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

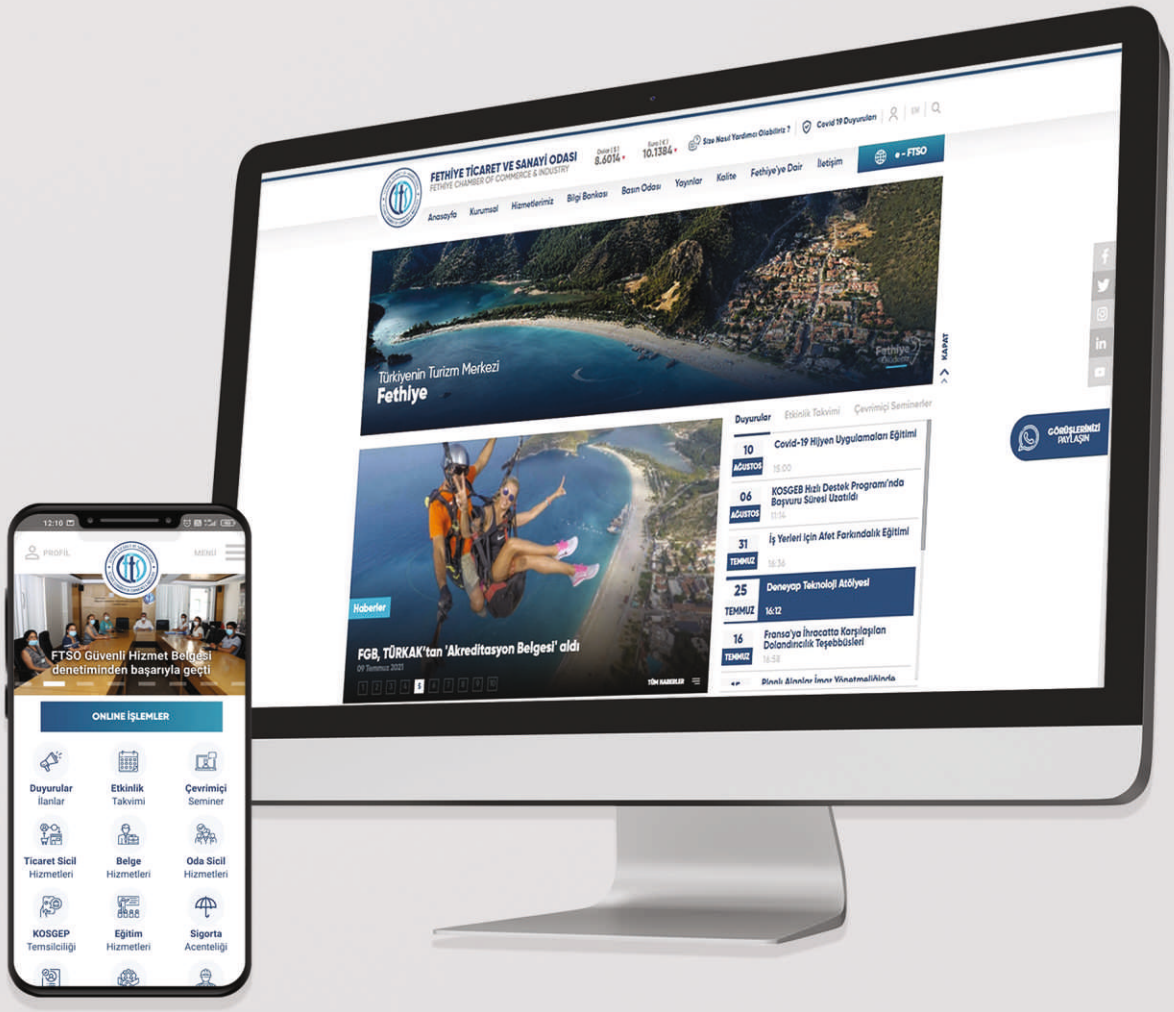
MAKRI

2 | 2021

FETHİYE'NİN 25 YILLIK RÜYASI GERÇEKLEŞTİ

ÇALIŞ PLAJI

YEPYENİ YÜZÜYLE
ftso.org.tr **hizmetinizde!**



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yeni Web Sitesi **Yayında!**

www.ftso.org.tr adresinden yenilenen web sitemizi ziyaret edebilirsiniz. Mobil versiyonunun yanı sıra Android ve İOS uyumlu mobil uygulamamız ile Odamızdan haber ve duyurulara; bilgisayarınızdan, tabletinizden yada cep telefonunuzdan kolayca erişebilirsiniz.

android iOS

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

İÇİNDEKİLER

15

KAPAK KONUSU
BABADAĞ TELEFERİK HİZMETE AÇILDI

13

ODADAN HABERLER
FTSO'DAN KADIN GİRİŞİMCİLERE TAM DESTEK

55

BAŞARILI ÜYEMİZ
JİVA BEACH RESORT

62

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ
MUSTAFA MENDOS ŞIKMAN

72

GEZİ
PRAG

MAKRİ

Sunuş
Mustafa BÜYÜKTEKE 05

Sunuş
Osman ÇIRALI 06

Kapak Konusu 08

Odadan Haberler 13

Dosya Konusu 41

Sektörden 48

İş'te Kalite 52

Başarılı Üyemiz 55

Geçmiş Zaman Olur Ki... 62

Gezi 72

Kitap 80

İMTİYAZ SAHİBİ
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına
Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım
Ticaret Limited Şirketi Müdürler
Kurulu Başkanı
Osman ÇIRALI

Yayın Kurulu
İbrahim ERDEM
Uğur ÇAÇARON
Ezgi KULLUKÇU
Selda OĞUZ

Sorumlu Müdür
İbrahim ERDEM

Düzeltmen
Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü
Selda OĞUZ

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

Tasarım
Özge Dorman

Baskı
DÖRDÜNCÜ BOYUT
Tan. Tas. Mat. Tur. İnş. Taah.
Gıda. San. ve Tic. Ltd. Şti.

FGB
FETHİYE GÜÇ BİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

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

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

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

www.fto.org.tr

fethiyetso fethiyetso ftso1901

PINARA ANTİK KENTİ

Mustafa BÜYÜKTEKE
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz

2021 yılının başında belirttiğim gibi bu yılın günde-mi de aşı oldu. Küresel salgının önlenmesi amacıyla alınan tedbirler ve tam kapanma dönemi nedeniyle üyelerimizin büyük bölümü zor günler geçirdi.

Bu süreçte Oda ve Borsalar olarak fiziki anlamda ayrı kaldık ancak elektronik ortamda birlik ve beraberlik içinde üyelerimiz için çalışmaya devam ettik. Birliğimizin 76'ncı ve 77'nci Genel Kurullarını da elektronik katılımla gerçekleştirdik. Bölge toplantılarını, oda ve borsalar müşterek konsey toplantılarını yine çevrimiçi olarak yapıldı. Üyelerimiz için verimli toplantılar yapıldı ve sorunların çözümü için ilgili makamlara ulaşıldı.

1 Haziran ve sonraki dönemde kısıtlamalar bitti ve normal yaşama dönüyoruz. Bütün üyelerimizin işlerinin düzelmesini diliyorum. Ancak salgın bitti havasına kapılarak tedbiri elden bırakmamalıyız, maske ve mesafe gibi kurallara uymayı ihmal etmemeliyiz.

Normalleşmeye rağmen bölgemiz ekonomisinde sorunlar bitmedi. Çarkların dönmesi için mali destek ihtiyacı devam ediyor. Ekonomik destekler konusunda da geçen yıldan beri çok şey yaptık. Son olarak Birliğimiz ile birlikte yeni bir Nefes Kredisi programı başlattık. Başta %25 ciro kaybı koşulu vardı, Oda ve borsalarımızın girişimleriyle bu koşulun kaldırılması sağlandı. Ancak bazı sektörler için destekler yetersiz kalıyor. Turizm ve tarımın ağırlıklı olduğu bölgemizde birçok işletmemiz kapalı kaydığı dönemin yaralarını saramadı. Oda olarak gerek komite toplantılarımız gerek Meclis toplantılarımız gerekse üyelerimizden birebir aldığımız tüm sektörel sorun ve talepleri üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği aracılığıyla ilgili karar mercilerine iletiyor, çözüm için önerilerimizi sunuyoruz. Kredi destekleri, kira stopajının düşürülmesi, kısa çalışma, icra-iflasların durdurulması gibi konuların hepsinden sonuç aldık. Oda yönetimimizle birlikte tüm çabamız, bölgemizde üretimin, turizmin ve ticaretin devam etmesi ve 2021 yılının en az zararla tamamlanması.

Sağlıklı turizm sezonu geçirerek, sezonun mümkün olduğu kadar uzamasını ve konaklama sektöründe geceleme sayısının artmasını ümit ediyoruz. Turizmde canlanma bütün sektörlerimize ve şirketlerimize nefes aldıracaktır.

2021 turizm sezonunun bereketli olmasını temenni ediyor, tüm üyelerimize ve okurlarımıza sağlıklı günler ve hayırlı kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Osman ÇIRALI
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz;
Sevgili Okuyucularımız;

Küresel salgında aşı ile birlikte yeni bir döneme girdik. Salgındaki artışın önlenmesi için ilan edilen 14 günlük tam kapanmanın ardından 1 Haziran'da uygulamaya konulan normalleşme genelgesi dönemini yaşadık.

2021 yılının ilk 6 aylık önemi birkaç kısıtlamalardan etkilenmeyen birkaç sektör hariç üye işletmelerimiz için maalesef kayıp bir dönem oldu. Tüm bu dönemde alınan tedbirleri üyelerimizle paylaştık ve yaşanan sıkıntıları yakından takip ederek ilgili makamlara ulaştırdık, çözüm için çaba sarf ettik.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığında 30 Nisan'da çevrimiçi gerçekleştirilen Marmara ve Ege Bölge Toplantısı'nda tam kapanma nedeniyle mağdur olan işletmelere hibe desteği istedik. Muğla Odaları ve Borsası ile birlikte Mayıs ayı içinde iki kez ortak açıklama yaparak üye işletmelerin yaşadıkları sorunlara dikkat çekmek amacıyla bir açıklama yayımladık. Yine kademeli normalleşme tedbirleri kapsamında kapalı kalan yeme-içme

işletmelerinin 1 Haziran'ı beklemeksizin açılması için, İçişleri Bakanlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Muğla Valiliği bünyesinde girişimde bulunduk.
Küresel salgın nedeniyle üyelerimizin finansman ihtiyacına cevap verebilmek adına, TOBB Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'nun yoğun girişimleriyle Nefes Kredisi yeniden hayata geçirildi. Birliğimiz TOBB ile birlikte FTSO olarak, tüm kaynaklarımızı üyelerimiz için seferber ettik. Üyelerimize nefes olması amacıyla 6 ay tamamen ödemesiz, 12 taksit ödeme imkanı olan TOBB Nefes Kredisi 1 Haziran'da başlatıldı.

Yine son olarak Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın katılımıyla gerçekleşen TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Odaları, TOBB Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Borsaları ve TOBB Deniz Ticaret Odaları Müşterek Konsey Toplantısı'nda üyelerimizin sorunlarını aktardık.

Toplantıda yaptığım konuşmada üyelerimizin, turizm sektöründe Alacak Sigortası Uygulanması, SGK ve vergi muafiyeti, turizm sektöründe KDV indiriminin devam etmesi, kısa çalışma ödeneğinin uzatılması, yaklaşık 1.5 yıldır hiçbir şekilde açılamayan eğlence sektöründeki işletmelerde müzik yayını saatinin kısıtlama olmadan çalışması, işveren üzerindeki istihdam yükünün azaltılması, ayrıca, işten ayrılan personelin açacağı tazminat, yıllık izin alacağı vs. gibi davalarda zamanaşımı süresinin indirilmesi için gerekli çalışmalar yapılması, ekmek azami fiyat tarifesi ile ilgili talepleri dile getirdik.

Salgın nedeniyle çevrimiçi gerçekleştirilen Birliğimizin 76'ncı ve 77'nci Genel Kurullarına, elektronik ortamda kaldık.

Salgın sürecinde Oda olarak üyelerimize kesintisiz hizmet verdik. Odamızın web sitesini baştan aşağı yeniledik. Android ve İOS uyumlu cep telefonları için mobil uygularımız hizmete girdi. Android telefonlar için Google Play Store'den, İOS tabanlı telefonlar içinse Apple Store'den Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası uygulamamızı cep telefonlarınıza indirebilirsiniz.

Küresel salgına rağmen devam eden Odamızın prestij projesi Babadağ Teleferik Projesi tamamlanarak Haziran ayı itibariyle hizmete açıldı. Dergimizde kapak konusu olarak işlediğimiz Babadağ Teleferik bölgemize yeni bir değer daha kattı. Fethiye'nin 25 yıllık rüyası Babadağ Teleferik ile bölgemize gelen misafirlerimiz, Ölüdeniz manzarası eşliğinde 15 dakikada 1900 rakımlı Babadağ'a çıkabiliyor. Herkesi, teleferikle Ölüdeniz manzarasını seyrederek Babadağ'a çıkmaya, oradan da yamaç paraşütüyle Belcekız Plajı'na iniş yapmaya davet ediyorum.

Değerli Okuyucularımız,
Makri Dergisi'nin bu sayısında Fethiye Kurumlar Vergisi Rekortmenleri arasında yer alan Odamız üyesi Doğantur Turizm Emlak İnşaat Taahhüt Nakliye Akaryakıt LPG Otogaz İthalat ve İhracat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin, kuyumculuktan turizme uzanan başarı hikayesini Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Doğan ve şirketin kurucusu babası Lütfi Doğan anlattı. Geçmiş Zaman Olur Ki köşemizin konuğu ise Odamızın kurucularından eski Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Şıkman'ın torunu ve yine Odamızın eski başkanlarından Baha Şıkman'ın oğlu Mustafa Mendos Şıkman.

Keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,

FETHİYE'NİN 25 YILLIK RÜYASI GERÇEKLEŞTİ

Mavi ile yeşilin, doğa ile tarihin, turizmle ticaretin buluştuğu Fethiye'nin 25 yıllık hayali "Babadağ Teleferik", Haziran 2021 itibarıyla hizmet vermeye başladı. Dünyanın en gözde yamaç paraşütü merkezi olan Babadağ'a artık teleferikle Ölüdeniz manzarası eşliğinde 15 dakikada çıkılıyor. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) sahibi olduğu proje ile Fethiye, Babadağ ile Ölüdeniz'i birleştiren yeni gerdanlığa, yeni bir marka değere daha kavuştu.

BABADAĞ GERDANLIĞINA KAVUŞTU

Babadağ Teleferik'in 2021 turizm sezonuna yetişmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Babadağımız gerdanlığına kavuştu. Fethiye'nin 25 yıllık rüyası Babadağ Teleferik'i turizm sezonuyla birlikte hizmete açtık. Bölgemize gelen misafirlerimiz, Ölüdeniz manzarası eşliğinde 15 dakikada 1900 rakımlı Babadağ'a çıkabiliyor. Babadağ Teleferik ile bölgemizin marka değeri daha da arttı. Herkesi, teleferikle Ölüdeniz manzarasını seyrederek Babadağ'a çıkmaya, oradan da yamaç paraşütüyle Belcekız Plajı'na iniş yapmaya davet ediyorum." dedi.

Yaklaşık 350 milyon TL'lik bir yatırımla gerçekleştirilen Babadağ Teleferik projesi çıkış istasyonu, 1200, 1700, 1800,1900 pistleri ve sosyal tesislerden oluşuyor.

FTSO'nun 3 Nisan 2017 tarihinde Yap-İşlet-Devret (YİD) usulüne göre düzenlediği ihaleyi en iyi teklifi vererek alan KIRTUR firması tarafından gerçekleştirilen Babadağ Teleferik Projesi, teleferiğin yanı sıra rekreasyon alanlarından da oluşuyor. Ölüdeniz seyir terası olarak bilinen 226 rakımlı istasyondan başlayan, 1200 rakımda ara istasyonla devam eden ve 1700'de sonlanan Babadağ Teleferik hattının yanı sıra, 1700 rakımdan 1800 rakıma ve 1900 rakıma telesiyejle çıkılabiliyor. Teleferik ve telesiyej hattında toplam 5 istasyon bulunuyor. İstasyonlarda da çeşitli sosyal donatılar yer alıyor.

Her istasyonda farklı sosyal alan var

1200 metredeki ara istasyonda uçuş pisti, kafe ve restoran var, çocuk oyun alanları ile 200-300 kişilik anfi tiyatro bulunuyor. Teleferikle yaklaşık 15 dakikalık yolculuğun ardından ulaşılan 1700 rakımda uçuş pisti, restoran ve sosyal alanlar yer alıyor. 1900 metreye kadar çıkan bir telesiyej hattı yer alıyor.

Yılda 1 milyon kişi Babadağ'ı ziyaret edecek

Teleferikle ilk yıllarda 1 milyon kişinin Babadağ'ı ziyaret etmesinin, sonraki yıllarda bu rakamın daha da artmasının beklendiğini vurgulayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, şunları söyledi:

"İlk olarak 2011 yılından gündeme gelen ancak bürokrasiden kaynaklanan gecikmeler nedeniyle ancak 7 yıl sonra ihale edilebilen Babadağ Teleferik Projemizin 2018 yılında 2. telesiyej hattı tamamlandı. 2018 Ağustos ayında 1700 metrede bulunan restoran faaliyete geçti. Projenin daha rantabl olması için 2018 yılında teleferik kalkış istasyonunun yerinde değişikliği gündeme getirdik. Konuyla ilgili Odamızın süre uzatımı talebi Orman Müdürlüğü tarafından onaylandı. Ardından uygun yer için Tarım ve Orman Bakanlığı'na başvuruyu yaptık ve gerekli ön izni 1 Mart 2019 tarihinde aldık. Ovacık mevkiinden Ölüdeniz'e giden yolda seyir tepesi olarak bilinen ve 226 rakımdaki yer kalkış noktası oldu. Yasal izinlerin alınmasının uzamasından dolayı, yüklenici KIRTUR firmasına da süre uzatımı verildi. Daha önce 13 Haziran 2019 olan işin tamamının teslim süresi 31 Aralık 2020 olarak revize edildi. Pandemiye rağmen inşaat çalışmaları yoğun şekilde devam etti. Bu sürede, yurtdışından gelen kabin, telesiyej ve elektromekanik ekipmanları şantiye alanına geldi, montajı yapıldı. Babadağ Teleferik Projesi'nin inşaatı 2020 yılı sonu itibarıyla tamamlandı. Şu anda gerekli testler yapıldı ardından projenin ön kabulü ve kesin kabulü yapıldı. Böylece 7 Haziran 2021 tarihi

Babadağ Teleferik Hizmete Açıldı

itibarıyla teleferik hizmete alındı. Fethiye'nin 25 yıllık rüyası Babadağ Teleferik, turizm sezonuyla birlikte hizmet vermeye başladı.

Babadağımızın gerdanlığı olan teleferikle kalkış istasyonundaki 10 kişilik kabinlere binen misafirlerimiz ortalama 15 dakikada eşsiz Ölüdeniz manzarası eşliğinde Babadağ'ın 1700 rakımındaki tesislere ulaşabiliyor 1800 ve 1900 metreye ise telesiyej sistemiyle ulaşım sağlanıyor. Saate aşağı 1500 kişi, yukarı yöne 1500 kişi seyahat edebiliyor.

Babadağımızın ve bölgemizin marka değerini arttıran Babadağ Teleferik projesini turizmimize ve ülkemize kazandırmaktan, 25 yıllık hayali gerçekleştirmekten mutluyuz. Babadağ teleferik aynı zamanda Fethiye'de turizmi 12 aya çıkarma hedefimize ulaşmamıza da büyük katkı yapacak. Herkesi, teleferikle Ölüdeniz manzarasını seyrederek Babadağ'a çıkmaya, oradan da yamaç paraşütüyle Belcekız Plajı'na iniş yapmaya davet ediyorum."

KADIN GİRİŞİMCİLERE, FTSO'DAN TAM DESTEK

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'ndan, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projelerine tam destek. Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Mehtap Şeniz Çahan'ın başkanlığında Muğlalı kadın girişimcilerle bir araya gelen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı, "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projeleri hakkında bilgi aldı. Muğla Kadın Girişimciler Kurulu'nu başarılı çalışmalarından dolayı tebrik eden Osman Çıralı, "FTSO olarak kadın girişimcilerimizin her zaman ve her konuda yanınızdayız. "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projeleri için ne gerekiyorsa yapmaya hazırız." dedi.

Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Mehtap Şeniz Çahan, Başkan Yardımcısı Aslı Karataş, Kurul üyeleri Pınar Canan Topuz, Selma Ünal, Hicran Ayva Yeşertener, Aylin Kurt Özyurt ve Selma Ünal FTSO; Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile görüştü. Ziyarette Mehtap Şeniz Çahan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'nin öncülüğünde yürütülmekte olan Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve OPET'in desteğiyle geliştirilen "İşimiz Temiz Projesi'nin" detayları hakkında Başkan Çıralı'ya bilgi verdi. Projenin turizm potansiyelinin yüksek olan Antalya, İzmir ve Muğla'da pilot olarak başlatıldığını belirten Çahan, toplumda farkındalık oluşturma amaçlı proje ile hizmet sektöründeki yeme içme, konaklama ve ulaşım alanında faaliyet gösteren mikro işletmelerin öne çıkmalarına destek verileceğini ifade etti.

Kadın girişimcilerin sayısının artırılması, kadınların üretime katılması amacıyla çalıştıklarını rol model kadın girişimcilerin desteklenmesi ve yeni rol modellerin çıkması için çaba sarf ettiklerini belirten Çahan, "Babalar ve Kızları" Projesi'nin detaylarını paylaştı.

Muğla'nın toplumsal cinsiyet eşitliğinde birinci sırada olduğunu hatırlatan Çahan, "Bu gurur verici. Farkımız kültürümüz. Muğla olarak çok şanslıyız. Kadın erkek eşitliğinde kararını yıllar öncesinde vermiş Muğla. Biz ne önde ne de arkada olmak istiyoruz. Biz eşit, yan yana olmak istiyoruz. Babalar ve Kızları Projesi'nin sürdürülebilir bir proje olmasını hedefliyoruz. Aile şirketleri 3 nesilde yok oluyor. Muğla'da babalar kızlarına güvensinler. Şirket yönetimlerinde kızlarına da görev versinler." diye konuştu. Babalar ve Kızları Projesi'nin Muğla'daki tüm odaların desteğiyle yürütüleceğini vurgulayan Çahan, "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projeleri için FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'dan destek istedi.

Çıralı'dan "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projelerine tam destek

Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Mehtap Şeniz Çahan ve Kurul üyelerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Osman Çıralı, Muğla Kadın Girişimciler Kurulu'nu başarılı çalışmalarından dolayı tebrik etti. Muğla Kadın Girişimciler Kurulu İl İcra Komitesi'nin yürüttüğü "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projelerinin çok önemli projeler olduğunu belirten Çıralı, "Kadınlarımızı iş hayatında görmek, başarılarına tanık olmak bizi mutlu ediyor FTSO olarak kadın girişimcilerimizin her zaman ve her konuda yanınızdayız. "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projeleri için ne gerekiyorsa yapmaya hazırız." diye konuştu.

Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette, Muğla Kadın Girişimciler Kurulu'nun "İşimiz Temiz" ve "Babalar ve Kızları" projeleri için neler yapılabileceği görüşüldü.

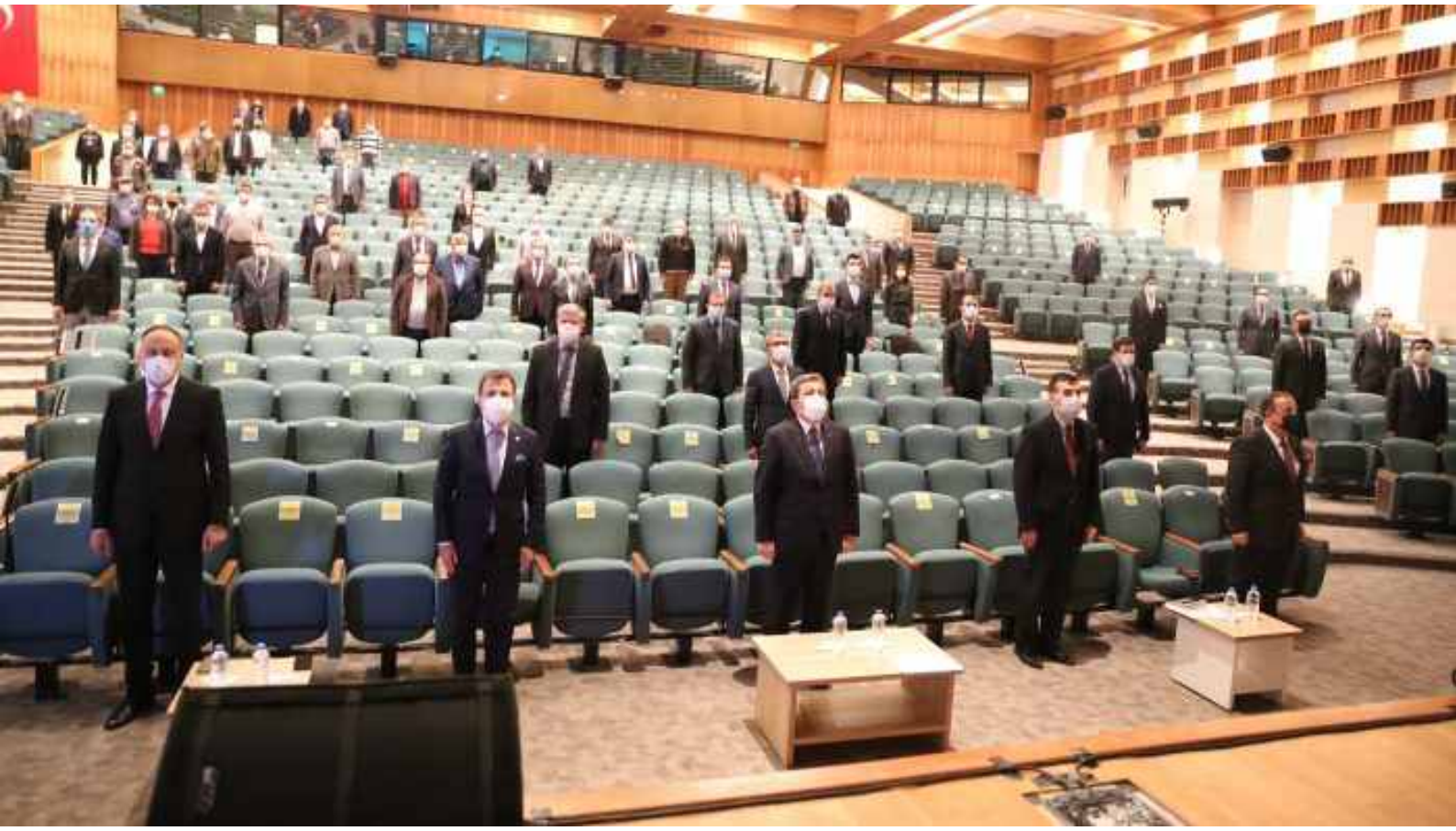
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Echo-Turizmin Farkındayız" Projesi kapsamında katılımcılara 5 gün süren eğitim verildi.

