku traktöre takarak kullanmış.

Bu tarihten sonra karasaban yerine pulluk kullanılmaya başlanmış. Aynı yıllarda sulama ile birlikte, daha önce nadasa bırakılan arazilerden, yılda 2 ürün alınmaya başlanmış.

1960'lı yılların başında tütüncülük halkın geçim kaynakları arasında en önemlilerini oluşturuyor.

1967-68 yıllarında yaklaşık 1000 hektar alanda pamuk üretimi yapılıyor.

Sayısal veriler için Kaynak:

Pınar Gün- Sosyal, Siyasal ve Ekonomik Yönüyle Fethiye





### FATİH ERGEN

Erken yaşta başladığı ticaret yaşamında turizm sektöründe yoğunlaştı. 1960 İhtilali öncesi Demokrat Parti Fethiye Teşkilatında görev aldı. Fethiye'de turizmin gelişmesi için ciddi çaba sarf edenler arasında ön sıralarda yer aldı. Fethiye'de turizm gelişirken, bazı sektörlerde açtığı işletmeleriyle kentin gelişmesine öncülük etti.

**B**abam Rodos kökenlidir, anem Ovacıklı. Babam 13 sene askerlik yapmış harp malulüdür. Arkasını sıvazlarmış hadi aslanım seni şuraya gönderiyoruz derlermiş, gidermiş iki sene, hadi aslanım seni şuraya gönderiyoruz gidermiş üç sene. Tam 13 sene askerlik yapmış.

Eski Fethiye çok güzeldi. Dikkat ederken eskiye ait fotoğraflar görmüşsünüzdür, cumbalı evler falan çok güzeldi. Ben 5 veya 6 yaşındayken burada 2 bin 500 nüfusu gördüm. Bu 2 bin 500 nüfusun 2 bini kesin garanti Rodosludur, Rodos kökenlidir. O zaman kesinlikle köylü yoktu. Fethiye İzmir'den daha modern bir yerdi. Rodos'un zenginleri hep Fethiye'ye gelmişler.

Fethiye'de bir Fransız Maden şirketi vardı, inanılmaz bir modern hava estirdi. Fransız aileler vardı, bunlar geceler yaparlardı, partiler yaparlardı, balolar yaparlardı. Fethiye modern bir yerdi.

O vakitler Fethiye dinlerin buluşma yeri gibi. Havra vardı, yıldız kardeşler mobilyanın olduğu yer ise kilise, muhteşem ikonları vardı. Birinci Karagözlerde Özdemir marketin üstü Yahudi mezarlığıydı. Birinci cihan harbinde 350 Yahudi geliyor kaçarak Rodos ve diğer adalardan. Çoğu hastalıktan yolda telef olmuş, gelenlerde çok yaşamamış ve hepsini oraya gömmüşler.

Fethiye; Muğla'nın diğer ilçeleri arasında en gelişmiş ve moderniydi. Abidin Ay vardır, Marmarislidir, Abidin anlatırdı, her

hafta babası 4,5 metrelik bir sandalla 4-5 günde kürekle çekerek Marmaris'ten Fethiye'ye gelir, Fethiye'nin meşhur deyne fasulyesi (Deyne Çameli'dir), mercimekti, bulgurdu falandı filandı alır Marmaris'e satmaya gidermiş. Marmaris Fethiye'den geçirdi. Abidin "Bir defa babam beni de getirdi" diyor. "Gece geliyoruz, Kızıladayı geçtik, dağın arkasında bir ışılta var". Baba bu ne demiş, babası "Oğlum burada elektrik var" demiş. O zaman Marmaris'te bir karakol, 3-4 tane bekçi, bir kaç köşe başında gaz lambası, öyle aydınlanıyordu. Muğla ilinin Muğla merkezden sonra elektriği ilk gelen yeri Fethiye'ydı. Fethiye o dönemden beri Muğla vilayetinde zengin bir yerdir. Sonra turizm gelince şartlar değişti.

#### II DÜNYA HARBİ VE ULAŞIM

Ulaşım çok zordu. Çocukluğumda 3 günde İzmir'e gidildiğini biliyorum. Hem de ne gitme en az 10 kez lastik patlardı yolda. İlk gün Muğla'ya varılır orada yatılır. İkinci gün Aydın'a gidilir. Aydın'dan İzmir'e karayolu yok. Oturayı yakalarsan aynı gün gidebilirsin İzmir'e, yoksa Aydın'da yatıp ikinci gün gelecek Oturayı beklemek zorundasın. Kömürle çalışan değil motorla çalışan 2-3 vagonlu bir trendir o, Oturay denir ona.

10 yaşındayım annemle İstanbul'a gittim. İkinci Dünya Harbi devam ediyor. Geceleri geminin başında projektör var mayın kolluyor. İstanbul'a gittik İstanbul kartılmış. Geceleri projektörler gökyüzünde uçak tarıyorlar. 10 Gün kaldık İstanbul-

da, iki üç gün sonra İstanbul donandı, aydınlandı harp bitmiş. Atom bombasını atmışlar.

#### TİCARET

O dönemde Fethiye'ye ticareti öğreten Salih Zeki Pekin'dir. Salih Zeki Pekin ticaret odasının da kurucusudur. Fethiye'de Kuvayı Milliye başkanlarındandır. Ne yapardı Salih Zeki Pekin; buradan Rodos'a canlı hayvan gönderirdi. Rodos'ta bulunan mallardan da buraya getirirdi.

Fethiye'de çok iyi susam yetişirdi. Palamut ticareti yapılırdı. Pelit kısmı bir takım boya ve ilaç sanayide kullanılırdı. Her hafta 150-200 tonluk Laz Çektirmeleriyle, 2-3 motor palamut giderdi. (kordona rampa yaparlardı). Susam giderdi. Nakliyeyle de elle çekme arabalarla Selanik muhacirleri yapardı.

Selanik muhacirleri Fethiye'nin simgesidir. O zamanlar o kadar mükemmel yaşarlardı ki, kadınlar çalışmazdı, erkekler çalışırdı. fakat o gün kazandığını o gün yedi. Bir hikaye anlatayım size. Selanik muhaciri kazandığını o gün yemezse rahat edemez. Belediyenin altında bir Ramis vardı, uzun boylu. Şarapçıdır o devamlı şarap içerdi. Her gün eve sarhoş gidermiş. Bir gün Ramis bugününün 2-3 bin lirası tutarında bir 250 lira civarında bir para buluyor. Parayı cebe koymuş, "Hiç bir şey yapmadan eve gideceğim, kariyla bir keyif yapacağım" demiş. Bunu Ramis anlatıyor tabi, bir yandan gidiyor bir yandan da parayı sınımsız tutuyormuş. Para oradan ses veri-

yormuş "Abe ye beni" diyormuş. "Abe ye beni" "Abe yemem seni". "Abe ye beni" "Abe yemem seni". Evin kapısına kadar böyle gitmiş. Tam kapıda para seslenmiş "Abe ye beni". "Abe yiyeceğim seni" demiş bir dönmüş, sokaklarda sarhoş sabaha kadar yatmış.

O zamanlarda Selanik muhacirleri öğrenirler, keyif yaparlardı. Aksazlarda bir Hıdırellez yaparlardı, ona günlerce hazırlanırlardı. Yer kapmak için gecedan giderlerdi.

#### İLK ŞİRKET

Rahmetli Çetin ağabeyim 3 dönem ticaret odası başkanlığı yaptı. Köhneleşmiş ticari zihniyetten uzaklaştırdı. 1957'de deprem olduğunda her yer yıkıldı. Şimdi Atatürk Heykeli'nin bulunduğu alandan Rafet restorana, oradan belediye kahvesine kadar uzanan alanda bir baraka çarşısı kurdular.

O zaman her köyde ya bir traktör vardır yada yoktur, onlarda gider İzmir'den alırlardı.

Rahmetli Çetin Abim, Erol Berk ile 1958 yılında Körfez Kolektif Şirketi adında bir şirket kurdu. Fethiye'de ilk şirkettir. Kamyon, traktör ve yedek parça satıyorlardı. Koç gurubunun bölge acenteliğini almışlardı. Senetle alış veriş Fethiye'ye onlar getirdiler. Şirketten önce böyle bir kavram yoktu. Senet avansı ile kredi almayı Fethiye'ye onlar öğrettiler. 1950'lerdeki senetler adam gibi senetlerdi, şimdiki gibi cambaz senetleri değildi, Ellerindeki senetleri, bankaya verirlerdi, onun üçte biri karşılığında kredi alırlardı. Buna senet avansı denirdi. Bir anda büyüdüler. Rafet'in restoranı vardı barakadan. Rafet sabahları çorba yapardı. O dönemlerde ocak sistemi yok, maltızda yaparlardı çorbayı. Gecedan büyük tencerelerde çorbayı maltızın üzerine koyarlardı, o kemik sabaha kadar kaynardı. Ertesi gün işlemler yapılarak çorba hazırlanırdı. Rafet iki kuzu almış oraya bağlamış. Kuzunun biri sağa sola kaçarken ipini kırıp maltızı devirmiş. Başlayan yangında bütün çarşı kül oldu. Satılan kamyonların, traktörlerin bütün senetleri yandı. İnanır mısınız o kamyon ve traktörü alan o insanlar kendileri gelip tekrar senet tanzim ettiler. O zamanın ticari ahlakı, dürüstlüğü, anlayışı öyleydi. Koç gurubu alacaklarının vadelerini uzattı. Yine paralarını kazanıp durumlarını düzelttiler.

Körfez Kolektif Şirketi 10 sene Muğla'nın en fazla vergisini ödedi.

#### 57 DEPREM'İ

Depremde İstanbul'daydım. Abim de İstanbul'daydı. O dönemde Demokrat Parti iktidardaydı. Muğla Milletvekili Zeyyat Mandalinci Ticaret Bakanıydı. Çetin Abim ziraat okulu mezunuydu. İstanbul'da Ticaret Bakanlığı'na bağlı Yaş Sebze Meyve Birliği vardı. O birlik limon, portakal ve greyfurt gibi ürünlerin ihracatını yapıyordu. Abim bu işin başındaydı. Sene 1957 falan. Benim de orada bir işim vardı. Zelzeleden haberim yok. Odanın kapısı çalındı, baktım abim, odadan içeri girdi. Elinde Cumhuriyet Gazetesi, manşet atmış; "Fethiye yerle bir oldu". Görünce ağlamaklı oldum. Ortaköy'de Fethiyelilerin sık sık buluştuğu bir ev vardı. Orada tüm Fethiyeliler toplandılar. Üç kişilik bir heyetin Fethiye'ye gitmesine karar verildi. Bir tanesi abimdi, diğerlerini hatırlayamıyorum. Fethiye yerle bir olmuş, Ali Onbaş'ın büyük bir tarlasına çadır kent kurmuşlar. Ali Onbaş'ın yeri şimdi Beş Kavak dedikleri yer. Ben de bir hafta sonra geldim. Bizim aile de orada. Gidip onları bulduk, günlerce orada kaldık. Yiyecek içecek sıkıntısı var. Sonra barakalar yaptılar, barakalara yerleştik. O barakalardan çıktık, bu evleri kura ile çektiler. Kurada bize aşğıdan ev isabet etti, burasıyla değiş tokuş yaptık burası bizim oldu.

#### DEPREMİN YOK ETTİKLERİ

Deprem Fethiye'nin güzelliğini yok etti. O güzelim cumbalı evler, balkonlar yok oldu gitti. Akdeniz'in en güzel sahil kentiydi. Fethiye'de yaşayan Rodos kökenlilerden çoğu, imkanları olanlar İzmir ya da İstanbul'a gittiler yaşamlarına oralarda devam ettiler. Rodos medeni bir yer ve Rodos kökenliler o medeniyeti burada yaşatıyorlardı. Depremden sonra Fethiye'nin imarı için Doğu'dan Güneydoğu'dan gelen kişiler burada kaldı. Köylerden gelenler oldu. Fethiye çok ciddi göç aldı. Fethiye'nin tadı kaçtı ondan sonra.

#### TURİZM

Fethiye'ye turizm çok geç geldi. Marmarisli, Bodrumlu turizmden kalkındı. Marmaris Rodos'a çok yakın olunca turist seferleri yapıldı. Her gün bir kaç acente Marmaris'e guruplar getirdi. Bu hareket

Marmaris'in hayatını değiştirdi.