EKO TURİZM PROJESİ KAPSAMINDA 5 GÜNLÜK EĞİTİM VERİLDİ

FTSO'nun GEKA 2020 Teknik Destek Programı kapsamında %100 destekle hibe alan, "Echo-Turizmin Farkındayız" eğitim ve danışmanlık projesinin eğitim ayağı tamamlandı. Proje'nin ilk bölümü olan eğitim faaliyetleri kapsamında, FTSO üye işletmeleri başta olmak üzere yatırımcılara, girişimcilere, öğrencilere ve yöre halkına 5-9 Nisan tarihleri arasında, 5 gün süren toplamda 25 saatlik ekoturizm ve farkındalık eğitimi verildi. Ücretsiz olan yüz yüze ve çevrimiçi olarak katılım sağlanan ekoturizm eğitimine 43 kişi katıldı. Eğitimlerde Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği'nin temsilcisi Emre Karabacak; katılımcılara, sürdürülebilir turizm, turizm-çevre ve ekoloji ilişkisi, ekoturizmin tanımı, anlamı ve önemi, ekoturizm faaliyetlerinin içeriği, dünyada ve Türkiye'de ekoturizm, bölgede gerçekleştirilebilecek ekoturizm aktiviteleri, ekoturizmde devlet destekleri ve yasal mevzuat hakkında bilgi aktardı. Eğitim sonunda 30 kişi sertifika almaya hak kazandı.

İkinci aşama danışmanlık desteği

Proje'nin ikinci bölümü olan danışmanlık faaliyetlerinin kapsamı ise Fethiye ve Seydikemer'de ekoturizm potansiyeli taşıdığı belirlenen Faralya ve Likya Yolu, Kayaköy ve Yeşilüzümlü hattı olmak üzere 4 noktaya ilişkin ekoturizm rotaları oluşturulacak. Ardından bu noktalarda gerçekleştirilecek ekoturizm faaliyetlerinin yol haritası belirlenecek.



ÇIRALI, MUĞLA EKONOMİ DEĞERLENDİRME TOPLANTISINA KATILDI

“Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Muğla Valisi Orhan Tavlı başkanlığında gerçekleştirilen 2021 yılı 1'inci Ekonomi Değerlendirme Toplantısı'na katıldı. Toplantıda Muğla'nın ekonomik durumu ve potansiyeli ile devam eden kamu ve özel sektör yatırımları, üretim ve istihdam konuları değerlendirildi.”

Muğla Valisi Orhan Tavlı başkanlığında, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen toplantıya MSKÜ Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek, Menteşe Kaymakamı Caner Yıldız, ilçe kaymakamları, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı (FTSO) Osman Çıralı, Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, Bodrum Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Akkaya, MUTSO Meclis Üyesi Mevlüt Acar, MUTSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dişcigil, Marmaris Ticaret Odası Genel Sekreteri Taşkın Baykara daire müdürleri, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütlerinin temsilcileri katıldı.

Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, Bodrum Deniz Ticaret Odası, Vergi Dairesi Başkanlığı ve Çalışma ve İş Kurumu tarafından Muğla ekonomisini ilgilendirilen teşvik, hibe ve desteklemelerle ilgili konularda sunum yapıldı. MUTSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dişcigil'in yaptığı sunumda, ilin 2020 yılı nüfus ve göç durumu, büyüme ve dış ticaret sayıları, sektörel kredi kullanımı, istihdam ve yatırım teşvik durumları ile ilçelere ait yatırım önerileri değerlendirildi. Toplantı, görüş ve önerilerin ardından sona erdi.

FTSO, POLİS TEŞKİLATI'NIN 176'NCI KURULUŞ YIL DÖNÜMÜNÜ KUTLADI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Polis Haftası ve Türk Polis Teşkilatı'nın 176'ıncı kuruluş yıl dönümü dolayısıyla, Fethiye Emniyet Müdürü İsmail Ayhan'ı makamında ziyaret etti.

Polis Haftası kutlamaları çerçevesinde gerçekleştirilen ziyarette Başkan Çıralı, 10 Nisan 1845 tarihinde kurulan ve ülkemizde huzur ve düzenin bozulmaması için gece gündüz fedakârca görev yapan, Türk Polis Teşkilatı mensuplarına teşekkür ederek, "Emniyet Müdürümüz İsmail Ayhan nezdinde, Türkiye'de asayiş, huzur ve güven ortamının yanı sıra hak ve özgürlüklerimizin de koruyucusu Polis Teşkilatımızın 176'ncı kuruluş yıl dönümünü kutluyorum." dedi.

Ziyarette küresel salgın sürecinde alınan güvenlik tedbirlerinin ticari ve sosyal hayata etkileri konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

Ziyaretin ardından Polis Haftası ile ilgili açıklamalarda bulunan Başkan Çıralı, "Türk Polis Teşkilatımızın 176'ncı kuruluş yıl dönümü vesilesiyle, görevleri başında şehit düşmüş tüm kahraman polislerimize Allah'tan rahmet diliyor, gazilerimize şükranlarımı sunuyorum. Fethiye ve Seydikemer'deki polislerimiz başta olmak ise tüm Emniyet mensuplarımıza görevlerinde başarılar diliyorum." diye konuştu.

KÜÇÜK İŞLETMELERE DESTEK' ÇAĞRISI:

"BİR ALIŞVERİŞLE ÇOK ŞEY FARK EDER"

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) küresel salgın döneminde küçük işletmelerin faaliyetlerine devam etmelerini desteklemek amacıyla başlattığı kampanyaya katılma çağrısı yaptı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Fethiye ve Seydikemer'deki tüketicilerimizi Birliğimiz tarafından başlatılan 'Bir Alışverişle Çok Şey Fark Eder' sloganı ile hayat bulan kampanyaya destek vererek, ihtiyaçlarını küçük işletmelerden karşılamaya davet ediyorum." dedi.

TOBB'un, Visa ile birlikte ekonominin bel kemiği KOBİ'lerin %99'unu oluşturan küçük işletmeleri salgın sürecinde desteklemek amacıyla başlattığı "Bir Alışverişle Çok Şey Fark Eder" kampanyasının önemine dikkat çeken Osman Çıralı, "Özellikle küçük işletmelerimiz, küresel salgınla oluşan yeni koşullar altında faaliyetlerini sürdürmeye çalışırken salgının önlenmesi için alınan tedbirlerden en çok etkilenen kesim oldu. TOBB'un Bir Alışverişle Çok Şey Fark Eder kampanyasının amacı, tüketicileri, ihtiyaçlarını yaşadıkları bölgedeki yerel küçük işletmelerden karşılamaya teşvik etmek. Biz de bölgemizdeki tüketicileri; ekonomik hayatımızı olduğu kadar, toplumsal hayatımızı da zenginleştiren küçük işletmelerimizden alış-veriş yapmaya davet ediyorum. Küçük işletmelerin sesleri hiç bitmesin, hayatlarımızdaki yerleri hiç eksilmesin." diye konuştu.

Yaptığımız alışverişle küçük işletmelere destek olalım"

KOBİ'lerin ülke ekonomisinin bel kemiği olduğunu vurgulayan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu kampanya ile ilgili olarak şunları söyledi:

"Ekonomide COVID-19 salgınında en çok etkilenenler küçük işletmeler oldu. Salgının başlangıcından bu yana ya kapalı kaldılar ya da tam kapasiteyle çalışamadılar. Bu durum masraflarını karşılayamamalarına, finansmana erişimde zorluk çekmelerine, tedarik zincirlerinde ise aksamalara yol açtı. Şimdi ise kontrollü normalleşme dönemiyle ekonomide bir canlanma görüyoruz. Bu canlanmanın en önemli kaynağı ise tüketici harcamaları. Bu harcamaları doğru kanalize etmemiz halinde ekonomik toparlanmayı çok daha hızlı sağlayacağımıza inanıyorum. Burada da küçük işletmeler büyük rol oynuyor.

Küçük işletmeler, KOBİ'ler ülke ekonomimizin bel kemiği, istihdamın can damarları. Dolayısıyla bu canlanma esnasında da tüketiciler olarak küçük işletmelere destek olmamız, ekonominin daha hızlı toparlanmasını, küçük işletmelerin faaliyetlerine kaldıkları yerden devam etmelerini, tedarik ve değer zincirlerinin de tekrar sağlıklı bir şekilde işlemesini sağlayacak. İşte bu kapsamda TOBB ve Visa olarak "Bir Alışverişle Çok Şey Fark Eder" kampanyasını başlıyoruz. Bu kampanya ile; tüketicilerin yaptıkları alışverişle küçük işletmelere destek olabileceklerini vurgulamak, yapılacak bir alışverişin küçük işletmeler nezdinde çok önemli olduğunu ifade etmek istiyoruz. Küçük işletmelerin sesleri hiç bitmesin, hayatlarımızdaki yerleri hiç eksilmesin istiyoruz ve tüm herkesi bu kampanyaya destek vermeye davet ediyoruz."

Pandemi ile değişen koşullar küçük işletmeleri etkiliyor

Visa tarafından gerçekleştirilen Avrupa'da KOBİ'ler araştırması, küçük işletmelerin yüzde 65'inin şirketlerinin geleceği konusunda endişelerini ortaya koyuyor.

Visa'nın gerçekleştirdiği bir başka araştırmaya göre ise tüketiciler, alışverişlerini kendi mahallelerindeki küçük işletmelerden yapma çağrısını farkındalık yaratması açısından olumlu karşılıyor ve destekliyorlar. Araştırmaya katılanlar, mahallelerindeki küçük işletme çalışanlarını arkadaş ya da aileden biri gibi görme eğiliminde olduklarını dile getirirken, bu işletmelerden alışveriş yapmanın kendilerini yaşadıkları bölgeye daha da bağladığını ifade ediyorlar.

FTSO'NUN HİJYEN EĞİTİMLERİNE 94 KİŞİ KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Fethiye Halk Eğitim Merkezi ile birlikte konaklama, gıda ve su sektöründe çalışanlara yönelik düzenlediği beş hijyen eğitimine toplam 94 kişi katıldı

FTSO Likya Salonu'nda 30-31 Mart, 13-14 ve 21 Nisan tarihlerinde Eğitimci Emine Hüküm ve Fethiye Sağlık Meslek Lisesi Öğretmeni Müjgan Avcı tarafından 5 ayrı gruba verilen hijyen eğitimlerinde katılımcılara, Hijyen Eğitimi Yönetmeliği hakkında detaylı bilgi aktarıldı. Konaklama, gıda ve su sektöründeki FTSO üyesi ve çalışanlarına yönelik düzenlenen eğitimlere ve sonrasında düzenlenen sınavlara toplam 94 kişi katıldı.

Hijyen Eğitimi Yönetmeliği kapsamındaki iş yerlerinde çalışanların alması zorunlu olan hijyen eğitiminde katılımcılar; küresel salgın sürecinde korunma, kontrol önlemleri ve vaka yönetimi, Covid-19 enfeksiyon kontrolü ve izolasyon, enfeksiyon kontrol önlemleri; önlük, maske, gözlük, yüz koruyucu, eldivenin uygun kullanımı; el hijyeni, etkili el yıkama, temizlik kuralları, düşük ve orta riskli alanların temizliği gibi çok sayıda konuda bilgilendirildi. Yoğun ilginin olduğu ve 21 Nisan 2021 tarihinde sona eren eğitimler, uygulamaya dair videolarla da desteklendi. Eğitimler sonunda düzenlenen sınavlarda başarılı olanlara süresiz geçerli olan sertifikaları verildi.

Hijyen Eğitimi Yönetmeliği'ne göre; gıda üretim ve perakende iş yerleri, insani tüketim amaçlı sular ile doğal mineralli suların üretimini yapan iş yerleri, kaplıca, hamam, sauna, berber, kuaför, dövme ve pirsing yapılan yerler, masaj ve güzellik salonları ve benzeri yerler, otel, motel, pansiyon ve misafirhane gibi yerler, hijyen eğitimi alması zorunlu iş kolları.

KAYMAKAMLIK'TAN FTSO'YA TEŞEKKÜR BELGESİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'na, Fethiye Hükümet Konağı'nın yenilenmesi için gerçekleştirilen tamirat ve tadilat çalışmalarına yapılan katkılardan dolayı teşekkür belgesi verildi.

Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat, yenilenen Kaymakamlık binasında düzenlenen törende, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya, Hükümet Konağı'nın tamirat ve tadilat çalışmalarına yaptığı katkılardan dolayı teşekkür belgesi verdi. Törende, Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Başkanı Şaban Arıkan ve TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal'a da teşekkür belgeleri takdim edildi. Kaymakam Fırat, katkılarından dolayı oda başkanları ve sivil toplum kuruluşu temsilcilerine teşekkür etti.

Yenileme çalışmalarının ardından binanın Fethiye'ye çok daha yakışır hâle geldiğini belirten Başkan Osman Çıralı, "İlçemiz dünyanın en önemli turizm merkezleri arasında yer alıyor ve çehresinin

değişimine yapılan tüm katkılar büyük önem taşıyor. Bu değişime vesile olduğu için bizler de Kaymakamımız Eyüp Fırat'a teşekkürlerimizi sunuyoruz." dedi.

MUĞLA İLİ BORSA VE ODALARDAN ORTAK AÇIKLAMA

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile beraberindeki Muğla Odaları ve Borsası, kademeli normalleşme tedbirleri kapsamında kapalı kalan yeme-içme işletmelerinin 1 Haziran'ı beklemeksizin açılması için, İçişleri Bakanlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Muğla Valiliği bünyesinde girişimde bulundu. Girişim sonrası yapılan ortak açıklamada, yeme içme sektörünün çok zor durumda olduğu belirtilerek, işletmelerin açık alanlarında müşteri kabul edebilmesi için yasağın bir an önce kaldırılması istendi.

Açıklamada şu bilgilere yer verildi:
"Muğla ili borsa ve odaları olarak üye işletmelerimizin mağduriyetlerini giderecek, onlara fayda sağlayacak birtakım düzenlemelerin yapılması gerektiğine dikkat çekmek istiyoruz. Öncelikle en çok şikâyeti 17 gün kapanma döneminde bazı meslek gruplarımızda faaliyet gösteren üyelerimizden almaktayız. Söz konusu üyelerimiz salgının şiddetinin daha aşağılara çekilebilmesi için kapanmanın doğru olduğunu savunmakta; ancak kapanmada ticaret yapamadıkları için ciro ve hasılatları oluşmamasına rağmen bankaların açık olduğunu ve borçların ödenmesi gerektiğini, fakat kapalı işletmelerinden hasılat elde edemedikleri için çok zor duruma düştüklerini odalarımıza bildirmişlerdir. Çek ödemelerinin 1 Haziran sonrasına ötelenmesi ile 17 gün boyunca ciro yapamayan firmaların haziran ayındaki borç ödemeleriyle karşı karşıya kalacağı ve bu kapsamda borçların hiç ödenemeyeceği aşikâr bir gerçektir. Çeklerle ilgili gerekli düzenleme açıklandı, ancak sistem şu anda senetlerin protestosuna olanak vermektedir. Senetlerle ilgili de çalışma yapılması zaruridir.

İkinci öncelikli konu ise KOSGEB kredileridir. Üyelerimizden KOSGEB kredilerinden yararlanamadıklarına ilişkin bilgiler alıyoruz. İlimizde 60 bin civarı işletme mevcut olup bu krediden faydalanabilecek maksimum 500 kişi olduğu düşünülürse KOSGEB kredilerinden yararlanabilecek imalat sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız ile teknoloji alanında faaliyet gösteren start-uplar dışındaki kapanmada açık olmayan üyelerimizin faizsiz 3 yıl ödemesiz KOSGEB kredi desteğine ihtiyaçları vardır. Bu zor dönemde çok büyük sıkıntılar yaşayan üyelerimizin fayda sağlayabilmesi adına koşulların ve değerlen-

dirmelerin daha sağduyulu gerçekleştirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

Güvenli turizm belgesi olmayan 0-40 arası yatak kapasiteli resort oteller 400 TL, 41-999 arası yatak kapasiteli resort oteller 1.500 TL, 0-40 arası yatak kapasiteli şehir otelleri 400 TL, 41-199 arası yatak kapasiteli şehir oteller 1.200 TL ödeme yapmaktadırlar. Bu durum özellikle pansiyon ve küçük otel işletmeleri için ciddi bir maliyet oluşturmaktadır. Ayrıca güvenli turizm belgesine sahip olmayan işletmelerin sahipleri ve çalışanlarının, turizm sezonu öncesi mutlaka aşılama sistemine dâhil edilmesi gerekmektedir.

Malum olunduğu üzere işletmelerin muafiyet durumuna göre, çalışanlar e-devlet üzerinden izin belgesi çıkartmaktadır. Ancak yoğunluk ve sistemden kaynaklı olarak e-devlet sistemine girilememektedir. İşletmelerin ve çalışanların mağduriyet yaşamaması adına 7 Mayıs'a kadar geçerli mevcut izinler 17 Mayıs'a kadar uzatılmalıdır. Ayrıca tam kapanma döneminde çalışma izni için yapılan başvurularda aynı şirket içinde bazı çalışanlara izin çıkarken bazı çalışanlara izin çıkmadığı görülmektedir. Bu konuda da ivedilikle düzenleme yapılması gerekliliği söz konusudur. Üye işletmelerimizin, bu zor günlerde daha fazla mağduriyet yaşamaması adına sorunları ilgili kurum kuruluş ve kamuoyunun bilgisine önemle sunarız."

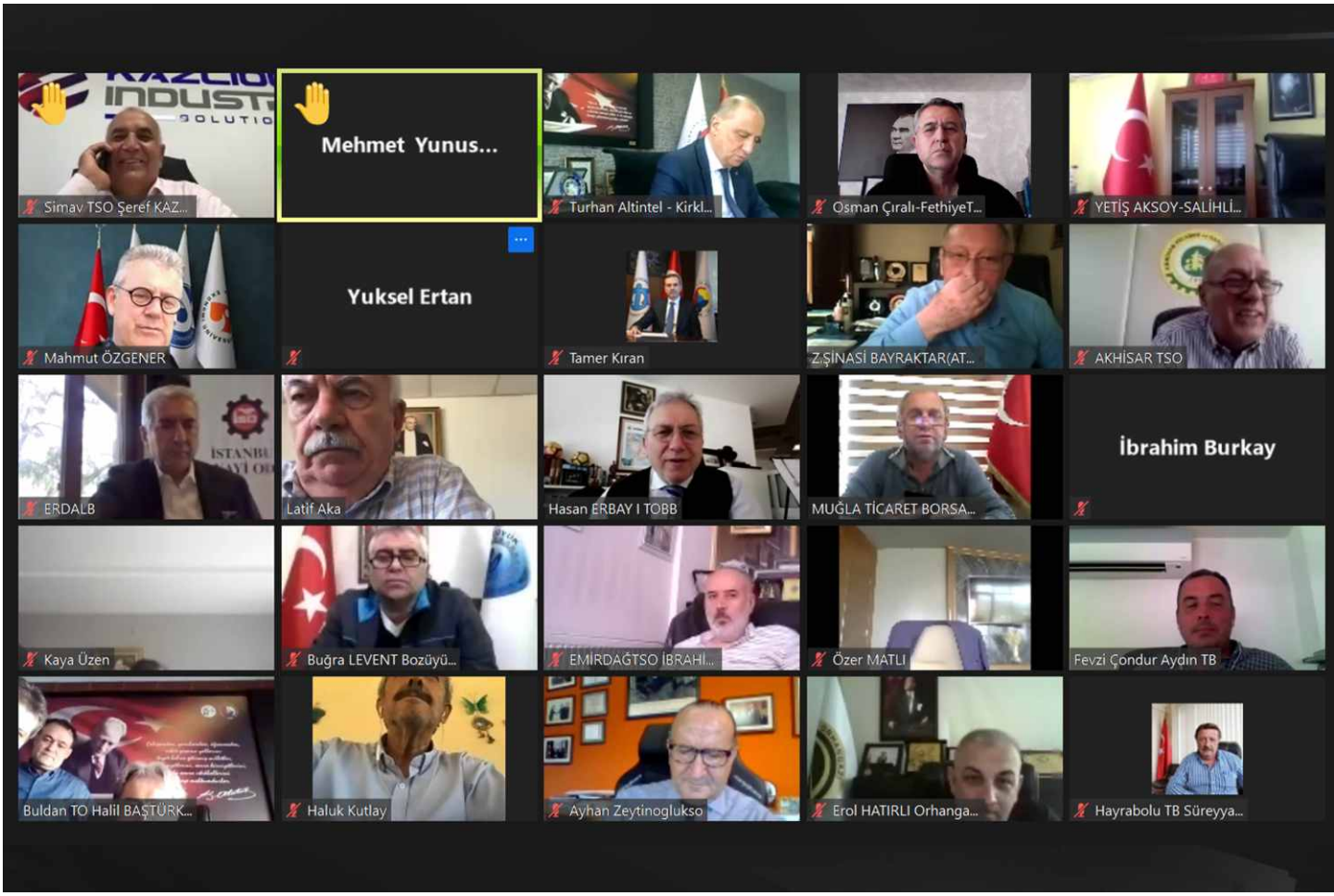
ÇIRALI, TAM KAPANMADA MAĞDUR OLAN İŞLETMELERE HİBE DESTEĞİ İSTEDİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığında çevrimiçi gerçekleştirilen Marmara ve Ege Bölge Toplantısı'nda konuşan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, tam kapanma nedeniyle mağdur olan işletmelere hibe desteği istedi. Konaklama, turizm ve inşaat sektörünün yaşadığı sorunlara dikkat çeken Osman Çıralı, konaklama tesislerine yabancı turistleri taşıyan turizm acentelerine de muafiyet verilmesi gerektiğini söyledi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Marmara ve Ege Bölge Toplantısı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığında çevrimiçi video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi. Marmara ile Ege Bölgesi'ndeki oda ve borsa başkanlarının katıldığı toplantının açılışında konuşan Hisarcıklıoğlu, salgın sürecinde ekonominin çarklarının dönmesi için ellerinden gelen gayreti gösterdiklerini belirterek, katılımcılara 28 Nisan 2021 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile yaptığı görüşme hakkında bilgi verdi. Salgın sürecinde TOBB tarafından yapılan girişimler ve gerçekleştirilenlere ilişkin kısa bir sunum yapan Hisarcıklıoğlu, daha sonra oda ve borsa başkanlarını dinleyerek talep ve önerileri not aldı.

Başkan Çıralı, "SGK, vergi ve kredi ödemeleri ertelensin

İstişare toplantısında söz alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, özellikle tam kapanma döneminde kapalı olan işletmelere hibe desteği verilmesi gerektiğini dile getirdi; elektrik, su, kurum ve banka ödemelerinin ertelenmesi istedi.

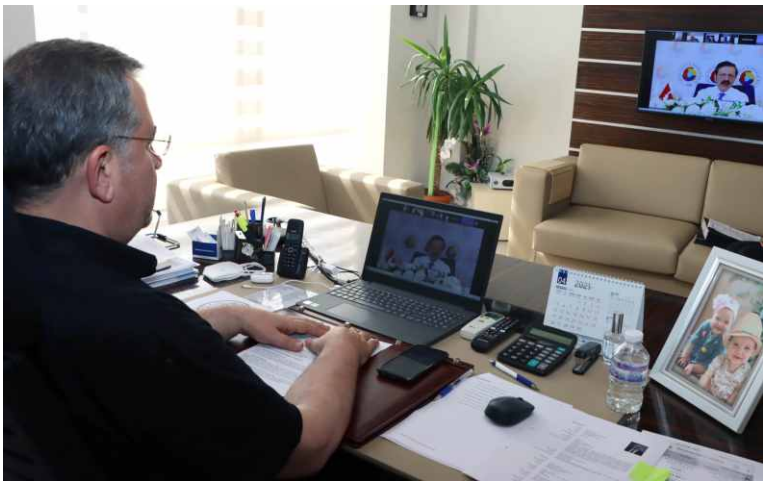


Konaklama, turizm ve inşaat sektöründe yaşanan sorunları gündeme getiren Başkan Çıralı, salgını nedeniyle ciddi zorluklarla karşı karşıya kaldıklarını belirterek ekonomik etkilerin azaltılması için ellerinden gelen gayreti gösterdiklerini söyledi. 17 günlük tam kapanma tedbirleri kapsamında birçok sektörün faaliyetlerine ara verdiğini vurgulayan Başkan Çıralı, bu süreçte KDV, SGK, elektrik, su faturaları ile SGK, vergi ve diğer kurum ödemelerinin en az 20 gün faizsiz olarak ertelenmesi gerektiğini belirtti ve Hisarcıklıoğlu'ndan destek istedi.

"Tüm yasaklarda kapalı sektörler desteklenmeli"

Tam kapanma tedbirleri kapsamında faaliyetleri durdurulan restoran, tekstil, çanta ve ayakkabı, halı, mobilya, elektronik ürünler, beyaz eşya, klima, kırtasiye, otomotiv ürünleri ve perakende ticareti sektörlerine hibe desteği beklediklerini aktaran Başkan Çıralı, "KOSGEB destekleri çıktı, fakat imalat/üretim sektörlerini kapsıyor. Tüm yasaklarda kapalı olan sektörler desteklerden yaralanamıyor. Bu üyelerimizin de unutulmamasını ve desteklenmesini talep ediyoruz." diye konuştu.

Konuşmasının son bölümünde konaklama tesislerine yabancı turistleri taşıyan turizm acentelerinin de zorluklar yaşadığını ifade eden Çıralı, seyahat acentelerine de muafiyet verilmesi gerektiği konusunu Hisarcıklıoğlu'na iletti. Başkan Çıralı ayrıca, dünyaca ünlü koylar ve turistik bölgelerdeki yapılaşmanın durdurulmasına yönelik TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'ndan destek istedi.



TOBB NEFES KREDİSİ İŞLETMELERİN İMDADINA YETİŞTİ

COVID-19 virüsü salgınının işletmeler üzerindeki etkisini hafifletmek üzere TOBB Nefes Kredisi 8. defa hayata geçirildi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "FTSO olarak, birliğimiz TOBB ile birlikte üyelerimiz için tüm kaynaklarımızı seferber ettik." dedi. Krediden, cirosu 10 milyon TL ve altında olan ve 2020 yılı cirosunda 2019 yılına göre %25 kayıp yaşayan işletmeler faydalanabiliyor. Yıllık %17,50 faizli Nefes Kredisi, 6 ay ödemesiz 12 taksitle geri ödenecek.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB

TOBB
NEFES KREDİSİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Nefes Kredisi 1 Haziran 2021 itibariyle yeniden başladı. Başvurular, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'ndan alınan faaliyet belgesi ile Ziraat Bankası, Vakıfbank, Halkbank, İş Bankası, Garanti Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Akbank, Denizbank'tan yapılabilecek. Kredi Garanti Fonu da (KGF) Hazine desteğiyle kredilere kefil olacak. Kredi ile işletmelere 6 ay tamamen ödemesiz dönem imkânı tanındı. Kredi taksitleri ödemesiz dönem sonrası 12 eşit parçada ödenecek. Krediden cirosu 10 milyon TL ve altında olan ve 2020 yılı cirosunda 2019 yılına göre %25 kayıp yaşayan işletmeler faydalanabilecek. 2019 yılından sonra kurulmuş işletmelerde ciro kaybı şartı aranmayacak. 2020 yılı cirosu 1 milyon TL'yi aşmayan KOBİ'ler azami 50 bin TL, cirosu 1-10 milyon TL arasında olan KOBİ'ler ise azami 200 bin TL kredi kullanabilecek.