Rodos Fethiye'ye uzak, biraz denendi ama o geminin buradan giderken burnundan vuran dalga içerideki yolcuları perişan ediyordu. Bugünkü gibi süratli tekneler yoktu. Fethiye tutmadı.

Fethiye'de turizmin her şeyini ben başlattım. İnanılmayacak hizmetlerim vardır. İlk turistik belgeli oteli ben açtım. İzmir'de bir tane vardı, Bodrum Marmaris'te kesinlikle yoktu ilk Çin Restoranını ben açtım. 6 tane Çinli aşçım vardı. Sene 1970'lerdi. Belceğiz'de, Çalış'ta, Hisarönü'nde Çin restoranı açtım. Otel bünyesinde de bir Çin Restoranı açtık. O zaman Antalya'da da Çin Restoranı yoktu. Kaleiçi'nde bir dükkan kiraladık bir tanede orada açmıştık.

#### TURİZM DERNEĞİ

Turizm Derneği'ni Orman Mühendisi Nazım Özkan, doktor Orhan Bey falan öncülük ederek kurulmasını sağladılar. 1967 yılında Turizm Derneği'ni fiilen ele aldık. Canbolat Gürbüz ile benim bir rekabetimiz vardır orada. Turizm Derneği seçimlerine gidilir ya o kazanır ya ben kazanırdım. Benim zamanımda Türkiye'nin en faal derneklerinden biri seçildi. Hatta beni Belçika'ya gönderdiler. Turizm genel müdürlükle idare edilirdi, bakanlık yoktu o zaman. Turizm büroları yoktu, onların işini dernekler yürütürdü. Zor şartlarda imkansızlıklar içinde bir çok çalışma yürüttük.

#### TURİZM KREDİSİ

İlk turizm kredisini ben getirdim. Benim Turizm Genel Müdürlüğü'nde arkadaşlarım vardı. Yıllarca politikanın içinde bulunduk, politikanın içinde bulunduğumuz içinde çevremiz genişti. 1968-69 yılında geldi ilk kredi. Bize 3 kez 5'er bin lira geldi. Bunu ben getirttim. 5 bin lira iyi para. Bin lira ile bir pansiyonu tanzim edebiliyorsun.

Burada iyi pansiyonlar açıldı. Muğla'nın en iyi pansiyonu Pertev Dönmez'in pansiyonuydu. Bizim verdiğimiz kredi ile açıldı o pansiyon.

#### FESTİVALLER

Geçen gün bir festival yapıldı. Çok gayret etmişler bir şeyler yapmaya çalışmışlar. Jüri için falan davet ettiler, gidemedim. Biz o imkansızlıklar içinde çok güzel festivaller yaptık. Bir festival o yörenin



ekonomik hayatını canlandırmak için yapılır. Festival yapacaksın ki dışarıdan insanlar gelecek, 3- 4 gün de olsa ekonomide küçük bir canlanma olacak. Seyyar satıcı satışını arttıracak, simitçi 10 simit satıyorsa 50 simit satacak. Biz festival yapmadan günlerce önce Fethiyeliler telefon eder, buradan yer ayırtır, kimisi akrabalarında kalır. Türkiye'nin neresinde Fethiyeli yaşıyor-sa bizim festivallerimize gelirdi.

Fethiye halkı evlerini açardı, para almazlardı, misafirini memnun etmek için çaba sarf ederdi.

Bu arkadaşlar benim sevdiğim insanlar sağ olsunlar. Festival yapmak kolay değil. Aylarca uğraşılır. Arkadaşlar iyi niyetli ama bir eleştiride bulunacağım, festivali tam duyuramamışlar. Bir arkadaşımı aradım "Festival yapılacakmış" dedim haberim yok dedi. Otellerle, rehberlerle görüşüp bölgedeki turistlerin festival alanına gelmesi sağlanabilirdi.

#### TURİZM RENT A CAR

Rent a car işini Fethiye'de ben başlattım. O zaman Boğaziçi Üniversitesi'nde asistan bir hanımla evliyim. İngilizcesi çok mükemmeldi. Ondan ayrıldım lisan bilen birine ihtiyacım var.

Fransız maden şirketinin müdürü Fikret Demren'in oğlu, Libya'ya iş yapmış, aramız açılınca parasını alamamış. Rent a car şirketinin başına geçirdim, diskoya da ortak yaptım. 10 Arabayla başladık. İkinci sene araba sayısını 60'a çıkaralım dedi. Hakikaten iyi iş vardı. Bir araba alıyorsun o araba bir yıl içinde kendini amorti ediyordu. Tofaş arabalarının çok zor alındığı bir dönem. Sene 1987- 88 civarı. Parayı veriyorsun sraya geçiyorsun araba bir yılda 6 ayda anca eline geçiyor.

Telefon açtım "Rahmi Bey sizden bir ricam var dedim. Benden araba isteme de ne istersen iste dedi. Ben de araba istiyorum ama 50 tane dedim. Telefonda ses kesildi, herhalde Rahmi Bey kalp krizi geçirdi dedim. Aziz dostum seni ne kadar sevdiğimizi bilirsin. benden o kadar zor bir şey istedin ki dedi. Bakanı, milletvekili, müstehararı araba istiyor, Türkiye'yi terk ediyorum bazen dedi. İkinci gün Tofaş fabrikasının genel müdür yardımcısı aradı. 50 Araba verildi bize. Bir kuruş para ödemedem,

mülkiyeti muhafaza kaydı olmaksızın. 50 araba o sene 40 araba kazandı. O zaman bu işin kazancı da tatlıydı. Şimdi turizmci para kazanmıyor.

Seyahat acentem vardı, acentemin Bodrum, Marmaris, Kalan ve Kaş'ta da büroları vardı. O dönemde 125 sigortalı personel çalıştırıyordum. Herkes Likya Oteli'nde para kazandığını zannediyor. Likya Oteli, çevre edinmemde büyük faydası oldu. Ama parayı başka işlerde kazandım.

#### TELEKSİN GELİŞİ

Sene 1980, ihtilal olmuş. Fethiye'ye iki teleks makinesi gelmiş. Birini postaneye bağlamışlar, birini de bize vermek istiyorlar. Otele bağladılar. Teleks büyük bir

makine, bir açılır kendiliğinden taka taka yazmaya başlar. Günümüzün faksı ama çok gürültülü. O zaman Likya Oteli'nde devletin hakimi, savcısı, kaymakamı falan filan gelir, biz de çayı 1 liraya satıyor-sak onlara 10 kuruşa veririz. Makine çalıştırmı herkes makinenin başına, nasıl çalışıyor diye bakarlardı.

#### JACQUELINE KENNEDY

Rodos'ta bir acenteye çalışıyoruz, beni aramışlar bulamamışlar. "Yarın iki yatla vip bir yolcu gelecek, ama çok önemli basının haberi olmasın, kimse fotoğraf çekmesin, kliması iyi çalışan lüks bir amerikan arabası istiyorlar. Ertesi gün dalaman hava alanına gidecekler. Gelen Jacqueline Kennedy idi. Yanında Belçikalı elmas kralı vardı. 2 sene onunla yaşadı. Bir hafta önce İstanbul'a gelmiş, basın rahatsız edince ilk uçakla Atina'ya geçmişler. Tatillerinin devamını geçirmek için Dalaman'dan İstanbul'a gidiyorlarmış.

Onlar klimalı Amerikan arabası istemişti ancak, bir hafta önce de ilk klimalı arabayı ben almıştım; Doğan. Fethiye'de başka klimalı araba yok.

Yanındaki kişi barda içki içiyordu, daha sonra Jacqueline Kennedy geldi. Bizde hanımla gittik bara. Evvela tedirgin olduklar, sonra acenteleri olduğumuzu, oteli işlettığımızı, Dalaman Havaalanı'na da bi-



zim götüreceğimizi anlattık. Tedirginlikleri gitti.

Dalaman Havaalanı; iki depodan oluşuyor, birini geliş birini gidiş yolcu salonu yapmışlar. Aynı gün Kenan Evren Kuvvet Komutanlarıyla Antalya'dan gelip, Marmaris'e geçecekti. Hanımla birlikte Jacqueline Kennedy ve arkadaşımı aldık arabaya Dalaman Havaalanına gidiyoruz. Kıyırık bir makinem var onu da aldım yanıma ne olur ne olmaz diye. Havaalanı asker kontrolü altında, İzmir'den bando, merasim bölüğü gelmiş. Her yer asker dolu. Bizi tanıdıkları için kapı da çok bekletmeden geçirdiler.

Kadını aldık oturttuk bir odaya. Kapı 2 dakika bir, 5 dakikada bir aralanıyor, bir subay içeri bakıyor. Kadın ayağa kalkıyor. Kapıyı kapatan gidiyor. En az 10 defa oldu. Sizi burada merak ettikleri için bakıyorlar ayağa kalkmanıza gerek yok dedik.

Daha sonra helikopter sesleri duyuldu. 5 Helikopterle geldiler. Kuvvet Komutanları ayrı ayrı helikopterlere binmişler. Helikopter sesleri ortalığı yıkıyor, bando başladı çalmaya. Kadın; çok heyecanlandım, eski günlerimi hatırladım, seyretmek istiyordum dedi. Öyle bir koruma var ki Valiye ulaşamıyorum. Neyse dışarı çıkarabildik ve töreni seyretti.



#### İŞİK TABAN

Fethiye Belediyesinde Hesap İşleri Müdürlüğü görevinden emekli oldu. Fethiye'nin geçmişini, anılarından oluşan hikaye kitapları yazdı. Yerel bir gazetede köşe yazarı yayınlanmaktadır.

**B**abaanne tarafım mübadele zamanı Üsküp'ten gelmiş. Fethiye'de Yörük kökenli bir doku var. Rodos kökenliler var. 1920'lere kadar Rumlar var ve ortak yaşam devam ediyor. Mübadele ile Rumlar giderken karşılığında Arnavutlar ile Selanik göçmenleri geliyor. Mübadele 1920 yılında başlıyor ama sonrasında devam ediyor. 1950'lerde gelen Bulgaristan göçmenleri var.

1930'lu yıllarda Yahudiler ticarete etkin olmuşlar. Yahudi Yaşar gibi. Sayıca az olan Musevi nüfus da İsrail kurulduktan sonra gitmiş. 57 depremine kadar bir iki aile kalmış olabilir.

#### TEPESİDELİK AHALİSİ

Özellikle Tepesidelik'te, Antik tiyatroun üstünden Cadde Bar'a kadar olan kısmın üst taraflarında yaşayan ailelerin geçim kaynağı denizcilik, büyük bölümünün işi ya balıkçılık yada motorlarla yolcu taşıma. Geçim kaynakları bu. Büyük bir kısmı Rodos bir kısmı da Girit'ten gelme.

İkinci dünya savaşında Almanlardan kaçıp tekneyle Fethiye'ye sığınanlar. Bir süre yeni camide yatırılmışlar. Cami ortadan bez perdeyle ikiye ayrılmış, bir kısmında erkekler, bir kısmında kadınlar kalmış. O insanların bir kısmı Fethiye'de hayat kurmuş, bir kısmı İzmir'e gitmiş. O geçiş dön-

minde esnaflar o insanlara iyi bir şekilde sahip çıkmışlar.

#### TİCARET

O tarihlerde en belirleyici olan Çarşı Caddesi. Ticaret Çarşı Caddesi'nde dönüyor. Fethiye'deki insanların çoğunun işi var, ticaret yapan insanlar. İşte dükkanı var, şu, bu bir ticareti var. Kesikkapı kısmında yaşayanların bir kısmının köy bağlantısı var. Köyde tarım yapıp, ürettiğini satan, yılın belirli dönemlerinde Fethiye'de yaşayan insanlar var. Kırsal alanda üretim değişmeden devam etti. Aslında bugünkü yaşam şeklinden çok farklı değil. Şimdi sera var o zaman yoktu. O zaman palamut, buğday, susam, tütün üretip satıyorlardı, şimdi serada domates.

O tarihlerde Çarşı Caddesi'nin yanında birde şu yamaçlarda bir doku var. Kesikkapı ve Arnavut Mahallesi dediğimiz yerde Uysallar Petrol'ün karşısı vs) bir doku var. Şimdi bir şey kalmadı oradan.