"Tüm kaynaklarımızı üyelerimiz için seferber ediyoruz"

TOBB Nefes Kredisi hakkında bilgi veren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Küresel salgın nedeniyle üyelerimizin finansman ihtiyacına cevap verebilmek adına, TOBB Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'nun yoğun girişimleriyle Nefes Kredisi

yeniden hayata geçirildi. Birliğimiz TOBB ile birlikte FTSO olarak, tüm kaynaklarımızı üyelerimiz için seferber ettik. Cirosu 10 milyon TL'nin altında olan ve 2020 yılı cirosunda 2019 yılına göre %25 ciro kaybı yaşamış olan üyelerimiz 1 Haziran 2021 tarihinden itibaren Odamızdan alacakları üyelik belgesi ile banka şubelerine başvurabilecek. Krediden faydalanmak isteyen işletmelerimiz üyelik belgesini oda-borsalara gitmeden, çevrimiçi ortamda TOBB veya oda-borsaların sistemlerinden e-belge olarak da alabiliyorlar." diye konuştu.

Hisarcıklıoğlu: "Önemli bir ihtiyacı karşılayacak"

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu da Nefes Kredisi ile ilgili yaptığı açıklamada bankaların yoğun katılımının memnuniyet verici olduğunu belirterek, "Sağ olsun bankalarımız da bu projeye destek veriyor. Üyelerimiz, 10 bankanın Türkiye'nin her yerindeki şubelerinden kredi kullanabilecek. TOBB Nefes Kredisi'nin faizi yıllık yüzde 17,50 olacak. Ciroya göre azami 200 bin lira kredi kullanılabilecek. 6 aylık ödemesiz dönem şu an işletmelerimiz için en önemli husus. 6 ay boyunca ne anapara ne faiz ödemesi olmayacak. İnşallah o zamana aşılamanın da devreye girmesi ile işler normale dönecek, işletmelerimiz normal hayatlarına geri dönecekler." dedi. Hisarcıklıoğlu, projenin önemli bir ihtiyacı karşılayacağına inandığını belirterek şunları söyledi:

"Projenin hayata geçirilmesine imkân sağlayan, Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan, Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Lütfi Elvan ve Ticaret Bakanı Sayın Dr. Mehmet Muş ile projeye kaynaklarını seferber eden oda ve borsalarımıza, finansal sektörün temsilcileri bankalar ve KGF'ye teşekkürlerimi sunuyorum."

MUĞLA ODALARI VE BORSASINDAN 'RESTORANLAR AÇILSIN' GİRİŞİMİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile beraberindeki Muğla Odaları ve Borsası, kademeli normalleşme tedbirleri kapsamında kapalı kalan yeme-içme işletmelerinin 1 Haziran'ı beklemeksizin açılması için, İçişleri Bakanlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Muğla Valiliği bünyesinde girişimde bulundu. Girişim sonrası yapılan ortak açıklamada, yeme içme sektörünün çok zor durumda olduğu belirtilerek, işletmelerin açık alanlarında müşteri kabul edebilmesi için yasağın bir an önce kaldırılması istendi.

Açıklamada, kademeli normalleşme tedbirleri kapsamında hâlen kapalı olan yeme içme işletmelerinin tükenme noktasına geldiği vurgulandı. Muğla'nın en önemli gelir kaynağı turizm sektörünün ana bileşeni ve hizmet sektörünün en temel ayağı yeme içme işletmelerinin, 1 Haziran'ı beklemeksizin açılması gerektiği belirtilen açıklamada, turizmde yaşanılan hareketlilikle birlikte yerli ve yabancı misafirlere iyi hizmet vermenin çok önemli olduğu kaydedildi. İl genelinde turizm işletmelerinin yabancı ziyaretçilere hizmet vermeyi sürdürdüğü aktarılan açıklamada, gelen ziyaretçilerin kapalı işletmelerle karşılaşmasının pandeminin ekonomik etkilerini gelecek yıllara taşıyacağının, aynı zamanda ülke imajını da zedeleyerek turizm sektörüne büyük darbe vuracağının altı çizildi.

Yeme içme işletmelerinin 17 Mayıs'ta faaliyete geçmek için tüm hazırlıklarını tamamladığı anlatılan açıklamanın devamında şu ifadelere yer verildi:

"Bu süreçte yeme içme faaliyeti gösteren tüm işletmelerimiz, aksi herhangi bir açıklama olmadığı için, tüm planlarını 17 Mayıs'ta açılma üzerine yaptılar ve şehir dışındaki personellerini görev mahalline davet ettiler. Nitekim şehir dışından gelen çalışanlar için konaklama ve günlük yevmiyeleri kişi başı en az 300 TL'lik bir maliyet oluşmaktadır. Öte yandan üye işletmelerimiz tamirat ve tadilâtlarını imkânları olmadığı halde, 17 Mayıs'ta açılmaya göre tamamladılar. Parası olanlar ellerinde kalan son paralarını tamirat-tadilat işlerine harcadılar, olmayanlar ise borçlanarak tadilat yaptılar. Bunların yanı sıra her türlü ürün tedarikleri (taze ürünler dâhil) ve ekipman ihtiyaçları giderildi. Elbette ki, bu da orta ölçekli bir işletme için 30-40 bin TL'leri bulan bir harcama kalemi anlamına gelmektedir. Bildiğiniz üzere turizm faaliyetleri 58 sektörü beraberinde geliştirerek, kazan-kazan ilişkisi içinde büyük bir ticari hareketliliğin oluşmasını sağlamaktadır. Bu sebeple yöremizin ticari hayatının daha kötü günler yaşamaması adına öncelikli talebimiz, 1 Haziran tarihi beklenmeksizin yeme içme işletmelerinin açık alanlarda hijyen ve mesafe kurallarına uyarak, HES kodu ile misafir kabul etmesine izin verilmesidir. Havaların ısınması ile beraber açık alanlarda oturulması mümkün olmaya başlamıştır. Bu noktada yeme içme işletmelerinin açık alanlarında, 1 Haziran tarihine kadar misafir kabul edilmesine izin verilmesini talep ediyoruz."

TOBB 76'NCI VE 77'NCİ GENEL KURULLARI, ELEKTRONİK KATILIMLA GERÇEKLEŞTİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 76'ncı ve 77'nci genel kurulları, elektronik katılımla, çevrimiçi video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi. Türkiye genelindeki 365 oda ve borsadan üyelerin katılımıyla gerçekleştirilen genel kurula, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'ndan (FTSO) bağlanan aralarında FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın da bulunduğu TOBB genel kurul üyeleri, elektronik katılımla oy kullandı.

Genel kurula, FTSO'dan TOBB genel kurul delegeleri olan Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Meclis üyeleri Akif Milaslıoğlu, Erol Aksoy, Ramazan Gümüşhan, Fikret Koyuncu, Fadıl Ardıç ile Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Genel Sekreter Ezgi Kullukçu çevrimiçi video konferans yöntemiyle katıldı. FTSO Likya Salonu'ndan gerçekleştirilen oturumla genel kurula canlı bağlanan delegeler, TOBB bünyesindeki 9 komisyondan gelen raporları elektronik katılımla oyladı. Genel kurulda 2019 ve 2020 yılına ait raporlar ayrı ayrı oylanarak onaylandı.

Korona virüsü (Covid-19) pandemisi nedeniyle hayatını kaybeden oda ve borsa temsilcilerinin de anıldığı genel kurul yaklaşık 3 saat sürdü. Genel kurulun sonunda katılımcılara seslen TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, katılımlarından dolayı genel

kurul delegelerine teşekkür etti. Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Rifat Hisarcıklıoğlu, pandeminin etkilerini ekonomik olarak derinden hissettiklerini belirterek, ABD ve Çin dışındaki ülkelerin kısa sürede pandemi öncesine dönebileceğinin öngörülmediğini ifade etti. Bu süreçte 365 oda ve borsadan gelen tüm talepleri, ilgili bakanlıklar bünyesinde çözmek için yoğun çaba gösterdiklerini belirten Başkan Hisarcıklıoğlu, "Sorunların çözümünde büyük başarılar elde ettik. Birçok talebimiz cumhurbaşkanlığı ve bakanlıklar düzeyinde karşılandı. Ancak pandemi tam olarak kontrol altına alınmadan kalıcı düzelme beklenmemeli. Destekler sürdürülmeli. İyi çalışan bir sağlık sisteminin önemini ülke olarak tecrübe ettik. Ancak küresel ısınmanın yarattığı kuraklık ve susuzluk göz ardı edilmemeli. Yeşil dönüşüme hazırlanmalıyız." dedi.

Başkan Hisarcıklıoğlu, "Potansiyeli yüksek bir ülkeyiz"

Pandemi öncesi Türkiye ekonomisinin düşük büyüme temposunda olduğunu vurgulayan Başkan Hisarcıklıoğlu, "Salgınla birlikte sıkıntılar arttı. Ancak 2020 yılını yine de büyümeyle kapattık. Ne yazık ki bu büyüme tüm sektörlere eşit yansımadı. Bugün döviz kurları ve faizler firmalarımızı zorluyor. Ülkemiz güven veren bir ekonomik programa ihtiyaç duyuyor. Yatırım ve istihdamlar artırıldığı takdirde büyüme potansiyeli yüksek bir ülkeyiz." diye konuştu.

Özel sektöre yönelik devletten beklenen talepleri sıralayan Hisarcıklıoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Firmalarımız finansmana ulaşma yolunda yüksek faiz sıkıntısı yaşıyor. Özel sektörün kamu alacakları bir takvime bağlanmalı. Yeme içme sektörü uygun tedbirlerle bir an önce yeniden açılmalı. Kamuda ithal mal kullanımı yerine, yerli ve milli ürünlere yönenilmeli, turizm sektörüne yönelik destek ve finansman paketleri açıklanmalı. Oda ve borsalarımızla birlikte üyelerimizin sıkıntılarını takip etmeye, dile getirmeye ve çözüm üretmeye devam edeceğiz."

Genel kurul sonrası açıklamalarda bulunan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, alınan kararların ve gerçekleştirilen oylamanın başta TOBB olmak üzere 81 ile yayılan oda borsa camiasına hayırlı olmasını diledi. Zorlu pandemi süreci ve ekonomik etkilerini, birlik beraberlik içinde atlatacaklarına inancının tam olduğunu belirten Başkan Çıralı, bugüne kadar TOBB'a ilettikleri taleplerin gerçekleşmesine katkı verenlere teşekkür etti.

FETHİYE FUAR ALANI VE KONGRE MERKEZİ İÇİN İLK ADIM ATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın, Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) 2020 fizibilite desteği kapsamında hibe almaya hak kazanan 'Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu' danışmanlık hizmeti ihalesi sonuçlandı. Yapılan değerlendirme sonunda Progem Eğitim Danışmanlık Tercüme İnşaat Taahhüt Limited Şirketi ihaleyi aldı.

FTSO'nun bölgeye fuar alanı ve kongre merkezi kazandırılması amacıyla, bölgenin talep ve ihtiyaçları ile kapasitesini analiz etmeyi ve merkezin teknik, finansal açılardan yapılabilirliğinin raporlanmasının amaçlayan fizibilite raporu için çıktığı hizmet alımı ihalesinde son teklif verme tarihi olan 27 Mayıs 2021 tarihine kadar 4 firma teklif verdi. 8 Haziran 2021 Salı FTSO Meğri Toplantı Salonu'nda ihale komisyonu mali teklifleri açtı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın başkanlığında FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Hıra ve Sayman Üye İbrahim Erdem ile FTSO Genel Sekreter Ezgi Kullukçu'dan oluşan İhale Değerlendirme Komisyonu firmaların teknik ve mali açıdan değerlendirdi. Yapılan değerlendirme sonunda Progem Eğitim Danışmanlık Tercüme İnşaat Taahhüt Limited Şirketi ihaleyi aldı.

Toplam bütçesi 179.770 TL olan Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu' projesinin bütçesinin %90'ı Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) fizibilite desteği kapsamında sağlanan mali destekle karşılanıyor.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, hazırlanacak fizibilite raporuyla şekillenecek Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi'nin Fethiye ve çevresine tarım, sanayi ve turizm sektörlerinde bölgesel ve ekonomik rekabette üstünlük sağlayacağını, ticari iş birliklerini artıracağını, istihdama ve firmaların dış ticaret kapasitelerinin gelişmesine katkı sağlayacağını söyledi. Çıralı, "Bölgemize kazandıracağımız bir fuar alanı ve kongre merkezi ile pek çok sektörün doğrudan ve dolaylı fayda sağlayacak." diye konuştu.

FTSO'nun GEKA'dan hibe alan projesiyle 'Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi'nin bölgeye kazandıracakları, Fethiye'nin talep ve ihtiyaçları, potansiyeli, ticari ve turistik kapasitesi ve uygunluğu analiz edilecek; aynı zamanda potansiyel yatırımın teknik, finansal ve ekonomik açılardan yapılabilirliği ve sürdürülebilirliği raporlanarak fizibilite etüdü sonuç raporu hazırlanacak.

ÖLÜDENİZ LAGÜNÜ'NDE DENİZ DİBİ TEMİZLİĞİ YAPILDI

Dünya Çevre Günü etkinlikleri kapsamında Fethiye Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi ve Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi iş birliğinde Ölüdeniz Lagünü'nde deniz dibi temizliği yapıldı. Fethiye Sahil Güvenlik Komutanlığı ekiplerinin de destek verdiği etkinlikte, deniz dibine dalan 20 dalgıç, cam şişe ve metal kutu gibi evsel atıklar çıkardı.

Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Şaban Arıkan, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim ve Emre Başaran'ın katıldığı 9 Haziran Çarşamba günü düzenlenen etkinliğe Fethiye dalış okullarından gönüllü dalgıçlar denizden destek verdi. Sahil güvenlik ekiplerinin de aralarında bulunduğu 20 dalgıç, lagünün farklı noktalarına dağılarak deniz dibini taradı. Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca'nın da aralarında bulunduğu dalgıçlarca su altından cam şişe, metal kutu gibi evsel atıkları denizden çıkarıldı. Temizlik sonunda toplanan atıklar plajda sergilendi. Deniz dibinde evsel atıklar dışında herhangi bir kirliliğe rastlanmaması memnuniyet yarattı. Lagündeki yerli ve yabancı tatilciler de temizlik çalışmalarını ilgiyle

izledi. Etkinlik sonunda deniz yüzeyinde Türk bayrağı açıldı.

Farkındalık amacıyla düzenlenen etkinliğin önemine dikkat çeken Fethiye Kaymakamı Eyüp Fırat, "Fethiyemiz dünyanın gözdesidir. İdareci olarak en büyük vazifemiz bu güzellikleri çocuklarımıza aktarmak. Böyle bir organizasyonda bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyorum. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum." dedi.

Etkinlik hakkında bilgi veren Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca da, "Geneline baktığımız zaman Ölüdeniz berrak ve temiz. Çoğunluğu cam şişe ve metal kutu olmak üzere atıklar çıkardık. Ancak ben onların rüzgârla savrulduğunu düşünüyorum. Bu atıkların denize atılmasını insanlarımıza yakıştıramıyorum. Çevre günü etkinlikleri kapsamında farkındalık yaratmayı hedefledik. Bizler çocuklarımıza temiz bir doğa bırakmak adına kararlı bir şekilde mücadelemize devam edeceğiz. Dünyada yaşayan canlıların neslini sürdürmesi için çevreyi korumamız gerekiyor. Maalesef Marmara Bölgesi'ndeki çevre kirliliğini görüyoruz. Önlem alınmazsa sadece doğa değil, bütün canlılar zarar görecektir. Hayatımızı devam ettirmek adına çevremizi korumalıyız." diye konuştu.

BAŞSAVCI KURTÇA EKER'DEN VEDA ZİYARETİ

Aydın Cumhuriyet Başsavcılığı'na atanan Fethiye Cumhuriyet Başsavcısı Kurtça Eker, veda ziyaretleri kapsamında Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı (FTSO) ziyaret etti.

Başsavcı Kurtça Eker, 10 Haziran 2021 tarihinde gerçekleştirdiği ziyaretinde FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Üyesi Emre Başaran ile görüştü. FTSO Yönetimi ziyarette, Başsavcı Kurtça Eker'e yeni görevinde başarılar diledi. Başsavcı Eker, Fethiye'de görev yaptığı sürede karşılıklı iş birliği ve iyi ilişkiler dolayısıyla FTSO Başkanı Çıralı ve Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür etti.

Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette FTSO Yönetimi, Başsavcı Eker'e FTSO logolu çini tabak ve coğrafi işaret belgeleri alınan ürünler hediye etti. Ziyaret toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

MUĞLA ODALARI VE BORSA BAŞKANLARI İSTİŞARE TOPLANTISINDA BULUŞTU

Muğla ticaret odaları ve borsasının yönetim kurulu ve meclis başkanları ortak istişare toplantısında bir araya gelerek il genelinde üyelerin sorun ve taleplerini görüştü. Toplantı öncesi Marmaris'te bulunan Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alparslan ile de bir araya gelen oda ve borsa başkanları, tüm sektörlerden gelen talepleri Bakan Yardımcısı Alpaslan'a iletti.

Marmaris Ticaret Odası (MTO) ev sahipliğinde gerçekleşen Muğla Odaları ve Borsa Başkanları Ortak İstişare Toplantısı'na Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Başkanı Mustafa Ercan, Meclis Başkanı Koray Özcan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Başkanı Osman Çıralı, Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, MTO Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, Meclis Başkanı Nurgül Candan, Bodrum Ticaret Odası (BODTO) Başkanı Mahmut Kocadon, Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MİTSO) Başkanı Reşit Özer, Meclis Başkanı Mustafa Yüksel ile Muğla Ticaret Borsası (MTB) Başkanı Hurşit Öztürk ve Meclis Başkanı Uğur Özen katıldı.

Sorun ve talepler Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı'na iletildi

Ortak istişare toplantısı öncesi ücretsiz halk plajı açılışına katılan oda ve borsa başkanları, açılış için Muğla'ya gelen Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alparslan ile beraberindeki Muğla Milletvekili Yelda Erol Gökcan, Muğla Valisi Orhan Tavlı ve Marmaris Kaymakamı Ertuğ Şevket Aksoy ile bir araya geldi. Görüşmede özellikle kontrollü normalleşme sonrası uygulanmaya devam eden iş yeri çalışma gün ve saat kısıtlamasının turizm sektörüne olan olumsuz etkileri dile getirildi. Heyet görüşmede, kısıtlamaların bir an önce gevşetilmesi gerektiğini belirterek, iç turizmin hareketlendirilmesi konusunda başta restoran ve kafeler olmak üzere tüm işletmelerin kapanış saatinin 24.00'e alınması ile pazar günleri uygulanan sokağa çıkma yasağından turizm bölgelerinin muaf tutulmasını talep etti. Heyet ayrıca müzik yayını yapan işletmelere yönelik kısıtlamaların kaldırılmasını, uzun süredir işsiz olan müzisyenlerin ise pandemi nedeniyle yaşadığı sorunlara çözüm bulunmasını istedi.

Eğlence sektörüne destek talebi

İngiltere ve Rusya olmak üzere tüm pazarlarda yaşanan gecikme ve belirsizliklerin başta konaklama sektörü olmak üzere tüm turizmcileri sıkıntıya soktuğunu belirten Muğla odaları ve borsa yönetim kurulu ve meclis başkanları, kısa çalışma ödeneği süresinin uzatılması gerektiğini belirtti. Heyet ayrıca, 2019 yılı ekim ayından bu yana faaliyet gösteremeyen eğlence sektörüne destek talebini yineleyerek, işletmelerin ayakta kalabilmeleri için en az 12 ay ödemesiz ve faizsiz kredi desteği gerekliliğini vurguladı. Görüşmede son olarak eğlence sektöründe faaliyet gösteren tüm mekânların temmuz itibariyle gerekli tedbirler alınarak ve açık hava alanlarında müşteriye hizmet verebilmesinin sağlanması talep edildi.

'Muğla için yeni projeler görüşüldü'

Görüşmenin ardından başlayan Muğla Odaları ve Borsa Ortak İstişare Toplantısı'nda turizme bağlı işletmelerin durumunu tartışan oda ve borsa başkanları, bugüne kadar oda üyesi işletmeler tarafından yapılan kredi kullanımları ve ciro kayıplarını gözden geçirerek, üye işletmelerin ayakta kalabilmesi için gerekli ilave ekonomik tedbirler konusunda talepte bulunulması hususunda fikir alışverişinde bulundu. Muğla ili geneline son yıllarda yaşanan ticari göçün bilançosunun tartışıldığı toplantıda, Muğla genelinde bugüne kadar tescil ettirilen coğrafi işaretlerin ulusal çapta tanıtılması için ortak çalışma yürütülmesi kararlaştırıldı. Toplantıda ayrıca, Muğla Valisi Orhan Tavlı önderliğinde Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA), Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi ve Muğla odaları iş birliğinde kurulması planlanan apiterapi ürünleri üretim tesisi konusunda detaylar görüşüldü.

SEYDİKEMER TARIMA DAYALI İHTİSAS (SÜT SIĞIRCILIĞI) ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÇED HALKIN KATILIMI TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) öncülüğünde Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'nde yapılacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) projesine ilişkin halkın bilgilendirilmesi ile görüş ve önerilerinin alınması için ÇED halkın katılımı toplantısı gerçekleştirildi.

Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'ndeki köy kahvesinde gerçekleştirilen toplantıya, Muğla Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü ÇED ve Çevre İzinleri Şube Müdürü Dr. Havser Ertem Vaizoğulları, Muğla Tarım ve Orman Müdürlüğü Hayvan Sağlığı ve Yetiştiriciliği Şube Müdürü Mustafa Akıskalı, Seydikemer Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Ali Türkan, Seydikemer Tarım ve Orman İlçe Müdürü Engin Maraşlı, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu, Fethiye Seydikemer İlçeleri Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak ile vatandaşlar katıldı.

Toplantıda Akçevre Danışmanlık Yetkilisi Abdurrahim Polat, proje hakkında sunum gerçekleştirdi. Proje içerisinde yer alacak tesisler hakkında bilgi veren Polat, Seydikemer TDİOSB'ye örnek teşkil eden Diyarbakır, Amasya'daki tesislere ilişkin görselleri katılımcılarla paylaştı. Projenin çevresel etkileri konusunda teorik bilgiler veren Polat, önlemler, hesaplamalar ve çalışmalar hakkında açıklamalar yaptı. Polat projenin tamamlanmasının ardından mevzuatlar ve yönetmeliklere uygun şekilde bölgede atık bertaraf işlemleri gerçekleştirileceğini belirterek Seydikemer TDİOSB'nin çevre dostu bir proje olacağını vurguladı.

Sunumun ardından Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü yetkilileri de projeye ilişkin bilgileri katılımcılarla paylaştı. Seydikemer Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Ali Türkan projenin detayları ve bölgeye katacakları hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Son olarak söz alan Fethiye Seydikemer İlçeleri Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak ise projenin Çobanisa Mahallesi'ne büyük yararlar getireceğini kaydetti.

DİJİTAL PAZARLAMA VE SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ EĞİTİMİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) aldığı hibe destekle düzenlediği, 5 günlük Turizm ve Hizmet Sektörüne Yönelik Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi Eğitimi yoğun ilgi gördü.

Turizm ve hizmet sektöründe hizmet veren firmaların dijital mecralarda tanıtım ve pazarlama çalışmalarına hız vermesini amaçlayan 5 günlük eğitime aralarında turizm, konaklama ve hizmet sektörü temsilcilerinin yer aldığı 20 kişi katıldı. FTSO Likya Salonu'nda gerçekleştirilen eğitim kapsamında dijital pazarlama uzmanı Gökhan Güzel katılımcılara, 'Dijital Pazarlama Metodolojisi' başlığı altında, mevcut durum analizi, hedef belirleme, stratejik planlama, taktik ve araçlar ile kontrol ve denetim konularında bilgiler aktardı. Sosyal medya yönetiminin inceliklerinin da katılımcılara aktarıldığı eğitimde Gökhan Güzel, küresel salgın sürecinde sosyal medyanın yeni bir hal aldığına dikkat çekerek, şunları söyledi:

"Türk kullanıcılarının günlük ortalama 4 saatlik sosyal medya kullanım süresine ulaştığını görüyoruz. Bu süre zaman zaman 8 saati bulabiliyor. Bu rakamlar da gösteriyor ki salgın sürecinde dijital medya, satış ve pazarlama kanallarının olmazsa olmazı haline geldi. Yeni reklam alanları ve mecralar firmalar için diğer reklam araçlarından çok daha verimli kullanılıyor. Bu nedenle dijital pazarlamaya yapılan yatırımların geri dönüş oranı giderek yükseliyor. Bu fırsatları kaçırmamak adına dijital medyaya yönelik alacağınız bu eğitim büyük önem arz ediyor."

Projede teorik eğitimlerin yanı sıra uygulamalı eğitimler de verildi. Katılımcılara uygulamalı eğitimler kapsamında sosyal medya takip ve analizi, görsel hazırlama, içerik yönetimi, reklam oluşturma, hedef kitle araştırmaları, viral pazarlama ve arama motoru optimizasyonu konularında bilgiler verildi. Eğitimleri başarıyla tamamlayan katılımcılara sertifika verildi.

FTSO'NUN İLK YARDIM EĞİTİMLERİNE 32 KİŞİ KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın düzenlediği ilk yardım eğitimlerine toplam 32 kişi katıldı. Eğitimler sonrası Muğla İl Sağlık Müdürlüğü yetkilileri tarafından yapılan sınavda başarılı olanlar 'İlk Yardımcı Sertifikası' aldı.

FTSO Likya Salonu'nda 16-17 Haziran 2021 tarihlerinde ilk defa başvuru yapanlar için, 18 Haziran 2021 tarihinde ise daha önceden belge alıp yenilemek isteyenler için ilk yardım eğitimi düzenlendi. Cankurtaran Tıp Hizmetleri hekimleri Ercan Kit ile Göksal Bulut tarafından verilen teorik ve uygulamalı eğitimlere toplam 32 kişi katıldı. Eğitimde yetişkin, çocuk ve bebeklerde temel yaşam desteği, kanama, yaralanma, yanık, donma, sıcak çarpması, burkulma, bilinç bozuklukları, zehirlenme, hayvan ısırması, yabancı cisim kaçması ve boğulmalarda ilk yardım, hasta/yaralı taşıma teknikleri, OED (Otomatik Eksternal Defibrilatör) cihazı kullanımı konuları anlatıldı. Eğitim sonunda Muğla İl Sağlık Müdürlüğü ekipleri tarafından yazılı ve uygulamalı sınav gerçekleştirilirken başarılı olanlar 'İlk Yardımcı Sertifikası' almaya hak kazandı.

'İlk yardım eğitimi almış personel bulundurma zorunluluğu'

Sağlık Bakanlığı'nın 'İlk Yardım Yönetmeliği'ne göre iş yerlerinde, ilk yardım eğitimi almış personel istihdam edilmesi gerekiyor. İlk yardım eğitimi almış personel sayısı, iş yerlerinin tehlike sınıfına göre değişiyor. Az tehlikeli sınıfta bulunan iş yerlerinde 20 personele karşılık, ilk yardım eğitimi almış 1 pererinde 15 personele karşılık 1 personel, çok tehlikeli iş yerlerinde ise 10 personele karşılık 1 personelin bulundurulması gerekiyor. Bu eğitimlerde acil sağlık yardımına ihtiyaç duyan hasta ve yaralıların, sağlık ekipleri olay yerine geline kadar yâda bir sağlık kurumuna ulaştırılıncaya kadar geçen sürede, hayatta kalmaları hedefleniyor.

BRONZ VE GÜMÜŞ CANKURTARAN EĞİTİMLERİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından bronz (havuz) kategoride 3 gün, gümüş (deniz) kategoride ise 5 gün süren cankurtaran eğitimlerini başarıyla tamamlayan 17 kişi, cankurtaran belgesi aldı.

Türkiye Sualtı Sporları Federasyonu (TSSF) Dalış ve Cankurtaran Eğitmeni Savaş Yapman tarafından verilen ve 17 Haziran 2021 tarihinde başlayan eğitimlerin havuz kategorisi Aliş Otel'de, deniz kategorisi ise Çalış Plajı'nda gerçekleştirildi. Eğitimlere katılan kursiyerler, havuz ve denizde boğulma tehlikesi geçiren kişileri su dışına çıkarma ve çıkardıktan sonra yapılacak ilk yardım müdahaleleri konularında teorik ve uygulamalı eğitim verildi. Eğitime katılan 17 kursiyerden 9'u gümüş kategorisinde, 8'i ise bronz kategorisinde cankurtaran belgesi almaya haz kazandı.

Tüm işletmelerde geçerli

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

BAŞKAN ÇIRALI, TOBB MÜŞTEREK KONSEY TOPLANTISINA KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın katılımıyla Ankara'da gerçekleşen TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Odaları, TOBB Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Borsaları ve TOBB Deniz Ticaret Odaları Müşterek Konsey Toplantısı'nda FTSO üyelerinin sorunlarını dile getirdi. Çıralı, turizm sektöründe Alacak Sigortası Uygulanması, SGK ve vergi muafiyeti, turizm sektöründe KDV indiriminin devam etmesi, kısa çalışma ödeneğinin uzatılması, işveren üzerindeki istihdam yükünün azaltılması, ekmek azami fiyat tarifesinde inisiyatif, TAPDK belgelerinde yaşanan sorunlar ile yaklaşık 1.5 yıldır hiçbir şekilde açılamayan eğlence sektöründeki işletmelerde müzik yayını saati kısıtlamasının kaldırılması ilişkin talepleri aktardı.

TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Odaları, TOBB Sanayi Odaları, TOBB Ticaret Borsaları ve TOBB Deniz Ticaret Odaları Müşterek Konsey Toplantısı, TOBB İkiz Kuleleri'nde Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın katılımıyla gerçekleşti. Toplantının açılışında konuşan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, yılın ilk çeyreğinde kaydedilen yüzde 7'lik büyümeyi özel sektöre verilen desteklerin yerine ulaştığını göstermesi açısından çok önemsediklerini belirterek, "Bu durumun tüm sektörlere eşit yansımadığının, büyümenin bereketinden herkesin eşit ölçüde faydalanmadığının da farkındayız. Başta hizmetler kesimi olmak üzere salgından en fazla olumsuz etkilenen ve büyümeden yeteri kadar pay alamayan sektörlerimiz için destek adımlarının mutlaka sürdürülmesini istiyoruz. Güçlü büyümeyi sürdürebilmek için kredi faizlerinde ve enflasyonda düşüş, döviz kurlarında istikrar sağlanması gerektiğini ve geçmişte yaptığımız gibi yine bunu başarılabileceğimizi de düşünüyoruz." değerlendirmesinde bulundu. Kur ve fiyat istikrarının sağlanmasıyla, finansman maliyetlerinin kalıcı bir şekilde düşürüle-

bileceğini de öngördüklerini bildiren Hisarcıklıoğlu, "Yine sizin de iş dünyasını, üretimi, yatırımı ve istihdam piyasasını destekleyici politikaları devam ettireceğinize de inanıyoruz." dedi.

Hisarcıklıoğlu, Nefes Kredisi'ni yeniden canlandırılmış olmasını çok değerli bir adım olarak gördüklerini dile getirerek, "Yeni dönemde Kredi Garanti Fonunu (KGF) çok daha odaklı ve yatırıma dönük programlarla KOBİ'lere sürekli destek sağlayan bir yapıya kavuşturmamızda fayda görüyorum." diye konuştu.

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan

TOBB Müşterek Konsey Toplantısında konuşan Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, KGF aracılığıyla sağladıkları teminat politikalarını da değiştireceklerini belirterek, KGF'nin teminat verirken gözeteceği hususların başında, doğru yere ve doğru işe gidecek kredilerin teminatlandırılmasının geleceğini bildirdi. Özellikle mikro ve KOBİ ölçeğindeki firmaların finansmana erişim imkanlarını artırmak ve teminat eksikliklerini gidermek için KGF kapsamında yeni destek mekanizmaları oluşturacaklarını ifade eden Elvan, şöyle konuştu:

"Eximbank üzerinden mevcut ihracatçılarımıza sağladığımız desteklerin yanında, yeni ihracatçıların da ortaya çıkmasını sağlayacak bir mekanizma tasarlıyoruz. Temmuz ayıyla birlikte KGF destekli iki yeni mekanizma hayata geçecek, bunların da müjdesini de vermek istiyorum. İlk olarak, ihracatı önceleyen yatırımlara KGF teminatı ile 5. ve 6. bölgelerde uzun vadeli kredi desteği sağlayacağız. İkinci olaraksa küçük ölçekli firmaların istihdama katkısının artırılması ve likidite sıkıntılarını azaltmak için ilave olarak istihdam ettikleri her bir kişi için KGF kefaletiyle krediye erişim imkanı sağlayacağız. Firmanın istihdama kattığı her bir kişi için 12 ay boyunca ödediği sosyal sigorta ve işsizlik sigortası primleri firmaya katkı olarak kredi faiz bakiyesinden düşülecek."

"Vergi alanında önemli adımlar atacağız"

Salgın sonrası döneme de en iyi şekilde hazır olmak için ekonomi ve hukuk alanlarında çok güçlü bir reform programı oluşturduklarını, politikaları belirlerken, TOBB başta olmak üzere ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla yakın iş birliği halinde çalıştıklarını söyledi. Reform Paketi'ndeki ilerlemelere de değinen Elvan, haziran sonuna süre koydukları 35 eylem başlığından 31'inin tamamlandığını ifade etti. Elvan, "Geriye kalan 4 eylemden 2'sinin teknik çalışmalarına nihai halini verdik. Aslında bu 2 çalışma da tamamlandı. 2 eylem içinse Yüce Meclisimizin takdirini bekliyoruz. Böylece yılın ilk yarısı için öngördüğümüz eylemleri başarıyla tamamlamış durumdayız." diye konuştu.

Açış konuşmalarının ardından Konsey üyeleri söz alarak üyelerin sorun, talep ve beklentilerini dile getirdi. Toplantıda söz alan FTSO Yönetim Kurul Başkanı Osman Çıralı, FTSO üyelerinin ve bölge ekonomisinin sorunlarını ve beklentilerini Bakan Lütfi Elvan'a aktardı.

Turizm sektöründe Alacak Sigortası Uygulanmalı

Konuşmasında 2021 yaz turizmi sezonunun sönük başladığına dikkat çeken Osman Çıralı, turizm sektörü özelinde alınması gereken tedbirleri ve FTSO üyelerinin beklentilerini şöyle dile getirdi:

"Önce 2019 yılı Eylül ayında yaşanan "Thomas Cook" krizi, ardından 1.5 yıldır etkili olan Covid-19 salgını. Ardı ardına yaşanan krizler ülke ekonomisine ciddi döviz girdisi sağlayan turizm sektöründeki işletmelerimizin krizlere karşı kendilerini garanti altına alabilmelerinin ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıkardı.

Üyelerimizin 01.01.2019 tarihinde yürürlüğe giren "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası"ndan etkin şekilde faydalanabilmeleri gerekiyor. Ülkemizin bacasız sanayisi turizm sektöründeki işletmelerin alacaklarını teminat altına almak ve ülkeye döviz girdisini sigortalamak adına "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası" kapsamına alınması ya da EXİMBANK üzerinden "Alacak Sigortası" sağlanması gerekiyor.

SGK ve Vergi muafiyeti sağlanmalı

Turizm sektörümüz geçen yılı 2 aylık gibi kısa bir sezon sonunda zararla kapattı. Birliğimizin girişimleri ve hükümetimizin desteğiyle sağlanan destekler kapsamında işletmelerimizin bazı ödemelerinde erteleme kolaylığı sağlandı. Ancak işletmelerin ertelenen borçları bir süre sonra birikerek yeniden karşılarına çıktı. Kazanç sağlayamayan işletmeler birikmiş ödemelerle karşı karşıya kaldı. Bu nedenle önümüzdeki 3 aylık turizm sezonunda işletmelerimizin borç yükünü azaltmak amacıyla vergi, SGK gibi ödemelerinde erteleme değil 2021 yılı için muaf tutulmalarını talep ediyoruz. Devletimiz tarafında verilecek bu büyük destekle işletmelerimiz kısa süreliğine de olsa nefes alma fırsatı bulabilecek.

Turizm sektöründe KDV indirimi

Birliğimizin girişimleriyle konaklama sektöründe KDV oranları % 8'den % 1'e indirildi. Son olarak KDV indirimi 31 Temmuz 2021 tarihine kadar uzatıldı. Ancak devam eden salgın nedeniyle Haziran ayının son günü olmasına rağmen turizm sezonu sakin geçiyor. Bu sezon kısıtlı zamanda faaliyet gösterebilecek konaklama, seyahat acenteliği, yeme-içme, sportif faaliyetler gibi turizm ve turizme bağlı sektörlerde 1 Kasım 2021 tarihine kadar %1 KDV uygulanmasının devamı talep ediyoruz.

Öte yandan charter tekne işletmecilerimizin de KDV indirimi talebi var. Yüzde 18 olan KDV oranının, konaklama sektörüyle eşitlenerek yüzde 8'e düşürülmesini istiyoruz.

Kısa Çalışma Ödeneği uzatılmalı

Bölgemizin lokomotif sektörü turizm ve turizme bağlı sektörlerdeki üyelerimizin salgın süresince kullandığı en önemli desteklerden "Kısa Çalışma Ödeneği" nin 1 Temmuz itibariyle başlayacak normalleşme döneminde de en azından turizm sezonu sonuna kadar yeniden uzatılmasını talep ediyoruz.

Müzik yayını sınırlaması kaldırılmalı

Yaklaşık 1.5 senedir kapalı olan ve hiçbir faaliyet gösteremeyen eğlence merkezleri, 1 Temmuz'dan itibaren faaliyetlerine saat 24.00'te müzik yayını bitecek şekilde başlayabilecek. Fakat saat 24.00 kısıtlaması özellikle yabancı turistler tarafından tercih edilen eğlence mekanlarının faaliyetini ciddi şekilde aksatacak. Salgın sürecinde farklı sektördeki işletmeler aralıklarla faaliyet gösterebilirken 1.5 yıldır hiçbir şekilde açılamayan eğlence sektöründeki işletmelerimiz kısıtlama olmadan çalışmayı talep ediyor. Toplu taşıma, yeme-içme işletmeleri, sinema-tiyatro gibi ortamlarda herhangi bir saat sınırı bulunmazken müzik yayını yapılan işletmelerde kısıtlama uygulanması haksızlık olarak değerlendiriliyor.

İşveren üzerindeki istihdam yükü

Ülkemizde üretim ve istihdam üzerindeki vergi yükü; yeni yatırımları engellerken, kayıt dışında artışa neden olurken rekabet gücünü ve istihdam artışını zayıflatıyor. Bu noktada asgari ücret başta olmak üzere istihdam üzerindeki vergilerin azaltılması beklentisi her geçen gün artıyor. Turizm sektöründeki üyelerimiz özellikle önümüzdeki 6 aylık süreçte işverenler üzerindeki istihdam ve vergi yükünün azaltılması talep ediyor.

Ayrıca, işten ayrılan personelin açacağı tazminat, yıllık izin alacağı vs. gibi davalarda zamanaşımı süresinin indirilmesi için gerekli çalışmalar yapılma-

Ekmek Azami Fiyat Tarifesi

Fırıncı üyelerimiz, ham madde, akaryakıt, personel gideri, su, elektrik, SGK, vergi yükü nedeniyle çok zorlanıyorlar. Ekmek azami fiyat tarifesinin yeniden tespit edilmesi hususundaki taleplerini Odamıza yoğun talip geliyor. Ancak konuyla ilgili Bakanlığın olumsuz görüşü nedeniyle ekmek azami fiyatında artış istenen oranda yapılamıyor. Bu da üyelerimiz nezdinde Odalarımızı zor duruma düşürüyor. Diğer yandan çavdarlı, kepekli, ekşi mayalı gibi çeşitli ekmek türlerinde azami fiyat belirleme olmadığı için işletmeler istediği fiyatı uyguluyor. Ekmek fiyatı özelinde Odalarımız üzerinde oluşan bu baskının kalkması için piyasaya fiyatlandırma insiyatifi sağlanmasını istiyoruz.

Ve son olarak, yeme-içme sektöründe adisyonda otomasyona geçen işletmelerde, el terminaliyle adisyon açıldığı halde, ilgili denetim elemanlarınca masalarda fiilen adisyon fişi de isteniyor. Bu da iki defa işlem yapılamasına neden oluyor. Mükerrer girişe neden olan bu uygulamaya son verecek bir düzenleme ile TAPDK belgelerinin ücretleri konusunda yaşanan sorunlar giderilmesine yönelik çalışma yapılmasını da talep ediyoruz."

Özge ERTÜRK HAKANOĞLU

TÜRKİYE'NİN İLK COĞRAFİ İŞARETLİ TAHİNİ

FETHİYE ÇİFTE KAVRULMUŞ TAHİNİ

COĞRAFİ İŞARETLİ ÜRÜN
bölgesine özgü

Yerel değerlere dönüşün başladığı, yöresel ürünlerin öneminin arttığı günümüzde, artık sıklıkla duymaya başladığımız bir tanım karşımıza çıkmakta: Coğrafi işaret. Coğrafi işaret kavramı, benzerlerinden farklılaşmış ve bu farkı, kaynaklandığı yöreye borçlu olan yöresel ürün tescilini ifade etmekte; belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri bakımından kökenin bulunduğu yöre, alan, bölge veya ülke ile özdeşleşmiş bir ürünü gösteren işaret olarak tanımlanmakta. Fikrî mülkiyet haklarından olan coğrafi işaretler, ürünün menşeini, özelliklerini, kalitesini kullanıcılara anlatan, denetim mekanizmasıyla ürünün yerel üretim standartlara uygun üretilmesini sağlayan önemli bir tescil belgesi. Coğrafi işaret konusunda bilgilendirme çalışmaları başta Türk Patent ve Marka Kurumu olmak üzere çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmekte. Amaç; ürünlerde coğrafi işaret belgesini gören tüketicinin, belirli bir bölgeye özgü, üretim kalitesini koruyan bir yöresel ürün aldığının bilincine varmasını sağlamak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası için coğrafi işaretli ürünlerin tescilini gerçekleştirerek bölgeye has ürünlerin tanıtımını yapmak, bölgenin ekonomik anlamda amiral gemisi olan turizm ile yereli buluşturmak önem arz ediyor ve Oda'nın bu konudaki çalışmaları titizlikle devam ediyor.

Yöreye özgü ürünlerin coğrafi işaret çalışmaları ilk meyvesini 2020 yılında alınan Seydiler kilimi coğrafi işaret tescilinin alınması ile verdi. Seydiler kilimini bölgenin önemli tarımsal ürünlerinden çifte kavrulmuş Fethiye Tahini takip etti. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2019 yılında başlattığı Fethiye tahini coğrafi işaret süreci; Türk Marka ve Patent Kurumu'nun tüm incelemelerinden başarıyla geçerek tescili almaya hak kazanması ile sonuçlandı.

Fethiye Tahini artık coğrafi işaret tescilli ve Türkiye'nin coğrafi işaret tescilli ilk tahini olma özelliği ile bir ilke imza attı.

Osmanlı'dan Bugüne Fethiye'de Susam ve Tahin

Salnameler: Osmanlı Devleti'nde kurumlar tarafından bir sene boyunca gerçekleşen olayları topluca göstermek üzere hazırlanan yıllıklardır. Salnameler, bizlere aynı zamanda şehrin sosyoekonomik yapısını gösteriyor. Bu belgelerde Fethiye ve Seydikemer bölgesinde yetişen önemli tarım ürünleri arasında yer alan susam hem üretim miktarları hem de ihracattaki payı ile dikkat çekiyor.

Salnâmelere Göre Meğri (Fethiye) Kazası (Konukçu, S. 2017) isimli yüksek lisans tezinde 19. yüzyılın sonunda Fethiye'de susam üretimi ile ilgili olarak şu bilgilere yer veriliyor:

"1308 (1891), 1311 (1893), 1312 (1894), 1313

(1895), 1314 (1896) ve 1326 (1908) yıllarına ait salnâmelerde, Meğri'de en fazla yetiştirilen ürünler buğday (hınta), arpa (şî'r), mısır, susam (sisam), badem, ceviz, çilek ve üzüm olmuştur. Bunun yanında ormanlardan meşe palamudu hasadı yapılmıştır.

Buğday, arpa, mısır, susam ve meşe palamudunun ihraç edildiği belirtilmiştir.

Salnâmelerde tarım ürünleri ve ihracat miktarları şu şekilde verilmiştir:

"Bilad-ı harre eşcarından olan hurma ağaçlarına, Bodrum ve Marmaris ve Meğri bağçelerinde tesadüf olunur. Ağaç çileği ve frenk üzümü hususi bağçelerde yetiştirilmekte ve arazi-yi kiliseye de yetişen böğürtlene bu nevi' araziye hâvi mahallerde tesadüf olunmakta ve asıl çilek hususi bağçelerde hâsıl olmaktadır.

Ziraat ve Ticaret: Meğri Kazası mahsulâtı hınta (buğday), şî'r (arpa), mısır, sisam (susam) gibi hububât ile palamut ve saireden ibaret olup, geçen sene Kaza-yı Mezkûr'dan, 70000 kile hınta (buğday) ve 20000 kile şî'r (arpa) ve 8000 kile mısır ve 15000 kile sisam ve (15000) ihraç olunmuştur."

Bölgede yüzyıllardır yapılan susam tarımı, susamın en önemli katma değerli ürünü olan tahin imalatına önemli katkılar sağlamıştır.

Geçmişte tahin üretimi, Fethiye ve Seydikemer'deki su değirmenlerinde imal edilirdi. Tahin üreticilerinin anlattıklarına göre; özellikle Ramazan aylarında üretim en yüksek kapasitesine ulaşırdı. Bugün hâlâ Bağlıağaç'ta, Söğütlüdere ve Yaka'da eski su değirmenleri görülebilmektedir.

Susamın Tahine Uzanan Yolculuğu

Tohumlarında bulunan yüksek miktar ve kalitedeki yağı bulunan susam bitkisi, dünyada kültürü yapılan en eski ve en önemli yağ bitkilerinden biri olarak kabul edilmekte. Literatürde susam tohumlarının %50'den, hatta bazen %60'tan fazlasının yağ olduğu belirtilmekte. Fethiye tahininde susamın yetiştirildiği yörenin ilkim, toprak özellikleri nedeniyle %60'ı geçen bitkisel yağ oranı, içindeki protein, oleik ve linoleik asitler bulunmaktadır.

Tahin ise, susam tohumlarının ıslatılıp tekniğine uygun olarak kabukları ayırdıktan ve fırında kurutulup kavrulduktan sonra değirmende ezilmesi ile elde edilen ve akıcı yağ gibi bir hâle gelmiş şekilde bir gıda maddesidir.

Fethiye Tahini üretiminde, coğrafi sınırda yetişen açık renkli ve kalın kabuklu susam bitkisinin tohumları, elek veya aspiratör makinası vasıtasıyla kuru olarak temizlenir. Ardından krom ya da beton havuzlarda 10-12 saat süreyle ıslatılır. Bu işleme tavlama da denilir. Islatılmış susamların kabukları, susam kabuk soyma makinesiyle soyulur.

Kabukları soyulan susamlar, tuz oranı %14-17 olan tuzlu su havuzunda yıkanır ve kalan kabuklar ayrıştırılır. Tatlı su havuzunda yıkanır, durulanır ve temizlenir. Bu işlem üç kere uygulanır. Kabuklarından tamamen ayrıştırılan susamların, santrifüj makinasında suyu sıkılarak kurutulur. Bu süreçte susam, temizliğine göre %18 - 20 arasında fire verilebilir.

Kurutma işleminden sonra kavurma tavalarına alınan susamlar, 150-200 °C sıcaklıkta karıştırılarak 3,5-4 saat kavrulur. Çifte kavurma olarak adlandırılan bu işlem, standart kavurma işleminden daha uzun süre kavurma yapılması ile susamın daha çok esmerleşmesidir. Bu işlem Fethiye Tahinine çifte kavrulmuş ismini veren önemli bir işlemdir. Kavurma işlemi bittikten sonra susamlar, soğutma tavalarına alınır. Soğuyan susamlar elenir ve taş değirmenlerde ya da zımpara taşı adı verilen taş ile öğütülerek Fethiye Tahini elde edilir.

Kaynakça: *Baydar, H; 2015; Susamda (Sesamum İndicum L.) Verim, Yağ, Oleik Ve Linoleik Tipi Hatların Tarımsal Ve Teknolojik Özellikleri*
Duru, S & Bozdoğan Konuşkan, D (2014) Bitkisel Yağlarda Oleik Asit Miktarının Arttırılması Ve Yağ Kalitesi Üzerine Etkileri
Salnâmelere Göre Meğri (Fethiye) Kazası (Süleyman Konukçu, 2017; sf.176; Aksaray Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü / Tarih Anabilim Dalı)

FETHİYE TAHİNİ'NDE

COĞRAFİ İŞARET KULLANIMI HAKKINDA BİLGİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) coğrafi işaret tescilini aldığı Fethiye Tahini'nde tescil işareti kullanımıyla ilgili, Fethiye ve Seydikemer'de yetişen yerli susamdan üretilen çifte kavrulmuş 'Fethiye Tahini' üreten, piyasaya arz eden firmalara bilgi verildi.

Coğrafi işaret kullanımı hakkında Likya Salonu'nda 22 Nisan 2021 tarihinde düzenlenen bilgilendirme toplantısının açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Oda tarafından yürütülen çalışmalar hakkında katılımcı firma temsilcilerine bilgi verdi.

Yerel ve doğal ürünlere ilginin son dönemde attığını ifade eden Osman Çıralı, yöresel ürünlerin taklitlerinden veya benzerlerinden ayrışması için markalaşma ve uzman kurumlar nezdindeki tescillerin önemine değindi. Başkan Çıralı, "Yerel ürünlere dair bilinçlenmeye paralel olarak tüketiciler doğal ve belirli bir yöreye özgü ürünleri satın almak istiyor. Talebin artması üretimi olumlu şekilde etkiliyor. Ancak talebin artmasıyla birlikte taklit üretimler de ne yazık ki artıyor. Bu noktada yöresel ürünlerin benzerlerinden ayrışması için markalaşma ve uzman kurumlar nezdindeki tesciller önemli. Coğrafi işaretler de ürünün üretim metotları ile kalitesinin korunduğunu ve denetlendiğini gösteren bir nevi 'yöreye özgüdür' etiketi. Bu etiket, pazarlama aşamasında da üreticilere veya bu ürünün ticaretini yapanlara fayda sağlıyor. Türkiye'de yaklaşık 700 ürün coğrafi işaretli. Şu an Muğla'da 16 Coğrafi işaretli ürün mevcut. Bölgemizin ilk coğrafi işaretini Odamızın girişimleriyle Seydiler Kilimi'ne aldık. Fethiye Belediyesi de Kaya Halısı ve Üzümlü Dastarı'nın coğrafi işaret tescilini yaptırdı. Son olarak yine Odamızın girişimiyle Fethiye Tahini, Fethiye'nin ilk coğrafi işaretli tarımsal ürünü olarak tescillendi. Tahinimiz aynı zamanda Türkiye'nin ilk coğrafi işaretli tahini oldu." diye konuştu.

TÜRK PATENT

COĞRAFİ İŞARET TESCİL BELGESİ

No:698 - Mahreç İşareti

FETHİYE TAHİNİ

Tescil Ettiren

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI

Bu coğrafi işaret, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu kapsamında 06.05.2019 tarihinden itibaren korunmak üzere 23.03.2021 tarihinde tescil edilmiştir.

Prof. Dr. Habip ASAN
Başkan

Fethiye Tahini'nin Türkiye'nin ilk coğrafi işaretli tahini olduğuna dikkat çeken Çıralı, süreci şöyle devam etti:

"Odamızın başlattığı yöresel ürünlerin markalaşma ve tescil çalışmaları Türk Marka ve Patent Kurumu'nun Fethiye tahinine coğrafi işaret tescili vermesi ile farklı bir boyuta ulaştı. Fethiye çifte kavrulmuş tahini; Türkiye'nin ilk coğrafi işaretli tahini olarak kayıtlarda yerini aldı. Yüzyıllardır yörenin kıymetli yerli susamlarının çifte kavrulması suretiyle kendine özgü koyu renk, yoğun koku ve etkili aromasıyla ülkemizde üretilen tahinlerden ayrışan Fethiye tahini artık bir marka. Bu coğrafi işaret marka etkisini doğru ve etkin kullanarak yöremize özgü bu ünlü lezzeti Türkiye hatta dünya ile buluşturmalıyız.

Bölgemiz susam ekimi için oldukça uygun bir bölge. Başta yerli susam üretimini arttırmak, sonrasında tahin üretimi ile susam bitkisini katma değerli ürün haline dönüşmesini sağlamalıyız. Yöremize gelen turistler, buradan mutlaka çifte kavrulmuş Fethiye tahini tadarak ayrılmalı."