En büyük hayalim Çarşı Caddesi'nde 4-5 yapıyı koruyup, önlerine de şu tarihte burada şu insanlar yaşadı diye yazmaktı. Fethiye'nin markası bu olabilirdi. Böyle bir kent müzesi yapılabilsen çok iyi olacaktı ama artık çok zor diyebilirim. Buraya AVM yapmak yerine bu tür çalışmalar gerçekleştirilmelidir. Şu anda Cadde Bar'ın olduğu

bina Dr. Aleksandr'ın binasıdır, alt katındaki pencereye bak 1890 yılını göreceksiniz.

#### GEMİ TURİZMİ

1960'lı yıllarda her hafta gelen gemi Fethiye'nin sosyal ve ticari hayatında etkin oldu. Çocukluğumdan hatırlıyorum yaşadığı tango gibi bir müzikleri vardı rampi rampi diye ritim tutup onu çalarlardı.

Akdeniz gemisi, Karadeniz gemisi, İskenderun Gemisi'nin iskeleye yanaştığı dönemlerde Fethiye'nin sosyal hayatı daha zengindi. O gemilerde harika balolar yapılırdı.

Her hafta gelen bu gemiler Fethiye'nin ekonomik ve sosyal hayatında bir belirleyici oldular. Gemi geldi, gemi gitti. Bugün gemi günü. Gemilerin geldiği günler iskelemin, kordonun özel günleri. Kordonda ikinci saatlerinde masalar kapılırdı. Herkes çoluğunu çocuğunu yada yaşlıyı sepetle gönderir yer kaptırdı. Güneş batmadan masalar kapılır yemekler orada yenirdi. İnsanlar sahilde dolaşırdı.

1959 yılında iskelenin yapıldığı dönemde gemiler açıkta demirlerdi. Sahildeki motorlar gider yolcuları alır getirirdi. Yolcu almak oldukça eğlenceli bir yarış gibiydi. Geminin burnu görüldüğünde motorlar pat pat pat diye hepsi kara dumanlar çıkarak gemiye doğru giderlerdi. Kim erken



giderse yolcu kapacak.

Motorlar gittiğinde gemi iskelesini uzatıyor. Yolcular ve eşyalarını alan motor sahile geliyordu.

İskele yapıldıktan sonra motorcu esnafının bu ritüeli bozuldu. Gemiler iskeleye yaşamaya başladı. 60'lı yıllarda bu Akdeniz, Karadeniz, İskenderun gemileri neredeyse haftada bir gelirdi. Her zaman olmasa bile bazı zamanlarda geminin burada kaldığı gece balolar yapılırdı. Fethiye'nin ekabir takımı katılırdı bu balolara. Evlenenler balayına gitmek için düğünlerini, o geminin geleceği tarihe göre ayarlardı. Yamaç Kaya'nın annesi ile babasının düğünü öyledir. Hatırlıyorum onlar balayına o gemiyle gitmişlerdi. Bütün bir aile de iskele de onları uğurlamıştı.

Gemi geldiği gibi giderken de uğurlanırdı. Geminin gideceği saatlerde iskeleye gidilir gemi uğurlanırdı. gelirken olduğu gibi giderken de kaptana belirli aralıklarla tezahürat yapılır, düdük çaldırılıp selamlatılırdı. Boğazdan çıkana kadar da arkasından bakılırdı. O gemiler Fethiye için çok önemliydi. Akşam yemeğine katıldığınız zaman bir sofraya adabını görüyordunuz. Farklı hayatları tanıma konusunda da katkısı vardı.

1970'li yıllarda çıkan siyasi olaylarda İstanbul'da geminin bir tanesi yakıldı. Daha sonra hükümet politikasıyla sefer sayıları azaltıldı. Sonra da kaldırıldı.

Başka bir ritüel daha var aynı dönemde. Geminin burnu Şövalye ile paçanız arasında görüldüğünde yamaçlarda yaşayanların büyük kısmı denizci aileleri, ellerinde büyük deniz kabuklarını öttürürlerdi. kaptana duyurana kadar devam edilirdi. Tepesidelik'te yamaç sesten yıkılırdı. Kaptan ne zamanki o sesi duyup geminin düdüğünü çaldığında kahkahalarla mutluluklarını belli ederlerdi. Gemi yanaşana kadar en az 2-3 kez bunu tekrarlatıyorlardı. O oradakiler için büyük keyifti.

#### TURİZM VE DERNEK

1960'larda yavaş yavaş turizm diye bir olgu çıkıyor. Marmaris, Bodrum ve en önemlisi Rodos'ta gelişmeye başlıyor. Fethiye'ye de tek tük gelip giden olmaya başlarken turizmin geliştirilmesi amacıyla Fet-

hiye Turizm Derneği kuruluyor. Fethiye'deki ilk turizm hareketleri derneğin kuruluşuyla başlıyor.

Canbolat Gürbüz, Ercan Karadenizli gibi kişilerin o dönemde tamamen amatör ruhla yaptığı çalışmalar var. Şimdi içini boşaltarak kullandığımız Fethiye sevdası diye bir olgu varsa asıl o insanların hissettikleri duygudur. Hesap kitap yapmadan, ben şu işi yaparsam şunu kazanırım gibi düşünmeden yapılan çalışmaları. Fethiye'nin o günkü koşullarında ellerinde ne varsa onunla yaptıkları kadarını yaptılar. Bugün hissedilen şeyin adına sevda demek çok doğru bir yaklaşım olmaz.

O dönemde uristlerin çok fazla bir seçeneği yok aslında. Yiyip içebilecekleri tek mekan Rafet Restoran. O dönemde Paspatur ev ve işyerleri olan bir dokuydu. İnsanlar oturuyor. Şimdiki Balık Pazarı dediğimiz yer o zaman şehrin pazaryeri. Bazen ilgilenenleri tarihi alanlara götürüyorlardı. Ksantos gibi alanlara yapılan geziler daha çok 1980'li yıllarda başladı.

#### DEPREM VE YAŞAM

Deprem bir şekilde insan hayatında farklılık yaşattı. Kiminin evi yıkıldı, kiminin dükkanı. Sadece fiziki değil sosyal hayatının da bir depremidir. Fethiye'nin tanınmış ailelerinden bazıları depremden sonra Fethiye'den ayrıldılar. Bir kısmı İzmir, bir kısmı da İstanbul'a gitti. hayatlarına orada devam ettiler.

57 depreminden sonra Menderes hükümeti verdiği sözü tutmuş. Bir yıl içinde deprem evleri başlamış. 62-63'lerde de bitmiş zaten. Evlerini kaybedenlerin tamamı deprem evlerine yerleşerek normal hayatına devam etmiş.

Fethiye'nin inşası için, inşaat işi yapmak yada inşaatta çalışmak için gelenlerde gitmemiş buraya yerleşmiş. Bu oldukça belirleyicidir. Bu durum Fethiye'nin demografik yapısını ciddi oranda değiştirmiştir. Ancak bu süreç 1970'li yılların sonunda daha da hızlandı. Ülkemizde iç göçün gündemde olduğu, İstanbul, Ankara ve İzmir'e göç akınının başladığı dönemde Fethiye'de ciddi oranda göç aldı. Fethiye yapısal olarak da geçekonda tarzında büyümeye başladı.

Yoğun göç alınınca şehir içindeki yerleşim yetmedi. Çevrede kaçak inşaatlar ve yapılaşmalar nedeniyle şehir çirkin olarak büyümeye başladı. Altyapı zaten yetersiz.

Bana göre Fethiye'nin en büyük şansı o dönemlerde Özer Olgun gibi birinin belediye başkanı olmasıdır. İlk kanalizasyon tesisi ihalesi Özer Olgun zamanında İller Bankası aracılığıyla yapıldı. Boncukluya, dış denize deşarj edilen sistem o dönemde yapıldı. Araya 80 darbesi girince Özer Olgun'un başkanlığı sona erdi. Albayların yönetiminde içine kapanık bir dönem yaşanırken göç süreci devam etti. Sonra Muzaffer Dontlu'nun belediye başkanlığında ANAP'ın en azgın döneminde Letonya'lar şunlar bunlar derken özel çevre koruma kurumu geldi. Ardından bana göre yine büyük bir şans Özer Olgun yeniden seçildi. Fethiye'nin şu haliyle her dokusuyla beraber imara açık hale geldiği bir dönem yaşandı. Fethiye'nin kent rantıyla ilk tanıştığı yıllar. Adını bilmiyoruz ama böyle müthiş bir getirinin farkına vardık o zaman. ANAP hükümeti de buna teşvik ediyor. Kendi zenginini, kendi sermayesini yaratmak için insanlara kamu arazilerini, kamu arazileri üzerindeki yapılaşmaları şunları bunları teşvik ediyordu. O dönemde böyle azgın bir saldırı başlamıştı. Nüfus artışı ve yapılaşma katlanmaya başladı. O dönemde 6 bin hektarda yapılan imar uygulamaları Fethiye'nin son 30 yıldır hayatını kurtardı diyebilirim. Abdi İpekçi Caddesi'ne çıktığımızda düzgün parseller görüyorsunuz ya, o dönemde yapılan uygulamada üretilen parseller nedeniyledir. 2 bin hektarda yollar falan oluştuysa elinizde 4 bin hektar imar stokunuz oluştu. Son 25 yıldır belediye başkanlarını kahraman yapan bu imar uygulamasıdır. Oturdukları yerden kolayca ruhsat verdiler. Altyapı ve arıtma tesisinin yenilenmesi Devlet Planlama Teşkilatı'nın yatırım planına Özer Olgun zamanında girmişti, yatırımcılar belediyenin kapısında. Şuanda yapılan birinci, ikinci, üçüncü etap sahil bantları için ilk araştırmalar o dönemde yapılmıştı. Sonrasında yapılanlar o alanlara taş döküp üzerini parke döşemek oldu.



#### MEHMET ERTUĞRUL

1950'li yıllarda terzilik ile başladığı ticaret hayatına, halen beyaz eşya bayiliğiyle devam ediyor. Fethiye Ticaret Odasının meclis ve yönetim kurulu organlarında 25 yıl görev aldı. Adalet partisi, Doğruyol Partisi İl ve İlçe Yönetimlerinde çalıştı.

Çobanlar köyündenim. Burada terzilik yapıyordum. 1963 yılına kadar terzilik yaptım. 63'te askere gittim. 65'te askerden geldikten sonra ticarete başladım. Hala da ticarete devam ediyoruz. Ticaret Odası çok eskidir. 25 Yıl görev yaptım.

Buranın yerleşik halkının büyük çoğunluğu Rodos kökenlidir. Diğer kısmı bizler gibi köylerden gelenler var, mübadele ile gelenler var.

Fethiye merkezde ticaret vardı. Alım satım gibi. Ticaretin merkeziydi. Mesela köylerde üretilen hububat, pamuk, tütün gibi ürünler Fethiye'deki tüccarlara satılırdı. Köydekiler çeşitli ihtiyaçlarını Fethiye'den alırlardı. Köyler her yönden Fethiye merkezle irtibatlıydı.

O dönemlerde en fazla manifaturacılık vardı. İnsanlar bayramda seyranda düğünün de alışverişini manifaturalardan yapıyordu. Ama şimdi ya iki ya üç tane kalmıştır.

Köylerde hububattan sebze meyveye kadar her şey yetişirdi. Susam, tütün, pamuk, anason, buğday, gibi ürünler yetişirdi. Buğday, susam ve anason gibi ürünleri köylüler tüccarlara, tüccarlarda dışarıya satarlardı, ama meyve sebze Fethiye'de tüketilirdi. Şimdiki gibi seralar olmadığı için az üretilirdi. Buranın domates, biber, patlıcan gibi turfanda sebze meyvesi Belceğiz'den gelirdi.

Önceden anason, susam, pamuk, buğday üretilen tarlalar şimdi boş bekliyor.



Eken diken yok. Serası varsa ekıyor.