Fethiye Tahini ve yerli susam değer kazanacak

Yerel susamdan Fethiye tahini üreten firmaların coğrafi işaret amblemi ve hologramını kullanarak çifte kavrulmuş olma özelliği ile yağ oranının yüksekliği ile öne çıkan coğrafi işaretli Fethiye Tahini'ni satışa sunabileceklerini kaydeden Çıralı şunları söyledi:

"Coğrafi işaret kullanımı ile ilgili olarak Fethiye Tahini üreten, piyasaya arz eden firmalardan isteğimiz; ürünlerinin yerli susamdan üretildiğini ispatlamaları ve yıllık denetimlere hazırlıklı olmaları. Böylece hem üreticilerimizin, hem tüketicinin hem de coğrafi işaretli ürünümüzün korunması sağlanacak. Coğrafi işaretin Fethiye Tahini'ne değer katacağına inanıyorum. Oda olarak Fethiye Tahini'ni

sınırlarımızın ötesine taşımak istiyoruz. Bu amaçla Avrupa Birliği'nde de tescilli hale getirmek için çalışmalara başlayacağız. Bu çalışmalar uzun soluklu da olsa sonunda bölgemiz ve siz yerel üreticilerimiz kazanacak."

Toplantıda daha sonra FTSO Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri Sorumlusu Özge Ertürk Hakanoğlu, Fethiye ve Seydikemer'de yetişen yerli susamdan üretilen çifte kavrulmuş 'Fethiye Tahini' üreten, piyasaya arz eden firmaların, Fethiye Tahini coğrafi işaret amblemi ve hologramı esasları hakkında bilgi aktardı. Özge Ertürk Hakanoğlu, şu bilgileri verdi:

"Fethiye ve Seydikemer'de yetişen yerli susamdan üretilen çifte kavrulmuş 'Fethiye Tahini' Odamızın çalışmaları sonucu Coğrafi İşaret alarak Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından Sınai Mülkiyet Kanunu kapsamında 06.05.2019 tarihinden itibaren korunmak üzere 23 Mart 2021 tarihinde tescil edildi. 'Coğrafi İşaret' tescili ile Fethiye Tahini'nin yöresel usul ve yöntemlerle belirli standartlarda üretiminin sürdürülebilirliğinin sağlanması ve bu kapsamda üreticinin ve tüketicinin koruması amaçlanıyor. Bölgemize has çifte kavrulmuş 'Fethiye Tahini', aynı zamanda yağ oranının yüksekliği ile benzerlerinden ayrışıyor. Türkiye'nin coğrafi işaret alan ilk tahini olan Fethiye tahininde coğrafi işaret kullanmak isteyen üreticilerin, analizlere ürünün yerli susamdan üretildiğini ispatlamaları, her daim bu ürünlerin satışını yapacaklarını taahhüt etmeleri ve yıllık denetimlere hazırlıklı olmaları gerekiyor."

Toplantıya katılan firma temsilcilerinin konuyla ilgili sorularını da yanıtlayan Hakanoğlu, Fethiye Tahini için özel hologram bastıracağını, coğrafi işaret kullanım koşullarını yerine getiren firmaların FTSO'ya başvurabileceklerini söyledi.

MARKALAŞMA ADIMLARI ÜRETİCİ FİRMALARI SEVİNDİRDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) girişimleriyle Fethiye Tahini'nin, Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan coğrafi işaret tescil belgesi almasıyla start alan markalaşma süreci yerli susam ve tahin üreticilerini sevindirdi. İri taneli, yağ oranı yüksek yerli susamdan üretilen Fethiye Tahini'nin tadı ve kokusuyla diğerlerinden ayrıldığını vurgulayan üreticiler, atılan markalaşma adımlarının tanıtım ve pazarlama açısından çok önemli olduğunu söyledi.

Fethiye ve Seydikemer'de yetişen iri taneli susamlar, Fethiye Tahini'nin en önemli özelliğini oluşturuyor. Fethiye'de faaliyet gösteren firmalar tarafından çiftçilerden toplanan tohumlar, fabrikalarda depolanıyor. İmalat aşamasına geçen firmalar, susamı tozundan arındırmak için eleklerden geçiriyor. Tahine dönüşecek susam, kabuklarından arınması için yaklaşık 12 saat suda bekletiliyor. Yıkandıktan sonra suyu sıkılan susam, demir kazanlarda yaklaşık 200 derece sıcaklıkta, 4 saat süresince kavruluyor. Daha sonra soğutma tavalarına alınan susam eleniyor ve değirmende öğütülerek tahine dönüşüyor.

Çifte kavrulmuş özelliği ve yüksek yağ oranı ile benzerlerinden ayrılan Fethiye Tahini'nin FTSO'nun girişimleriyle coğrafi işaret belgesi alması, bölgedeki çiftçileri ve tahin üreticilerini sevindirdi. FTSO'nun çalışmasını markalaşma yolunda çok önemli bir adım olarak niteleyen üreticiler, bu girişimlerin pazarlama açısında da büyük öneme sahip olduğunu kaydetti.

"Yerli susamı üretimi teşvik edilmeli"

Fethiye tahini üreten FTSO üyesi Başak Tarım Ürünleri Gıda Sanayi ve Turizm Ticaret Limited Şirketi (Mendos Gıda) yetkilisi Yunus Emre Çoban, FTSO'nun girişimiyle coğrafi işaret tescili alınan bölgede özgü yerli susamdan elde edilen Fethiye Tahini'nin benzerlerinden farkını anlattı. Yunus Emre Çoban, Fethiye ve Seydikemer'de yetişen iri taneli ve yağ oruna yüksek susamın, Fethiye Tahini'nin en önemli özelliği oluşturduğunu kaydetti. Türkiye genelinde tahinin beyaz susamdan üretildiğine

işaret eden Çoban, çifte kavrulmuş yerli susamdan üretilen Fethiye Tahini'nin kendine has rengi ve lezzetiyle ön plana çıktığını vurguladı. Mendos Gıda olarak yıllardır bölgede yetiştirilen yerli susamdan üretim yaptıklarını ve kalitelerinden ödün vermediklerini belirten Çoban, "Fethiyeliler ve Fethiye'de yaşayanlar bu farkı ve lezzeti biliyor. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın yürüttüğü çalışmalar sonuca alınan coğrafi işaret ile Fethiye Tahini'nin farkı ve lezzeti tescillendi. Şimdi bu lezzeti çok daha fazla insana ulaştırma vakti. FTSO'nun girişimiyle markalaşma yolunda çok önemli bir adım atıldı. Hologram etiketiyle pazarlayacağımız Fethiye Tahinimiz, Türkiye'de ve dünyanın her yerinde kolayca ayırt edilebilecek. Bu çalışmalar nedeniyle FTSO'ya

üretiminde kullandığımız susamların büyük bölümü Fethiye, Seydikemer ve Gökova bölgesine yetişiyor. İthal susamlara göre iri taneli, daha yağlı ve lezzetli olan yerli susam iki kez kavrulunca ise aroması daha da artıyor. Çifte kavrulmuş yeri susamdan üretilen Fethiye Tahini'nin coğrafi işaret alması bizleri çok sevindirdi. Ürünlerimizi artık özel hazırlanan etiketlerle satacağız. Bu çalışmayla susamımızın ünü yurt dışına kadar yayılacak. Bunun en büyük avantajı da çiftçimize olacak. Tahine özellikle yurt içinde yoğun talep var. Yurt dışından da müşterilerimiz oluyor. Onlara da internet üzerine satış yapıyoruz. Hologram etiketlerinin ardından talebin daha da artacağına inanıyoruz. "

çok teşekkür ediyoruz. Fethiye Tahini konusunda çok güzel adımlar atıldı. Bundan sonraki aşamada çiftçilerimiz, daha fazla yerli susam üretmesi için desteklenmeli. " diye konuştu.

"Yerli susamdan üretilen tahinin lezzeti bambaşka"

Lokum ve tahin üreten FTSO üyesi Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Pazarlama Sorumlusu Emre Erdoğan da, Servet Şekerleme olarak bölgeye has geleneksel ürünler ürettiklerini, bunlardan birinin de tahin olduğunu belirtti. Tahin üretiminde bölgede üretilen susamları kullanmaya özen gösterdiklerini ifade eden Emre Erdoğan, "Yerli susamdan üretilen çifte kavrulmuş tahinin lezzeti bambaşka oluyor. Yerli susam, ithal susamlara göre çok daha kaliteli. Tahin

PANDEMİ SÜRECİNDE MOBİLYA SEKTÖRÜ

Ramazan ANGAY
ANSA Mobilya

Küresel salgın nedeniyle herkes evine kapandı ve evlerin yenilenmesi gereken yerleri, eksikleri daha çok görüldü. İnşaat sektörü salgına rağmen durmadı. Yeni konutlar yapıldı, eskiler onarıldı. Mobilya sektörü de tüm bu süreçlerden olumlu yönde etkilenen sektör oldu. İnşaat sektörünün hareketlenmesine, sosyal medyada farklı model ve tarzların görünürlüklerin artmasına paralel olarak mobilya sektörü, son dönemde çok ilgi çeken bir sektör haline geldi. Mobilya sektöründeki gelişmeleri, sorunları, yeni eğilimleri ve mesleğin inceliklerini, çıraklıktan yetişen ve hayatı sektörde geçen, Fethiye'de mobilya denince ilk akla gelen ismi ANSA Mobilya'nın sahibi Ramazan Angay değerlendirdi.

Pandemi mobilya sektörünü nasıl etkiledi?

Pandemi dönemi mobilya sektörünü olumlu etkiledi. Salgın nedeniyle sokağa çıkma yasağı olunca insanlar evlerine kapandı ve evlerde eksikleri daha çok gördü veya değişiklik yapmak istedi. Bu da mobilya sektörünü olumlu yönde etkiledi. Ancak sektörde özellikle MDF ve hırdavatta ihracatın serbest bırakılması küresel salgın sürecinde artan taleple birlikte malzeme sıkıntısı daha da artırdı. Sektörümüzün en fazla kullandığı ham madde MDF ve hırdavat. Mobilya sektöründe kullanılan malzemenin yurt dışına ihracatı açıldı. Ülkeye dolar, avro yani döviz gelsin diye başlatılan bu uygulama nedeniyle yurt içinde bu malzemeleri kullanan üreticinin malzeme temini zorlaştı. Şu an bizim kullandığımız ham madde, ihtiyacımız mal yüzde 200, hatta yüzde 300 artışla geliyor. Hatta şu anda malzeme bulamıyoruz. Bu da fiyat artışını beraberinde getiriyor. Bu sadece mobilya için. Ahşapta daha farklı sorunlar var. Mobilya sektöründe ham madde çok önemli ve şu anda çok ciddi bir malzeme sıkıntısı yaşanıyor. Girdilerimiz çok yükseldi. Bu da mobilya fiyatlarına yansıdı, mobilya fiyatları yükseldi.

Mobilya sektöründe çoğunlukla kullanılan MDF'nin geçen yıl fiyatı 280 lira iken şu anda 480 ila 525 arasında değişiyor. Bu bahsettiğim süre 1 yıl bile değil, 7- 8 aylık dönemdeki değişim. Müşteri ile konuşuyoruz, işi alıyoruz; ama maliyet bir anda artıyor. Bunu fiyata yansıtsak müşteriye mahcup oluyoruz, yansıtmasak biz zarar ediyoruz. Anlaşmayı yaptıktan sonra fiyatları artırmamız güven sorununa neden oluyor. Sadece MDF değil, kullandığımız raylar, kulplar, vida, cıvata bağlantı yerleri gibi hırdavat dediğimiz ürünlerde de yüzde 200 artış oldu. Üretici olarak biz bu fiyat artışlarını müşteriye kolay kolay anlatamıyoruz. Müşteri haklı olarak bir günde ya da bir haftada fiyatlardaki bu artışa inanamıyor. Bu da müşteri ile üretici arasında güven kaybına neden oluyor. Mobilya sektöründe daha önce sadece haksız rekabet, kalite gibi sorunlar oluyordu. Şimdi bunları geçtik, bu sorunlara bakmıyoruz bile. Artık rekabet sorunu diye bir şey de kalmadı. Fiyatlar çok yükseldi. A firması da, B firması artık sadece bundan dertli. Yoksa esnafın kendi arasında sen pahalı yaptın, ucuz yaptın gibi bir şeyi yok. Şimdi en büyük sorun malzeme temini. Malzeme olsa pahalı olsa da alacağız bir imkân yaratıp, ama şu an malzeme yok. Önceden vadeli aldığımız malzemeyi bugün peşin alıyoruz ve üstüne üstlük artmış fiyatına alıyoruz. Bu fiyatlarla aldığımız ham madde ile ürettiğimiz malı müşteriye pazarlamamız zor. Köklü firmalar bile müşterisi olmasına rağmen bu süreçte zorlanıyor. Çok zor durumda olan firmalar var. Müşteriye fiyat verirken çok iyi hesaplama yapmak gerekiyor. İnce hesaplar, bayağı sarraf gibi. Hesaplama konusunda kuyumcuları geçtik. Yani olay bugün verdiğimiz fiyat yarını tutmuyor. Bunun sonucunda da üreticinin yani bizlerin sözünde durmadı gibi bir durum ortaya çıkıyor.

En fazla tüketici zarar görüyor

Yurt dışına yapılan ihracat en büyük sıkıntı. Devletin bu konuda tedbir alması gerekiyor. Kullanabileceğimiz ham madde yurt dışına satılırsa, mobilya üreticisi ne yapacak? Ham madde için 3-4 ay sonraya gün veriyorlar. Türk üreticisinin desteklenmesi gerekiyor. İhracat, sektörü sıkıntıya sokuyor. İhracat, MDF üreten fabrikaların işine geliyor; ancak mobilya üreticisi mağdur oluyor. Bu üreticiyi de, tüketiciyi de zora sokar. Önce can sonra canan denmeli; önce kendi halkımız, ülkemiz düşünülmeli. Sanayicimizi güçlendirmeli, sonra dışa açılmalıyız. Üretimin önü açılmalı. MDF'de 280 TL'ye aldığımız malı bir hafta sonra 400 TL'ye alıyoruz. Buna ne üretici ne tüketici katlanır. 10 bin TL'ye yaptığımız bir mutfak 20-25 bin TL'ye çıktı. Bizim kâr marjımız aynı, ama tüketicinin cebinden fazla para çıkıyor. Bu gidişat iyi bir gidişat değil. Bu ranttan para ka-

zananlar var. Bazı şeyler pandemiye bağlanıyor, ama fırsatçılar da çok. Bir gecede 2-3 milyon para kazananlar oldu malı depoda tutarak. Haksız ve orantısız kazanç var.

Ahşapta da bir anda fiyatlar çok yükseldi. ANSA olarak 1 yıl önce ahşap satışı yapmak üzere depo açtık. Ama bugün sattığımızı aynı fiyattan yarın yerine koyma durumumuz olmadığı için, aşırı fiyat artışı yüzünden depoyu kapamak zorunda kaldık. Çünkü kendi firmamızın da ihtiyacı var.

Bu nedenle, pandeminin iyi tarafı da oldu, kötü tarafı oldu diyebiliriz. Sokağa çıkma yasağında insanlar evlerinde olduğu için, evindeki eksikleri gördü. Bu zaman zarfında o eksikleri yaptırdı. Onun için mobilya sektörü son 1 yıl içinde hareketlendi. Mobilya sektöründe inanılmaz bir patlama oldu. Meslek hayatımda ilk defa 15-20 büyük işi iptal etmek zorunda kaldım, yoğunluktan alamadık. Talep var, ama arz edemedim. Kısa sürede büyük işler istendi. Bizim firmamız gibi butik iş yapan, belirli sayıda elemanla çalışan firmalar kaliteden de ödün vermemek adına bazı işleri alamadı. Her şey para değil. ANSA olarak başlayamadığımız 10-15 daire-

miz var. Bu yoğunluk ne kadar sürer bilemiyoruz. İnşaat sektörü, mobilya sektörünü çok hızlı etkiliyor. Belli bir kar marjı ile satıyoruz, ama fiyatlardaki artıştan en çok tüketici zarar görüyor. Alım gücü hızla düşüyor.

Fethiye'de inşaat sektörü, salgın sürecinde hiç durmadı. Ancak aşırı bir talep var. Ev yok, kiralık ev yok. Fiyatlar had safhaya çıktı. Dönümü 500 TL olan yerler bin, hatta bin 500 TL oldu. Fiyatlar inanılmaz arttı. Kendi adıma, ben Fethiye'de böyle bir artış görmedim. Bu aslında Fethiye'ye de, sektörümüze de balta vuruyor. İnsanlar ev kiralayamaz hâle geldi. Gelir belli, ama ev fiyatları gerek satılık gerekse kiralık çok ciddi arttı. Bunu nasıl karşılayacak insanlar? İnsanlar pandemi nedeniyle büyük şehirden kaçtı geldi. Bu süreçte insanların alım gücü bitti. Gelir seviyeleri arasındaki fark, makas çok açıldı.

Turizm olduğu sürece inşaat ve mobilya sektörlerindeki hareketlilik bitmez.

İstihdam sorunu büyük, usta yetişmiyor

Mobilya sektöründe, ne yazık ki, işsizlik diye bir şey yok; iş beğenmeme var. Elemanların sigortası yatıyor, asgari ücretin üzerinde ücret alıyor, hatta işinde iyi olanlar yüksek ücret alıyor, her türlü hakka sahip. Ama maaşı beğenmiyor. Yemesini içmesini, hatta kalacak yerini bile veriyoruz; ama beğenmiyor.

Mobilya sektöründe bu nedenle en büyük sorun usta yetişmemesi. Yani kalifiye eleman yok. Kalifiye olanların bir bölümü mesleği bıraktı. Alttan gelen yetişen eleman yok. Eline çekiç tornavida alan ustayım diyor, ama işi bilmiyor.

Çıraklık eğitim, endüstri meslek liseleri de ne yazık ki yeterli olmuyor. Okullarda pratik çok az. Bu iş ustanın yanında öğrenilecek bir iş. Önceden çocuk 12 yaşına geldiğinde, okumayacaksa bir işe verilirdi. Ama artık bu bitti. Adam 25 yaşına gelmiş iş arıyor. 25 yaşından sonra bu kişi işveren için verimli olmaz. Alacağı ücret de onu tatmin etmez. Fethiye'de yetişmiyor. Şehir dışından gelen elemanlardan da, ne yazık ki, verim alamıyoruz. İşin ehli olmayan çalışanlar nedeniyle büyük maddi ve manevi sorunlar yaşıyoruz. Sektörün en önemli sorunu usta eleman olmaması.

Fethiye'de kayıtlı, Sanayi'de 160 mobilyacı var. Bunun 50-60 tanesi merdiven altı. Bir başka sorun da kayıt dışılık. MDF kesimcileri var, MDF tabakası kesimi yapanlar. Fethiye'de 3 firma var. Çırak, kalfa olan eli takım tutan insanlar da bu firmalardan gidip malzeme alıp evinin balkonunda, bahçesinde üretim yapıp müşteriye götürüp takıyor. Hiçbir güvencesi yok. Merdiven altı imalat, kira yok, vergi vermiyor, çalışan yok, fatura yok. Sektörün en önemli sorunlarından biri olan haksız rekabete neden oluyor.

Mobilyada moda

Mobilyada, ayakkabı ve kıyafetteki gibi çabuk değişen bir moda var. Müşterilerimiz, sosyal medyada bur model görüyor, bunu istiyorum, diyor. Bu da aslında biz üreticiler için kolaylık oluyor. Bir dönem klasik MDF mutfaklar moda idi. 5-10 yıl önce kırsal ('country') mutfak modaydı. Son dönemde ahşaba dönüş var. Son 1-2 yıldır da ahşap gövde lake kapaklı mutfaklar moda. Firma olarak talep edilen modele göre üretim yapmanın avantajını kullanarak müşterimizin beklentilerini karşılıyoruz.

ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ

Haluk Ali GÜNEŞ
Çevre Yönetim Sistemi
Baş Denetçisi / Bilirkişi
www.halukaligunes.com

Bugünün ihtiyaçlarını karşılamak üzere mal ve hizmet üretimlerini sürdürürken, gelecek nesillerin de ihtiyaçlarını karşılayabilmelerini tehlikeye atmadan, toplum ve ekonomi arasında bir dengenin sağlanması için "çevre" hayati öneme sahiptir. Sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşmak; sürdürülebilirliğin bu üç unsuru; çevre, toplum ve ekonominin dengelenmesi ile gerçekleşir.

Sürdürülebilir kalkınma, şeffaflık ve hesap verebilirlik için sosyal beklentiler, artarak sıkılaşan mevzuat, kirlilikten kaynaklanan çevre üzerinde artan baskı, kaynakların verimsiz kullanımı, uygunsuz atık yönetimi, iklim değişikliği, ekosistemin değersizleşmesi ve biyoçeşitliliğin kaybedilmesi gibi sıkça duyduğumuz kavramlar ve nedenler, çevre yönetimine sistematik bir yaklaşımı gerekli kılmıştır.

Dünyada olumsuz çevresel değişimi en fazla endüstriyel üretim etkiliyor olmakla birlikte, Fethiye bölgemizin gelir kaynakları içinde turizm ve tarıma dayalı ürünlerin önemli bir yer tutuyor olması, bölgemize özgü çevre yaklaşımını, çevre bilincinin ve farkındalığının artırılmasını, çevrenin korunması için uygun şekilde çevre yönetim sistemleri kurgulanması ve işletilmesini gerekli kılmaktadır.

Çevre yönetim sistemi için referans alınmak üzere ISO 14001:2015 uluslararası standardı oluşturulmuştur. Bu standardın amacı, kuruluşlara çevreyi korumak ve sosyoekonomik ihtiyaçlarla denge içerisinde, değişen çevre şartlarına tepki vermek üzere bir çerçeve sağlamak, amaçlanan çevre çıktılarına erişmek için uygulanacak şartları belirlemektedir.

ISO (Uluslararası Standardizasyon Kuruluşu), ulusal standart kuruluşlarının (ISO üyesi kuruluşlar) dünya çapında bir federasyonudur. Uluslararası standart hazırlama çalışması genelde ISO teknik komiteleri aracılığı ile yapılır. Çevrenin yanı sıra kalite, iş güvenliği, enerji, gıda güvenliği, bilgi güvenliği ve daha birçok alanda oluşturulmuş ISO standartları vardır ve bu standartlarda kurulmuş ve işletilmekte olan yönetim sistemleri uluslararası akredite edilmiş uygunluk değerlendirme kuruluşları tarafından denetlenerek belgelendirilir.

Çevre yönetim sistemi kurulması ve işletilmesiyle, kuruluş aşağıdakiler için sistematik bir yaklaşım, uzun süreli başarı oluşturma ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkı sağlayacaktır:

- Olumsuz çevresel etkilerin önlenmesi veya hafifletilmesi ile çevrenin korunması,
- Çevresel şartların potansiyel olumsuz etkilerinin kuruluş üzerinde hafifletilmesi,
- Kuruluşa uygunluk yükümlülüklerini yerine getirmesinde yardım edilmesi,
- Çevresel performansın artması,
- Çevresel etkilerin, yaşam döngüsü içerisinde istem dışı şekilde artmasını önleyebilecek bir yaşam döngüsü yaklaşımı kullanarak, kuruluşun ürün ve hizmetlerinin; tasarımının, imalatının, dağıtımının, tüketiminin ve elden çıkarılmasının kontrol edilmesi,
- Kuruluşun pazardaki pozisyonunu güçlendiren çevresel olarak sağlam alternatiflerin sonuçları olabilecek finansal ve operasyonel faydalar sağlanması,
- İlgili taraflarla çevre bilgilerinin paylaşılması.

ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi içeriği

Bütün ISO yönetim sistemlerinde olduğu gibi, PUKÖ döngüsü, Planla – Uygula – Kontrol et – Önlem al yaklaşımı bu standartta da geçerlidir. Yüksek seviyeli yapı olarak adlandırılan standartların güncel yazım dili Annex SL bu standartta da kullanılmıştır. Yani 10 maddeli bir yapı ile standart oluşturulmuştur. Bu standart; çevre performansının artırılması, yasal ve düzenleyici uygunluk yükümlülüklerinin yerine getirilmesi, çevre amaçlarına ulaşma hedeflerinin sağlanabilmesi için yol

gösterici bir referans dokümandır. Bu standart, boyutuna, tipine ve yapısına bakılmaksızın tüm kuruluşlara ve bir yaşam döngüsü yaklaşımı ile kuruluşun kontrol veya etki edebileceğini tespit ettiği; faaliyetlerinin, ürünlerinin ve hizmetlerinin çevre boyutlarına uygulanabilir.

Standart içeriği özetle şu şekildedir:

Kuruluşun bağlamı: Kuruluşun amacıyla ilgili olan çevre yönetim sisteminin amaçlanan çıktılarına ulaşmak için yeteneğini etkileyen iç ve dış hususlar ile ilgili taraflarının ihtiyaç ve beklentilerinin etkin bir analizi yapılmalıdır. Kuruluşun kapsamı belirlenmelidir. Bu kapsam kuruluşun ürün ve hizmetleriyle üretim metotları dahil iç ve dış hususlarını içermelidir.

Liderlik: Üst yönetim, çevre yönetim sistemi şartlarının kuruluşun iş süreçleri ile entegre edilmesinin güvence altına alınması, etkin bir çevre yönetim sistemi için kaynakların sağlanması, ilgili personelin desteklenmesi ve yönetilmesi, sürekli iyileştirmenin teşvik edilmesi için liderlik göstermeli ve kuruluşun stratejik yönü ile uyumlu şeffaf ve hesap verilebilir bir yönetim sistemini taahhüt etmelidir. Üst yönetim bir çevre politikası tanımlamalı, uygulamalı ve sürekliliğini sağlamalıdır. Çevre politikası, uygunluk yükümlülüklerinin yerine getirileceğine ve çevre performansının artırılması için çevre yönetim sisteminin sürekli iyileştirileceğine dair taahhüdü içermelidir. Üst yönetim, bu standardın şartlarının karşılanmasını güvence altına almak ve çevre performansı ile çevre yönetim sisteminin performansını üst yönetime raporlamak üzere yetki ve sorumlulukları belirlemeli ve atamaları yapmalıdır.
Planlama: Bu aşamada kuruluş çevre yönetim sisteminin amaçlanan çıktılarına ulaşmak üzere bir planlama yaparken, öncelikle bir risk ve fırsat analizini yapmalı, kuruluşun iç ve dış hususları (bağlamı), ilgili tarafların beklentileri, kuruluşu etkileyebilecek dış çevresel hususlar, uygunluk yükümlülükleri bu analizde ele alınmalıdır. Kuruluş çevre boyutlarını, faaliyetlerinin çevresel etkilerini analiz ederek belirlemeli buna bağlı olarak da uygunluk yükümlülüklerini (yasal, düzenleyici, sözleşmesel olabilir) tayin etmelidir. Sonra-sında, belirlenmiş çevre amaçlarına ve risk analizinden elde edilen sonuçlara göre riski yok etmek veya azaltmak üzere alınacak önlemler için bir planlamayı; ne yapılacak, hangi kaynaklar gerekecek, kim sorumlu olacak, ne zaman tamamlanacak, sonuçları nasıl değerlendirilecek şeklinde dokümante etmelidir.

Kaynaklar: Kuruluş bir çevre yönetim sistemini oluşturmak ve işletmek için gerekli kaynakları belirlemeli ve sağlamalıdır. Çevre performansını ve uygunluk yükümlülüklerini yerine getirme yeteneğini etkileyen kendi kontrolü altında çalışan kişilerin gerekli yeterliliğini belirlemeli; bu kişilerin, uygun eğitim, öğretim ve tecrübeleri dikkate alınarak yeterliliklerini garanti altına almalı, çevre boyutları ve çevre yönetim sistemi ile ilgili eğitim ihtiyaçlarını belirlemelidir. Uygulanabilir olduğunda, ihtiyaç duyulan yeterliliğin kazanılması için faaliyet yapılmalı ve bu faaliyetlerin etkinliğini değerlendirmelidir. Uygulanabilir faaliyetler; örneğin, mevcut çalışan personelin, eğitime tabi tutulması, bunlara mentorluk verilmesi veya görev yeri değiştirilmesi ya da yeterli personelin kiralanması veya sözleşmeli olarak çalıştırılmasını kapsayabilir.

Kuruluş bir iletişim prosesi oluşturmalı, uygunluk yükümlüklerine dikkat ederek ve iletişimde kullanılacak bilginin doğru ve güvenilir olduğunu da güvence altına alarak, neyle ilgili, ne zaman, kiminle, kim tarafından, nasıl iletişim kurulacağını belirlemelidir.

Kuruluş; çevre yönetim sistemi için standartta belirtilen dokümante edilmiş bilgileri ve kuruluş tarafından belirlenen proseslere dair dokümante bilgileri, belirlenmiş kurallara uygun olarak oluşturmalı, güncellemeli ve kontrol etmelidir. Dokümanların; dağıtım, erişim, muhafaza ve elden çıkarma için bilgileri ve dış kaynaklı bilgiler uygun şekilde tanımlanmalı ve kontrol edilmelidir.

Operasyon: Kuruluş, çevre yönetim sistemini işletmek ve planlama aşamasında tanımladığı faaliyet-

leri gerçekleştirmek için operasyonel prosesleri oluşturmalı, uygulamalı, kontrol etmeli ve sürekliliğini sağlamalıdır. Atıkların yönetimi, muhafazası ve uzaklaştırma, bakım onarım, üretim ve hizmet proseslerinin tasarlanması ve geliştirilmesi esnasında çevre şartlarının tanımlanması, ürün ve hizmet satın alma aşamasında uygun çevre şartlarının belirtilmesi, ürünlerin taşınması, sevkiyatı, kullanımı, yaşam sonu elden çıkarılması ile ilgili potansiyel önemli çevresel etkileri konusunda bilgi sağlamaya olan ihtiyacın değerlendirilmesi, yaşam döngüsü bakış açısıyla uyumlu olarak kuruluş tarafından dikkate alınmalıdır.

Acil duruma hazır olma ve müdahale için prosedürler oluşturulmalı, uygulanmalı ve sürekliliği sağlanmalıdır. Acil durumlara müdahale için gerek duyulacak yangın söndürme araçları, kimyasal vb. sıvı dökülmelerinde absorban malzeme, kova gibi ekipmanları hazır etmeli, belirlenen aralıklarla uygulanabilir olan müdahale faaliyetlerini test etmeli ve sonuçlarından ders çıkararak planları revize etmelidir. Acil durumlardan kaynaklanacak olumsuz çevresel etkileri önlemek veya azaltmak için faaliyetler planlanmalı, gerekli insan kaynakları hazır olma ve müdahale için eğitilmelidir.

Performans değerlendirme: Kuruluş çevre performansını izlemeli, ölçmeli, analiz etmeli, çevre yönetim sisteminin etkinliğini değerlendirmelidir. Uygunluk yükümlülüklerinin yerine getirildiğini doğrulamalıdır. Nelerin izlenip ölçüleceği (örneğin su analizleri, emisyon ölçümleri), ölçme yöntemi, izleme ölçmenin ne zaman gerçekleştirileceği, ne zaman analiz edileceği tayin edilerek bir planlama dâhilinde sağlanmalı ve kayıtları saklanmalıdır.

İç tetkikler, yönetim sisteminin standart şartlarına ve kuruluşun çevre yönetim sistemi şartlarına uygunluğunun sürmekte olduğuna ve etkili bir şekilde uygulandığına dair kanıtları sağlamak üzere yapılmalıdır. Bir iç tetkik programına uygun olarak, iç tetkikçi eğitimi almış yetkin iç tetkikçiler ile sağlanır. Tetkik sonuçları raporlanır. Tetkikte elde edilen bulguların düzeltilmesi için ilgili yönetime rapor edilmesi güvence altına alınmalıdır.

Yönetimin gözden geçirmesi, kuruluşun üst yönetimi tarafından planlanan aralıklarla yapılan bir gözden geçirme ve değerlendirme faaliyeti olup, önemli çevre boyutları, uygunluk yükümlülüklerinin yerine getirilme durumu, izleme ölçme sonuçları, iç tetkik raporları, çevre yönetim sistemi ile ilgili iç ve dış hususlardaki değişiklikler, risk ve fırsatlar, uygunsuzluklar ve düzeltici faaliyetler, kaynakların yeterliliği, şikâyetler, geri bildirimler, sürekli iyileştirme ile ilgili fırsatlar değerlendirilir. Bu değerlendirmenin çıktısı olarak, kuruluşun stratejik yönü ile ilgili çıkarımlar, ihtiyaçlar, sürekli iyileştirme için kararlar dokümante edilmelidir.

Sürekli iyileştirme: İzleme ölçme sonuçları, iç tetkik sonuçları, uygunsuzluklar için sağlanan düzeltici faaliyetler sürekli iyileştirmeyi sağlamak üzere kullanılmalıdır. Bir uygunsuzluk oluştuğunda, yani bir şart yerine getirilemediğinde, kuruluş bunu kontrol etmeli, uygunsuzluğun kök nedenini araştırmalı, uygunsuzluğu düzeltmeli ve tekrarını önlemek üzere uygunsuzluğa neden olan kök sebebi ortadan kaldırmalıdır.

Unutmamalıyız ki, bize bu dünya atalarımızdan miras kalmadı, çocuklarımızdan emanet aldık. Gelecek nesillere de yaşanabilir bir dünya bırakmak üzere karınca kararınca da olsa üzerimize düşeni yapmalı ve dünyada bu konuda atılan büyük adımlara ve alınan önemli kararlara kendi çapımızda destek olmalı ve bunun sorumluluğunu da duymalıyız.

Ayrıca, etkin bir çevre yönetimi işletebilmek, işletmelerimiz için de müşteri memnuniyeti, karlılık ve sürdürülebilir bir ekonomi sağlayacaktır.

Başarılı Üyemiz

Röportaj:
Selda OĞUZ

AİLENİN HAYALİNİ TORUN GERÇEKLEŞTİRDİ

JİVA BEACH

Dede İsmail Doğan'ın Kabaağaç köyündeki çiftliğiyle başlayan baba Lütfi Doğan'ın kuyumculuk ve farklı sektörlerdeki yatırımlarıyla büyüyerek devam eden ve torun Tolga Doğan'ın vizyonerliği ve girişimciliğiyle kurulan Jiva Beach. Doğan Ailesi'nin kuyumculuktan turizme uzanan başarı hikâyesi…

Lütfi Doğan

Fethiye kurumlar vergisi rekortmenleri arasında yer alan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesi Doğantur Turizm Emlak İnşaat Taahhüt Nakliye Akaryakıt LPG Otogaz İthalat ve İhracat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin, kuyumculuktan turizme uzanan başarı hikâyesini Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Doğan ve şirketin kurucusu babası Lütfi Doğan ile konuştuk.

Fethiye'nin köklü ailelerinden biri olan Doğan Ailesi, kuyumcu olarak tanınıyor. Kabaağaç köyünde çiftçilik yapan dede İsmail Doğan'ın Fethiye'nin ilk kuyumcu dükkânlarından birini açması, ailenin üç kuşaktır devam eder örnek girişimcilik sürecini beraberinde getiriyor. İsmail Doğan'ın oğlu Lütfi Doğan İzmir'de Yahudi ve İtalyan kuyumcuların yanında yetişiyor. Ailenin üçüncü kuşağı Tolga Doğan, bir taraftan okurken diğer taraftan tatillerde ticareti babasının yanında kuyumcu çırağı olarak çalıştığı dönemde öğreniyor. Zamanla kuyumculuğa inşaat sektörü ve akaryakıt sektörü de ekleniyor.

Doğan Ailesinin planları arasında her zaman otel yatırımı yer alıyor. Ve otelin Çalış bölgesindeki arazisini ikinci kuşak Lütfi Doğan ve Ulvi Doğan kardeşler satın alıyor. Ailenin ilk turizm yatırımını hayata geçirense Tolga Doğan oluyor. Çocukluktan itibaren ticaretin içinde olan turizm yatırımı ve işletme konusunda iyi örneklerle kendisini geliştiren torun Tolga Doğan'ın öncülüğünde Doğan Ailesi 120 milyon liralık yatırımla Fethiye'nin Çalış bölgesinde, o yıllarda bölgenin tek olan beş yıldızlı oteli olan Jiva Beach Resort'u 2012 yılında hizmete açıyor.

Çalış'ta 5 bin metrekaresi doğal göl olmak üzere toplam 35 bin metrekare alana sahip Jiva Beach Resort Hotel Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Doğan ve Yönetim Kurulu Üyesi baba Lütfi Doğan, Fethiye'de 2012 yılından bu yana faaliyet gösteren Jiva Beach'in Doğan Ailesinin hayali olduğunun altını çizerek, 1942 yılından başlayarak bugüne gelen başarı hikâyelerini içtenlikle anlattılar.

-Kuyumculuktan turizme uzanan yolda neler yaşandı?

Lütfi Doğan : "Babam İsmail Doğan eski adı Köşk, şimdiki adı Kabaağaç köyünde muhtardı. 1950'de

nakliyecilik yaparak ticaret hayatına giriyor. Önce kamyonculuk yapmış. Fethiye'den İzmir'e mal taşımış. O yıllarda İzmir'e 15 günde gidiliyormuş. Sonra bir dönem çiftçilik yapmış. Bir dönem susam, pamuk alım satım ticareti yaptıktan sonra kuyumcu dükkânı açıyor. Ticaret Odası'na ilk sicil kaydı 1942 yılında. 1959 yılında ise kuyumcu dükkânını açıyor. Fethiye'nin ilk kuyumcularından.

Aile kuyumculukta ilerliyor, diğer taraftan da susam, pamuk alım satımı ticareti de devam ediyor. Ardından petrol istasyonu ile akaryakıt sektörüne ve inşaat-gayrimenkul sektörüne girdik."

Dede İsmail Doğan o yıllarda Karagözler'de ev yapıyor. "Eski Fethiye fotoğraflarında Karagözler'deki tek ev olarak görünen o evde şu anda ben yaşıyorum." diyerek başarı hikâyesini devam ettiriyor **Tolga Doğan:** "Dedem İsmail Doğan'ın 2 oğlu oluyor; büyük oğlu babam Lütfi Doğan ve küçük oğlu Ulvi Doğan. Babam iktisat okuyor. Amcam rahmetli Ulvi Doğan hukuk okuyor, avukat oluyor.

Babam Lütfi Doğan'ın çocukluğu İzmir'de geçiyor. Orada İtalyan ve Yahudi kuyumcuların, levantenlerin yanında kuyumculuk işini ve ticareti öğreniyor. Çekirdekten yetişiyor. Bu durum kuyumculuk sektöründe başarıyı getiriyor. Kuyumculuk o dönemde popüler. Fethiye'ye gelen yabancıların da takıya ilgisinin artmasıyla kârlı bir iş haline geliyor. Hatta o dönemde Özyerler ile komşuyduk.

Tolga Doğan

Ben de çocukluğumda babamın yanında çıraklık yaptım, çok uzun süre çalıştım. Kendi adıma çok iyi bir deneyimdir esnaflık deneyimi. Okul yıllarında da yaz tatillerinde çalışıyordum. Çekirdekten, kendimiz satış yaparak öğrendik kuyumculuğu. Ticaretin içinde büyüdük diyebilirim.

İlkokulu Yunus Nadi İlkokulu'nda okudum, sonra Türkiye 69'uncusu olarak Galatasaray Lisesi'ne girdim ve İstanbul'a gittim. Tatillerde Fethiye'ye geliyor, kuyumculuk yapıyordum. Babamın çevresi İzmir'di. Sonra ben okul için İstanbul'a gidince İstanbul'dan ürün almaya başladık.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Daha sonra ABD'ye gittim. Bu arada İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde turizm tasarım ve yönetim mastırı yaptım. Jiva Beach yatırımı öncesinde de Dedeman oteller grubunda management training yaptım.

Ailenin 1'inci ve 2'nci jenerasyonunun, kuyumculuk sektöründen yarattığı finansla otelin arazisi satın

alındı. Ortaklıydı. Sonra bu araziyi ailenin arazisi hâline getirdik, araziyi şirkete koyduk. Sermayesi çok yüksek bir şirket hâline geldik. 2009 yılında kuyumculuk sektörünü tamamen bıraktık ve asıl enerjimizi turizmde kullandık.
Otelimizi iki etapta yaptık. İlk etabı 2012 yılında, ikinci etabı 2015 yılında hizmete aldık. 10 yıl oldu. Kredi ile yatırımı gerçekleştirdik, ama kendini ödedi.

Şu anda 350 odamızla misafirlerimize hizmet veriyoruz. Biz her şey dâhil sistemi ile çalışıyoruz. Böyle büyük bir tesisi başka türlü çalışması mümkün değil. Fethiye'de büyük otellerin hepsi her şey dâhil sistemle çalışıyor. Bazı misafirler her şey dâhil sistemi tercih etmiyordu önceleri. Ön yargı vardı, ama oteller artık bunu aştı. Her şey dâhil sistem de çok kaliteli hizmet veriliyor.

Fethiye ile birlikte büyüdük

Jiva Beach'ten önce çarşıda 10-15 odalı küçük bir şehir otelimiz vardı. Bizim için deneyim oldu ama Jiva Beach, ailemizin hayali olan bir proje.

Bizden önceki jenerasyon Çalış bölgesinde otelimizin olduğu bu yeri aldı, 3. nesil olarak bize de bu hayali gerçekleştirmek nasip oldu. Belki başka bir ailede olsam otelcilik yapmayacaktım, ama ailenin hayal projesi olunca onların idealleri bir bakıyorsunuz farkında olmadan sizin de idealiniz oluyor. Ticaret yapan bir ailede yetiştiğim için işletme fakültesinde okudum. Aile meslek seçiminde çok etkili oluyor. Biraz da coğrafya da kader oldu.

Jiva, yağıyla, ailemizin kuyumculuktan yarattığı bir sermaye ile kurulmuş bir proje. 1980 yılında 25 bin metrekare yer almış babam. Sonra 25 dönüm daha aldık. Yatırımı gerçekleştirirken kredi kullandık. Fon şirketi vs. yok. Tabii ki risk vardı. Ancak yerin kendimize ait olması büyük avantaj oldu.

Yatırımı yaparken çok araştırdık. O dönem turizmde ne talep görüyor, trend ne hepsini inceledik, araştırdık, tur operatörleri ile görüştük, danışman kadrosu oluşturduk. Yeni açılan her oteli inceledim, özellikle Belek otellerini bizzat yerinde gezdim. Konseptlerini inceledim, alakart seçimlerinden, animatörlere kadar birçok alanı inceledik. Otelcilik çok geniş bir yelpaze.

Mimari olarak genç ve yenilikçi bir kadro ile çalıştık. Doğal gölü koruyacak şekilde biyoçeşitliliğe zarar vermeyecek bir otel olmayı tercih ettik. Bu bölgenin 1939 yılında havadan çekilmiş fotoğrafı var. O fotoğrafta bile görünüyor otelimizin kalbinde yer alan bu doğal göl. Hatta o fotoğrafı Tapu Kadastro

JivaBeach Resort'un olduğu bölgenin 1939 yılında havadan çekilmiş fotoğrafı

Genel Müdürlüğü ailemize hediye etti. Çok anlamlı bizim için. Binlerce yıldır devam eden bu çevreyi korumuş olanın mutluluğunu duyuyoruz. Bu süreçte bize, gölü doldurun, diyen çok oldu; ama biz bu doğallığı özellikle korumak istedik.

Çalış çok özel bir bölge

Aslında Jiva Beach'in olduğu bu bölge çok özel bir bölge, delta şeklinde. Tüm bölge korunsa aslında Amsterdam veya Venedik gibi olabilirdi. Teknelerin kanallarda gezdiği bir yer olabilirdi. Azmak deniyor. Biz bu özel bölgeyi, doğayı koruyarak turizme kazandırıyoruz.

Fethiye olarak çok şanslıyız. Çok özel bir doğaya sahibiz. Ne mutlu ki gerek Fethiye Turizm Konseyi gerekse STK'larımız, yöneticilerimiz de duyarlı ve doğanın korunmasına önem veriyorlar.

Kazandığımızı işimize yatırdık, kazandığımızı tesise harcadık. Daha da geliştirecektik aslında, ama pandemi etkiledi.

Turizmde, ticarette olduğu gibi stratejik davranmak önemli. Bu anlamda satranç oynamaya benzetilebilir. Satrançta rok vardır. Önce güvenliğinizi sağlar sonra saldırırsınız. Pandemi bize bunu gösterdi. Önce yedek akçeyi sağlam yapıp, sonra merdivenleri birer birer, hatta yarım yarım çıkmak gerekiyor.

Pandemi bölgeyi ve sizi nasıl etkiledi?

Pandemi sadece bizi değil tüm sektörü etkiledi. Türkiye ekonomisini, dünya ekonomisi etkilediği gibi biz de etkilendik. Turizmde yüzde 70-80 oranında gerileme yaşandı. Bu müthiş bir gerileme. Tüm dünya felç oldu. 2020 yılında 1 Temmuz'da açtık otelimizi.

Geçen yıl yani 2020'de ilginç bir durum yaşandı. Dalaman bölgesi yüzde 60-70 İngiliz pazarı ile çalışan bir destinasyon. İngilizler, İspanya ve Yunanistan'a nazaran salgınla ilgili alınan önlemler açısından daha iyi olduğumuz düşüncesiyle Türkiye'ye yöneldiler. Türkiye'de de birinci destinasyon Dalaman oldu; yani Fethiye, Marmaris, Köyceğiz, Sarıgerme.

Dalaman bölgesi bu anlamda şanslıydı. Biz de dâhil açmaya karar veren oteller aslında ciddi bir risk aldı. Ama İngilizlerin bu tercihi ile açan tesisler şanslı oldu. Aslında biz iç pazara güvenerek açtık. Ama iyi ki de açmışız. Biz Jiva olarak her zaman iç pazarda var olduk. Hiçbir zaman tek pazara, ülkeye bağlı kalmadık.

Pandemi sürecinde kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Biraz da çalışan arkadaşlarımıza yük bindi. Özverili davrandılar. Bir şekilde gemiyi kıyıya ulaştırdık. İngilizlerin bölgemizi tercih etmesi ve otellerin dolmasıyla sezonu en az zararla kapattık.

2021 turizm sezonunu da 14 Haziran'da açtık. Açılışta sezon başında Türk misafirlerimiz çoğunlukta.

Sektörde çok hızlı gelişmeler oluyor. Özellikle son 10 yılda farklı sebeplerle birçok kriz yaşadık. Bu da sektörün farklı stratejiler geliştirme yeteneğini artırdı. Artık herkes misafirin kral olduğu konusunda hemfikir.

Dalaman, bölgemizin dünyaya açılan kapısı. Bu bölgeyi asıl besleyen de İngiltere. Almanya da ağırlıklı. Hollanda ve Belçika da önemli bir pazar. Bizim otelimizde ise ağırlıklı Alman turistler.

Jiva Beach Resort'in en önemli başarısını, farklı yıllarda yaşanan krizlerde değişen pazar dinamiklerini takip ederek ona göre strateji geliştirmemize bağlayabiliriz.

Kalite ve müşteri memnuniyeti olmazsa olmazımız

Jiva Beach Resort olarak biz, ne olursa olsun hizmet kalitemizden ödün vermeden ve mevcut durumumuzu koruyarak en üst seviyede misafir memnuniyetini hedefleyerek hizmet vermeye devam ediyoruz. Her gelen misafirimizin memnun ayrılması için çaba sarf ediyoruz. Memnun kalan misafir mutlaka çevresine bizi öneriyor. Tesisimizi yenilemek adına sürekli yatırım yapıyoruz. İnsanların mutlu olmasından mutlu olmak lazım. İnsan odaklı bir sektör. Misafir mutlu olacak, çalışan mutlu olacak. Turizmin özü bu aslında.

Bu emeklerimizin karşılığını da misafirlerimizin Tripadvisor gibi deneyim paylaşım platformlarında yaptıkları yorumlarla alıyoruz. Jiva Beach Resort Tripadvisor'dan müşteri memnuniyetinde mükemmellik sertifikası almış olmamız da bir tesadüf değil.

Kurumsallaşma yolunda bilinçli adımlar attık. ISO kalite belgelerimizi aldık. ISO 9001, ISO 10002 ve ISO 22001 olmak üzere 3 ISO belgemiz var.

Sadece belge almış olmak için değil. İçselleştirdik, kalite belgelerinin gereğini yerine getiriyoruz. Toplam kalite yönetimini kurumsallaşma adımı olarak kullandık. Ayrıca Turizm Bakanlığı'ndan çevreye duyarlı tesis belgemiz de var. Turizm sektöründe yeşil yıldız olarak da geçiyor. Bu belgeleri almak zorunlu değil. Herhangi bir talep artışı da getirmiyor. Bunları sistemleşmek adına yaptık.

Turizmde istihdam sorununun çözümü için öneri

Turizm sektörünün en önemli sorunu istihdam ve kalifiye eleman sorunu. Bu noktada okullara görev

Jiva Beach çevreye duyarlı tesis

düşüyor. Sektörün kalifiye elemana ihtiyacı var. Ne yazık ki turizm otelcilik okullarından gelen elemanların İngilizceleri çok az. Bu okullarda yabancı dil dersi saatinin azaltıldığı öğrendik. Bu çok üzücü. Hele ki bu sektörde ve bu dönemde. Turizm çok İngilizce gerektiren bir sektör. Hatta bir dil bile yeterli olmuyor.

Jiva Beach olarak sezonda 350 kişi istihdam ediyoruz.

Ancak turizm 12 ay istihdam veremediğimiz bir sektör. Özellikle güney otelleri. Bu noktada devlete çok iş düştüğünü düşünüyorum. Turizm gibi stratejik bir sektörün bir şekilde, çeşitli işsizlik destekleme fonlarından, insan kaynakları açısından desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu sadece benim fikrim değil. FETOB Yönetim Kurulu üyesi olarak turizm camiası adına konuşuyorum. Bu konuda çeşitli formüllerin bulunabileceğine inanıyoruz. Belki sektör içinde de iş birliği yapılabilir; ama özellikle güney bölgesinde kışın kapatmak zorunda olan tesisler, elemanları bir şekilde sektörde tutmak zorunda. Her sene değişik eleman ile çalışmak ciddi bir kayıp. Pandemi gibi dönemlerde kolay kayıplar, sektörü terk etmeler ya-

şanıyor. Pandemide farklı sektörlere gitti elemanlarımız. Çünkü insanlar önünü göremedi. Bu sene yeni açtık. 14 Haziran'da açtık, kasımda kapatıyoruz. 3 ay için kimse kendini garantide göremiyor. Kalan 10 ayda bu insanlar nasıl geçinecek? Pandemi döneminde yine kısa çalışma ödeneği ile devlet destekledi, ama bunu pandemisiz süreçte düşündüğümüz zaman, kışın mutlaka bazı mekanizmaların kurulması gerekiyor. Bizim devletten talebimiz bu yönde. İşsizlik maaşının bir şekilde formüle edilmesi olabilir.

Lütfi ve Tolga Doğan

Benim şahsi önerim şu: En az 5 sene Turizm Bakanlığı belgeli bir tesiste çalışan bir kişi artık bence sektör insanı demektir. Bu insana da biriken işsizlik maaşını kışın vermek de sakınca olmasa gerek. Zaten insanlar işsiz, gizli işsiz veya dönemsel işsiz. Yani 6 ay çalışıp 6 ay cepten yiyorlar veya işte bir yerde iş bulabilirse -ki kışın ne iş bulacaklar- çalışıyorlar. Öyle bir yaşam tarzı nasıl olabilir? Her sene onları düşünüyorum. Kışın bu insanları destekleyen formüller olması gerekiyor. Yani bunları, biraz da kim sektör çalışanı kim değil diye ayırmak için okulu olabilir. 5 yıllık Bakanlık belgesi almış, belli şeyleri aşmış artık hak kazanmış bile olabilir. Onların seçimi yapılır. Artık turizm emekçisi hâline gelmiş insanları desteklemek lazım.

Bölgenin en önemli ihtiyacı lojman

Bölgemizde oteller artıyor. Buna paralel olarak arazi fiyatları da çok artıyor. Maalesef bizim insan kaynaklarımızın nitelikli lojman ihtiyacını karşılamamız da zorlaşıyor. Oteller için bu konu büyük bir maliyet hâline geldi.

Bu ihtiyacın görülüp bir condominium* tarzı, apart tarzı turizm paydaşlarını desteklemek için sektörün lojman ihtiyacını karşılamak için yatırım yapmasını istiyoruz. FETOB Yönetim Kurulu'nda bu konu gündeme geldi. Bu işin içinde FTSO ve belediye de olmalı. Turizm sektörü çalışanlarının nitelikli yaşam alanlarına ihtiyacı var. Bu tür nitelikli yapılar olursa kışın da öğrenciler de bu lojmanlardan faydalanabilir. Sektörde insan kaynağı çok önemli. İşin bir yarısı otel bina ise daha büyük bir parçası mutlu, güler yüzlü çalışan. İnsan olmadan turizm olmaz.

** En az bir daire ve ortak alanlar (merdiven boşlukları, asansör, bahçe, otopark alanı) üzerinde pay sahibi olma usulüne dayalı emlak çeşididir. Condo sahibi kişi her ay belli bir miktarda ortak harcama ödemesi yapar. Bu, ortak alanlar için apartman veya site yönetimi tarafından harcanan toplam paranın daire başına düşen payıdır.*

Gençlere çağrı

Sektörümüz insanla ayakta durabilen bir sektör. Otel işletmecileri çalışanların değerini her geçen gün daha iyi anlıyorlar. Mutlu misafir ancak mutlu çalışanla mümkün. Burada bir değişim trendi söz konusu. Otelciler de bunun farkında ve insan kaynaklarına yatırım yapıyorlar.

Bu bağlamda gençlere, bu sektörde öğrenci iken bir deneyim elde etme şanslarının olduğunu hatırlatmak istiyorum. Bizler servis sektörü olduğumuz için; cıvıl cıvıl, güler yüzlü, dinamik gençlerin tesisimizde, bu sektörde yer almalarını, ailelerine de destek olacak şekilde bir başlangıç yaparak deneyim kazanmalarını çok arzu ediyoruz. Farklı kültürlerle tanışmak, bir arada olmak, yabancı dillerini geliştirmek, Türk misafirperverliğini göstermek için turizm sektöründe yer almalarını tavsiye ederim. Gençlerimizi bu sektöre davet ediyoruz.