Sıtkı Koçman, Yaşar Arı, Cemal Ünal gibi tüccarlar maden işletirdi. Çıkarılan maden kamyonlarla iskeleye taşınırdı. İşkeden de madeni taşımaya gelen gemiye yüklenirdi. Gemi yüklenirken işçiler çalışırdı. Yevmiye 2.5 liraydı. Ama herkesi almazlardı çalışmak için. Gündüz işini bitirip boşalan vatandaş oraya gider gemiye maden yüklerdi. 2.5 lira iyi paraydı o zaman. Orada çalışmak için torpil lazımdı. Gemiden birileri adamı seviyorsa gel derlerdi. Yoksa rastgele adam almazlardı. Şimdi de çalışacak insan bulunmuyor.

Sıtkı Koçman'ın buraya çok faydası oldu. Üniversite yapmanın yanında Yunus Nadi İlkokulu'nun yerini, jandarmanın yerini Sıtkı Koçman bağışladı.

#### ŞEHİR YAŞAM

Fethiye'nin çarşısı şimdiki Likya İş merkezinin olduğu yerdedi. Çarşı Caddesi vardı. 1950'lerde Atatürk Caddesi bataklık-tı. Ev falan yoktu. Sonradan oluştu. Tek cad-demiz vardı. Çarşı Caddesi. Fethiye'ye gelen yabancı biri hemen fark edilirdi. O zaman fazla araç yoktu. Araçlar küçüktü. En büyüğü 28 kişilikti. Yollar dardı. Genişliği taş çatlasın 5 metre civarındaydı. Depremden sonra genişletildi yollar. Çarşı Caddesi'nin kuzey kısmına doğru genişletildi. Keşke daha fazla genişletilseydi. O zaman bir çok kişi "Ne gerek var hava alanımı yap-lacak, uçak mı indirilecek, hükümet adam-larına para vermek için yolları bu kadar ge-niş tutuyor" diye tepki göstermişti.

O zaman körfez temiz balık çoktu. Biz köyden geldik ya. Kasaba giderdik "Şura-dan 2 kilo et ver yağlıca tarafından olsun derdik". Biz et alırdık. Rodoslular balık yer-di. 5-6 kiloluk lagoslar çıkardı. 2.5- 3 liraya satılırdı. Etin pazarı fazla, balığın pazarı da-ha azdı o zamanlar. Fethiye'ye sonradan ge-lenler "Balık kokar" diye fazla yemezdi. Ba-lığın tadına sonradan erdik ama balık kal-madı. O tarihlerde oğlak 2.5 liraya satılıyor-du. Derisi de 2.5 liraya satılıyordu. nedenini bilmiyorum ama o dönemlerde oğlak derisi çok aranıyordu, alınıyordu.

Geçmişin her şeyini özleyorum. İnsan-larını, insanlığını, insanların bir birine say-gısını, sevgisini. O zaman insanlarda dürüst-

lük vardı. Şimdi insanlar çok değişti. İnsan-lar şimdi neredeyse komşusunu tanımıyor.

#### ALYANS YÜZÜK

60 ihtilalinden sonra bir söylentiler çıktı; işte "Menderes altınları götürmüş, ha-zineyi boşaltmış" diye. Paspatur'un Kara-gözler girişinde şimdiki Telmessos kuyum-culuğun olduğu yerde Yeni Sinema vardı. Bende sinemadaydım o zaman. Ellerin-de tepsi gibi bir şeyle yardım topladılar. Kadın-lar yüzüklerini, alyanslarını çıkardı tepsiye koydu. Halk Partili kişiler vardı. Arkadaşlar yardım etti hazineye, sağ olsunlar.

Kimlerin topladığını da tam olarak bil-miyorum. Koltukların aralarında gezdiler. Tepsiyi uzattılar, çıkarana attı, çıkarana attı.

#### DEPREM SONRASI GELİŞME

Depremden sonra bir inşaat furyası baş-ladı. İnşaatlarda çalışan işçiler hep dışa-rıdan geldi. Mesela bir Bilal Çavuş vardı. Depremden sonra inşaatlarda çavuşluk ya-pardı. İnşaat işi için buraya gelenleri hemen tamamı burada kaldı, geri dönmedi. Nüfus bir anda çoğaldı.

Depremden sonra buradan kaçan oldu. Çarşı Caddesi'nde yıkılmayan evlerin çoğu bin liraya satıldı. Bin liraya evini satıp gi-denlerden geri dönenler oldu.

Ticaret gelişerek devam etti.

Kalabalığın olduğu yerde her şey olu-yor. Şehir kalabalıklaştıkça yaşam, düzen değişmeye başladı.

#### TURİZM

60'larda hareket görüldü ama turizm 75'ten sonra başladı. Ama tam olarak 80'ler-den sonra gelişti.

Tarihi eserlere şimdiki gibi ilgi yoktu. Kaya köyündeki kiliseye çocukluğumda git-miştim. ne resimler, neler neler vardı. Şimdi bir şey kalmadı. O zamanlarda Kaya köyü Fethiye'nin yaylasıydı. Haziran geldi mi Fet-hiye'nin zenginleri Kaya köyüne giderdi.

O zamanlarda Kaya köyündeki evler daha sağlandı. Kullanıldığı kirecin sağlam-lığı nedeniyle hala ayakta kalabili.

#### SULAMA VE TARIM

Sulama suyu için kanal açıldığı zaman "Su gelmez buradan" dediler. Bu hayali pa-lavra dediler. Ama su geldi. Kadıköy'e, Eşen'e, Kemer'e geldi. Tarlalar sulandı. Süleyman Demirel'in projesiydi. Tamamlayan da De-



mirel oldu.

Sulama başlayınca hem ürün bollaştı hem de yılda iki sefer ürün alınmaya baş-landı. Ondandır insanlar para kazanma-ya başladı.

Karaçulha tarafı güvenlikti. Karaçulha ovası olduğu gibi sarı güvenlikti. Su gel-dikten sonra ekilip dikilmeye başlandı. Su-yun gelmesinden sonra Karaçulha'sı, Kadı-köy'ü, Kemer'ile Fethiye Fethiye oldu. da-ha önce eken yoktu diken yoktu.

#### DOLGU SAHASI

Cahit Gündüz diye bir kaymakamımız vardı. Dolgu sahasının olduğu alan bata-klıktı. Cahit Gündüz bataklığı doldurdu. Par-selletti. O arsaları satarak elde edilen pa-rayla Kızgölü'nden içme suyunu getirdi. İç-ecek suyumuz yoktu. Kaya yolundan gelen az bir su vardı, Şıkman suyu derlerdi. Baha Şıkman'ın belediye başkanlığı zamanında yapılan. O yetmezdi. Şehrin nüfusu arttıkça su atlamalı olarak kesilmeye başlamıştı. O Kız Gölü suyuyla birlikte sıkıntımız bitti. Ama biz Fethiyeliler olarak vefasızlık ettik.

Adam daha sonra belediye başkanlığı-na adaylığını koydu, Fethiyeliler oy verme-di. Biri de bensem öyle oldu.



1957 depremi öncesinde Kaya'day-dım, Keçiler Mahallesi'nde. Esas Kınalı M-ahallesi'ndenim. Tütüncülük, kömürcülük ve çobanlıkla uğraşıyorduk. Kömürcülük zor ama satılması kolaydı. Orman İşletme her yıl kesilecek alanı gösterirdi, herkes kendi hissesini keserdi, kantar başında öl-çer bir ücret alırlardı. Sonra vesika verirler-

di, yaptığımız kömürü o vesika ile satardık. Annem anlatırdı, Neslihan Teyze var-dı, Kesikkapı Mahalle Muhtarının annesi o anlatırdı, Rum kızları tütün işlermiş, ekin biçerlermiş, fasulye, darı toplarlarmış. Ara-ları iyiymiş, sorun yokmuş. Annem el ma-kinesinden terzilik öğrenmiş onlardan. O zaman hazır elbise yoktu, Annem el maki-

#### TAHSİN ÖZDEMİR:

Ticaret hayatı 13 yaşında tütün işçiliğiyle başladı. 1967 yılında açtığı Özdemirler Lokantasıyla başladığı restorancılığa halen Denizati Restoran ile devam ediyor. 1969 Yılında Esnaf Derneğine kayıt oldu. Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası'nın ilk kurulduğu 1991 yılında Yönetim Kurulu üyeliğine seçildi. 5 Dönemden beri Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Yönetim Kurulu üyeliği yapıyor.

nesiyle gelinlik dikerdi. Her şey kumaştan, basmadan dikilirdi. Köyde 3- 4 kadın vardı öyle el makinesiyle diken. El makinemiz vardı, o makineyi sonradan çaldılar. Eski eserdi.

O zaman insanlar orakta, tütünde, pa-mukta daha çok çalışırdı. Şimdi makineler çıktı insanlar çalışmıyor. Tütün yok, pa-



muk, anason, susam kalmadı. Hayvan yetiştiriciliği kalmadı. Ormanı telle çevirip yasakladılar keçi kalmadı. Şimdi sera var.

#### ŞEHİR VE YAŞAM

O zamanlar Cumhuriyet, Kesikkapı ve Karagözler mahalleleri vardı. Patlangıç ve Günlükbaşı ayrıydı. Depremden önce Cumhuriyet Otel, Dutluhan Otel, Muğla Otel, Karadenizli Otel vardı. Köprübaşı'nda şimdiki fırın ve bankanın olduğu yerde oteldi. Duriye teyzenin oteli vardı. Kadın cezaevi pazaryerinin arkasındaydı. Erkek cezaevi belediyenin bahçesinin olduğu yerdeydi. Adliye Tütün Sokak'taydı. Ziraat Bankası'nın olduğu yerde Cumhuriyet, şimdiki lisenin Halk Bankası'nın olduğu yerde de Atatürk İlkokulu vardı. Ziraat Bankası'nın olduğu yerde belediye ve hastane vardı.

Belediye binası, hükümet binası tarandaki okalıptüslerin arkasındaydı. Tek katlı basamaklıydı, deniz suyu oraya kadar gelirdi. Hükümetin olduğu yerlerdeki mezarın oraları su içindeydi. Doldura doldura bu hale geldi. Mezbahe Köprübaşı'ndaki kavağın dibindeydi. Depremden sonra bu tarafa geldi.

Atatürk Meydanı ve Paspatur'da, Kesikkapı Mahallesi'nde depolar vardı. Bir tüccarın kiraladığı 10-15 tane deposu olurdu. Çok tütün alan tüccarların evlerinde de depoları olurdu. Murat Aybek, Şevki Aybek ve Mustafa Karaören gibi tüccarların evlerinin yanında da depoları vardı.

Akbank'ın olduğu yerde askerlik şubesi vardı. Bankaların sırasında jandarma vardı. Kaya'dan şişelerle süt getirirdim. Ziraat Bankası'nın karşısındaki büyük binanın olduğu yer hal yeriydi. Dükkanlar vardı, manavlar vardı. Manav Şükrü Özdemir vardı. Ben ona peşin satardım, o hakimlere, savcılara, askerlik şubesine, jandarma komutanlığına gönderirdi. O aybaşında alırdı parasını. Ben Şükrü amcaya sattığım sütün parasıyla evimizin eksiklerini alırdım.

SSK Hastanesi'nin olduğu alan ziraat bahçesiydi. Portakal, limon, greyfurt, erik

gibi tüm meyveler yetişirdi, sebze yetişirdi. Sulama için dolap vardı, at çevirirdi. Onlar hep Rumlardan kaldı. Orası sonra ihale ile satıldı. Kandönmez'ler aldılar.

Yeni caminin olduğu yer Tarım Kredi Kooperatifiydi 57 depreminde yıkıldı. Deve çökeği lisenin olduğu yerdi. Yüklerini boşalttıktan sonra köylüler eşeklerini develerini oraya bağlardı. Ön ayaklarını bağlardı kalkmasınlar diye. Oraya 5-10 kuruş öderlerdi park parası gibi.

Bütün yollarda okalıptüs ağaçları vardı. Derelerin kenarı, Günlükbaşı yolunda hep okalıptüs ağaçları vardı. O zamanki Muğla Valisi diktirdi ağaçları. Hem Fethiye'ye hem de Marmaris yoluna diktirdi. Fethiye'de yollar genişlerken kesildi hepsi. Marmaris yolundakiler duruyor.

#### TİCARET

Tütün zahmetli ve zor bir mahsul. Kaya'da fazlaca tütün ekilirdi. Tütün zamanı İzmir'den yabancı eksperler gelirdi. Davi diye biri gelirdi, Yahudi Yaşar diye biri gelirdi. Yabancı şirketler için satın almaya gelirlerdi. Bir balya 45-55 kilo arasında olurdu. Çuvallanırdı, iplerle bağlanırdı. balyanın 3 tarafı çuval, üç tarafı açık olurdu. Açık olan üç taraftan da numune alır bakarlar ona göre fiyat biçerlerdi. Birincilik, ikincilik, üçüncülük verirlerdi. Tütün çok iyi kurutulmuşsa iyi para ederdi.

Babamın kömür yakma ustalığı, tütün işleme ustalığı vardı. Tütünün dizisi kururken ortada büyük damarlı yaprak varsa, kurumadan toplanırsa balya yapıldığında kurtlanırdı. O para etmezdi. İstiften toplarken yaprakları çok iyi kontrol etmek lazımdı. Yapraklar güzel kurduysa birinci el satardı. Babamdan öğrendim ve çok tütün kurutma ustalığı yaptım. Zincilikavak'ta çardakta, Mustafa Karaören'in işinde, Günlükbaşı'ndaki göçmen evlerinde tütün kurutma ustalığı yaptım. O zaman daha askere gitmemiştim. 16-17 yaşındaydım, tütüncülüğe de 13 yaşında başlamıştım.

Karaören'ler, Kadir Çavuş kömür tüccarlığı yapardı. Odun kömürünü buradan alır İstanbul'a İzmir'e gönderirlerdi. Kaya

dağlarında, deniz kenarlarında yanan kömürleri deniz motorları gider getirirdi. Fethiye'de büyük gemilere yükleyip gönderirlerdi.

1958 yılında lokanta açtım hala da devam ediyor. İlk kayınbirader ile ortak açtık. Sonra ayrıldım. 5 sene başka işyerlerinde garsonluk yaptım. 1967 yılında da Postane Caddesi üzerine, belediyenin karşısındaki cadde üzerine Özdemirler Lokantası'nı açtım. Esnaflar, köylüler gelirdi. Her köyde Özdemir vardır. Bizde Özdemir olunca tütün satmaya, kömür, arpa, fasulye satmaya gelenler, devlet dairesinde iş için şehre gelenler uğrardı. O zaman sevgi saygı vardı. Güven vardı. Yalan dolan yoktu. İnsanlar yemeğini yer gider, tütün zamanı öderlerdi. Geçmiş zaman daha tatlıydı. İnsan ilişkileri, ticaret daha iyiydi. Yalancılık dolandırıcılık yoktu bir kere. Şimdi güven kalmadı.

O zaman buzdolabı yok. Öğleden sonra yemekler bitmezse bozulacak. Askerlik şubesine haber gönderirdim bu akşam yemek yapmayın diye. Yemekleri askerlik şubesine gönderirdim karşılıksız olarak.

#### GEMİ TURİZMİ

Haftada bir kez çarşamba günleri Rodos'tan bir gemi gelirdi. Çeşitli memleketlerden turist gelirdi. Fakat Rodos'tan buradan giden Rumların akrabaları gelirdi. Oduncu Vasil'in evi nerede, Kaşkolos'un evi nerede, Güzeloğlu'nun evi hangisi gibi lakapları ile sorar akrabalarının harabeye dönen evlerini ziyaret ederlerdi.

Oduncu Vasil'in evi okuldu, ben orada okudum. Gemiyle gelenler ekseriyetle Kaya köyüne giderdi. Çarşıda gezerdi.

#### DEPREM SONRASI GELİŞME

Depremde buraya çalışmaya gelenler oldu, sonra buradan gitmediler. Akıllı olan parası olan kaldı gitmedi.

Taşyaka ve Tuzla mahalleleri depremden sonra başlayan göç nedeniyle sonradan oluştu. Depremden sonra buraya çalışmaya gelenlerden çoğu gitmedi. Kalabalıklaşınca da bazı şeyler değişmeye başladı.



# Kuğu

**Kuruluş: 1988**

## Endüstriyel Çamaşır Yıkama Fabrikası Otel Tekstil ve Yatakları Fabrika Satış Merkezi



*Havlu*



*Otel Yatak ve Bazaları*



*Çarşaf, Nevresim*



*Yastık*



*Yorgan*



**Sabit Hat : 0 252 614 19 24 Sabit Fax : 0 252 612 82 37**

**Gsm Hattı : 0 530 970 42 39**

**Web: <http://www.kugufethiye.com> E-Posta : [info@kugufethiye.com](mailto:info@kugufethiye.com)**

**Adres : Adnan Menderes bulvarı 134/A 48300 Fethiye/Muğla**



# Eğitim sektöründe bir genç kadın girişimci daha: Deniz Tanaydın

İngilizce öğretmeni Deniz Tanaydın, Helen Doron eğitim sistemini uyguladığı yeni bir öğrenim merkezi ve anaokulu açtı. Hem dil okulunda 3 aydan 12 yaşa kadar çocuklar İngilizceyi anadilleri gibi öğreniyorlar, hem de 2-5 yaş arası çocuklar daha yoğun İngilizce programı eşliğinde anaokulu eğitimi alabiliyorlar. Fethiye, Tuzla Mahallesi'ndeki Helen Doron Early English merkezini ziyaret edip Deniz Hanım'la sohbet ettik.



**Merhabalar Deniz Hanım, Helen Doron eğitim sistemi nedir, bize biraz anlatır mısınız?**

Helen Doron'a ve geliştirdiği metodolojiye ilham veren, bir müzik metodu olan Suzuki metodudur aslında. Helen Doron'un kızı dört yaşına geldiğinde Suzuki metodu ile viyolonsel dersleri almaya başlamış. Suzuki metodu çocuklara nota öğretmeden viyolonsel çalmayı öğreten bir metod. Dr. Suzuki, metodunu "ana dil yaklaşımı"

olarak tanımlanmış ve buna "müziğin dili" adını vermiş. Dil bilimci olan Helen Doron ise kızındaki gelişmeleri izledikçe bu sistemden çok etkilenmiş ve ikinci bir dilin de aynı sistem ile öğretilebileceğini düşünerek kendi sistemini geliştirmiştir.

Helen Doron sistemi, çocukların seslere anlam yükleyerek dili edinmeye başlamasını esas alır. Bu sistemin iki temel taşı vardır: Olumlu pekiştirme ve sürekli tekrar. Olumlu pekiştirme, ailelerin çocuklarına zaten günlük hayatta da uygulaması gereken, özgüveni en çok geliştiren yöntemdir. Çocuğun, yeni bir şey öğrenirken, başardığı ufak bir adımda olumlu geri bildirim alması öğrenme motivasyonunu artırır. Helen Doron sisteminde de çocuklar, ufak bir çabalarında bile öğretmenleri tarafından motive edilirler.

Bugün, dünyanın 37 ülkesinde Helen Doron Early English 3 aylık bebekten 18 yaşındaki gençlere kadar her seviyede İngilizce kurs imkanları sunmaktadır. Milliyonlarca çocuk bu metod ile İngilizce öğrenmiştir.

Helen Doron metodu, oyunlar, hikayeler, çalışma kitapları, flash kartlar, hikaye kartları, orijinal şarkılar yoluyla İngilizceyi öğretir. Rahat ve zevkli bir ortamda hızlı, neşeli ve tamamen doğal olarak gerçekleşen öğrenme, çocukları uluslararası dil sınavlarına da hazırlar. Bu sistemin en büyük özelliği, her yaş için farklı bir eğitim seti geliştirmiş olması. İngilizce seviyelerine göre her yaşa uygun programlar var. Sürekli tekrar derken, burada iş biraz da ailelere düşüyor. Çocukların evde dinlemeleri için setlerin içinden CD'ler çıkıyor. Her ünitenin kendi CD'si var ve çok eğlenceli şarkılar içeriyor. Ailelerden istediğimiz bu CD'lerin günde 2 kez evde dinlenmesi. Bu tekrar, çocuğun dili duyması ve tanıması için çok önemli. Tabii, kelime ile anlamı birleştirme işi öğretmenlerimize düşüyor. Çocuklar beş duyu organını kullanarak derslerde kelimeleri, yani sesleri anlamları ile eşleştiriyorlar. Her şey tam anlamıyla yapıldığında zaten öğrenmeye açık olan çocuk zihni dili çok kolay öğreniyor.

*Peki, bu sistemin öğretmeni olmak için nasıl bir yol izlemek gerekiyor?*

Bu metodu uygulamak da ayrı bir beceri istiyor. Biz her öğretmen ile çalışmıyoruz. Bu sistemin biz işverenler için zorlayıcı kısmı olsa da aslında çok da önemli bir bölümü. Eğer öğretmen adayları yapılan görüşmeler sonunda uygun bulunursa, "Helen Doron Öğretmeni Sertifika Programı"na tabii tutuluyorlar. Bu program, her Helen Doron öğretmenin katılımı zorunlu olan bir eğitim programı. İngilizce öğretmenleri için ayrı, anaokul öğretmenleri için ayrı eğitimler planlanıyor. Eğitimler dünyanın dört bir yanından geliyor, Helen Doron sistemini ve felsefesini tüm ayrıntılarıyla aktardıktan sonra, öğretmenlere nasıl ders işlemeleri gerektiğini anlatıp onlardan uygulama yapmalarını bekliyorlar. Bu eğitim süreci çok yoğun geçse de, sonunda öğretmenler Helen Doron sistemini tam anlamıyla öğrenmiş ve uygulayabilir oluyor ve uluslararası değerinde bir sertifika sahibi oluyorlar. Öğretmenler, bu sertifika ile dünyanın herhangi bir yerindeki Helen Doron şubesinde çalışma hakkı kazanmış oluyorlar. Helen Doron'un öğretme sistemi de çok farklı. Sınıf içinde çocuklar koşabiliyorlar, yemek yiyebiliyorlar, bazen de bağırabiliyorlar... yani her şeyi yaparak ve deneyimleyerek öğretiyoruz. Bu dünyanın her yerindeki Helen Doron için geçerli. Öğretmenlerimizin rehber kitapları olsa da kendilerinden bir şeyler katmaları, yaratıcı olmaları, üretmeye ve yeniliklere açık olmaları bizim için çok önemli.

*Dil okulu dışında bir de anaokulu var değil mi?*

Tabii, 2-5 yaş arası çocuklar için aynı zamanda anaokulu hizmetimiz de var. Biz merkez olarak 3 ay-12 yaş arasına her seviyede İngilizce öğretiyor olsak da aynı zamanda Milli Eğitim'e bağlı bir anaokuluyuz. Anaokulu müfredatımızda da İngilizce çok büyük bir yer tutuyor ama anadilimize de aynı önemi veriyoruz. Çocuk yabancı dilde olduğu kadar kendi kültüründe ve ana dili üzerinde de hakimiyet kazanmalı; o yüzden iki ana dilli anaokuluyuz diyoruz ben. Sınıflarımızda her zaman hem anaokul öğretmenlerimiz hem de İngilizce öğretmenlerimiz tam zamanlı bulunuyor. Kesin bir kuralımız var: Bu iki öğretmen kesinlikle diller arasında geçiş yapmıyor. Çocuklar ise hangi dili seçeceği konusunda serbest bırakılıyor. Günlük akış içinde doğal yollarla İngilizce öğrenmeleri en büyük amacımız. Bu yüzden iki anadil diyoruz. Programlarımızda her şey oyun ile öğ-

retiliyor. İngilizce sınıflarımızda dikkat dağıtıcı uyaranları kaldırıyoruz, sadece yer minderleri, cd çalar, televizyon ve öğretmenin her çocuk için hazırladığı materyal kutusu dışında oyuncak olmuyor. Böylece, onları cezbetmek ve kısa olan dikkat sürelerini canlı tutmak daha kolay oluyor. İngilizce yoga ve pilates programlarımız da var ve yine Helen Doron sistemi ile matematik, fen, seramik, müzik aktivitelerimiz arasında yer alıyor.

*Peki sizde böyle bir merkez açma fikri nasıl oluştu? Anaokulu açma fikri nasıl oluştu?*

Ben uzun yıllardır aldığım eğitim, edindiğim vizyon ve tecrübeyle, hayallerimle doğru orantılı bir iş yapmayı planlıyordum. Mezuniyetimden bu yana dil eğitiminin çeşitli sektörlerinde çalıştım, dil dershaneleri, üniversiteler, birebir dersler, vs.. Her birinde de İngilizceyi öğrettiğimiz kitlenin ortak durumu; bizim kritik dönem dediğimiz 0-6 yaş aralığını, yani başka bir dili anadili gibi öğrenme çağını çoktan kaçırmış olmalarıydı. Üniversite yıllarında benim derslerine büyük bir heyecanla katıldığım Psikolinguistik ve Sosyolinguistik derslerinde işte tam da bizim burada gerçekleştirdiğimiz eğitimin konusundan bahsediliyordu: Bir bireyin, ikinci bir dili öğrenmesinin en iyi zamanı aslında onun anadilini öğrendiği zamandır. Helen Doron metodu tam da bu bilimsel araştırma sonucuna dayalı bir sistemdir.

Burada, Helen Doron Anaokulu'nda iki-altı yaş aralığındaki okul öncesi çocukların oyunlar, 'prop' adı verilen yardımcı malzemeler yoluyla öğrenme faaliyetinin içinde aktif yer alması teşvik edilir. Müfredat; çocuk beyninin, bedeninin ve ruhunun yanı sıra bunlar arasındaki bağlantıların gelişimini temel almaktadır.

Birçok çocuğun bir arada olmasının, onların gelişimlerini adım adım izlemek ve buna katkıda bulunmanın özveri ve sabır gerektirdiğini ve bir o kadar da keyifli ve çok eğlenceli olduğunu düşünüyorum. Düzenli aralıklarla biz kuruculara eğitimler veriliyor; bu anlamda da Helen Doron ailesi kendini sürekli geliştiren ve yenileyen kurumdur.

*İnsanların alışık olmadığı bir sistemde eğitim veriyorsunuz, zorlukları var mı? Aileler nasıl yaklaşıyorlar?*

Gerçekten çok alışılmadık bir sistem. Özellikle dil okulu bölümü. Çünkü çocuklar sadece haftada iki gün 45 dakika okula geliyorlar. Aileler bu şekilde dil öğrenilemeyeceği fikrini çok benimsemiş ülkemizde. Çünkü şuan anne-baba olan kuşak, çok



erken yaşta dil eğitimi almış bir kuşak değil, genelde ilkokul sonrası İngilizce ile tanışmış ve kalem-kağıt ile öğrenirken zorlanmış bir kuşak. Oysaki dil yazarak çizerek değil; duyarak öğrenilir. Hiçbirimiz anadilimizi elimizde kalem kağıtla öğrenmedik; çevremizde sürekli konuşanlar vardı, beyin bunu kaydetti ve ağız onu üretti.

Özellikle küçük yaş, 3 ay-2 yaş arası aileler çok tereddüt yaşıyorlar. Çocuklar henüz konuşmaya da başlamadığı için İngilizce öğreniyor olduklarına inanamıyorlar. Aslında tam tersi çocuklar bu dönemde çok daha kolay dil öğreniyor. Beynimizin yüzde 70'i ilk yılda, yüzde 90'ı ilk 5 yılda gelişiyor. Bu dönemde, beyinde ne kadar çok bağlantı kurulursa çocuk ilerleyen dönemlerde o kadar kolay kendini geliştirebiliyor. Küçük yaşta ikinci bir dil öğrenmek, genel zekayı harekete geçirerek, çocuğun işitme korteksindeki beyin yolunun gelişimine yardım ediyor. Ve tabii çocuğun yaşı ne kadar küçükse o dilin dilbilgisine ve telaffuzuna ana dili gibi hakim olması bir o kadar kolay oluyor.

*Bize biraz kendi okulunuzdan bahsedermisiniz? Helen Doron Fethiye nasıl bir okul?*

Helen Doron Fethiye, Tuzla Mahallesi'nde 22 metrelik yol üzerinde Yapı Kredi Bankası Likya şubesi arkasında 4 ana sınıfı ve öğrenim merkezi sınıfı, şirin bir bahçesi olan bir okul. Dil okulu için farklı, anaokulu için farklı sınıflarımız var. Oyun parkımız, çim bahçemiz ve bir de organik tarım yaptığımız küçük bir organik bahçemiz var. Yeni açılmış olsak da bu yazı kaçırmadık. Yaz meyve ve sebzelere seçtik, okulumuzun bahçivani benim kendi teyzem. Şuan bahçemizde patlıcan, acur, karpuz ve biberlerimiz yetişiyor. Çocuklarımız suluyorlar, büyüyünce koparıp afiyetle hep beraber yiyoruz.

*Bundan sonrası için planlarınız neler?*

Çocukları ve mesleğimi çok seviyorum. Bir eğitim kurumunun koordinatörü olmak büyük bir sorumluluk ve kurum olarak öncelikli amacımız elbette ki erken yaşlarda yabancı dil öğrenimini gerçekleştirmek; ancak çok daha önemlisi paylaşım, sağduyulu, mutlu ve kendine güvenen - ama asla şımarık olmayan - çocuklar yetiştirmek...





**Halime Öztürk**  
FTSO Basın yayın ve Halkla İlişkiler Birimi

Gelişen teknolojiyle birlikte alışkanlıklarımız değişti.

Buna paralel olarak tanıtım da değişti.

Tatilciler değişik bir yer aradığında eskisi gibi kitap ve dergi karıştırmıyor.

Sosyal paylaşım sitelerinde deneyimlere göz gezdirerek,

gidecekleri şehir ve kalacakları otele kadar bir çok konuda bilgi sahibi olabiliyorlar.

Sosyal paylaşım siteleri de yıl boyunca yapılan değerlendirmelere göre işletmelere derece veriyor.

2015 Yılında en fazla dereceyi alan işletmelerden biri de Çalış'ta faaliyet gösteren İde Otel.

İde Otel'in sahibi Hüseyin Küp ile sosyal paylaşım siteleri ve işletme yaklaşımını konuştuk.

Turizm faaliyetinde, turizmcilerin bir yerden bir yere taşınması söz konusu olunca ilk gerekli olan şeyde turizmcilerin konaklama ihtiyacı oluyor. Turistler, turizm faaliyetlerinde gidecekleri yerleri planlarken ilk önce konaklama yerlerinin kalitesini, ücretini araştırarak işe başlıyor. İnsanların tecrübelerini anlatarak yaptıkları reklamlar ise kuşkusuz tüm reklamların önünde olma özelliğini koruyor. İnternet üzerinden yapılan yorumlar aracılığıyla paylaşılan tecrübeler konaklama yeri arayan tatilcilerin ilk baktıkları yerler oluyor. Günümüzde bu alanda uzmanlaşmış web siteleri bulunuyor. Holiday Chek, Tripadvisor ve Zoover gibi siteler belli coğrafyalardan kişilerin kaldıkları konaklama tesisleri ile ilgili yorumlarına yer vererek tecrübelerin uluslar arası düzeyde paylaşılmasını sağlıyor.

Holiday Chek daha çok Alman turistlerin yorumlarını paylaştıkları bir site olarak öne çıkıyor. Amerika kıtasında bulunan ülkelerin vatandaşları Tripadvisor sitesi aracılığıyla yorumlarını paylaşıırken Hollandalı turistler Zoover'ı tercih ediyor.

Tüm bu sosyal ağlar yorumların güvenilir olması için bazı sistemler geliştirmiş durumda. Yapılan yorumların sayısı ve

oranlaması ile hakkında olumlu yorum yapılan sitelere bazı belgeler de veriyorlar.

Bu sitelerde Fethiye'de hizmet veren pek çok konaklama tesisi hakkında da yorumlar yer alıyor. Aralarında bu yorumlarla öne çıkan ve bu sitelerin ödüllerine layık olanlar da var. Fethiye Çalış'ta hizmet veren Hotel İdee de bu sitelerde hakkında çok sayıda olumlu yorum paylaşılan konaklama tesislerinden biri. Yorumların yoğunluğu sayesinde de bu üç sitenin tümünden ödül almayı hak etmiş.

**Muğla'da genç bir otel işletmecisi**

Hotel İdee'nin sahibi Hüseyin Küp, Fethiye'de dünyaya gelmiş. 7 yaşında ailesi ile birlikte Almanya'ya yerleşerek eğitim hayatını Almanya'da tamamlamış. Gur-

bette kalmak istemeyen babası, Hüseyin Bey'i memleketleri Fethiye'ye göndererek işini memleketinde kurmasını istemiş. Hüseyin Bey, Fethiye'ye dönüşünü ve Hotel İdee'nin doğuşunu şöyle anlatıyor: "Mezun olduğumda babam, beni, Türkiye'ye gönderdi. O zaman 19 yaşındaydım. Otelin inşaatı iki yıl sürdü. İnşaat 91 yılında bittiğinde Muğla ilinin en genç işletmecisi olarak işe başladım. 91 yılından bu yana başaracağımızın hepsini özveri ile başardık. Profesyonel bir ekiple yapmadık çünkü daha düne kadar profesyonel bir turizm yoktu. İyi bir müşteri personel ilişkisi vardı. O sayede bu zamana kadar getirdik. Babam mezun oldun hadi Türkiye'ye dedi. Zaten bizim Almanya'da durmamızı hiç istemi-

yordu. 94 yılında da babam geri döndü. Artık gitmeyi düşünmüyoruz."

**Müşterilerimizi anlayarak hizmetlerimizi geliştiriyoruz**

Hotel İdee'nin müşterilerinin çoğunluğunu Alman turistler oluşturuyor. Hüseyin Bey, bunu özellikle tercih ettiklerini söylüyor. Hüseyin Bey, neden Alman piyasasında çalışan acentelerle çalıştıklarını şu sözleri ile anlatıyor: "Müşterilerimizin çoğunluğu Alman. Onlara anlayıp iyi bir hizmet sunmaya çalışıyoruz. Zamanında İngiliz acentelerine de geçebildik. Hem kültür hem de dil konusunda Almanya'ya hakim olduğumuz için Alman firmaları ile çalıştık."

**Çalışan patronlardayım.**

**Müşterilerimi kısıkanıyorum**

İşletmesinin küçük olması sebebiyle müşterileri ile yakın ilişkiler geliştirdiğini ifade eden Hüseyin Bey, çalışan patron olduğu için Fethiye'nin güzelliklerinden faydalanamamaktan şikayetçi. Hüseyin Bey bu kiskançlığını "Fethiye çok güzel. Bunun değerini bilip tadını çıkarmamız lazım. Burada yaşayan yabancıları bazen kısıkanıyorum. Çalışmadıkları için her an yüzde yüz değerlendiriyor. Yaylada kır çiçekleri topluyorlar, gün batımını izliyor. Biz bunlara vakit bulamadığımız için oradan buradan zaman kırarak tadını çıkarmayı düşünmüyoruz. Çünkü biz çalışan yöneticilerdeniz. Sadece yöneticilik yapmıyoruz, çalışıyoruz. İşletmemiz küçük olduğu için bir iki gün sonra müşteri patron olduğumuzu anlıyor. İlişkilere girdikten sonra arkası da geliyor. Bunun en büyük ödülü ise insanların göz yaşları dökerek, halama, arkadaşlarıma mutlaka tavsiye edeceğim diyerek ayrılması oluyor. Misafiri bir personelin kabul etmesi ile yöneticilerden birinin kabul etmesi çok farklı." sözleri ile anlatıyor.

**Tüm yorumlara dönüş yapıyoruz**

Holiday Chek, Tripadvisor ve zoover'in kendilerine verdiği ödüllü müşterileri ile geliştirdikleri iyi ilişkilere ve kaliteli hizmette bağlayan Hüseyin Bey, "Holiday Chek ödülünü almamızda da bu etkili oldu. misafirler bizden bağımsız olarak bu siteye yorum yapıyor. Denetleme açısından da seyahat faturası isteniyor. Yorumu öyle yapıyor sunuz. Belli bir yorum sayısına ulaşıl-



ması gerekiyor. Ödül yorumlara göre veriliyor. Tripadvisor ise daha çok İngiliz misafirlerimizin ve Amerika kıtasının değişik ülkelerinden gelen misafirlerimizin yorumlarını paylaştığı bir site. Biz bu sitelerde bizimle ilgili yapılan olumlu/olumsuz yorumlara dönüş yapıyoruz." diyor.

**Turizmi lokomotif konaklama sektörü**

Turizmin lokomotif sektörünün konaklama olduğunu Belirten Hüseyin Küp, "Biz lokomotif olarak çalışıyoruz. Müşteriyi getiren, fedakarlıklar yapan bizleriz. Geri kalan tüm sektörler de bundan faydalanıyor." diyor.

**Hotel İdee 2009'da kabuk değiştirdi**

Hüseyin Küp: "İşletmemizin 2009'da kabuk değiştirdi. Klasik bir işletmeden çıktı; butik otel gibi bir tarza büründü. Otelimizi 2009 yılında yeniledik. Bu değişimi İç Mimar Ahmet Yücesan ile yaptık. Fethiye'de yaptığı ilk projesi bizim otelimizdir. Projeyi çizmeye başladığında 'Tamam, çalışacağım kişi sensin' dedim. Bu değişim sayesinde farklı müşterilere hitap etme fırsatı kazandık. Çalış'ta bizim gibi küçük otel çok az. 20 odada 10-11 farklı dizayna sahip oda var. Müşteri bir sonraki sene gelip başka bir odada kaldığında sürpriz oluyor. Otelimiz

eski olduğu için çok farklı değişiklikler yapamadık. Yine Ahmet Yücesan'ın tavsiyesi ile restoranımızı herkese açtık. Çünkü biz restoranımızla çok az otele olan denize karşı yemek yeme fırsatını sunuyoruz. Müşterimizin hangi masada oturacağını önceden organize ediyoruz. Masasını rezerve ediyoruz. Gün içerisinde istedikleri yere oturabiliyorlar. Akşamları masalarını rezerve ediyor ve hazırlıyoruz. Kendilerini özel hissetmeleri için çalışıyoruz."

**Arjantin'den müşterimiz var**

Hotel İdee'nin müşterilerinin ağırlıklı olarak Alman olduğunu belirten Hüseyin Bey, başka ülkelerden de konuklarının olduğunu söylüyor. "Almanların yanı sıra Hollandalılar, İngilizler, Çinliler de geliyor. Bir Alman hitap ettiğimiz şekilde bir İngiliz, bir Çinliye hitap edemiyoruz. Çinden misafir akını var. Stoplamak zorunda kalıyoruz. Kısa vadeli geliyorlar. Farklılar. İz peşindeler. Bir Çinli bir suyu içiyorsa mutlaka bir yerde okumuştur. Bir Çinli şurada şu şarabı içtik diyerek hemen fotoğrafını çekip paylaşıyor. Arjantin den baya bir misafirimiz var. Geçen sene ve bu sene Arjantin'den çok misafirimiz geldi. Kendilerini Türklere çok sıcak hissediyorlar." Sözleri ile müşterileri hakkındaki gözlemlerini paylaşıyor.





# İhtiyaçlarınız çeşitlendikçe hizmetlerimiz de çoğalıyor.

Aras Kargo yetişmeniz gereken her yerde, her koşulda, her zaman sizin için bulunmanın sorumluluğunu ve hassasiyetini taşıyor.



**GERİ DÖNÜŞLÜ KARGO**  
İmzalanıp size geri dönmesi gereken evraklarınız için.



**GÜNCİ KARGO**  
Aynı gün içinde alıcıya ulaşmasını istediğiniz gönderileriniz için.



**TAHSİLATLI KARGO**  
Sipariş teslimatı karşılığında eş zamanlı yapılan tahsilatınızın hesabınıza transferi için.



**HEDİYE KARGO**  
Alıcısına özel paket seçenekleriyle ulaşacak gönderileriniz için.



**UÇAK KARGO**  
Şehirdışına, uçakla 24 saat içinde ulaşacak gönderileriniz için.



**GÜNAYDIN KARGO**  
Alıcıya ertesi gün 10:00'a kadar ulaşacak gönderileriniz için.



**YURTDIŞI KARGO**  
Yurtdışına, kapıdan kapıya ve imza karşılığında ulaşacak gönderileriniz için.



**SMS KARGO**  
Kısa mesajla gönderileriniz hakkında anlık bilgi almak ve kurye çağırma için.

**GEZİ notları**

YAZI ve FOTOĞRAFLAR  
Sibel Akıncı

# FAS

*Marakeş - Marrakach*



## MARAKEŞ – MARRAKACH

Berberi dilinde kelime anlamı “Durma hızlı git”...  
Burası önceden kervan yolu üzerinde bir yer ve çok dar...  
Deve kervanları sığamadıkları için duramıyorlar...  
İşte bu yüzden durma hızlı git...





Nüfusu merkezde 750 bin...  
5 katın üzerinde yüksek yapı yok...  
En yüksek yapıları 75 metre ile  
Koutoubia "Kütübiye" camii...  
Bütün şehir kırmızıya çalan taba  
rengi ile boyalı...  
Hiçbir bina başka renge  
boyanmamış...  
Burada şehrin ahengini bozabilecek  
modern mimariye izin yok...

Burası Unesco Milli Miraslar  
listesinde bulunan Afrika'nın en  
hareketli şehir meydanı... Önceleri  
burada idamlar yapılır ve halka  
izlettirilirmiş...

Bu yüzden adı Faniler Meydanı...  
şimdi ise gündüz meydana  
geldiğinizde bir bakıyorsunuz yılan  
oyuncuları ellerinde yılanları size  
doğru geliyor... Eğer boş bulunurda  
selam verir veya gülümserseniz  
yılanı boynunuzda kolye gibi asılı  
görürsünüz... Bir de fotoğraf çeker  
biraz ilgilenirseniz para vermeden  
ellerinden kurtuluş yok bilesiniz...  
Baktığınız başka bir yerde maymun  
oyuncusu, keklük, kartal sergileyen  
bir başkası, hediyelik eşya satanlar,  
meyve suyu satanlar ne ararsanız  
var... Arada da zillerin sesleri, yılan  
oyuncuların zurnaları...  
Bir taraftan alışık olmadığınız



JMA EL FNA - CEMAL FİNA - FANİLER MEYDANI

kokular, faytonlar ve atlar...

Bir de sıcak eklenince karmaşa ve bu  
karmaşanın ahengi kendinizi başka bir  
gezegende, başka bir boyutta hissettiriyor...

Akşam saat 6 dan sonra ise bütün bu  
karmaşa gidiyor bu sefer de seyyar  
lokantaların cazibesi sizi karşılıyor...  
Her tarafta değişik yiyecekler ve kokular...



## JARDİN MAJORELLE "Majorel Botanik Bahçesi"

Fransız büyük ressam ve mobilya tasarımcısı  
Majorelle'in oluşturduğu botanik parkı...  
Luis Majorelle 1947 de bu araziyi satın alıyor ve  
Dünya'nın her yerinden getirttiği bitkilerle donatıyor...  
Daha sonra PierBerge ve Yves Saint Laurent  
burayı satın alıyorlar ve kendi zevkleriyle burayı  
tekrar dizayn ediyorlar...  
Yves Saint Laurent öldükten sonra cesedi yakılıyor  
ve külleri bu bahçeye serpiliyor...  
Şimdi ise bu bahçe Majorel botanik bahçesi adı ile  
turistlerin gözde mekanlarından biri...



## ESSAOUIRA "Suveyre"



Atlas okyanusu kıyısında 8. yüzyıldan kalma eski bir Portekiz koloni şehri... Şehir Unesco tarafından Dünya mirası olarak ilan edilmiş... Uçsuz bucaksız Atlas okyanusu kıyısında bir balıkçı limanı, sanat ve kültürün içiçe geçtiği bir sahil şehri... daracık labirent sokakları, bembeyaz evleri, maviye boyanmış kapı ve pencereleri ile birçok Avrupalı ressam, şair ve yazara ilham kaynağı olmuş...





Orson Wells , Jimy Hendrix gibi bohem hayatı seçen sanatçılar şehrin tarihi medinasında (sur içi ) yaşamışlar... 1950-1970 yılları arasında da hippilerin merkezi olmuş özellikle Fas'lı sanatçılar olmak üzere bir çok sanatçıyı kendine çekmiş bir şehir... Çevre yerleşimleriyle birlikte nüfusu 200 bin... Günümüzde sadece balıkçı limanı olarak kullanılıyor... Gelirleri arasında doğal olarak turizm de var... Buradan kilimler, yöreye has ağaç işi eşyalar, deri işlemler, rengarenk tablolar eski çarşıda ki renkli dükkanlardan alınabilir...



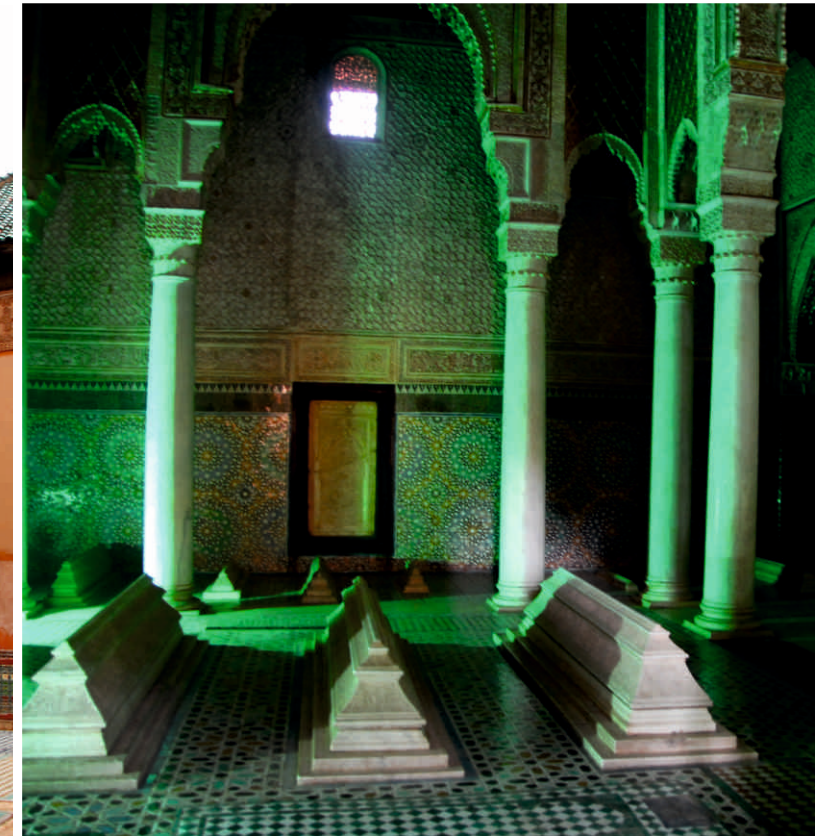
Argan ağacı Dünya'da sadece Fas'ta yetişiyor



Herkesin bildiği gibi Argan ağacından argan yağı elde ediliyor ve kozmetik dahil bir çok sanayiye kullanılıyor... 30-40 kg argan çekirdeğinden 1 kg yağ çıkarılabilir...

## SAADİAN TÜRBELERİ

16.yüzyılda hüküm süren hanedanlığın mezarı





**2015 FUAR TAKVİMİ**

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	YER	ŞEHİR
03.07.2015	05.07.2015	4.Üniversite Tercih Fuarı	Lütfi K.U.Kongre. ve S. Sarayı	İstanbul
07.07.2015	07.07.2015	Yurtdışı Üniversite Tercih ve Kayıt Fuarı	İzmir Hilton Oteli	İzmir
08.07.2015	09.07.2015	Üniversite Tercih Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
09.07.2015	09.07.2015	Yurtdışı Üniversite Tercih ve Kayıt Fuarı	Adana HiltonSA Hotel	Adana
09.07.2015	12.07.2015	Evde Bakım&Rehabilitasyon 2015	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
11.07.2015	11.07.2015	Yurtdışı Üniversite Tercih ve Kayıt Fuarı	Antalya The Marmara Hotel	Antalya
22.07.2015	26.07.2015	EDİRNE Gıda, Tarım, Hayvancılık, Sanayi Fuarı 2015	Edirne Fuar Alanı	Edirne
29.07.2015	02.08.2015	22.Malatya Genel Sanayi ve Ticaret Fuarı	Mişmiş Park Fuar Alanı	Malatya
29.07.2015	02.08.2015	4.Malatya Yapı ve Dekorasyon Fuarı	Mişmiş Park Fuar Alanı	Malatya
05.08.2015	09.08.2015	8.Çorlu Tarımtech 2015	Çorlu Orion Alışveriş Merkezi	Tekirdağ
13.08.2015	16.08.2015	DLG-ÖÇP Tarım ve Teknoloji Günleri 2015	Tekirdağ Karaevli Mahallesi	Tekirdağ
13.08.2015	16.08.2015	Tuning İstanbul	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
22.08.2015	24.08.2015	Marathon Expo 2015	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
27.08.2015	29.08.2015	2.Expo Tunnel Turkey -Tünel Yapım Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27.08.2015	29.08.2015	Expo Powtech Turkey Toz Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
28.08.2015	06.09.2015	84.İzmir Enternasyonal Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
02.09.2015	06.09.2015	26.Uluslararası Züchex, Züccaciye Ev Eşyaları, Dekoratif ve Elektrikli Ev Gereçleri Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
02.09.2015	06.09.2015	5.Trakya Autoshow 2015	Lüleburgaz Semt ve Fuar Alanı	Kırklareli
02.09.2015	07.09.2015	Çağdaş Küratörler Buluşması	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
03.09.2015	05.09.2015	IWE-İSTANBUL WATER EXPO Su, Atıksu İşleme, Eysel, End. Kirlenme, Atık Yön., Tek. Fuarı ve Kon.	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
03.09.2015	06.09.2015	IPACK 2015 30.Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
03.09.2015	06.09.2015	Worldfood İstanbul 2015 23.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
03.09.2015	06.09.2015	Agro Pro Avrasya Tarım Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
03.09.2015	06.09.2015	Helal Ekspo İstanbul 2015	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
03.09.2015	06.09.2015	2.Agro Sivas Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Sivas Fuar Alanı	Sivas
08.09.2015	11.09.2015	SHOEXPO İzmir "38.Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları Fuarı	Yeni Fuar Alanı-Gaziemir	İzmir
09.09.2015	10.09.2015	"Chemexpo Eurasia 2015	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
09.09.2015	12.09.2015	Food & Spirit İstanbul	Küçük Çiftlik Park Maçka	İstanbul
10.09.2015	13.09.2015	Maden, Mermer, Doğaltaş, Makine Teknolojileri, Sarf Malzemeleri Fuarı ve İş Makinaları Fuarı	Kültürpark Belediye Fuar Alanı	Afyon
10.09.2015	13.09.2015	PROMOTÜRK-PROMOSYON 2015	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
10.09.2015	13.09.2015	Kurumsal Pazarlama Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
10.09.2015	13.09.2015	CeBIT Bilişim Eurasia (15.)	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
10.09.2015	13.09.2015	Sign İstanbul-2015 17.Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
10.09.2015	13.09.2015	Agrotec'2015 19.Uluslararası Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
10.09.2015	13.09.2015	Emlak 2015 - Konut İşyeri Satınalma, Kiralama ve Finansman Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11.09.2015	13.09.2015	HIGHTEX 2015 Uluslararası Teknik Tekstiller ve Nonwoven Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
12.09.2015	15.09.2015	(6.)İnegöl Tarım Fuarı 2015 (İNTARF 2015	İnegöl MER-PA Fuar Alanı	Bursa
16.09.2015	19.09.2015	Türkiye Medikal Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
16.09.2015	20.09.2015	Samsun Tarım Fuarı 2015 Tarım, Hayvancılık ve Teknolojileri	Tüyap Samsun F. ve Kong.M.	Samsun
17.09.2015	20.09.2015	İstanbul Sanat 2015	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	Citytech 9.Uluslararası Belediye ve Çevre 2015 Fuarı	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
17.09.2015	20.09.2015	19.Uluslararası Isaf -Security Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	19.Uluslararası Isaf -Fire & Rescue Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	4.Isaf Safety & Health Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	4.Isaf IT Security Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul

**2015 FUAR TAKVİMİ**

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	YER	ŞEHİR
17.09.2015	20.09.2015	4.Isaf Smart Home Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	İstanbul Health Expo Medikal Ürün, Ekipman ve Sağlık Turizmi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.09.2015	20.09.2015	Avrasya Elektrikli ve Mekanik El Aletleri Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
29.09.2015	04.10.2015	BOAT SHOW 2015 36.Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
29.09.2015	04.10.2015	BOAT SHOW 2015 36.Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	Marintürk İst. City Port -Pendik	İstanbul
30.09.2015	04.10.2015	10.Trakya Tarımtech Fuarı 2015	Lüleburgaz Semt ve Fuar Alanı	Kırklareli
01.10.2015	03.10.2015	Yüzey Tasarım Fuarı 2015	Lütfi K. Ulus. Kong. ve S. Sarayı	İstanbul
01.10.2015	03.10.2015	IDME- Afet Yönetimi Fuarı ve Konferansı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
01.10.2015	04.10.2015	Bursa Yapı ve Yaşam Fuarı ve Kongresi	Merinos Atatürk Kong. ve Kül. M.	Bursa
01.10.2015	04.10.2015	11.Uluslararası LED & LED Aydınlatma Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
01.10.2015	04.10.2015	4.Elektronist Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
01.10.2015	04.10.2015	4.Elex Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
01.10.2015	04.10.2015	3.Advex Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
01.10.2015	04.10.2015	Bursa Doğa, Av 2015 7.Ul. Doğa Sp., Av., At., Bal., Alt Tur.,Ara. Araç., Spor. Giy., Krv. ve Kamp Mal.F.	Bursa Ulus. Fuar ve Kongre M.	Bursa
06.10.2015	06.10.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Sheraton Hotel ve Kongre Me.	Ankara
07.10.2015	10.10.2015	Aymod 15.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
08.10.2015	08.10.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	İzmir Hilton Oteli	İzmir
08.10.2015	08.10.2015	İsviçre Eğitim Fuarı	Ankara Sheraton Oteli	Ankara
08.10.2015	10.10.2015	ALUEXPO 2015 4.Uluslararası Alüminyum Teknolojileri, Makine ve Ürünleri İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
08.10.2015	11.10.2015	İnovasyon Türkiye, Yenilikçi Teknolojik Ürünler ve Projeler Zirvesi ve Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
08.10.2015	11.10.2015	Çin Zhejiang Kurumsal Hediye ve Hediyelik Eşya Fuarı 2015	Lütfi K.Ulus.Kongre ve Sergi Sar.	İstanbul
08.10.2015	11.10.2015	İstanbul Müzik ve Dans Fuarı	Askeri Müze Kül. Sit.Yeni Fuar A.	İstanbul
08.10.2015	11.10.2015	Kent Expo "3.Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı	Gaziemir Tüyap	İzmir
08.10.2015	11.10.2015	Adana 9.Mobilya - Dekorasyon Fuarı 2015 Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Adana Ulus. F. Kongre Merkezi	Adana
09.10.2015	09.10.2015	İsviçre Eğitim Fuarı	İstanbul Hilton Oteli Kozyatağı	İstanbul
10.10.2015	10.10.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
10.10.2015	11.10.2015	Ağaç İşleme Makinesi 2015 28.Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
10.10.2015	14.10.2015	INTERMOB 2015	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
10.10.2015	14.10.2015	18. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
11.10.2015	11.10.2015	Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	Ankara Hilton Oteli	Ankara
13.10.2015	13.10.2015	Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	İzmir Hilton Oteli	İzmir
13.10.2015	13.10.2015	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	Sheraton Hotel ve Kongre Mer.	Ankara
14.10.2015	15.10.2015	11.Türkiye Çağrı Merkezi Fuarı	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
14.10.2015	15.10.2015	AET'15	Lütfi Kırdar Ulus. Kong. ve Ser.S	İstanbul
14.10.2015	16.10.2015	Premiere Vision İstanbul	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
14.10.2015	17.10.2015	Avrasya Güvenlik ve Trafik Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
14.10.2015	18.10.2015	2.Gaziantep Mobilya, Dekorasyon, Orman Ürünleri ve Mobilya Aksesuarları Fuarı	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi	Gaziantep
14.10.2015	18.10.2015	Burtarım 2015 Bursa 13.Uluslararası Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi Fuarı	Bursa Ulus. Fuar ve Kong. Mer.	Bursa
14.10.2015	18.10.2015	Bursa 8.Uluslararası Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı	Bursa Uluslararası F. ve Kong. M.	Bursa
15.10.2015	15.10.2015	Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	İstanbul Hilton Oteli Kozyatağı	İstanbul
15.10.2015	15.10.2015	Amerika Eğitim Fuarı	Ankara Sheraton Oteli	Ankara
15.10.2015	15.10.2015	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	İzmir Hilton Oteli	İzmir
15.10.2015	17.10.2015	PaintExpo Eurasia 2015 3.Endüstriyel Kaplama Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	17.10.2015	STT Eurasia 2015 2.Yüzey İşlem Kimyasalları Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	18.10.2015	22.Van-Asya İpekyolu Sanayi ve Ticaret Tedarikçileri Fuarı	Tuşba Fuar ve Kongre Merkezi	Van



## 2015 FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	YER	ŞEHİR
15.10.2015	18.10.2015	Doğalgaz Antalya'15	Cam Piramit Sab.Kong.ve F. M.	Antalya
15.10.2015	18.10.2015	13.Bayim Olurmusun? Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı 2015	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	18.10.2015	Bijuteri 2015 - Bijuteri Moda ve Aksesuarları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	18.10.2015	İstanbul Jewelry Show Ekim 2015	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	18.10.2015	41.İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15.10.2015	18.10.2015	PET İstanbul Fuarı- 4.Evcil Hayvan Ürün, Malzeme ve Aksesuar Tedarikçileri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17.10.2015	17.10.2015	İstanbul Şömine ve Aksesuarları FuarıQS Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
17.10.2015	17.10.2015	Amerika Eğitim Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merk.	İstanbul
17.10.2015	18.10.2015	Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	The Marmara Otel	İstanbul
17.10.2015	18.10.2015	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
19.10.2015	19.10.2015	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	BYOTEL- Kozyatağı	İstanbul
19.10.2015	21.10.2015	Personel Türkiye	Lütfi K.Ulus. Kong.ve Sergi Sar.	İstanbul
21.10.2015	24.10.2015	Otomotiv 2015 21.Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça, Aksesuar ve Servis Ekipmanları F.	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
21.10.2015	24.10.2015	Subconist 2015 12.Uluslararası Yan Sanayi Ürünleri Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
22.10.2015	24.10.2015	3.Frutech Meyve Yetiştiriciliği ve Teknolojileri Fuarı	Cam Piramit Sab. Kong.ve F. M.	Antalya
22.10.2015	25.10.2015	Best Gayrimenkul 15 Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
22.10.2015	25.10.2015	Best Bina Elektrik, Elektronik, Mekanik ve Kontrol Sistemleri Fuarı 2015 (7.)	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
22.10.2015	25.10.2015	FOODEX İzmir Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
22.10.2015	25.10.2015	İSTANBUL GIDA-TEK 2015 10.Gıda ve İç. Tek., Gıda Güv., Katkı ve Yar.Mad.,Sog.,Hav.,Dep.Sis.veLoj.	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
22.10.2015	25.10.2015	Avrasya Ambalaj 2015 - İstanbul 21.Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
22.10.2015	25.10.2015	Samsun Gıda 2015	Tüyap Samsun F. ve Kong. Mer	Samsun
22.10.2015	25.10.2015	2. Sleep Well Expo	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
22.10.2015	25.10.2015	28.Yapı Fuarı - Turkeybuild Ankara 2015	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
23.10.2015	24.10.2015	Türkiye Hac ve Umre Turizm Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merk.	İstanbul
28.10.2015	29.10.2015	9.Hac ve Umre Turizm Fuarı 2015	Hilton Kongre ve Sergi Merk.	İstanbul
28.10.2015	31.10.2015	Hometex 2015 Ev Tekstili Dekorasyon Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
28.10.2015	31.10.2015	ZÜCCEV 2015	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
29.10.2015	01.11.2015	8.Toyzeria & Kids Turkey Oyuncak, Lisans, Oyun Ve Oyun Ekipmanları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul



Bölgenin En Büyük  
Aqua Parkı



Water World Ofis Tel: +90 252 616 68 42 Gsm: +90 0533 771 06 35

f & oludenizwaterworld