Deneyimleyip, bu iş benim için yaratılmış diyen, mutlu olan çok çalışanımız oldu. Sevdikleri işi yaptıkları için önleri açık. Kendilerini geliştirebilirler.

Her geçen gün yeni oteller açılıyor. Şirketler kurumsallaşıyor. Bu şirketlerin, otellerin çalışanlara ihtiyacı var. Rekabet yüksek. Ciddi bir istihdam söz konusu. İşlerini iyi yapıp belli bir deneyime ulaştıktan sonra dünyayı da gezebilirler. Bir otel müdürünün çok ciddi bir maaşı söz konusu. Gençler bize de dinamizm kazandırıyor."

Jiva BEACH RESORT

Geçmiş Zaman Olur ki...

MUSTAFA MENDOS ŞIKMAN ANLATTI

Baba Baha Şıkman'ın Fethiye ve doğa sevgisi nedeniyle adını Mendos Dağı'ndan alan, İngiltere Fahri Konsolosu Yüksek İnşaat Mühendisi Mustafa Mendos Şıkman'ın gözünden Fethiye…

Röportaj:
Selda OĞUZ

SOKAKLARI TÜTÜN KOKAN ŞEHİRDEN TURİZM DESTİNASYONU FETHİYE'YE

"Geçmiş Zaman Olur Ki" köşemizin konuğu, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın kurucularından eski Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Şıkman'ın torunu ve yine Odamızın eski başkanlarından Baha Şıkman'ın oğlu Mustafa Mendos Şıkman. Aynı zamanda Fethiye'nin eski belediye başkanları olan Kamil Şıkman ve Baha Şıkman'ın devlet adabı, ülke sevdası ve otoriter yapılarının kendisini çok etkilendiğini ifade eden Mustafa Mendos Şıkman ile Fethiye'nin gelişmesini, ticaret hayatını ve şehrin sosyoekonomik dokusundaki değişimi konuştuk. Baba Baha Şıkman'ın Fethiye ve doğa sevgisi nedeniyle adını Mendos Dağı'ndan alan, İngiltere Fahri Konsolosu Yüksek İnşaat Mühendisi Mustafa Mendos Şıkman'ın gözünden Fethiye…

-Sizi tanıyabilir miyiz?

Fethiye'nin eski belediye başkanlarından Baha ve Atiye Şıkman'ın ilk çocuğu olarak 8 Eylül 1947 tarihinde dünyaya geldim. İlköğrenimimi Fethiye Atatürk İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi İzmir'de Bornova Anadolu Lisesi'nde tamamladım. 1965 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne başlayarak, 1969 yılında inşaat mühendisi olarak mezun oldum. Yine aynı okulda yüksek lisans tezini tamamlayarak yüksek inşaat mühendisi olarak öğrenim hayatımı tamamladım.

1974 yılında Etimesgut Tank Okulu'nda yedek subay adayı olarak askerliğe başladım. Okuldan mezun olmak üzereyken Kıbrıs Barış Harekâtı başladı. Mezuniyetimin ardından birçok arkadaşımız doğrudan Kıbrıs'a gönderildi. Ben de ODTÜ'de mastır tezimi bilgisayarla yaptığımdan programlama konusunu öğrenmiştim. Yapılan sınav sonucu Hava Kuvvetlerinin Komuta Kumanda Bilgi İşlem Merkezi'ne atandım ve Hava Kuvvetleri'nden teğmen olarak terhis oldum.

O zamanlar bilgisayar sadece Genelkurmay'da var ve biz de bir terminalle bağlanıyorduk. Nereden nereye… O dönemdeki devasa bilgisayarların işini hepimizde olan dizüstüler bile yapabiliyor.

Askerden sonra İstanbul'da bilgisayar firması Koç-Burroughs (Koç'un Burroughs marka bilgisayarın Türkiye'deki temsilciliğini yapan) firmasında pazarlama bölümünde kısa bir dönem çalıştım. Özellikle pazarlama bölümünü tercih ettim, çünkü ticaret hayatında ne yaparsan yap özünde pazarlama var. İstanbul'da yaşamak istiyordum.

Mustafa Mendos Şıkman Fethiye Festivaline katılan Türkan Şoray ile

Şıkman Ailesi

O dönemde Fethiye'de babam ticaret ile uğraşıyordu. İyi bir tüccardı. Mobilgaz bayiliğimiz ve beyaz eşya dükkânımız vardı. Şu anki Mudo'nun yerinde beyaz eşya mağazamız vardı. Babam, benim İstanbul'da olduğum dönemde rahatsızlandı. Kardeşlerim yurt dışında okuduğu için buradaki işleri yürütmek üzere 1,5 yıl sonra İstanbul'dan Fethiye'ye geldim. Ve işin başına geçtim. Sonra kardeşimle birlikte bakliyat ihracatı yapmaya başladık. Ancak 1979'larda iletişim-komünikasyon sınırlı olduğu için çok zordu dış ticaret. İletişim sorunu nedeniyle 1984'ten itibaren işlerimiz bozuldu. Çok zarar ettik. Sonra babam vefat etti. Kardeşimle işlerimizi ayırdık. Ben inşaat, emlak ve otel-turizm işini devam ettirdim.

1976 yılında Görgün Hanım ile evlendim. Biri mimar, biri iktisat-işletme mezunu Baha ve Doruk adında iki oğlum, Poyraz adında bir torunum var.

Aile olarak 1950'li yıllardan bu yana otelimiz var. 1980'in başlarında Kordon Otel, Fethiye'nin ilk kaloriferli, her odasında banyosu ve sıcak suyu olan ilk oteliydi. Hatta birçok otel bizi örnek aldı ve tadilat yaptırdı.

Özal döneminde turizm hamlesi ile birlikte Fethiye'de otel sayısı birden bire artınca işlerimiz azaldı. Şehir içi otel olduğu için sadece pazarlamacılar gelmeye başladı. Kordon Oteli 2016 yılında, farklı bir konseptle yenileyerek apart haline dönüştürdük. Misafirlerimize kendilerini evlerinde gibi hissettirecek bir konseptle hizmet veriyoruz.

Hâlen inşaat mühendisliği, taahhüt işleri ve turizmci olarak iş hayatımı sürdürüyorum.

Fethiye'nin sosyal hayatına önemli katkılarım oldu. İnşaat Mühendisleri Odası Fethiye Temsilciliği, Fethiye Otelciler Birliği, FETOB, Fethiye Rotary Kulübü'nün kuruluşunu gerçekleştirdim ve başkanlıklarını yaptım. 2008 yılında başlattığım Uluslararası Fethiye Kültür ve Sanat Festivali'nin komite başkanlığını yapmaktayım.

2005 yılında Fethiye'de ilk konsolosluğun açılmasını sağladım ve Fethiye'nin İngiltere fahri konsolosu oldum.

Konsolosluğun Fethiye'deki yerleşik yaşayan ve turist olarak gelen İngilizler için çok yararı oldu. Birçok sorunlarını çözmek için Marmaris veya Antalya'ya gitmek zorunluluğu böylece ortadan kalktı. Hâlen konsolosluk görevim devam ediyor.

-Aileniz Fethiye'nin en köklü, tanınmış ailesi. Dedeniz Kamil Şıkman ve babanız Baha Şıkman hem Fethiye belediye başkanlığı hem de ticaret odası başkanlığı yapmış. Bu durum sizin hayatınızı nasıl etkiledi?

Dedemin dayısı Muğla Kadısı olduğu dönemde, yeğeni Kamil Şıkman'ı Fethiye Kâtip-i Adili yani noter olarak atamış. Dedem Kamil Şıkman, o tarihlerde görevi sırasında önceleri Kuvayı Milliye için çalışarak yararlı işler yapmış. Hatta bu çalışmalarından ötürü Cumhuriyet Kurulu'nca İstiklal Madalyası ile taltif edilmiştir. Dedemden babama, ondan da bana miras bu madalyayı en değerli hazinem olarak gururla taşıyorum.

Mustafa Mendos Şıkman'a Fahri Konsolosluk Beratı Takdimi

Dedemin İstiklal Madalyası'nı gururla taşıyorum

Baha Şıkman ve Fahrettin Paşa

Madalyanın verildiği yıl, 1338 yani 1922 tarihi yer alıyor.

İlk Büyük Millet Meclisi ve 23 Nisan 1920 (1336) yer alıyor.

Fethiye o tarihlerde önemli bir liman kenti, geniş hinterlandı sayesinde yetiştirilen tarım ürünleri, tütün, susam, buğday, anason, meşe palamudu Fethiye'de ambarlarda depolanır ve gemilerle sevk edilirdi. Marmaris ve Bodrum gibi yakın limanlar böylesine bir hinterlanda sahip olmadıklarından limanları gelişmiş değildi. Rodos'un Türkiye bağlantısı Fethiye Limanı'ydı. Bu canlı ticaret Fethiye'de ticaret odası kurulmasının en önemli sebebidir. Kuruluşunda o dönemin Fethi-

ye'deki tüccarlarla beraber dedem Kamil Şıkman da yer almıştır. Daha sonraları, başarılı bir tüccar olan babam da Fethiye Ticaret Odası başkanlığı yaptı. Kordon-da, Atatürk Caddesi No:14 adresinde, şimdi kirada olan eski Fethiye Ticaret Odası binası Kemal Karadenizli'nin oda başkanı ve babam Baha Şıkman'ın da yönetim kurulu üyesi olduğu dönemde inşa edilmiştir.

Ticaret Odası'nın ilk mührünün bizde olduğu bilgisi var, ancak ben bulamadım. Eğer bulursam ilerde kurulacak Kent Müzesi'ne verilmek üzere Ticaret ve Sanayi Odamıza vereceğim.

O günlerde nüfusu çok az olan beldemizde dedem Kamil Şıkman belediye başkanlığı yapmış, ama o döneme ilişkin pek fazla bilgi bende yok.

Dede Kamil Şıkman Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası kurucuları ile

Bataklıkları kurutan okaliptüs ağaçlarını babam diktirdi

1933-1944 yılları arasında babam Baha Şıkman çok etkili belediye başkanlığı yapmış ve Fethiye'ye o dönemde hayal dahi edilemeyen hizmetler getirmiştir. Öncelikle tüm belediye bir disiplin altında çalışmış. Tüm işlemlerin kurallara uygun, hizmetlerin uygarca gerçeklemesini sağlamış. Nikâh törenlerini muntazam kayıtlı düzene getirmiş, belediye gelir giderlerini açık vermeyecek şekilde yönetmiştir. Onun dönemi 1939 Dünya Ekonomik Buhranı ve daha sonra 2. Dünya Savaşı sırasında gerçekleştiği için, tüm ülkede bir kemer sıkma politikası vardı. Olanaklar çok kısıtlı iken yine çok önemli hizmetler gerçekleştirmiştir. Fethiye'ye elektrik fabrikası (büyük jeneratör) kurup evlere elektrik dağıtımını sağlamış. Kaya yolu üzerindeki Şıkman suyunu depolayıp şehre dağıtım şebekesini yapmış ve her evin su almasını sağlamıştır. Fethiye merkezden Muğla Makası'na, oradan da Günlükbaşı'na giden yolun iki yanını okaliptüs ağacı diktirterek bataklıkların kurumasını sağlamış. Bu yollar şimdi Akyaka'dan Marmaris'e giden yol gibi idi. Sonraları yol genişletme nedeniyle, şimdi 90 yaşında olacak tüm ağaçlar kesildi. Hatta Fethiye için basılan kartpostalların birinde sevgili merhum Canbulat Gürbüz'ün o ağaçlıklı yolda motosiklet üzerinde bir fotoğrafı vardır.

Belediye Başkanı Baha Şıkman, Belediye Encümeni ile

"Baha Bey'in Çiftliği"

Yine Taşyaka Mahallesi'ndeki "Baha Bey'in Çiftliği" diye bilinen kabristanı da babam yaptırmış, tüm alanın planlarını çizdirip mezarların muntazam açılmasını sağlamıştır. O alanı oraya yerleşik olan bir aileden takas yaparak sağlamış, kendilerine yanılmıyorsam Köprübaşı civarında bir yer vermiş. Kabristan çalışmaları özenle devam ederken hemen bitişik parseldekiler de aynı takası istemişler, babam da konuyu belediye meclisine onay için getirmiş. O zaman söz alan Hakkı Dontlu, "Baha Bey, ne bu yahu! Çiftlik mi yapacaksın buraya?" deyince kabristanın adı halk arsında Baha Bey'in Çiftliği olarak tescillenmiş oldu.

Dedemin ve babamın, yasaları yakından takip eden, otoriter kişiliği ve saygın tüccar olarak temayüz etmesi beni de derinden etkilemiştir. Bizler de onun izinden topluma, memlekete yararlı, cumhuriyete ve Atatürk'ün çizdiği doğrulara bağlı bireyler olarak yetiştik. Ben de dedemin ve babamın izinden giderek, belediye başkanı adayı olarak 1999 seçimlerine katıldım. Seçimi Behçet Saatcı kazandı ve bir daha aday olmadım.

-Çocukluğunuzda ve gençliğinizde Fethiye'de yaşam nasıldı? Ticaret, insanlar arasındaki ilişkiler, komşuluk ilişkileri nasıldı?

Çocukluğumun Fethiye'sinin iki dönemi var: 1957 öncesi ve sonrası. 1957 öncesinde küçük bir kasaba olan Fethiye'de ilkokul öncesi ve ilkokul dönemini yaşadım. O zamanlar tüm sokak ve caddeler bizim oyun alanımızdı. Trafik diye sadece zaman zaman geçen at arabaları vardı. Her yerde ikişer taşla kaleler yapar, nadir bulunan şişme toplarla futbol oynardık. Saklambaç, elim sende, seksek gibi oyunlardan vakit bulup, yiyeceğimiz dayağı bile bile eve zamanında gidemezdik. Teksas, Tom Miks gibi dergilerden esinlenerek tahta parçalarından yaptığımız tabancalarla yıkıklarda, kum yığınları arasında komen dediğimiz oyunu oynardık. Kimi zaman da çelik çomak en güzel eğlencemiz olurdu. Küçük alanlarda beş taş bizi oyalardı.

Anne Atiye Şıkman, Türk Kadınlar Birliği Fethiye Şubesi'nin sünnet etkinliğinde

Baha Şıkman ve Hüseyin Berk

Baha Şıkman Fethiye'yi ziyaret eden Fahrettin Paşa'yı karşılıyor

Tütün balyalarının kokusu şehre parfüm gibi yayılırdı

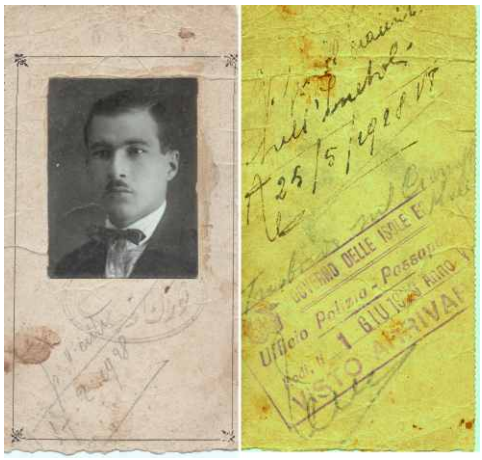
Fethiye'nin bereketli Eşen Ovası'nda yetişen tarım ürünleri develerle gelir ve yüklerini boşalttıktan sonra şimdi Likya İş Merkezi olan eski hal binasının yanındaki langarda (üstü kapalı sundurma) bekletilirdi.

Refik Usta'nın meşhur dondurması

Langarda unutamadığım Refik Usta'nın meşhur dondurması vardı. Bir ahşap fıçının içindeki bakır silindir kabın etrafı buzla doldurulur ve bakır kabın kapağındaki tutamak ile durmaksızın döndürülür, sonuçta nefis lezzetli dondurma olurdu. Biz de kapabildiğimiz harçlıkları dondurmaya yatırmak için sabırsızlanırdık. Ambarlara doldurulan tahılların üzerinde kaydırak gibi oynar, sonra da ayakkabılarımıza dolan tahıl tanelerini temizlemek için uğraşır dururduk.

Sokaklara eksperin kontrolü için çıkarılan tütün satma zamanı ayrı bir görseldi. Paspatur Çarşısı'ndaki depolara doldurulan tütün balyalarının kokusu mahalleye bir değişik parfüm gibi yayılır, satış zamanında ilçeye gelen eksperler, balyaları taşıyan hamallar, tütünlerin sahiplerinin telaşlı, endişeli bekleyişleri arasında balyaların açık tarafından soktukları tahta düz kaşık bir aletle içinden tütün örneği çıkarır ve değerlemesini yaparlardı. Bir yandan da balyalar üzerinde rakam ve harflerin delikleri olan yuvarlak tenekelerle damgalanır, tümü bir değişik seyirlik olurdu. Daha sonraları Eşen Vadisi'ne ekilen pamuk Fethiye'nin önemli bir gelir kaynağı oldu. Artık ne tütün ne de pamuktan eser yok.

Hala Cenan Şıkman'ın düğünü kılıçların altından



Baha Şıkman'ın Rodos Pasaportu

Kordondan denize girerdik

Kordonun her tarafından denize girilirdi, ancak geri çıkmak zor olduğundan abilerimiz bu olanaktan yararlanır, bizler ise daha ziyade ebeveynlerimizin gözetiminde denize girerdik. Demem o ki, evlerin lağımı kanallarla doğrudan limana akıtıldığı halde deniz cam gibi tertemizdi. Ne zaman ki nüfus arttı, deniz de kirlenmeye başladı; şimdi temizlemek için uğraşıyoruz.

Baha Şıkman'ın tayyarecileri teftişi

Baha Şıkman ve eski Fethiyeliler

Sosyal yaşam kısıtlı ama çok düzeyli idi. Herkes birbirini tanır, büyüklere daima saygı gösterilir, küçüklerin kusurları nasihat ederek affedilirdi. Komşuluk, ulvi bir ilişki idi. Önemli emanetler komşulara teslim edilir, sorunlar komşularla paylaşılırdı. Günlük yaşamda en önemli etkinlik komşu ve akraba ziyaretleri idi.

Karagedik'teki Fransız maden şirketinin üst düzey yöneticileri genellikle Fransız idi. Bu vesile ile Fethiye'de bir Fransız kültür derneği bile kurulmuştu. Senede bir veya iki kez ve yılbaşında bu ailelerden birinde balo yapılır, bizleri de o baloya götürdükleri zaman çok mutlu olurduk.

Derken deprem oldu ve Fethiye'yi oluşturan ailelerden birçokları ayrıldı. Komşular farklı yerlere gittiler, aileler bölündü ve Fethiye'nin içten komşulukları, arkadaşlıkları yavaş yavaş eridi gitti.

Artık modern yaşamın gereklerinden nasibini alan tüm şehirlerimiz gibi Fethiye'de de o sıcaklık kalmadı.

- O yıllardan bu yana Fethiye'nin ticaret hayatında neler değişti? Turizm bu değişimi nasıl etkiledi?

Fethiye'nin ticareti eskiden burada yetiştirilen tarım ürünlerinin dışarıya satışı ve buradakilerin ihtiyaçlarının dışarıdan getirilip dükkânlarda satılması ile özetlenebilir. Yıllar içinde tarım ürünlerinin çeşitleri değiştiyse de sistem hâlâ aynı. Sera ürünleri artık tarım gelirinin en önemli kısmını teşkil ediyor.

Madencilik yabancı firmaların elindeydi. Fethiye'ye yararı istihdam ettiklerinin maaşları idi. Daha sonraları madenler Sıtkı Koçman, Etibank gibi yerli kuruluşlara geçti, ancak Yaşar Arı abimiz hariç Fethiye'ye yararı istihdamdan öteye geçemedi.

Önemli değişiklik turizm ile başladı. 1980'lerden itibaren giderek ivme kazanan turizm artık Fethiye'nin en önemli gelir kaynağı oldu. Burada da Fethiyeli ve Fethiye'ye yerleşmiş kişiler ile doğrudan gelir elde edilirken Fethiye dışında ikamet edip burada tesis yapanların yine sadece istihdam yararı sağladıkları ortada.

Emlak piyasası da turizmden doğrudan etkilenen sektör. Çok önemli finansal girdi sağlıyor. Kimi emlak satışı elde edilen maddi değerler tüketime harcanırken kimi değerli yatırımlara finansman olarak kullanılıyor.

Eskiden ticaret mal alım satım seviyesinde kalmışken giderek çeşitlenerek turizm, gemi yapımı, mühendislik, madencilik, inşaat, onarım, değişik tarım ürünlerini kapsayacak hâle geldi.

- Ticaret yapmak isteyenlere, iş hayatına girecek gençlere öğütleriniz neler olur?

Gençlere tavsiyelerimi şöyle sıralayabilirim:

1. Sevdikleri, ilgi duydukları işi yapsınlar. Böylelikle yaptıkları, iş gibi değil, zevk olur.
2. Ne iş yaparlarsa yapsınlar mutlaka eğitimini alsınlar.
3. Gereksiz harcamalardan, gösterişten uzak dursunlar.
4. İşleriyle ilgili gelişmeleri ve teknolojiyi yakından takip etsinler.
5. Aynı işi yapanları hasım gibi değil, ortak gibi düşünmeliler.
6. Mutlaka en az bir yabancı dil (İngilizce) öğrensinler.
7. İşlerinde kalifiye eleman çalıştırmalılar.
8. Çalışanlarının, işçilerin tüm haklarını eksiksiz karşılasınlar.
9. Ve en önemlisi; zafere giden yol yenilgilerden geçer.

Önemli kayıplar yaşasalar bile asla pes etmeyip de vam etsinler.

Unutmayın;
zafer mutlaka yenilgilerin sonrasında gelir.

**Gençlere tavsiye:
Asla pes etmeyin.
Zafer mutlaka
yenilgilerin sonrasında gelir.**

Doğru Bilinen Yanlışlar

Balık çiftliklerinde GDO'lu balık üretiliyor.

Son yıllarda başta mısır ve soya olmak üzere tüm dünyada genetiği değiştirilmiş organizma (GDO) konusunda ciddi hassasiyetler oluşmuştur. Su ürünleri üretiminde kültürün ilk aşamalarında (anaç, larva ve yavru) GDO özelliği taşıyan hiçbir organizma kullanılmamaktadır. Yumurtaların elde edildiği anaçlardan larval aşamada verilen canlı yemlere kadar kullanılan bütün organizmalar doğal orijinli olup herhangi bir genetik müdahale yapılmamaktadır. Bununla birlikte besi dönemindeki süreçte (ağ kafeslerde, toprak havuzlarda ya da beton havuzlarda) büyütme yemlerinde GDO'lu hammaddelerden izin verilenlerinin ve bunların kullanım oranları dikkate alınarak kullanılmaları dikkati çekmektedir. Ancak bu hammaddeler yine Tarım ve Orman Bakanlığı'nın izni ve uygun tebliğlerine göre değerlendirilmektedir. GDO'lu ürünlerle ilgili işlemler; Biyogüvenlik Kanunu ve Genetik Yapısı Değiştirilmiş Organizmalar ve Ürünlerine Dair Yönetmelik hükümlerine göre yürütülmektedir.

Balık çiftlikleri denizleri kirletiyor.

Dünya Çevre Koruma Örgütü (Environmental Protection Agency-EPA) tarafından yapılan tanımda kirliliğin başlıca etkenleri; "Evsel, endüstriyel atıkların arıtılmadan veya kısmen arıtılarak denize verilmesi, deniz kazaları sonucu meydana gelen petrol akıntıları, akarsulardan denizlere ulaşan tarımsal atıklar kirlenmeyi meydana getiren başlıca etkenlerdir." şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanımda görüldüğü gibi sıralanan ana kirleticiler arasında su ürünleri yetiştiricilik faaliyetleri yer almamaktadır. Her türlü yaşamsal ve üretime dayalı faaliyetler, bulundukları ortamı etkiler. Bu kapsamda, su ürünleri yetiştiricilik faaliyetleri de bulundukları ortamı biyolojik ve kimyasal düzeyde etkilemektedir. Ancak su ürünleri yetiştiriciliği sektöründe bu etkilerin geri dönmesi hızlıdır, çevreye ve denize kalıcı bir kirlilik yaratmamaktadır. Öte yandan su ürünleri yetiştiricilik faaliyetleri temiz suya ihtiyaç duyan ve üretim başarısı için temiz bir ortam gerektiren bir endüstri koludur.

Müşteri sadakati kendiliğinden ortaya çıkar.

Pazarlama dünyasında; "iyi bir ürüne ya da hizmete sahipsen müşteri zaman içerisinde sana sadık hale gelecektir" bakış açısı, firmanın müşteriye yaklaşımını ve müşteri yönetim stratejisini tamamen göz ardı ediyor olması sebebiyle hatalı ve oldukça da tehlikeli bir yaklaşımdır. Müşterinin ihtiyacına karşılık gelen ürünler sunmak ve müşterileri el üstünde tutmak elbette zaman içerisinde sadakat oluşmasını sağlayacaktır. Ancak müşteri sadakatini geliştirmek bilinçli bir stratejiyle yürütülmesi gereken bir süreçtir. Müşteri sadakatini şansa bırakmak yerine firma sahip olduğu yetkinlikleri, kanalları ve parlak fikirleri kullanarak müşteriyle etkileşim halinde olmayı ve müşteri sadakatini geliştirmeyi hedeflemelidir. Özetle; müşteri sadakati kendiliğinden ortaya çıkmaz, zaman içinde planlı ve organize bir şekilde kurgulanır ve geliştirilir.

Müşteri sadakatini oluşturmak müşteri ilişkileri ekibinin görevidir.

Müşteriyi sadık hâle getirmek ve elde tutmak kâğıt üzerinde göründüğü kadar kolay bir iş değildir. Süreci zorlaştıran unsurların başında bu "görevin" kime ait olduğu sorusu gelmektedir. Müşteri sadakatinin temelinde müşterinin ihtiyaçlarıyla doğru bir şekilde ilgilenmek ve onları memnun etmek yer aldığı için bu sorumluluğu belli bir departmana ya da gruba atamak mümkün değildir. Bu sebeple müşteri sadakati bir departmanın ya da grubun değil, herkesin görevidir. Bu konuda başarının sırrı firmanın tüm çalışanlarının bu ideolojiyi benimsemesidir. Özetle; müşteri sadakatini oluşturmak firmada çalışan herkesin ortak görevidir.

~~Bir fikrim var, onu patentle korumak istiyorum.~~

Fikirler patentle korunmaz. Aklınıza gelen fikrin somut bir ürüne ya da üretim yöntemine dönüşmesi hâlinde, bu ürün patent ya da faydalı model belgesine ve/veya tasarım tesciline konu olabilir. Eğer fikriniz sadece içinizden geçirdiğiniz "keşke böyle bir şey icat etseler de işimiz rahatlasa" gibi temennilerden ibaret ise üzgünüz, korumanız mümkün değil.

~~Yazılımım var, patent başvurusu yapmak istiyorum.~~

Yazılımlar ve bilgisayar programları Türkiye'de patentle korunamamaktadır. Salt yazılım kodları kişilerin eseri olarak nitelendirilip, Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ile bu kodlar ömür boyu ve ölümünüzden itibaren 70 yıl boyunca herhangi bir başvuruya gerek kalmadan doğal olarak korunmaktadır. Ancak herhangi bir ihtilaf halinde yazdığınız kodların sizin tarafınızdan yazıldığını ispat etmeniz gerekebilir. Bu ispatı sağlamanın en güvenli yolu ise Kültür Bakanlığı'ndan son haline gelen kodlarınıza zaman damgası almaktır.[1]
Peki yazılımın sonucunda ortaya çıkan ürünü koruyabilir miyiz? Evet. Söz konusu yazılım sonucu bir donanımın meydana gelmesi ya da yazılım sonucu ortaya çıkan işlem adımlarını algoritma şeklinde ifade edebiliyor iseniz patente konu olan bir buluş ortaya çıkması mümkündür. Ancak bunun için buluşun işinin ehli ellerde ele alınması ve doğru şekilde ifade edilerek patent başvurusunun hazırlanması gerekir. Aksi hâlde başvurunuz patent ile korunamayan konulardan biri olduğu için reddedilebilir.

[1] Bu işlem tasdix.com sitesi üzerinden yapılmaktadır. Tasdix, bilgisayar ortamındaki dokümanlarınızın elektronik olarak damgalandığı zamanı ve o tarihten itibaren üzerinde hiçbir değişiklik yapılmadığını gösteren, herhangi bir uyuşmazlıkta delil olarak gösterebileceğiniz bir zaman damgası uygulamasıdır.

~~Kelebeklerin ömrü 1 gündür.~~

Toplumda yaygın ve romantik bir cümle ancak doğru değildir. Ortalama bir kelebeğin yaşam süresi 20 gün ila 1 ay arasında değişir. Yine de azmış

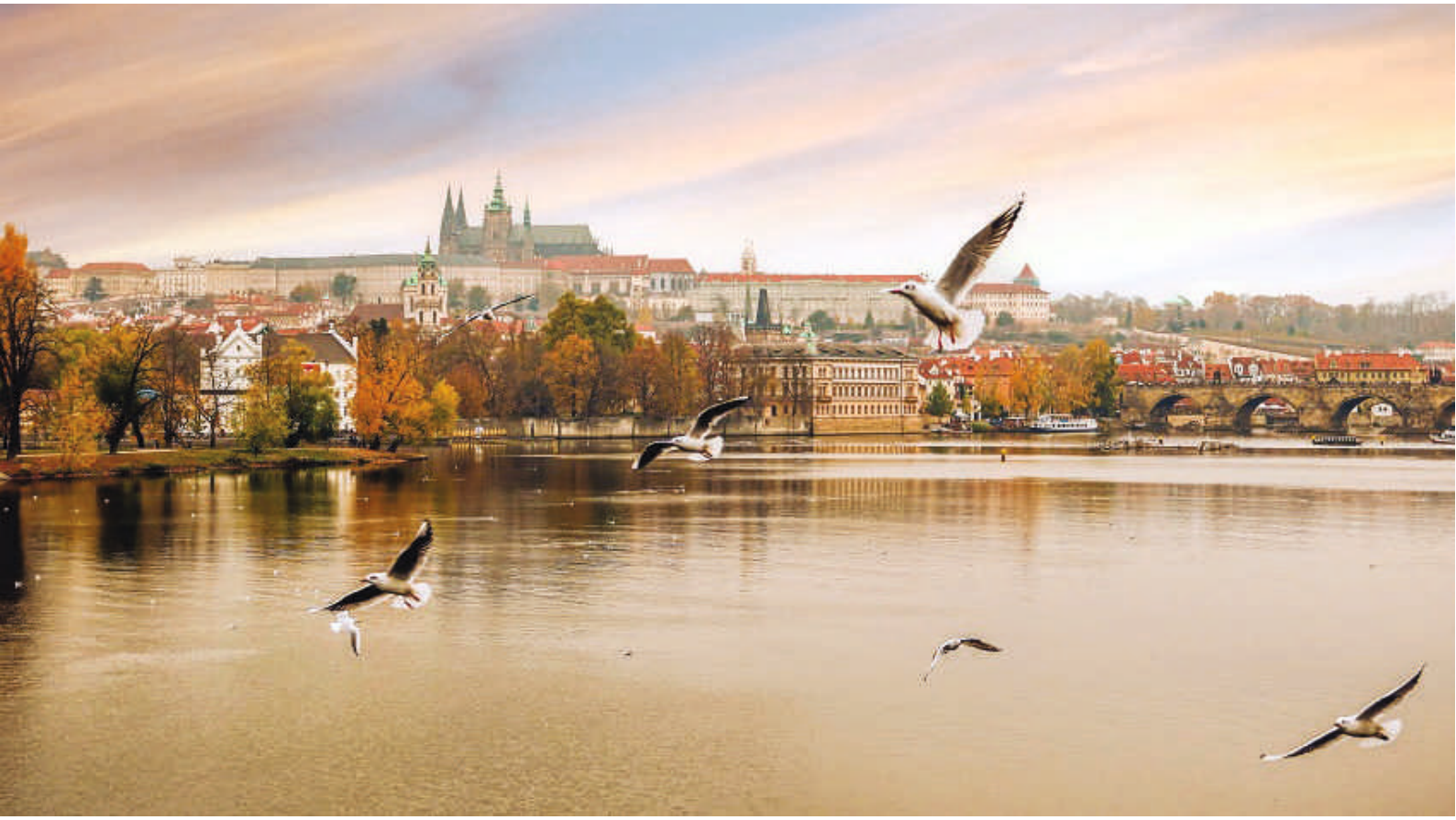
Romantik Masal Diyarı

PRAG

Yazı ve Fotoğraflar
Öykü YALÇIN
@oykununoykuleri
www.oykununoykuleri.com

"Gün batımı görmediğim ülke kalmaması" hayali peşinde...

Senelerdir gitmek istediğiniz, yanından yöresinden geçip lakin bir türlü rotayı oraya çeviremediğiniz yerler vardır ya, Prag benim için öyleydi. İlk Avrupa seyahati için en uygun duraklardan, avro ile mücadele ederken seyahatte bütçenizi yormayacak en hesaplı şehirlerden. Bir de sonbahar ona çok yakışıyor. Hazırsanız Prag Gezi Rehberi ile sizi Orta Avrupa'ya götürüyorum!



Prag Kaç Günde Gezilir?

Az vaktiniz var, hafta sonuna iki gün bağlayıp 3 gece konaklama ile bu şehri keyifle gezersiniz. Tüm zamanınızı turistik noktaların yoğunlukta olduğu Prag 1 bölgesinde geçirecekseniz oh ne âlâ, belki farklı keşifler peşinde diğer bölgeleri ziyaret etmek isterseniz biraz daha vakit gerekir, ama 3 geceyi denkleştirdiniz mi hiç düşünmeden atlayıp gidin!

Hangi Mevsimde Prag Gezisi Yapmalı?

Sonbaharın sarı, turuncu, yeşil karışımlarının oluşturduğu renk paleti Prag'a öyle yakışıyor ki, âdeta tablo! Üstelik aklınızda olsun bahar aylarında nereye giderseniz gidin büyük çoğunlukla fiyat avantajı sağlayarak gezersiniz. Konaklama daha uygun olur. Biz kasım ayında gitmemize rağmen üşümedik, yağmur çamur görmedik. Turist kalabalığı o zaman bile vardı ki, bu sebeple yazın buraları düşünemiyorum. Kışın -18 dereceleri görüyor Prag, bu yüzden kar vb. koşullar geziyi aksatabilir.

Prag Otel Önerisi – Prag'da Nerede Kalınır?

Prag gezi maliyetimizi en aşağı çeken unsurlardan biri hem güzel ve temiz hem de iyi bir lokasyon olan Aparthotel Davids'te konaklamak oldu. Buraya 3 gece için 118 avro ödedik.

Prag Ulaşım – Prag'a Nasıl Gidilir?

Prag biletlerimizi 8 ay önceden Türk Hava Yolları'nın kampanyasından kişi başı 400 TL'ye almıştık.

Çoğu kişi Orta Avrupa gezisini Prag– Budapeşte–Viyana rotasını birleştirerek yapıyor. Ben Viyana ve Budapeşte'yi aynı seyahatte gezmiş, Prag'ı sonraya saklamıştım. İyi ki de öyle yapmışım. Budapeşte en sevdiğim Avrupa şehri olmasına rağmen Prag'ı da çok sevdiğimi söyleyebilirim.

Prag Havaalanı'ndan Şehre Ulaşım:

Havaalanı çıkışında kişi başı 24 Çek Korunası ödeyerek makinelerden kredi kartımızla bilet aldıktan sonra 119 Nolu otobüse binip Nádraží Veleslavín durağına ulaştık. Buradan yarım saat geçerli biletimizle metroya aktarma yaptık. Tek kural aldığınız bileti sarı makinelere okutmayı atlamayın, aksi hâlde kontrol olduğunda almamış gibi ceza yersiniz. Gidişte değil ama havaalanına dönüşte 119 nolu otobüsün kalktığı metroda kontrole girdik.

Prag Şehir İçi Ulaşım:

Hep yürüdük, bir kere bile vasıta kullanmadık. Prag zaten gezmek için araba kiralamalık bir şehir değil. Metro ve otobüs sistemi de şahane değil, o sebeple en güzeli ve keyiflisi yürüyerek gezmek. Uzak mesafeler için taksi ya da Uber kullan diye tavsiyeler almıştım, ama 3 gecelik Prag gezi maceramızda hiç gerek duymadık.

Prag Döviz Bozdurma Sorunsalı – Prag'da Nerede Para Bozdurulur?

Çek Cumhuriyeti ya da yeni adıyla Çekya, Avrupa Birliği'nde olup Schengen vizesi ile giriş yapabileceğiniz ülkelerden olsa da avro değil Çek Korunası kullanıyor. Avro ile geldiğinizde döviz bozdurup Çek Korunası elde etmek aşırı zormuş gibi aktarılıyor, ama bence değil. Sadece şak diye ilk anda bozdurmak yerine dolaşıp en uygun kuru veren döviz bürosunu bulmanız gerekiyor. Ciddi kur farkı olduğundan, kazıklanıp üzülmek istemezsiniz. Onun dışında biz hep kredi kartı ile ödeme yaptığımızdan çok nakde ihtiyaç duymayız, ama buralarda her yer kredi kartı kabul etmiyor.

Biz Astronomik Saat'ten köprülere doğru yürürken solda kalan dar sokakta yer alan döviz bürosundan düzgün bir kurdan bozabilmiştik. Bu arada aklınızda bulunsun Çekya Schengen vizesi konusunda bonkör davranmayan ülkelerden. Yani daha önceden vizeniz varsa ve vize aldığınız ülkeye giriş yaptıysanız o vize devam ederken buraya gelmeniz mantıklı olan. Aksi halde Schengen vizesi alıp ilk Çekya'ya giriş yapacaksanız buradan almanız gerek ki, o zaman da 6 ay bile hayal gibi.

Prag Gezilecek Yerler

Prag'a akşam saatlerinde ulaştığımızda ilk olarak kendimizi Old Town Square'e yani Eski Şehir Meydanı'na attık. Bir yanımız Astronomik Saat, bir yanımız sokak yemeği satan tezgâhlar, gözün görebildiği her yer ise muhteşem mimari! Bu arada söylemeden geçemeyeceğim, saat başı Astronomik Saat'in önünde insanların toplanıp kalabalık yarattığını görünce bir göz ucuyla baktık. Havarilerin camda yer değiştirdiği gösteri tam bir pazarlama harikası. Dünyanın en basit ama en ilgi çeken şovu olabilir.

İlk iş meydanda yer alan Tyn Church'te kilise içinde canlı canlı Mozart dinledik ve ayine katıldık. Seyahatiniz öncesinde böyle etkinlikleri araştırırsanız değişik deneyimler elde edebilirsiniz. Üstelik ücretsizdi.

Gece boyu sosisli sandviç (hotdog) yedik, sıcak şarap içtik, buraların meşhur tatlısı trdelnik yedik. Prag'ı ilk akşamdan sevmiştik! Sosisli sandviç için büyük ve dolu dolu farklı lezzetli olsun derseniz Hotel U Zlateho Stromu'nun altındaki büfeyi (100 koruna), ucuz ve atıştırmalık olsun derseniz aynı zamanda buraların en ucuz sıcak şarabını da satan Hotel U Prince'in altındaki büfeyi öneririm (sandviç de şarap da 30 koruna).

Bu arada Hotel U Prince çoğu insanın çatısında

Prag manzarası ile fotoğraf çektirdiği görsel bir nokta. Trdelnik tatlısı içinde Good Food'u tavsiye ederim.

Ertesi gün muhteşem başladı, çünkü ilk durağımız Klementinum Kütüphanesi'ydi. Ulusal kütüphanede 20 bin kitap var! Kepler, Gezegensel Hareket Yasası'nı burada bulmuş! Fotoğraf çekmek yasaktı, ama o tarihi görmek eşsiz hissettirdi. İyi ki sabah gidip sıraya girmiş ve 11.30 turuna kendimizi yazdırmışız. Tur olmadan giriş yok, gezemiyorsunuz ve her yarım saatlik tur maksimum 10-15 kişilik. Hem kütüphaneyi gördük hem Astronomik Kule'ye çıkıp turuncu Prag'ı yukarıdan izledik! 600 Çek Korunası verdik. İyi ki de vermişiz.

Klementinum ücretli derseniz ücretsiz giriş yapabileceğiniz Municipal Library of Prague yani Belediye Kütüphanesi'nde görebileceğiniz kitap kulesi var. Asla kıyaslanamaz, ama gelmişken bu sanat eserini de görmelisiniz.

Klementinum çıkışında Charles Bridge'den köprünün öteki tarafına geçerek Lokal Inn'e öğle yemeğine gittik. Frankfurter sosis çeşitleri, kızarmış peynir tartar sos eşliğinde Pilsner Urquell bira uyumu muhteşemdi! Burayı çok sevdik. 2 kişi toplam 360 koruna ödedik.

Yemek sonrası Prag'ın en dar sokağında yürümek için U Luzickeho'ya gittik. Çok bir numarası yok, ama Kafka Müzesi'ne çok yakın, yani yolunuz üzerinde olduğu için görebilirsiniz. Trafik ışığı ile geliş gidiş sağlanıyor. Sokağın sonunda bir restoran var. Bence o pazarlamış iş yapmak için burayı. Güzel taktik.

Kafka Müzesi ve Charles Bridge manzarasında kaz

besleme işini ertesi güne bıraktığımızdan Letna Park'a doğru devam ettik ve kısa bir yürüyüş sonunda Beer Garden'a ulaştık. Bu bira bahçesinde manzara eşliğinde bira içerken bir de Prag'ın meşhur içkisi Becherovka deneyelim dedik, ciğerimizi orada bıraktık! Adamların -20 derecede neden üşümediği çok net! 2 bira ve 1 Becherovka için 120 koruna ödedik.

Geceyi sonlandırmak için en güzel adres, Hemingway Bar! Dünyanın en güzel barı olabilir. Kokteylleri şahane. Rezervasyonsuz yer bulmak imkânsız gibi. Cashonlybarprague, black and white new fashioned, takumi taco ve the revenant isimli dört kokteyl içtik. The Revenant sayesinde bir daha asla içtiğim hiçbir kokteylden zevk alamaz hâle geldim. İçerisinde Absent vardı ve çok lezzetliydi!

Diğer kokteyller de çok başarılıydı. İyi ki bara oturup barmenlerin içkileri nasıl hazırladıklarını izlemişiz! Resmen zanaat... Bu 4 kokteyl için 1.130 koruna ödedik.

Sonraki gün Charles Bridge'e çıkıp 360 derece dönerek bol bol manzara izleyip fotoğraf çektik. Köprüyü geçip Kafka Müzesi'nin yanından Kampa Island'a geçtik ve yürüyüş yaparak kazları besleyip bol bol fotoğraf karesi yakalayacağımız nehir kenarına ulaştık.

Sırada buraya çok yakın lokasyondaki Lenon Wall var. John Lenon'ın resminin duvara çizilmesi ve ardından barış, özgürlük düşünceleri ile renklenen sanat dolu duvar.

Manastırdan merkeze ormanlar, yeşillikler içindeki patikadan yürüye yürüye indiniz ve güzel bir yemeği hak ettiniz!

Her gittiğimiz ülkede bir Meksika restoranı denemezsek ölecek olduğumuzdan Cantina'ya gittik. 2 kişi içkiler dâhil 585 koruna hesap ödedik.

Sona yaklaşıyoruz…
Prag gezi maceralarımızı bitirmeden görmeden dönemeyeceğimiz Dancing House'a kadar yürüyerek Prag'ın görsel güzellik sunan köprülerini teker teker geçtik. Bir kadın ve erkeğin dans etmesine benzetilen bu bina aynı zamanda bir otelmiş. Benziyor mu siz karar verin! Binayla tekme tokat fotoğraf çekilmeniz Instagram dünyasında boynunuzun borcu.

O kadar yürüyüp yorgunluk kahvesini Original Coffee'de içtikten sonra (104 koruna) Prag gezi rotamızı tamamlamak için soluğu buraların en meşhur barlarından biri olan Anonymous Bar'da aldık. Hemingway'in üstüne çıkması zaten gözümde imkânsızdı, hele the revenant kokteylinden sonra…

Biraz abartı bulduk, çok sevemedik. Hâlbuki burası da rezervasyonsuz yer bulmanızın çok zor olduğu, barmenlerin V for Vendetta maskesi ile sunum yaptığı bir mekân. 2 kişi toplam 390 koruna vererek birer kokteyl içip kalktık. Kötü değildi, ama biz daha iyisini tatmıştık.

Prag Gezi Bütçemiz / Maliyet

• Uçak bileti: 800₺
– THY kampanyası ile kişi başı 400 TL'ye bilet
• Konaklama: 750₺ (72 avro)
– 3 gece çift kişilik oda
• Yeme içme: 1.800₺ (4.350 Çek Korunası)
– 4 gün 2 kişi su bile dâhil
• Şehir içi ulaşım: 40₺ (96 Çek Korunası)
– Tüm gezi yürüdük sadece havaalanından gidiş ve dönüşte 2×48 ödedik.
• Müze, kule, kütüphaneler gibi giriş ücretleri: 520₺ (1.260 Çek Korunası)

Prag Ucuz mu?

Tüm Avrupa içinde en ucuz olan şehirlerden diyebilirim. Özetle, 4 gün 2 kişi Prag gezi maliyetimiz toplam 450 avro, o günkü kur ile 2850₺. Avronun 6 TL'lerde gezdiği 2018'de bu bütçeyle bu kadar keyifli bir seyahat yapmak Prag'ın hâlâ ne kadar başarılı bir gezi rotası olduğunu gösteriyor.

KABAK ÇİÇEĞİ SÜTLEMESİ

Malzemeler
20 adet kabak çiçeği
2 yemek kaşığı tereyağı
1/2 su bardağı bulgur
1 çay kaşığı tuz

Hazırlanışı
Tencerede soğan pembeleşene kadar kavrulur.
İncecik doğranmış kabak çiçeği ve yaprakları soğanın üzerine ilave edilir.
Bulgur, toz biber, ısıra (sıra otu), tuz ilave edilir.
Yapraklar piştikten sonra süt ilave edilip servise sunulur.

ALACA AŞ

Malzemeler
1 kuru soğan
1 çorba kaşığı salça
1 bardak haşlanmış kuru börülce
1 bardak bulgur
1 çay bardağı zeytinyağı
1 kaşık tereyağı
Tuz

Hazırlanışı
Doğranmış soğanlar tereyağı ve zeytinyağı karışımında kavrulur.
Salçası ilave edilerek kavurmaya devam edilir.
Bulgur ve haşlanmış börülce ilave edilerek kavrulur ve suyu, tuzu ilave edilir.
Suyu çektirilip dinlendirilir

AQUILA

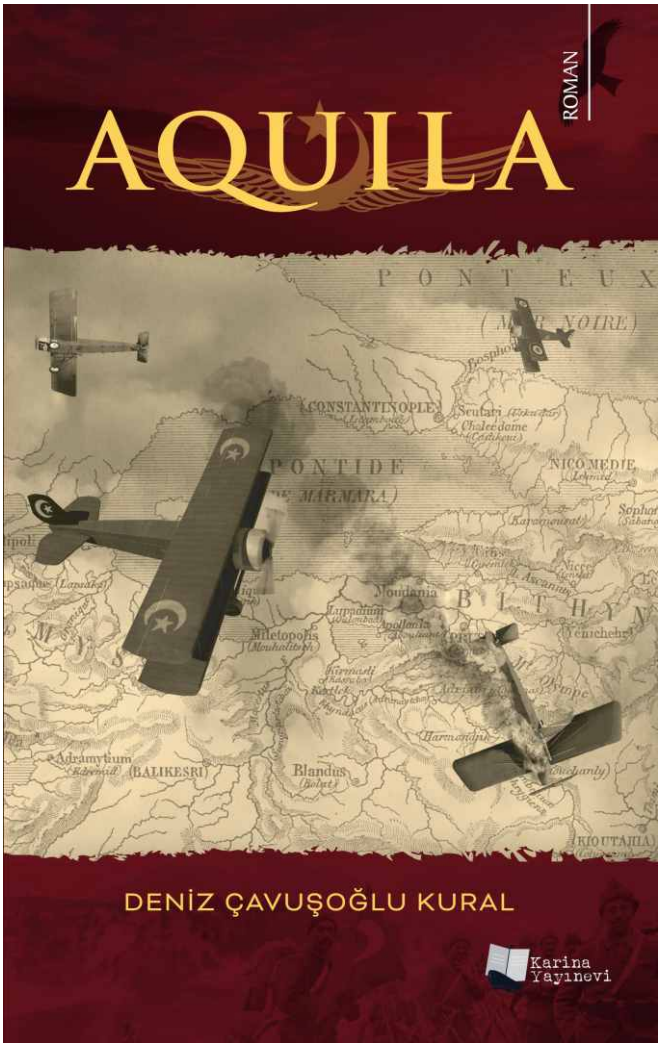
Aquila, yani kartal, yırtıcı kuşların en aman vermezi, sınırsız bir güç ve özgürlük simgesi.

Aquila, Kurtuluş Savaşı'nda yoku var ederek savaşmış, güçlerini kendi topraklarında özgürce yaşama arzularından ve birbirlerinden alan pilotlarımızın hikâyesi.

Yazarın, Türk havacılığının geçmişini araştırırken, şehit olmuş pilot bir büyük amcasının olduğunu öğrenmesi, romanı özgün kılan bir özellik. Bu roman önce kısa bir öykü olacakmış. Hem konu hem Sami Amca hem de yokluğa aldırmadan verilen mücadele hikâyenin romana evrilmesine neden olmuş.

Havacılık tarihimize ilgi duyan her okuyucu artık sevgili Vecihi Hürkuş'tan ve onun hem Kurtuluş Savaşı yıllarındaki anılarından hem de daha sonraki sivil havacılık yolculuğundan haberdar. Çünkü günümüze kendi kaleme aldığı muhteşem bir kitap bırakmış. Kural Aquila'yı yazarken onun ve birkaç tane daha pilotumuzun anıları ve erişebildiği ölçüde TSK ve İngiliz arşivlerinden faydalanmış.

O dönemle özdeşleşmiş, 1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'nın tartışmasız en cesur pilotlarından biri olan Yüzbaşı Fazıl'ın hikâyeleri, kitabın ana karakterlerinden biri olan Nazım'ın savaş yıllarını bir ölçüde bu kahraman pilotumuza dayandırmış.



Kural şöyle diyor: "Fark ettiğim başka bir konu da bu ilk dönem havacıların ne kadar iyi eğitimli ve kültürlü olduğuydu. Çoğu en az bir yabancı dili iyi konuşan, düzenli orduda, çoğunlukla da bahriye - Deniz Kuvvetlerinde subay rütbesine erişen gönüllerin arasından seçilmiş ve Fransa ve Almanya'da eğitime gönderilmişler. Bu ilk dönem havacıları araştırırken bulduğum bölük pörçük bilgileri bir araya getirince ortaya romanımın kahramanı Asil çıktı.

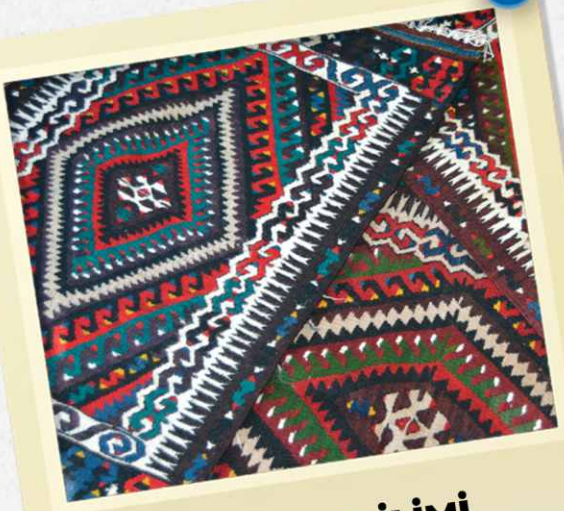
Bir taraftan da işgal İstanbul'undaki kadınları merak ediyordum. Sevdikleri imkânsız bir savaşın içindeyken, üstelik yönetim tarafından hain ilan edilmişken, onları bekleyen ama yaşamlarını da sürdürmek zorunda olan kadınları.

Aquila, aynı zamanda işgal altındaki bir ülkede, köhneleşmiş geleneklerin arasında kendi seslerini arayan Türk kadınlarının romanı."

İngilizler, tarih onu yazanındır, derler. Kural, havacılık tarihimizin ilk yıllarını bize armağan etmiş.

Cyclamen sp.

FETHİYE ve SEYDİKEMER'İN
COĞRAFİ İŞARETLİ ÜRÜNLERİ



SEYDİLER KİLİMİ

FETHİYE TAHİNİ

YEŞİLÜZÜMLÜ DASTARI

KAYA KAYAKÖY HALISI

TÜRK PATENT

COĞRAFİ İŞARET TESCİL BELGESİ

No:698 - Mahreç İşareti

FETHİYE TAHİNİ

Tescil Ettiren

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI

Bu coğrafi işaret, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu kapsamında 06.05.2019 tarihinden itibaren korunmak üzere 23.03.2021 tarihinde tescil edilmiştir.

Prof. Dr. Habip ASAN
Başkan

COĞRAFİ İŞARET NEDİR?

Coğrafi işaret kavramı, belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri bakımından kökenin bulunduğu yöre, alan, bölge veya ülke ile özdeşleşmiş bir ürünü gösteren işaret olarak tanımlanmaktadır. Fikrî mülkiyet haklarından olan coğrafi işaretler, ürünün menşeini, özelliklerini, kalitesini kullanıcılara anlatan, denetim mekanizmasıyla ürünün yerel üretim standartlara uygun üretilmesini sağlayan ve Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından verilen önemli bir tescil belgesidir.

FETHİYE BELEDİYESİ

TÜRK PATENT
TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU