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

MAKRİ

FCB
1| 2022

Geleceğe Mirasımız
KOYLARIMIZ

Sektörden
SİGORTACILIK

Girişimci Dünyası
MAG GAME STÜDYO

Geçmiş Zaman Olur Ki
YÜCEL KAYA

Kaybolan Meslekler
TAHTA OYMACILIĞI

İÇİNDEKİLER

08

KAPAK KONUSU

Geleceğe Mirasımız
KOYLARIMIZ

18

BABADAĞ'DA
YAMAÇ PARAŞÜTÜYLE UÇUŞ REKORU KIRILDI

74

GİRİŞİMCİ DÜNYASI
OYUNCULARINA GERÇEK PARA KAZANDIRAN OYUN YAZIYORLAR

85

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ
YÜCEL KAYA

Sunuş
Mustafa BÜYÜKTEKE 05

Sunuş
Osman ÇIRALI 06

Kapak Konusu 08

Odadan Haberler 16

Sektörden 74

Girişimci Dünyası 76

İŞ'te Kalite 84

Geçmiş Zaman Olur Ki... 85

Kaybolan Meslekler 92

Gezi 96

Fethiye'ye Özgü Lezzetler 101

Kitap 102

www.fto.org.tr

fethiyetso fethiyetso ftso1901

MAKRİ FGB

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

Yayın Kurulu
İbrahim ERDEM
Uğur ÇAÇARON
Ezgi KULLUKÇU
Selda OĞUZ

Sorumlu Müdür
İbrahim ERDEM

Redaksiyon
Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü
Selda OĞUZ

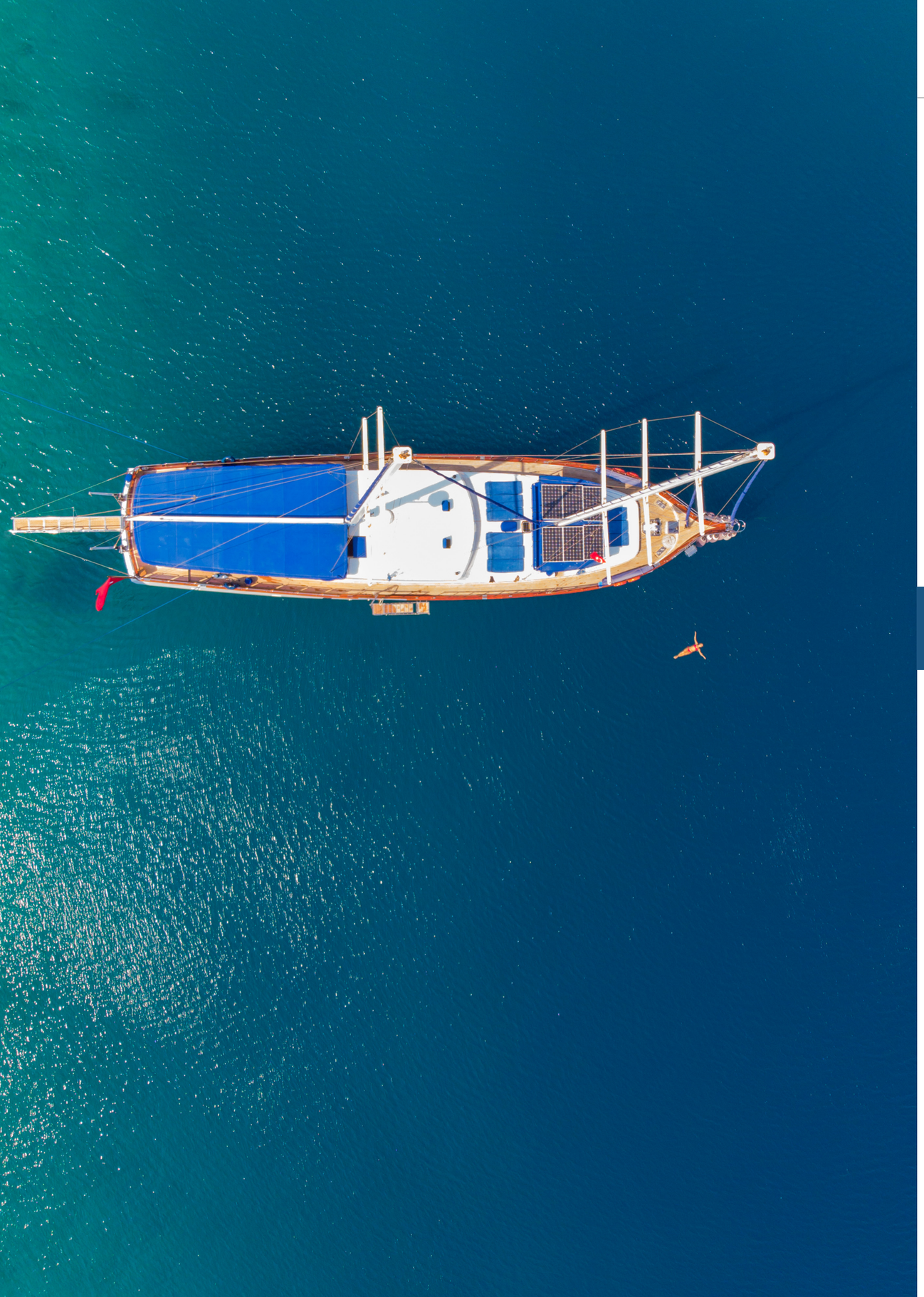
Yazışma Adresi
Taşyaka Mahallesi
144. Sokak No: 1/A Daire: 4
Fethiye / MUĞLA
Tel: 0252 612 84 81
Faks: 0252 612 84 82
info@fethiyegucbirligi.com

Tasarım
UZAY DENİZ AJANS
Cem Özer
Sahure Sarı

FGB FETHİYE GÜÇ BİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

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

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



Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz,

2022 yılı ekonomide farklı süreçlerin yaşandığı gelişmelerle başladı. Türk Lirasının döviz karşısında hızla değer kaybetmesi, satın alma gücünü düşürürken iş dünyamızı da ciddi anlamda etkiledi. Üst üste gelen zamlarla artan maliyetler, elektrik fiyatlarındaki artış ticari hayatı farklı bir noktaya getirdi. Bu yeni dönemde üyelerimizin ayakta kalabilmesi, farklı stratejiler geliştirmesine ve uygulamaya olmasına bağlı. Dövizdeki artış diğer taraftan turizm sektörümüz için yeni fırsatları da beraberinde getirdi.

Turizm gelirleri, ekonomideki yeni süreçte hem bölgesel hem de ulusal düzeyde çok daha fazla önem kazandı. Küresel salgınla birlikte değişen tatil alışkanlıklarını ve uluslararası pazarda yeni trendleri yakalamak için Fethiye ve Seydikemer olarak gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu anlamda uluslararası fuarlar çok daha önem kazandı. Meclis üyelerimizle birlik beraberlik içinde katıldığımız dünyanın beşinci büyük turizm fuarı olan EMITT 2022 fuarı, bölgemiz adına çok verimli geçti. Önceki yıllara kıyasla yoğun bir katılımın olduğu fuarda, Fethiye standı yoğun ilgi görmesi bölgemiz adına memnuniyet verici oldu. Bu durum ve turizm sezonu öncesinde üyelerimizden aldığımız geri dönüşler 2022 yılı turizm sezonunun bölgemiz açısından hareketli olacağına inancımızı daha da arttırıyor.

Fethiyemizin alternatif pazar ülkelere yönelik tanıtım faaliyetlerini gerek fuarlar gerekse dijital platformda arttırması gelecek yıllara yapılan çok değerli bir yatırımdır. Turizm sektörümüzün tüm temsilcilerinin hem bireysel bazda hem de birliktelik içinde bu noktada hareket ettiklerine tanık memnuniyetle oluyoruz.

Yeni pazarların yanı sıra çeşitlenen turizm faaliyetleri ve bölgemizde son yıllarda daha da önem kazanan villa turizmi de yeni dönemin yükselen trendi olarak, bölgemiz ekonomisine ciddi katkı sunuyor.

Millet olarak krizi fırsata dönüştürme refleksimizin 2022 turizm sezonunda da etkili olacağına inancım ve dileğimle tüm üyelerimize hayırlı kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz;
Sevgili Okuyucularımız,

2020 ve 2021 son 2 yıldır her anlamda sıkıntılı günler yaşadık, 2022 yılı daha da zorlu bir yıl oluyor. İş hayatımızda ve sosyal hayatımızda tüm dengeleri alt üst eden küresel salgının etkilerini üzerimizden atamamışken; ekonomide, Rusya-Ukrayna savaşının da körüklediği eşi benzeri olmayan krizlerle dolu bir dönemden geçiyoruz.

Küresel salgın bitti derken, döviz fiyatlarındaki dalgalanma ve yüksek enflasyonun neden olduğu ekonomideki kriz ve hemen ardından Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş nedeniyle ne yazık ki kâbus devam ediyor. Ekonomide tüm dengeleri değiştiren salgın günlerinin faturasına bir de savaş eklendi. Üreticilerimizin maliyetleri arttı, tüketicimizin alım gücü düştü. Paramızın değeri her geçen gün azalıyor. Sonuçta iş dünyası olarak da vatandaş olarak da yükümüz her geçen gün daha da artıyor.

En kötüsü de belirsizlik nedeniyle önümüzü göremiyoruz. Ve yüksek enflasyon sorunu çözülmedikçe bu sorunlar bitecek gibi de görünmüyor. Bölge olarak, tüm bu belirsiz ortamda turizmden kaynaklı gelirler düşünüldüğünde şanslı olmamıza rağmen hemen yanı başımızda yaşanan savaş nedeniyle turizm sezonuyla ilgili belirsizliğimiz de kaygılarımızı artmasına neden oluyor.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, tüm bu süreçte, Meclisimiz, meslek komitelerimiz ve Yönetim Kurulumuz ile üyelerimize en iyi şekilde hiçbir aksama olmadan hizmet vermenin gayreti içindeyiz. Pandemi döneminde geçen yıl tam kapanma ve kısıtlamaların olduğu dönemde bile Oda olarak üyelerimize kesintisiz bağlantıda olduk. Yüksek enflasyonun neden olduğu bu sıkıntılı dönemde de üyelerimiz adına yasal düzenlemeler başta olmak üzere ekonomiye dair tüm gelişmeleri takip ederek bilgilendirmeye devam ediyoruz. Üyelerimizin bu zorlu ve belirsiz süreçten en az zararla çıkabilmesi için, yaşanan sorunları ve beklentilerini alıyoruz. Üyelerimizin sorun, talep ve önerileri anında üst kuruluşumuz TOBB aracılığıyla ilgili kurum, kuruluşlara ve Bakanlıklara iletiyoruz.

FTSO olarak, Fethiye'deki iş dünyasının gelişmesi, yatırım ortamının iyileştirilmesi, ekonomideki gelişmelere paralel her geçen gün değişen sorunların çözümü ve bölgemizi uluslararası alanda yeni pazar ülkelerde tanıtmak için hizmet üretiyoruz.

Üyelerimize ve bölgemize en iyi şekilde hizmet için göreve gelir gelmez 3 amaç belirledik. Fethiye ve Seydikemer'in ticari kapasitesinin geliştirilmesi, üyelerimizin gelişiminin ve memnuniyetinin arttırılması ve kurumsal kapasitenin güçlendirilmesi olarak özetleyebileceğim bu 3 amaç kapsamında çalışmalarımızı yürütüyoruz. Son iki yıldır salgın dönemi de dahil yaptığımız çalışmalar ve lobi faaliyetleriyle sektörlerimize ve bölge ekonomisine nefes aldıracak birçok düzenlemenin çıkarılmasını sağladık. Üyelerimizin en acil sorunu salgın döneminde olduğu gibi bugün de finansman ihtiyacı. Finansman ihtiyacına çözüm bulma girişimimiz doğrultusunda 2020 ve 2021 yıllarında 2 kez TOBB Nefes Kredisi ve onun yanında da KGF destekli krediler devreye alındı. TOBB Nefes Kredisi'nden daha fazla üyemizin yararlanması için FTSO olarak, tüm kaynaklarımızı seferber ettik. Bu konuda üyelerimizin beklentilerinin devam ettiğini biliyoruz ve yeni kredilerin çıkması için çalışmalarımız devam ediyor.

Bu dönemde Fethiye'nin şanslı yönü de oldu. Fethiye pandemi döneminde tercih edilen bir turizm beldesi oldu. Ayrıca inşaat sektörü çok hareketliydi. Çok inşaat yapıldı, oteller yenilendi.

Bölgemiz ekonomisinin ve sektörlerimizin nabzını tutuyoruz

Küresel salgının azalmasıyla pandemi nedeniyle uzun süre gerçekleştiremediğimiz bölgesel toplantılarımızı yapmaya başladık. 14 Ekim 2021'de Ölüdeniz bölgesel toplantımızda Ölüdeniz ve Belceğız'daki üyelerimizle, 25 Ekim 2021 tarihinde ise Çalış'ta faaliyet gösteren üyelerimizle buluştuk. Her iki bölgesel toplantımızda turizm sektörünün sorunları ele alındı. 5 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirdiğimiz Seydikemer Bölgesel toplantımızda tarım ve alabalık sektörünün sorunlarını konuştuk. 13 Ocak 2022 tarihinde ise Göcek'te faaliyet gösteren üyelerimiz ile bir araya geldik. Toplantıda koylardaki yapılaşmadan, denizcilik sektörünün istihdam ihtiyacına, Göcek Limanı'ndan 2022 yılı turizm sezonu beklentilerine kadar Göcek'i ve bölgemizi ilgilendiren tüm konular konuşuldu. Üyelerimizin yoğun ilgisi ve katılımıyla gerçekleştirdiğimiz bölgesel toplantılarımızda, sorunları ve taleplerini bizzat üyelerimizden dinledik.

Bölgesel toplantıların yanı sıra sektörlerimizle bir araya geliyoruz. Son olarak sigortacılık, taşımacılık, akaryakıt, zeytinyağı sektörlerimizle bir araya gelerek sorunlarını ve çözüm önerilerini aldık.

Turizm sektörümüzün sorunlarını her ay düzenli olarak toplanan Fethiye Turizm Konseyi'nde ele alıyoruz. Yine Odamızın sekretaryasını yürüttüğü Fethiye-Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu'nda da bölgemizin sorunları görüşülüyor.

Artan maliyetlerle birlikte yaşanan sorunlarla ilgili üyelerimizden bize ulaşan talep ve beklentileri ilgili makamlara ulaştırıyoruz. Sesimizin daha gür çıkması amacıyla zaman zaman Muğla Odaları ve Borsası ile birlikte ortak açıklama yapıyoruz.

2022 yılı turizm sezonundan ümitliyiz

Turizm sezonunun iyi olması dış etkenlerden bağımsız değil. Ama her şeyin yolunda gitmesi durumunda yeni pazarlarda etkili tanıtım yapılmasına bağlı.

Bölgemizin uluslararası alanda en iyi şekilde tanıtımı için turizm paydaşlarımızla gerek yüz yüze gerçekleştirilen fuarlarda gerekse sosyal medya ve dijital platformda etkili çalışmalar yürütüyoruz. Katıldığımız fuarlarda sadece deniz-kum-güneş ekseninde değil alternatif turizm potansiyelimizin ve coğrafi işaretli ürünlerimizin de tanıtımını da etkili şekilde yapıyoruz.

2021 yılında İngiltere pazarının kapalı olması dolayısıyla yaşanan sorunlar, yıllardır konuştuğumuz ama bir türlü hayata geçiremediğimiz turizmde pazar çeşitliliğinin önemini bir kez daha gösterdi. Dolayısıyla Bölge olarak turizm stratejimizi değiştirdik ve tanıtım çalışmalarında pazar çeşitliliğine gittik.

Fethiyemizin ünü gerek ulusal düzeyde gerekse uluslararası düzeyde her geçen gün artıyor. Belediyemiz ve Turizm Konseyi'ndeki paydaşlarımızla birlik beraberlik içinde katıldığımız fuarlar çok verimli geçti. Fuarlardaki bölgemize olan ilgi ve aldığımız geri dönüşler 2022 yılının bölgemiz turizmi açısından hareketli olacağının sinyallerini veriyor.

2022 turizm sezonunun verimli olmasını ve bol kazançlar getirmesini temenni ediyorum.

Değerli Okuyucularımız,

Makri Dergimizin 2022 yılının ilk sayısında dosya konusu olarak, koylarımızdaki yapılaşmayı işledik. Sektörden bölümünde ise TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut sigortacılık sektörünü Makri okurları için değerlendirdi. Sayın Levent Korkut Başkanımıza da hem dergimize verdiği destek hem de sigorta sektöründeki üyelerimizi bilgilendirdiği için teşekkürlerimi sunuyorum.

Okuyucularımızın merakla takip ettiği Geçmiş Zaman Olur Ki köşemizin bu ayki konuğu ise Fethiye'nin ilk yat ve butik otelinin sahibi, Fethiye'ye turizmi getiren isimlerden biri olan ve aynı zamanda Gelir vergisi rekortmeni Yücel Kaya.

Keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,

Kapak Konusu

GELECEĞE MİRASIMIZ KOYLARIMIZ

Doğa, bize dedelerimizden kalan bir miras değil, torunlarımıza bırakacağımız bir emanettir.

"Kızılderili Atasözü"

Yerli ve yabancı turistler için en popüler destinasyonlardan biri olan Fethiye, eşsiz doğasıyla, turkuaz mavisi denizi, bakir koyları, tarihi ve kültürel zenginlikleriyle ziyaretçilerini kendine hayran bırakıyor. Gizli kalmış, yalnızca tekneyle ulaşılabilen koyları da bölgeye ilgiyi artırıyor.

Sarsala Koyu, Yassıca Adaları, Kille Koyu, Kleopatra Koyu (Hamam Koyu), Sıralıbük Koyu, Tersane Adası, Bedri Rahmi Koyu, Akvaryum Koyu, Cennet Koyu, Günlüklü Koyu, Domuz Adası, Merdivenli Koyu, Boynuzbükü Koyu, Ekincik Koyu, Göbün Koyu, Gökgemile Koyu, Turunç Pınarı Koyu... Her yıl çok sayıda yat ve günübirlik tekneyi ağırlayan, deniz turizminin gözdesi Göcek-Dalaman koylarının eşsiz güzelliğinin ve doğallığının korunması ve gelecek nesillere aktarılması, deniz turizminin aktörleri kadar bölge halkının ve doğaseverlerin ortak dileği.

Ancak Özel Çevre Koruma Bölgesi olan Fethiye'de özellikle de Göcek-Dalaman koylarında son yıllarda artış gösteren yapılaşma çabaları haklı kaygıya neden oluyor. Turkuaz mavisi berrak suları ve bakir olması nedeniyle özellikle kiralanan (charter) ve günübirlik tekneler tarafından tercih edilen koylarda sayıları her geçen gün artan, restoran, kulübe, duş, tekne bağlama yeri, şamandıra, tonoz, iskele gibi adlar altındaki yapılaşmalar, koyların ve denizlerin doğallığını yok edeceği gibi, deniz turizmini de olumsuz etkileyecektir. Bu süreçte neler yaşandı, şöyle bir hatırlatacak olursak:

Yassıca adaları için tek ses olundu

Bölgenin turizmde en gözde adreslerinden biri olan ve Türkiye'nin dışa açılan tanıtım fotoğraflarında yer alan, deniz turizminde marka hâline gelmiş Yassıca adalarında, 2021 yılında gündeme gelen 3. kişilere kiralanarak işletmeye dönüştürülmesi girişimine, tüm bölge halkı, sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte tepki

gösterdi ve bir doğa katliamına engel olundu.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Esnaf ve Sanatkârlar Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi, FETOB ve TÜRSAB koylardaki yapılaşmaya dikkat çekmek amacıyla 14 Nisan 2021 tarihinde ortak basın açıklaması yaparak, Yassıcalar'daki yapılaşma girişimine tepki gösterdi. Ortak açıklamada, "Bölgemizdeki koylarda artan yapılaşma neticesinde bölgemizin doğal güzelliklerinin ve dolaysıyla turizmin çok olumsuz etkileneceği aşikârdır. Geleceğimizin yok edilmesine izin veremeyiz. Körfezde ve koylardaki yapılaşmanın önüne geçilmedikçe, konuklarımızın huzur bulacağı bakir koylarımız ve gelecek nesillere bırakacağımız doğal güzelliklerimiz kalmayacaktır. Bölgemizin deniz turizminde tercih edilme sebebini de ortadan kaldıracak nitelikteki bu yapılaşmaların acilen durdurulması için yetkili makamları göreve davet ediyoruz." denilmişti. STK'ların ve bölge halkının tek ses olarak verdiği tepki üzerine Yassıcalar'daki WC, duş, sundurma adı altında yapılması planlanan yapılaşma durduruldu.

Koylardaki ihaleler endişe verici

Son olarak Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına bağlı Tabiat Varlıklarını Koruma Genel Müdürlüğü, Fethiye Göcek'te yer alan Osman Ağa Koyu, Günlük Koyu, Boynuzbükü ve İnceburun mevkilerindeki Özel Çevre Koruma Bölgesi 1. ve 3. derece doğal sit alanında, tekne bağlama amaçlı 99 adet mapa ve 59 adet şamandıra sistemi kurulması için ihaleye çıktı. Göcek Özel Çevre Koruma Bölgesi 1. ve 3. derece doğal sit alanı kapsamında kalan ve Dalaman sınırları içinde yer alan Kille Bükü, Kille Koyu, Bedri Rahmi Koyu ve Sıralı Bük mevkii ile Sarsala, Hamam, Binlik ve Martı koylarında toplam 221 mapa ve 84 şamandıra sistemi yapımı ve işletmesi için pazarlık usulüyle ihale edildi.

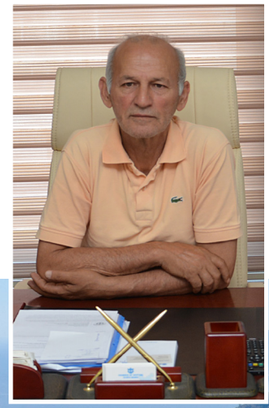
Çevre ve Şehircilik Bakanlığının, mapa, şamandıra sistemi ve tonoz yapımı ile bunların işletilmesine ilişkin gerçekleştirdiği ihaleler tartışma yarattı. Fethiye'deki STK'lar, koylarda yapılacak mapa ve şamandıra sistemlerinin yap-işlet-devret sistemiyle ihaleye çıkarılmasına tepki gösterdi. Bugüne kadar, mapa ve tonozların kullanımı için ücret ödemesi gerekmeyen denizcilerin, yeni sistem nedeniyle ücret ödemek zorunda kalacak olmasına tepki gösteren STK'lar, oluşacak ek külfet nedeniyle ihalenin iptalini istedi. Söz konusu ihale nedeniyle özellikle küçük teknelerin demir atamayacak duruma geleceğini kaydeden STK'lar, koyların böylece yat sahiplerinin kullanımına kalacağını savunuyor. Bu arada, ihalenin ilk etabı 15 Mart'ta pazarlık usulüyle gerçekleştirildi. İhaleyi kazanan firma ise henüz açıklanmadı. Kesin sonucun açıklanmasının ardından ihaleyi kazanacak olan firma 10 yıllığına işletme hakkını da elde etmiş olacak.

Ek maddi yük getirecek

19 meslek ve sivil toplum kuruluşunun oluşturduğu Fethiye Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, yapılan ihaleye tepki gösterdi. Özellikle denizi ticari veya amatör olarak kullanan bölge halkının ihaleden rahatsız olduğunu belirten Platform, çevre duyarlığının ön plana alındığı her çalışmayı desteklediklerini ancak ihale sonucu ortaya çıkacak olan işletme sürecinin özellikle deniz turizmi kullanıcılarını mağdur edeceğini savundu. Platform, söz konusu çalışmaların, teknelerin demir atarak dip yapısına zarar vermemesi maksadıyla başlatıldığını anımsatarak, bugüne kadar ücret alınmadan denizcilerin kullanımına sunulan tonoz ve mapaların yap-işlet-devret sistemiyle işletmeye açılmasının, deniz turizmi kullanıcılarına ek maddi bir yük getireceğini belirterek, kamu yararı bulunmaması nedeniyle ihalenin iptalini istedi. Platform, çalışmaların özel sektör tarafından değil, kamu kurumları eliyle yapılmasını ve işletme sürecinde de kullanıcılardan herhangi bir ücret alınmamasını talep etti.

Koylar belirli zümrelerin kullanımına kalacak

Söz konusu ihaleyi alacak olan firmanın, ödediği ücreti tahsil edebilmek amacıyla mapa ve şamandıraları belirli bir ücret karşılığında kullandıracağını anımsatan STK'lar, bu nedenle özellikle küçük teknelerin demir atamayacak duruma geleceğini, böylece doğa harikası koyların yalnızca yat sahipleri ya da uluslararası işletmeler gibi belirli bir zümrenin kullanımına kalacağına dikkat çekiyor.



KOYLARIMIZ RANTA KURBAN EDİLMEMELİ

ŞABAN ARIKAN

İMEAK DTO Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı

Koylarımız her geçen gün rant baskısına maruz kalmaktadır. Bu baskı kimi zaman imar barışı adı altında kaçak yapılaşmayla, kimi zaman ise bizzat koyların ihaleyle özelleştirilmesi endişe verici boyutlara ulaşmıştır.

Devletin yaptığı ihaleler her ne kadar koyları ve çevreyi koruma maksatlı gibi gösterilmeye çalışılsa da, astronomik fiyatlara varan ihalelerle âdeta bir rant kapısı oluşturulmuş oluyor.

Bizim bu ihaleler konusundaki tavrımız net. İhalelerle özelleştirilmesi planlanan koylara mapa, tonoz ve şamandıra yapılma çalışmaları başta bizim öncülük ettiğimiz bir proje idi. TURMEPA veya Odamız tarafından bu çalışmaların yapılmasını, yapılırken de ticari tekne sahiplerinin haklarının gözetilmesini hedeflemiştik. Ancak geldiğimiz noktada, ticari ve özel teknelerin durumu, yabancı ve Türk bayraklı yatların statüsü şartnamelerde yer almamaktadır. Bu durum üyelerimizi endişelendirmektedir.

Oda olarak görüşümüz, mapa, tonoz ve şamandıra sistemlerinin yereldeki oda, dernek, belediye gibi unsurların da katkılarıyla veya bizzat devlet tarafından yapılması ve ticari tekne sahiplerinin haklarının korunması yönündedir. İşletme aşamasında özelleştirme yapılmaması ve alınacak ücretlerin sadece işletme giderlerini karşılayacak boyutlarda kalmasının sağlanması, özelleştirme ile rant kapısı hâline dönüşmesini önleyecektir.

Burada aslolan koylardan hem devletin hem de özel bir şirketin para kazanmasını sağlamak değil, çevrenin korunmasına katkı sağlamak olmalıdır.

Diğer taraftan, Fethiye / Göcek başta olmak üzere Özel Çevre Koruma Bölgesi ilan edilen doğal koylarımızda son yıllarda artış gösteren yapılaşmayı büyük bir kaygıyla takip ediyoruz.

El değmemiş doğallıkta; özellikle charter ve günübirlik tekneler tarafından tercih edilen koylarımızda sayıları her geçen gün artan restoran, kulübe, duş, tekne bağlama yeri, iskele gibi adlar altındaki yapılaşmalar koylarımızın ve denizlerimizin doğallığını yok ettiği gibi, deniz turizminin de sonunu getirecek niteliktedir.

Oda olarak, koyların yerinde görülmesi ve kaçak yapılaşmanın son hâlinin kayıt altına alınması amacıyla Göcek Mahallesi'nden tekne kaldırarak koyları basına ve gelmek isteyen herkese gezdirdik. Bu gezide çekilen fotoğraflar yapılaşmanın boyutlarını gözler önüne sermektedir.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Esnaf ve Sanatkârlar Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi, FETOB ve TÜRSAB olarak koylardaki kaçak yapılaşmaya karşı ortak basın açıklamasını daha önce yapmıştık.

Teknelere 1 litre atık için 70 bin TL ceza kesilirken, cennet koylarda meydana gelen yapılaşmanın, sonucunda kanalizasyon ve atık sular denize dökülecek; bölgeye, doğal yaşama ve sağlığımıza büyük zarar verecektir. Bu, resmen çevre ve doğal yaşamın katliamıdır.

Nasıl Topkapı Sarayı'na ve Pamukkale'de bulunan travertenlere inşaat yapılamıyorsa, ülkemizin en önemli tanıtım yüzlerinden biri olan Fethiye-Göcek ve Dalaman koylarına da inşaat yapılamaz. Bunun düşüncesi bile kabul edilemez.

Bölgemizdeki koylarda artan yapılaşma, doğal güzelliklerimizi geri döndürülemeyecek şekilde tahrip etmektedir. Bu endişe verici gelişmeler ülkemizin uluslararası platformda prestijini ve turizm potansiyelini yerle bir etmektedir.

Talan edilmek istenen değerler hepimizindir.

Körfezimizde ve koylarımızdaki tüm yapılaşmanın önüne geçilmedikçe, bölgemize gelen misafirlerimizin huzur bulduğu el değmemiş koylarımız rant uğruna yok edilmeye devam edilecektir.

Bölgemizin deniz turizminde tercih edilme sebebi olan ıssız, bakir koylar konseptini de ortadan kaldıracak nitelikteki bu yapılaşmaların acilen durdurulması için yetkili makamları göreve davet ediyoruz.

Bölgemizdeki tüm kıyı ve koylarda devam eden inşaat talanına son verilmesi için tüm yetkili kurumlara, gereğini yerine getirmeleri için çağrıda bulunuyoruz.

KOYLAR HALKINDIR

ONUR UGAN

Göcek Kültür ve Turizm Derneği Başkan Yardımcısı

Fethiye – Göcek -Dalaman koyları sadece bölgemizin ve Türkiye'nin değil dünyanın sayılı yatçılık alanlarındandır. Ülkemizde deniz turizminin ilk başladığı yerlerdendir. Bu koylar, dağlardan maviliklere kadar uzanan çam ormanları, harnup, incir, zeytin, püren, mersin gibi yöresel bitkileri barındıran eşsiz kıyıları, orfoz, lahoz (lagos), barbun, mercan gibi ekonomik değeri yüksek balıklara ev sahipliği yapan turkuaz rengi sulara sahiptir. Koylarımızın, her türlü rüzgârlı havada korunacak limanları sağlayabiliyor olması, uzun sezon avantajları, doğal su sirkülasyonu ile kendi kendini temizleyebilmesi, ulaşım kolaylıkları, su sporlarına uygun alanları, balıkların üremesine uygun tatlı su kaynakları ve sazlık alanları gibi büyük avantajların tümüne birden sahiptir. Bu özelliği sayesinde de yıllardır yerli yabancı, büyük küçük birçok tekneye ev sahipliği yapmaktadır. Bu teknelerle gelen sanatçısından balıkçına, köylüsünden memuruna, politikacısından yelkencisine birçok farklı gelir grubunun tatillerinde güzellikler sunmuştur. En önemli özelliği doğal yapısıdır. Bu dinamikler ile mevcutta oluşan günlük tur, haftalık mavi yolculuk, mürettebatsız tekne kiralama, sportif balıkçılık, özel teknelerin bu bölgedeki yat limanlarında barınması, koylardaki restoranlar bir bölgede bir ekonomi yaratmaktadır. Bunun yanında, servis yapan hizmet tekneleri, bu teknelere hizmet veren teknik servisler, kasabından manavına, çiçekçisinden sucusuna tüm tedarikçiler, oteller, hediyelik eşya satanlar, taşıma firmaları ve adını sığdıramayacağımız birçok esnaf mevcut ekonominin birer parçasıdır. İşte bu saymaya çalıştığımız iş kolları farklı olsa da, bu işlerin burada olabilme sebebi bu koyların güzelliği ve toplumun tüm kesimleri tarafından kullanılabiliyor olmasıdır. Bu arada koylara gelen teknelerdeki turistlerin en büyük beklentileri koyların sessiz ve sakin havası ile gece yıldızları izleyebilmeleridir. 70'li yıllardan bu

yana deniz turizmine hizmet eden ve ülkemize döviz kazandıran bu koylar günümüze kadar bu işleyiş ile gelmişlerdir. Kitaplara, gazete yazılarına, filmlere, dizilere konu olmuştur. Yassıca Adaları, Bedri Rahmi'nin balık resminin olduğu Taşyaka Koyu, batık hamam, Tersane Adası ve birçok koyumuz, gazetelerde, kitaplarda ve dergilerde, dijital platformlarda deniz turizminin sembol görsellerini oluşturmaktadır ve bu görseller ülkemizin tanıtımında kullanılmaktadır.

Koylarda yapılan bu şamandıra ihalesi ile yıllardır oluşan tüm bu ekosistem kısa sürede sadece belli bir iki firmaya teslim edilmiş olacaktır. Bu firmalar koyların sahibi gibi davranacak ve kendi müşterisi olmayanlar buraya giremeyecektir. Bu koyların birçoğunun kiralanması hem de yüksek bedellerle kâr amaçlı ticari şirketlere kiralanması, mevcutta oluşan ticaretin bitirilmesi, ekonomik ve sosyal düzenin bozulması anlamına gelir. Mapa şamandıra sistemleri dâhil burada yapılacak doğayı koruma faaliyetlerinin kamu eliyle yapılması gereklidir. Yoksa bu kadar faklı teknenin ve farklı kesimin kullandığı bu yerler bir şirketin tekelinde yönetmek büyük riskler doğurmaktadır. Burada oluşabilecek geri dönüşü olmayan yapılaşmalar büyük tehlike yaratmaktadır.

Deniz çayırlarını ve çamları korumak çok güzel, ancak doğayı korumak sadece bununla kalmamalıdır. Buradaki diğer su altı canlılarını, balıkları, mevcut ekosistemi, koylarda ve adalarda bulunan endemik türleri ve biyolojik çeşitliliği hesaba katacak bir bilimsel çalışma yapılmalıdır. Buradan elde edilecek veriler düzenli olarak izlenmelidir.

Ayrıca birçok koyda tarihi kalıntılar bulunmaktadır. Bunların bir kısmı deniz altında bir kısmı da deniz yüzeyindedir. Kazı çalışmaları yapılmadığı için büyük çoğunluğunun tam boyutları bilinmemektedir.

Burada sayılanların ışığında, deniz bilimleri, su ürünleri ve arkeoloji dallarında çalışan üniversitelerin de işin içinde olması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Bütün bu yukarıdaki bilimsel ve arkeolojik çalışmaları da yaparken burada yaşayan insanlar, kooperatifler, odalar, balıkçılar, kaptanlar, dernekler gibi yerel paydaşların da görüşlerini almak gerekir. Bu yerel paydaşların içinde olmayacağı bir çözüm her daim geri dönülmez hasarlar doğuracaktır.

Yukarıda saydığımız gerekçelerle çok sayıda farklı grupları ve canlıyı ilgilendiren koyların özel şirketlere teslim edilip bir ticarethane mantığıyla işletilmesi kabul edilemez.

Bütün paydaşların içinde olacağı bir bilimsel çalıştay ile yol haritası belirlenebilir. Bu eşsiz kıyılar ve koylar dededen miras değil gelecek nesillere bırakılması gereken bir borçtur. Koruyarak kullanıp yüzyıllarca insanlığa ve deniz turizmine hizmet edebilmesi ortak akılla yapılmalıdır. Koylardaki diğer ihlallerin giderilmesi için mevcut yönetmeliklerin ve kullanma esaslarının kamu eliyle etkin takibi yeterli olacaktır. İlave mapa ve gerekirse şamandıralar yerel paydaşların desteği ile imece yapılarak sağlanabilir.

Koyların mavi sularının ve yeşil ormanlarını sonsuzluğa kadar devam etmesi dilekleriyle...

FETHİYE-SEYDİKEMER GÜÇ BİRLİĞİ PLATFORMU'NDAN GÖCEK KOYLARI İHALELERİNE TEPKİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO) sekretaryasını yürüttüğü Fethiye-Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, Fethiye-Göcek-Dalaman koylarını özel şirketlerin kullanımına veren ihaleleri görüştü. Platform üyeleri, kiralamalarla dünyaca ünlü Göcek koylarının sadece belli bir kesimin kullanımına verileceğini, bu koylara Fethiye ve Göcek'te bulunan yaklaşık 4 bin günübirlik teknenin giriş yapamayacağına dikkati çektiler.

Fethiye Belediyesinin dönem başkanlığını yaptığı Fethiye ve Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu, FTSO Meğri Salonu'nda 18 Mart 2022 tarihinde Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Gözde Gürsoy Hoşafçı başkanlığında toplandı. Toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Arıkan, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası Başkan Yardımcısı Veli Uysal, Şehir Plancıları Odası Fethiye Şubesi Temsilcisi Birol Keski, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, Avukat Hüseyin Cengiz, sivil toplum kuruluşu ve Göcek tekne işletmeleri temsilcileri katıldı.

Toplantının ana gündem maddesi Fethiye-Göcek-Dalaman koylarında yapılması planlanan mapa, tonoz ve şamandıralama sistemi ve bunların işletilmesi ile ilgili Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından başlatılan ihale süreciydi. Geçen 15 Mart'ta Boynuzbükü, Osmanağa, Günlük ve İnceburun koylarında 59 tonoz ve 99 mapanın kiraya verildiğini belirten platform üyeleri, ihale sürecinin durdurulmasına ilişkin yasal sürecin başlatıldığını kaydetti. Platform üyeleri iki ayrı ihaleyle Göcek'in Kille Bükü, Kille, Bedri Rahmi, Sıralıbük, Sarsala, Hamam, Binlik ve Martı koylarında 400 tekne bağlama kapasitesine sahip toplam 221 mapa ve 84 tonozun özel bir şirkete verileceğinin tespit edildiğini kaydetti. Bu ihalelerle dünyaca ünlü Göcek koylarının sadece belli bir kesimin kullanımına verileceği görüşünde birleşen belirten platform üyeleri, bu koylara Fethiye ve Göcek'te bulunan yaklaşık 4 bin günübirlik teknenin giriş yapamayacağını vurguladı. Muğla Büyükşehir ve Fethiye Belediyesi'nin çok önemli bir gelir kaynağı olan teknelerin rıhtımlara bağlanması karşılığı alınan palamar ücretinden de mahrum kalacağını dile getiren platform üyeleri, ihale süreçlerinin acilen durdurulmasını istedi.

Odadan Haberler

Babadağ'da YAMAÇ PARAŞÜTÜYLE UÇUŞ REKORU KIRILDI

Fethiye'nin dünyaca ünlü yamaç paraşütü merkezi Babadağ'da 2021 yılında gerçekleştirilen 167 bin 3 uçuşla tüm zamanların rekoru kırıldı. 2019'da 166 bin 813 kişinin uçtuğu Babadağ'da 2020 yılında ise bu sayı 74 bin 247'de kalmıştı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile iştiraki Fethiye Güç Birliği Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, yaşanan artışın çok sevindirici olduğunu söyledi. 2019 yılında gerçekleştirilen 166 bin 813 uçuşun rekor olarak kayıtlara geçtiğini aktaran Başkan Çıralı, "2020 yılında pandeminin etkisiyle bu sayı 74 bin 247'ye düştü. 2021 yılında ise 38 bin 185'i single (tekli), 124 bin 158'i ise tandem (ikili) olmak üzere 167 bin 3 kişi, Babadağ'dan yamaç paraşütüyle uçtu. 2019'u geri bıraktığımız bu uçuş sayısıyla birlikte Babadağ'da tüm zamanların rekoru kırılmış oldu." dedi.

Ülkelere göre uçuş sayıları

Babadağ'dan yamaç paraşütüyle uçanların ülkelere göre dağılımı hakkında da açıklamada bulunan Başkan Çıralı, "Uçuşların yüzde 39'unu 63 bin 490 kişiyle Türk tatilcilerimiz oluşturuyor. 21 bin 819'u Rusya, 21 bin 191'i ise Ukrayna uyruklu turistlerimizden oluşuyor. İngiltere, Almanya ve Pakistan ise bu ülkelerin ardında sıralanıyor." diye konuştu.

Çıralı: "Hedefimiz 200 bini geçmek"

Babadağ Teleferik Projesi'nin faaliyete geçmesiyle birlikte hedeflerinin 1 milyon ziyaretçi, 200 binin üzerinde uçuş olduğunu vurgulayan Başkan Çıralı sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Babadağ dünyanın en gözde yamaç paraşütü merkezleri arasında yer alıyor. Odamız ve Fethiye Güç Birliği Şirketi olarak aynı zamanda Babadağ'ı dünyanın en güvenli yamaç paraşütü merkezi hâline getirmeyi hedefliyoruz. Bu konuda çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Babadağ bölgemiz için önemli, çok büyük katma değer yaratıyor. Bu rekorda emeği geçen tüm paydaşlara teşekkürlerimi sunuyorum. 2022 yılında tüm tatilcilerimizi, eşsiz Ölüdeniz manzarasının tadını çıkaracakları Babadağ'a davet ediyor, 200 bin atlayışın üzerinde gerçekleşmesini umduğumuz yeni rekorun parçası olmalarını diliyorum."

SEYDİKEMER BÖLGESEL TOPLANTISI YOĞUN KATILIMLA YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Seydikemer bölgesel toplantısında, Fethiye ile Seydikemer kurumları arasındaki birlik beraberlik ön plana çıktı. Seydikemer'deki FTSO üyelerinin ve tarım sektöründeki sorunlarının tüm yönleriyle ele alındığı 5 Ocak 2022 tarihinde yapılan toplantıda, katılımcılar talep ve önerilerini dile getirdi.

Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz ve FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın açış konuşmalarıyla başlayan Seydikemer bölgesel toplantısına, Seydikemer İlçe Tarım Müdürü Engin Maraşlı, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Fethiye Seydikemer Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak, Seydikemer Muhtarlar Derneği Başkanı ve Seydiler Muhtarı Mehmet Güven, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim ve Halil İbrahim Öztürk, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve Seydikemer Belediyesi Meclis üyeleri, FTSO Meclis üyeleri ile üye firmaların temsilcileri katıldı.

Başkan Osman Çıralı açış konuşmasına Seydikemer'de son bölgesel toplantının 12 Kasım 2018 tarihinde yoğun katılımla yapıldığını hatırlatarak başladı ve "Pandemi nedeniyle uzun bir süre ara vermek zorunda kaldığımız bölgesel toplantılarımıza 14 Ekim 2021 tarihinde Ölüdeniz ile başladık, 25 Ekim'de gerçekleştirdiğimiz Çalış bölgesel toplantımızın ardından yeni yılın ilk haftasında Seydikemer ile devam ediyoruz. Tarım ve alabalık sektörleri başta olmaz üzere bölgede yaşanan sorunları siz üyelerimizden ilk ağızdan dinlemek ve beklentilerinizi almak için buradayız." dedi.

Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB hızla ilerliyor

Konuşmasında Seydikemer'de FTSO öncülüğünde gerçekleştirilecek Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi ile ilgili yürütülen çalışmalar hakkında bilgi veren Osman Çıralı, "Odamız öncülüğünde yürütülen ve başta Muğla Valimiz olmak üzere Fethiye ve Seydikemer'deki ilgili kuruluşların katkılarıyla 2020 ve 2021 yıllarında ardı ardına yapılan toplantılarla hızla ilerleyen Tarıma Dayalı İhti-

sas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesinin yer seçimi çalışmaları tamamlandı ve yer netleştirildi, müteşebbis heyet oluşturuldu. Şimdi OSB'nin kuruluş aşamasındayız." diye konuştu.

Seydikemer bölgesindeki hayvancılık potansiyelinin daha iyi değerlendirilmesi ve geliştirilmesine katkı sağlayacak TDİOSB'nin Çevre ve Şehircilik Bakanlığından ÇED olumlu belgesi aldığını hatırlatan Başkan Çıralı, şunları söyledi:

"Süt sığırcılığı tesisi ve süt işleme tesislerinin yer alacağı, toplam yatırım maliyeti 400 milyon TL olan proje, ilk aşamada 2 bin 500 kişiye istihdam sağlayacak. Proje, Fethiye ve Seydikemer'in ekonomisinde önemli bir kilometre taşı olacak. Bu vesile ile projeye sahip çıkarak hızlanmasını sağlayan Muğla Valimiz Sayın Orhan Tavlı, Seydikemer Belediye Başkanımız Yakup Otgöz'e, Muğla Tarım ve Orman İl Müdürümüz Barış Saylak ve ekibine, Seydikemer kaymakamlarımıza, Seydikemer Tarım ve Orman İlçe Müdürümüz Engin Maraşlı'ya, Muğla Ticaret Borsası Başkanı Hurşit Öztürk'e, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş'e, Fethiye-Seydikemer Süt Birliği Başkanı Turgut Tokmak'a, Kadıköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Ömer Kılınç'a bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyorum. Bölgemize hayırlı olmasını diliyorum. Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB'de yer alacak yatırımcılar, kurulum ve işletme aşamasında giderlerini düşürecek birçok hak ve muafiyetten yararlanabilecek. Yatırımcılarımız destek ve hibelerle de desteklenecek. Bölgesel toplantımız vasıtasıyla tüm yatırımcılarımızı Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgemizi desteklemeye davet ediyorum.

FTSO olarak bölgemize büyük yatırımlar kazandırmak için çalışıyoruz. 2021 yılı Odamız için çok anlamlı bir yıldı. Odamızın 120'inci yaşını kutladığımız 2021 yılında Babadağ Teleferik Projesi ve Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB projesini de bölgemize kazandırdık. Bölgemiz, Odamızın girişimleriyle hak ettiği yatırımlara kavuşuyor.

3 yılda 9 proje

Bölgemize katma değer sağlayacak birçok proje yürütüyoruz. Daha önce Odamız tarafından 13 yılda 7 proje hazırlanırken, son 3 yılda üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap vermek ve bölgemizin gelişimi amacıyla toplam 9 proje hazırladık. Seydikemer Tarıma Dayalı

İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi'nin yanı sıra GEKA destekli Hedef Dış Ticaret Projesi, Fethiye Dış Ticaret İle Büyüyor Projesi, Fethiye ve Seydikemer Küçük Sanayi Sitesi Fizibilite Etüdü Projesi, "Eko-Turizmin Farkındayız" Eğitim ve Danışmanlık Projesi, Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi" Projesi, Fethiye Sualtı Tarih Parkı Projesi, Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu ile Fethiye'de Spor Turizmde Rekor Projesi'ni yürütüyoruz. "

Başkan Çıralı toplantıya katılanlara, FTSO tarafından gerçekleştirilen tanıtım çalışmaları, bölgenin coğrafi işaretli ürünleri Seydiler kilimi, Kaya inciri, çifte kavrulmuş Fethiye tahini, Üzümlü dastarı ve Kaya halısının ekonomiye kazandırılmasıyla ilgili faaliyetler hakkında bilgi aktardı.

Başkan Otgöz'den birlik beraberlik vurgusu

Toplantıda konuşan Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya yaptığı özverili çalışmalardan dolayı teşekkür ederek, şöyle konuştu:

"Fethiye ve Seydikemer'in birbirinden ayrılmasının imkânı yok. Tarım Seydikemer'de, turizm Fethiye'de kaldı. Bölge ekonomisinin ve tarımın sürdürülebilir olması, sorunların çözümü için Belediye olarak elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Yeter ki birlik beraberlik olsun, üzerinden gelemeyeceğimiz hiçbir sorun olamaz. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamızın öncülüğünde yapılacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi için Osman Başkanın çok değerli katkıları oldu. Vali Beyin büyük desteği ile belki 20 yılda aşılamayacak problemleri çok kısa sürede aştık. Seydikemer Belediyesi olarak bölgesel faydası olacak her projeye destek olmaya hazırız."

İnteraktif olarak gerçekleştirilen toplantıda, daha sonra Seydikemer'de faaliyet gösteren Oda üyeleri ve katılımcılar işletmeciler, sorun, talep ve beklentilerini dile getirdiler. Toplantıda katılımcılar tarafından, çıraklık eğitim ve meslek okulu, Seydiler kiliminin üretiminin artırılması taleplerinin yanı sıra Arsa üzümü, Arsa pekmezi, nar ekşisi ve Arsa elması için coğrafi işaret çalışması yapılması

FTSO, GAZETECİLER GÜNÜ'NDE BASIN ÇALIŞANLARI İLE KAHVALTIDA BULUŞTU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Günü'nde Fethiye'de görev yapan basın emekçileri ile kahvaltıda buluştu. FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı basın çalışanlarının, 10 Ocak Gazeteciler Günü'nü kutlayarak, özverili çalışmalarından dolayı teşekkür etti ve başarılar diledi.

Çalış Zentara Restoranda gerçekleşen kahvaltıya, FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Meclis Başkan Yardımcıları Sami Kemik Erhan Tüfekçi, Katip Üye Akif Milaslıoğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Kemal Hıra ve Mete Ay, Sayman Üye İbrahim Erdem, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Fatih Tufan, Emre Başaran, Meclis üyeleri Recep Sökmen, Erol Aksoy, Mustafa Yiğit, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Fikret Koyuncu, Ozan Altıok, Efrayim Akçabel, Bülent İsmail Abacıoğlu, Kerim Arslan katıldı. Samimi bir ortamda geçen kahvaltıda FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile FTSO Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri ulusal ve yerel basın temsilcileriyle tek tek ilgilendi.

Kahvaltıda konuşan Osman Çıralı, bu yıl 61'incisi kutlanan 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Günü dolayısıyla düzenlenen kahvaltı davetine katılan basın mensuplarına teşekkür ederek, "Gece gündüz demeden, 7/24 fedakârca çalışıyor ve kutsal bir görev yapıyorsunuz. Doğru ve tarafsız kalemler olarak yaptığınız haberlerle, Odamızın faaliyetlerini, projelerini en iyi şekilde üyelerimize ve kamuoyuna duyurulmasına destek veren siz basın mensubu dostlarımıza ayrı ayrı teşekkür ediyorum. 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Gününüzü en içten dileklerimle kutluyorum." dedi.

2 yıldır devam eden küresel salgının büyük ölçüde turizme bağlı bölge ekonomisine etkisi çok daha ağır olduğunu vurgulayan Çıralı, şunları söyledi:

"Üst üste gelen ve ekonomide tüm dengeleri değiştiren krizlerin etkileri her geçen gün artıyor. Yaşanan tüm olumsuzluklara, zorluklara rağmen Meclisimiz, Yönetim Kurulumuzla birlik ve beraberlik içinde en iyi şekilde hizmet vermenin gayreti içinde olduk. Salgında ilk günden itibaren Oda olarak üyemizin yanında olduk. Üyelerimiz adına gelişmeleri, salgınla ilgili alınan tüm bu tedbirleri takip ederek, başta siz basınımız olmak üzere, web sitemiz, sosyal medya hesaplarımız ve SMS ile üyelerimize bilgilendirdik. Üyelerimizin salgın döneminden en az zararla çıkması için üyelerimizle temasa geçerek, yaşadıkları sorunları ve beklentilerini alarak vakit kaybetmeden ilgili bakanlarımıza bire bir aktardık. Ve çözüm bulunmasına aracılık ettik. Böylece sektörlere ve bölge ekonomisine nefes aldıracak birçok düzenlemenin çıkarılmasını sağladık.

FTSO'nun 120. yılında Babadağ Teleferik hizmet girdi

Odamızın 120'inci yaşını kutladığımız 2021 yılında, bölgemiz için çok değerli olan Babadağ Teleferik hizmete açıldı. Babadağ Teleferik, bölgemizde turizmin 12 aya yayılmasında önemli katkı yapacak. Ancak daha önce yapılan yanlış sözleşmeden dolayı teleferik gelirinden, bölgemiz adına almamız gereken payı alamıyoruz. Bu nedenle firmayla ortak çıkar yol bulamadığımız için olay yargıya taşındı. Bizim burada tek amacımız var o da bölgemizin hak ettiği geliri almasıdır."

Türkiye'de yamaç paraşütü denince ilk akla gelen Babadağ'dan 2021 yılında toplam 167 bin kişinin yamaç paraşütüyle uçuş yaptığını ve tüm zamanların uçuş rekorunun kırıldığını hatırlatan Çıralı, "Ancak Babadağ'da pist kullanım ücretlerindeki fiyat artışları konusunda da hem acenteler hem de pilot arkadaşlarımız sıkıntı yaşıyor. 2021 yılında 120 TL olan pist kullanım ücreti 2022 için 180 TL'ye, 80 TL olan teleferik ücreti 140'TL ye çıktı. Bu sorunun çözümünün takipçisi olacağız." dedi.

FTSO'nun girişimleriyle bölgenin hak ettiği yatırımlara kavuştuğunun altını çizen Başkan Çıralı, "2021 yılında Babadağ Teleferik Projesi'nin yanı sıra Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB projesini de bölgemize kazandırmanın mutluluğunu yaşadık. Daha önce Odamız tarafından 13 yılda 7 proje hazırlanırken, son 3 yılda üyelerimizin ihtiyaçlarına cevap vermek ve bölgemizin gelişimine katkı vermek amacıyla toplam 9 proje hazırlandık." değerlendirmesinde bulundu.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın faaliyetleri hakkında bilgi veren Çıralı, "FTSO olarak 2022 yılında da üyelerimizle birlik ve beraberlik içinde, yerel ve bölgesel ortaklarımızla uyum içinde çalışarak, basınımızın da desteğiyle üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

MUĞLA EKONOMİSİNİN ÇÖZÜM BEKLEYEN SORUNLARI VALİ TAVLI'YA İLETİLDİ

Muğla borsa ve odaları, üyelerinden gelen sorunları iletmek ve çözüm bulmak amacıyla Vali Orhan Tavlı ile bir araya geldi.

Muğla Ticaret Borsası (MTB), Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO), Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MİTSO), Bodrum Ticaret Odası (BODTO), Marmaris Ticaret Odası (MTO) son dönemde üye işletmelerden gelen sorun ve talepleri değerlendirmek ve çözüm bulmak noktasında bir toplantı düzenledi. Muğla Ticaret Borsası ev sahipliğinde 11 Ocak 2022 Salı günü gerçekleştirilen toplantıda MTB Meclis Başkanı Uğur Özen, Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, MUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, MİTSO Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, BODTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Serdar Kocadon ve MTO Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan üyelerinin başlıca sorunlarını dile getirerek ortak sorunları değerlendirdiler.

Borsa ve oda başkanları yapılan ön görüşmenin ardından, Muğla Valisi Orhan Tavlı ile bir araya geldi. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (MSKÜ) Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek'in de katılım sağladığı toplantıda, 2021 yılına ilişkin değerlendirmeler yapılırken 2022 yılı için ekonomik açıdan fırsat ve tehditler değerlendirildi. Artan enerji ve akaryakıt maliyetlerinin işletmeler üzerindeki yansımaları görüşülürken borsa ve odaların çalışma ve projeleri hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu.

Vali Orhan Tavlı'ya aktarılan Muğla odaları ve borsa üyesi işletmelerin ortak sorunları şöyle:

- *Ekonomi piyasalarındaki dalgalanma, yükselen (değişken) kur fiyatları, büyük tedarik firmalarının ekranlarını kapatması satışı durdurması, stokçuluk, ham madde fiyatları, üretim maliyetleri vb. nedenlerle tüm ürünlerdeki ciddi fiyat artışları, piyasada ürün bulunamamasına neden olmaktadır. Ayrıca kârlılığın azalması ve maliyetlerin artışı birçok işletmenin hayatını sürdürmesi açısından tehdit oluşturmaktadır.*

- *Aynı marka ürünlerin zincir marketler ile yerel esnaftaki satış fiyatlarındaki ciddi farklılıklar söz konusu. Ayrıca zincir marketlerin şehir merkezlerinde bulunmaları ve indirimli geniş ürün yelpazeleri market/bakkal esnafının rekabet edebilmesini zorlaştırmaktadır. Ayrıca zincir marketlerde temel ihtiyaç maddeleri dışında sezonluk satılan her türlü ürün; çiçek, kırtasiye, beyaz eşya, mobilya, tekstil, hırdavat, otomobil aksesuarları, plaj ürünleri gibi ürünler yine bu iş kollarındaki yerel işletmelerin işlerine balta vurmaktadır. Ticaret Bakanlığının, bakanlığın kuruluşun temel sebebi olan işletmeleri yalnız bırakmamaları, yerel işletmelere sahip çıkmaları gerekmektedir.*

- *Asgari ücret ile birlikte uygulanan istihdam politikasının sürdürülebilir olmadığı, hükûmet tarafından ek destek sağlanmadığı takdirde istihdam sekteye uğrayacaktır.*

- *Sanayi, imalat sektörleri başta olmak üzere kalifiye personel ve eleman eksikliği söz konusu.*

- *Eğitim sektöründe öğrencilere verilecek hizmet bedelinin aylar öncesinden belirlendiği ve sabit fiyat üzerinden sözleşmeler yapıldığı için artan maliyetler piyasa koşullarındaki afaki olumsuzlukların müşterilere yansıtılamaması ciddi gider artışına neden olmuştur. Ayrıca ailelerin alım güçlerinin düşmesi de ciddi derecede öğrenci kaybına yol açmıştır.*

- *Diyetisyenlerin Türkiye Diyetisyenler Derneği gibi birkaç dernek dışında kurumsal birliği olmadığından, fiyat belirleyen bir mekanizma bulunmamaktadır. Bu nedenle sektörde diyetisyen adı altında var olan birçok ruhsatsız işletme kayıt dışı ekonomiye sebep olmaktadır.*

- *İlimizde büyük ölçekli planda (1/100.000 – 1/25.000) ve sanayi alanlarında yer seçimi yaparak yatırım veya depolama yapmak isteyen yatırımcıların Muğla Büyükşehir Belediyesinin belirlemiş olduğu 25 hektarlık alanda yer seçimi yapılma zorunluluğundan dolayı bölgemizde yer alamamaları nedeniyle başka illere kaymaktadır.*

- *POS makinelerinden alınan fiziki bakım ve servis ücretlerinin kaldırılması.*

- *"Fethiye Sualtı Tarih Parkı" projesi için yasal izin süreçlerinin uzun olması.*

- *Korona virüsü hastalığı (COVID-19) salgını turizm ve seyahat alanında müşteri/tatilci tercihlerini etkilemiş, villa, daire vb. kiralama gibi taleplerinde gözle görünür artış yaşanmıştır. Villa kiralama sektöründe yaşanan sayı artışının kontrolsüz ve denetimsiz bir şekilde gerçekleşmesinden dolayı konaklama sektörü açısından haksız rekabet ortamı doğmuştur. Ayrıca konaklama tesislerinden istenen belge sayılarının fazlalığı da tesisleri zaman, personel, harç vb. yükümlülükler ile karşı karşıya bırakmaktadır. Bu durum hem turizmcilerin rekabet gücünü azaltmakta hem de kayıt dışı ekonominin artmasına neden olmaktadır.*

- *Turizm işletmeleri her yıl sezon başında yenileme yatırımlarında finansman sağlamak koşuluyla ihtiyaçlarını karşıladığı banka kredileri, son dönemde artarak %36-40 seviyesine çıkmıştır. Bu da işletmelerin kredi alamamasına ve yeni yatırımlarını hayata geçirememesine sebep olmaktadır. Bu durum işletmelerin kalitelerinin düşmesine sebep olacak ve ziyaretçilerin ilimizi tercih etmemelerine neden olacaktır.*

- *Ticaret Bakanlığının ekmek azami fiyat tarifesi ile ilgili görüşleri çoğu zaman fırıncılık faaliyeti ile iştigal eden işletmelerin ham madde, akaryakıt, personel gideri, su, elektrik, SGK, vergi ve asgari ücretlerdeki artış gibi sebeplerden dolayı ekmek için istedikleri haklı fiyat artışı taleplerine uygun düşmemektedir. Serbest piyasa ekonomisinde sadece üst sınırın belirlendiği ekmek azami fiyatının sektörün ve Ticaret ve Sanayi Odalarının artış talebine rağmen yapılmaması her seferinde üyelerimiz nezdinde Odalarımızı zor duruma düşürmektedir. Hatta bazı il ve ilçelerimizde esnaf odaları ve ticaret odalarının tarifeleri de farklılık göstermekte, durum oldukça sıkıntılı bir hâl almaktadır. Temel ihtiyaç maddesi olan ekmek azami fiyatının halkın alım gücünü zorlamayacak ancak üretici firmaların artan fiyatların yol açtığı maliyet artışı nedeniyle zarar etmesini önleyecek çerçevede odalar denetiminde belirlemesinin sağlanması ve ekmek özelinde oluşan baskının serbest bırakılarak piyasaya fiyat belirleme inisiyatifinin sağlanması; ticaret ve sanayi odaları ile esnaf odalarının belirlediği tarifede yeknesaklığın hayata geçirilmesi talep edilmektedir.*

- *Atıl durumuyla gündeme gelen Telmessos Antik Tiyatrosu'nun ekonomiye kazandırılması.*

- *Çimentoya yapılan zamlar sektör temsilcileri tarafından 15 gün boykot edildi. %10 indirimin ardından %40 zam yapıldı. Ayrıca sektörde mevcut olan %75 ihracat %25 iç piyasa zorunluluğu %50 ihracat %50 iç piyasa zorunluluğu getirilmesi durumunda hem ürün bulmakta zorlanılmaz hem de fiyat biraz daha dengeli olacaktır.*

Toplantıda ayrıca, tıbbi cihaz firmalarının iki yıldır kamudan almayı bekledikleri ödemelerin verilmeye başlandığı, yaşanan mağduriyetin giderilmesi adına sevindirici bir gelişme olduğu kaydedildi.

“GÖCEK’İN SORUNLARI”
BÖLGE TOPLANTISINDA KONUŞULDU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının Göcek bölgesel toplantısında, koylardaki yapılaşmadan, denizcilik sektörünün istihdam ihtiyacına, Göcek Limanı’ndan 2022 yılı turizm sezonu beklentilerine kadar tüm konular ele alındı.

Yoğun katılımla 13 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirilen ve Göcek’in sorunlarının çözüm önerileriyle birlikte değerlendirildiği toplantıya, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Fatih Ugan, Göcek Kültür ve Turizm Derneği Başkanı ve İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Onur Ugan, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, FTSO YK Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ile Göcek’te faaliyet gösteren çok sayıda FTSO üyesi firma temsilcisi katıldı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, toplantının açılışında yaptığı konuşmada Odanın faaliyetleri hakkında bilgi vererek, Göcek’te 2019 yılında gerçekleştirilen son bölgesel toplantıda iletilen sorun ve önerilerin takipçisi olduklarını söyledi. Özel Çevre Koruma Bölgesi olan Göcek koylarında son yıllarda artış gösteren yapılaşma kaygı verici boyuta ulaştığına dikkat çeken Çıralı, “Bakir olduğu için özellikle charter ve günübirlik tekneler tarafından tercih edilen koylarımızda sayıları her geçen gün artan restoran, kulübe, duş, tekne bağlama yeri, iskele gibi adlar altındaki yapılaşmalar koylarımızın ve denizlerimizin doğallığını yok ettiği gibi, deniz turizmini de olumsuz etkiliyor. Tekne turizminin marka değeri Yassıca Adaları’nın MUÇEV tarafından üçüncü kişilere kiralanarak işletmeye dönüşeceğini öğrenir öğrenmez harekete geçtik. FTSO olarak 14 Nisan 2021 tarihinde İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi, FETOB ve TÜRSAB ile birlikte ortak kamuoyu açıklaması yaparak, Yassıca Adaları başta olmak üzere kıyılardaki yapılaşmanın durdurulması, bakir koyların korunması için çağrı yaptık. Sayın Valimize TÜRSAB başkanımızla bölgenin korunması gerektiğini anlattık. Yassıcalar’daki tuvalet, duş, sundurma adı altında başlayacak yapılaşma durduruldu.” diye konuştu.

Başkan Çıralı, Göcek koylarındaki yapılaşmaya, deniz kirliliğine, liman ve yat çekek sorununa her platformda dikkat çekerek, lobi faaliyeti yaptıklarını ve yetkili kurumları göreve davet ettiklerini dile getirdi. Çıralı, şöyle devam etti:

“Göcek’te Doğal Hayatı Koruma Vakfı tarafından gerçekleştirilen ve Göcek Körfezi, Kapıdağ Yarımadası ve Göcek-Dalaman koylarında etkin korumanın sağlanması için bölgedeki öncelikli sorunların ve çözüm önerilerinin belirlendiği çalıştaya katılım sağladık.

Yine Odamızın ev sahipliğinde yapılan Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan, Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çankaya’nın katıldığı istişare toplantısında, üyelerimiz yat çekek yeri, tersane alanı sorunu, gemi sicil sorunu, özel teknelerin ticaret yapması, koy ve adalarda yapılaşma, MUÇEV yatırımları ve koylardaki uygulamalarla ilgili sorun ve taleplerini iletti.

Yat turizminin gözdesi Göcek’te teknelerin emniyetli seyir yapması ve güvenli bağlanması için yeterli sayıda şamandıra ve babanın olması, mevcutların da iyileştirilmesi sorununun da takipçisiyiz. Bu konuda Odamızın “Fethiye Sualtı Tarih Parkı” Projesi kapsamında da iyileştirme yapılması sağlanacak.

Batık Kalimche Harabelerinin korunması konusunun da takipçisiyiz. Dokuz Eylül Üniversitesi Deniz Bilimleri Enstitüsü Öğretim Görevlisi Doç. Dr. Harun Özdaş, Dr. Öğretim Üyesi Nilhan Kızıldağ ile Fethiye Göcek su altı kültürel varlıkları hakkında görüşme yapıldı.

Fethiye Kaymakamlığı, Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi, Fethiye Müze Müdürlüğü, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığına yazı yazıldı. Kalimche Harabelerinin üstüne yapılacak dolgunun önlenmesi adına ilgili kurumlardan destek istendi.”

Belediye belgeli işletmelere çağrı

Toplantıda Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, belediye belgeli hizmet veren konaklama tesislerinin 28 Temmuz 2022 tarihine kadar Turizm Bakanlığı işletme belgesi alması zorunluluğu konusunda katılımcılara bilgi verdi. Saffet Dündar, belediye belgeli işletmelerin 28 Temmuz 2022’ye ka-

dar turizm işletmesi belgesi almak üzere başvuruda bulunmaları gerektiğini vurgulayarak, “28 Temmuz 2021 tarihinden önce yerel makamlarca düzenlenen iş yeri açma ve çalışma ruhsatı ile faaliyete bulunan konaklama tesisleri 28 Temmuz 2022 tarihine kadar basit konaklama tesisi turizm işletmesi belgesi almak üzere valiliğe yani İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Turizm Danışma Bürosuna başvurmak zorundalar. Belirtilen süre içerisinde başvuruda bulunmayan konaklama tesisinin iş yeri açma ve çalışma ruhsatı, Turizmi Teşvik Kanunun Geçici 11. maddesine istinaden ilgili belediye başkanlığınca 30 gün içerisinde iptal edilerek, işletmenin faaliyeti sonlandırılacaktır.” şeklinde konuştu.

FTSO’nun Göcek bölgesel toplantısında konuşan, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal Göcek’in koyları başta olmak üzere doğal güzelliklerine sahip çıkılması gerektiğini vurguladı. FETOB Başkanı Bülent Uysal da 2022 yılı turizm sezonuna ilişkin görüşlerini paylaşarak, 2022 turizm sezonunun 2021’den daha iyi olacağını ifade etti. Göcek Kültür ve Turizm Derneği Başkanı ve İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şubesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Onur Ugan ise Deniz Ticaret Odası tarafından yapılan çalışmalar hakkında bilgi vererek, Göcek’teki tekne sahiplerinin yaşadığı sorunlara dikkat çekti. Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Fatih Ugan da Fethiye Belediyesinin çalışmalarına ilişkin katılımcılara bilgi aktardı.

FTSO’ya teşekkür

İnteraktif olarak gerçekleştirilen toplantıda, katılımcı Oda üyeleri söz alarak sorun, talep ve beklentilerini dile getirdiler. Katılımcılar, FTSO’ya Yassıcalar’daki yapılaşmanın karşısındaki duyarlılığı ve yapılaşmanın durdurulmasında oynadığı etkin rol için teşekkür ettiler.

Bölgesel toplantıda söz alan FTSO üyesi firmaların temsilcileri Göcek Limanı, koylardaki yapılaşma, denizcilik sektörünün istihdam ihtiyacı, Göcek’in şehir estetiği ve mimari bütünlüğü, 2022 turizm sezonuna dair beklentiler, bölgesel ürünlerin markalaşması gibi görüş, öneri ve taleplerini aktardı.

AKARYAKIT İŞLETMECİLERİNİN SORUNLARI GÖRÜŞÜLDÜ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasında (FTSO) düzenlenen toplantıda akaryakıt istasyonu işletmecilerinin sorun ve çözüm önerileri ele alındı. Yaygın görüşün aksine akaryakıt fiyatları yükseldikçe işletmelerin kazanç oranının düştüğünü belirten akaryakıt istasyonu işletmecileri, zor durumda olduklarını belirterek destek istedi. İşletmecilerden gelen talepleri tek tek kaydettiklerini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, “Artan maliyetler ve kâr marjlarının düşüklüğü işletmeci arkadaşlarımızı zor durumda bırakıyor. Aldığımız notlar akabinde ortaya çıkaracağımız raporu Muğla Büyükşehir Belediyesi ve ilgili bakanlıklara ileterek sorunların çözümü noktasında elimizden gelen gayreti göstereceğiz.” dedi.

FTSO Meğri Salonunda 19 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirilen akaryakıt işletmecileri istişare toplantısına Fethiye ve Seydikemer’de hizmet veren akaryakıt istasyonu işletmecileri katıldı. Osman Çıralı, toplantının açılışında yaptığı konuşmada toplantıya katılım gösteren akaryakıt işletmecilerinden kayıt altına almak üzere sorunları ve çözüm önerilerini dile getirmeleri talep etti.

Akaryakıt istasyonu giderlerinin, diğer işletmelere oranla çok daha yüksek olduğunu belirten işletmeciler, yaygın görüşün aksine akaryakıt fiyatlarındaki artışın işletmelerin kâr oranını düşürdüğünü belirtti. Enerji Piyasası Denetleme Kurulu’nun (EPDK) sorunlara çözüm bulmaktan uzak politikalar ürettiğini kaydeden işletmeciler, istasyonlarını ayakta tutmakta zorlandıklarını vurgulayarak istihdam ettikleri çalışanları korumak için yoğun çaba gösterdiklerini ancak sorunlara çözüm bulunmadığı takdirde başka çarelerinin kalmayacağını söyledi. Toplantıda söz alan işletmeciler yaşadıkları diğer sorunları şöyle sıraladı:

“LPG bakım tamir adı altında alınan vergiler ve cezaların yüksekliği, zorunlu çevre danışmanları tarafından yapılan analiz giderleri, artan işletme maliyetleri (elektrik- su giderleri ve yapılan zamlar), 24 saat hizmet veren işletme olarak temizlik giderleri, akaryakıt karışım giderleri, nakliye ve otomasyon giderleri, tehlikeli madde sigortaları, istasyon kaskosu, belediyelere ödenen ilan ve reklam vergileri, TSE mühürlemeleri ve artan personel giderleri.”

Başkan Çıralı: “Sorunların çözümü için girişimde bulunacağız”

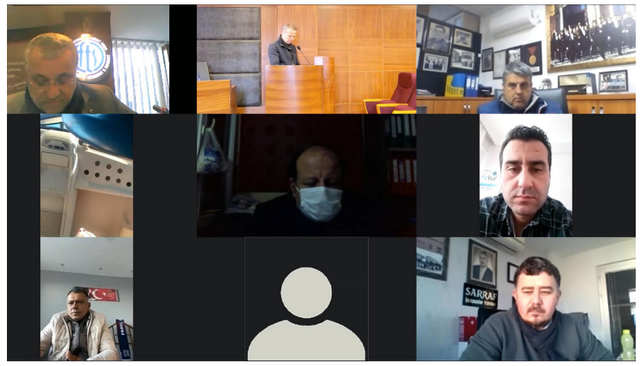
Toplantıya katılarak görüşlerini dile getiren işletmecilere teşekkür eden ve işletmecilerin taleplerini kayıt altına aldıklarını ifade eden Başkan Çıralı, sorunların çözümü için belediye ve bakanlıklar düzeyinde girişimde bulunacaklarını kaydetti. Sorunların çözümü için Muğla odaları ile birlikte hareket edeceklerini de sözlerine ekleyen Çıralı, özellikle istihdamın korunması noktasında çok hassas olduklarını vurguladı. Başkan Çıralı, “İşletmeci arkadaşlarımızı zor durumda bırakan kâr marjı yetersizliğinin giderilmesi en önemli önceliğimiz. Kısa sürede gerekli girişimleri yaparak işletmecilerimizin sorunlarına çözüm bulmak istiyoruz.” diye konuştu. .

FTSO MECLİS ÜYELERİNE, TOBB UYUM HAKKINDA BİLGİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Ocak Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda, arabuluculuk sistemi ve uygulamaları hakkında bilgi verildi. Toplantıya Ankara'dan video konferans yöntemiyle bağlanan TOBB UYUM Arabuluculuk ve Uyuşmazlık Çözüm Merkezi Genel Müdürü Onur Yüksel, arabuluculuk sisteminde, mahkemelerin aksine, uyuşmazlıkların çözümünde tarafların menfaatlerinin ön plana çıkmasının iş dünyası için büyük avantajlar sağladığını söyledi.

FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke'nin başkanlık yaptığı 2022'nin ilk meclis toplantısına, Meclis üyelerinin bir bölümü video konferans yöntemiyle katıldı. Likya Salonu'nda 20 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirilen toplantının açış konuşmasını yapan Meclis Başkanı Büyükteke, 2022 yılının tüm FTSO ailesi ve bölge ekonomisi için hayırlara vesile olmasını diledi. Toplantıya video konferans yöntemiyle bağlanan TOBB UYUM Genel Müdürü Onur Yüksel, TOBB Arabuluculuk ve Uyuşmazlık Çözüm Merkezi hakkında, FTSO Meclis üyelerine bilgi verdi. Yüksel, arabuluculuğun en temel özelliğinin uyuşmazlığın menfaat temelli çözülmesi olduğunu belirterek, çözümde taraf menfaatlerinin ön plana çıkmasının büyük avantajlar sağladığını kaydetti. İş dünyası için arabuluculuğun önemine vurgu yapan Yüksel, "Aksi kararlaştırılmadıkça tüm ticari bilgiler arabuluculuk sürecinde ve sonrasında gizli kalır. Arabuluculuk süreci yargı ve diğer çözüm yöntemlerine göre daha kısa sürede tamamlanır. Arabuluculuk süreci iş insanları için yargı yolundan çok daha ekonomik bir çözüm sürecidir. Müzakerelerinde anlaşılan çözümler mahkeme kararı niteliğinde olur. Mevcut ve muhtemel sorunların detaylı analizi yapılır ve bu analizlerden riskeler ve öngörüler ortaya çıkarılır. Taraflara kendi uyuşmazlıkları için müzakere etmeleri şansı verilir." dedi.

Ticari sözleşme hazırlama süreçlerinin arabuluculuk faaliyetleri açısından çok önemli olduğunu sözlerine ekleyen Yüksel, "Eksik ve yanlış hazırlanan sözleşmeler, ilerleyen dönemde büyük sorunlara neden olabiliyor. Ayrıca sözleşmelerde arabuluculuğa mutlaka atıf yapılması gerekiyor. Etkili bir Arabuluculuk Maddesi, genellikle zamandan ve maliyetten tasarruf sağlar ve aynı zamanda potansiyel olarak değerli ticari ilişkileri korur. TOBB UYUM Arabuluculuk ve Uyuşmazlık Çözüm Merkezi olarak Ankara'daki TOBB İkiz Kuleler'de yer alıyoruz. 31 oda ile iş birliği sözleşmesi imzaladık. 24 oda ile kurulum çalışmalarına devam ediyoruz. Sözleşmesi bekleyenler ile birlikte yaklaşık TOBB UYUM'daki arabulucu sayısı 390. 30 odanın hukukçularına ve genel sekreterlerine eğitimler verdik. Sorunların çözümü noktasında sizleri de bekliyoruz." diye konuştu.



Sunumun ardından FTSO'nun Ocak Ayı Olağan Meclis Toplantısı gündemindeki maddeler görüşülerek oylandı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, daha sonra yaptığı sunumla meclis üyelerine Odanın 1 aylık faaliyetleri hakkında bilgi aktardı.

MAĞAZA İÇİ SATIŞ TEKNİKLERİ VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ DÜZENLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından gerçekleştirilen 'Mağaza İçi Satış Teknikleri ve Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi'ne 24 FTSO üyesi ve çalışanı katıldı. Eğitimde, mağaza içi satış hedefleri, etkili iletişim ve beden dili başta olmak üzere müşteri ilişkileri tüm yönleriyle ele alındı.

FTSO Likya Salonu'nda 22 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirilen eğitim 6 saat sürdü. TÜREV Danışmanlık ve Eğitim firması, Satış ve Pazarlama Eğitim Danışmanı Çağatay Demir tarafından verilen eğitimde ilk olarak, mağaza içi satış hedeflerinin belirlenmesinin önemi, müşteri ilişkilerinde dikkat edilmesi gereken hususlar, müşteri ile etkili iletişimde iyi bir dinleyici olmanın önemi, satış ve pazarlamada beden dili konuları işlendi. Konuyla ilgili örneklerin sinema filmlerinden alınan kesitlerle aktarıldığı eğitim, etkileşimli katılımla gerçekleşti. Satış sırasında en çok karşılaşılan sorunlar ve çözüm yolları konusunda katılımcıların görüşlerini alan Eğitim Danışmanı Demir, müşteri ilişkilerinde karşılaşılan sorunlara ilişkin de tecrübelerini paylaştı.

Eğitim sonunda katılımcılar tarafından dolduran iletişim stilleri konulu anket, yine katılımcılarla birlikte değerlendirildi. Katılımcılar tarafından eğitimin başarısı değerlendirilen ankette ise yüzde 94 oranında 'başarılı' sonucu elde edildi.

Seydiler Kiliminin COĞRAFİ İŞARET DENETİMLERİ YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından coğrafi işaret tescil belgesi alınan ve bölgenin ilk coğrafi işaretli olan ürünü olan Seydiler kiliminin rutin firma denetimleri yapıldı.

Sınai Mülkiyet Kanunu gereği yılda 1 kez yapılması zorunlu olan denetimlere Muğla Üniversitesi Milas Meslek Yüksekokulu Geleneksel El Sanatları Programı Öğretim Görevlisi Berna Sevinç, Seydikemer Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Kasım Gürbüz, Fethiye Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Halime Ok ile FTSO Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri Sorumlusu Özge Ertürk Hakanoğlu katıldı.

Denetimler kapsamında Seydiler kilimi satışı yapan, Fethiye'deki 'Old Orient Carpet Kilim Bazaar' ile Seydikemer'deki 'Seydiler Halı Dünyası' firmaları ziyaret edildi. Satılan kilimlerin coğrafi işaret uygunluğunun kontrol edildiği denetimlerden 2 firma da başarıyla geçti.

Çıralı: "Coğrafi işaretli ürün satmak isteyenler FTSO'dan yetki almalı"

Seydiler kilimi için yaptıkları coğrafi işaret başvurusunun 3 Şubat 2020 tarihinde Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından onaylandığını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Coğrafi işaretli ürünlerimizin tanıtılması için diğer kurumlarla iş birliği hâlinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Gerçekleştirilen bu denetimler de coğrafi işaretli ürünlerin standartlarının korunması için önemli bir unsur. Denetim mercisinde firmaları ziyaret eden tüm kurum görevlilerine ve Seydiler kiliminin tanıtımına katkı sağlayan firmalarımıza teşekkür ederiz. Coğrafi işaretli ürün satışı yapmak isteyen firmalarımızı belgeli ürün satış yetkisi almak için FTSO'ya bekliyoruz." dedi.

"FTSO'YA TSE GÜVENLİ HİZMET BELGESİ DENETİMİNDEN TAM NOT"

Gözetim denetimi, TSE Muğla İl Temsilcisi ve Denetmen Yeşim Baş tarafından 21 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirildi. Gün boyu süren denetimde, FTSO'nun genel kullanım alanları ve birimler ziyaret edilerek, Covid-19 salgınına karşı alınan tedbirlere ilişkin uygulamalar yerinde gözlemlendi. TSE Denetmeni Yeşim Baş, denetim kapsamında ateş ölçüm kayıtları başta olmak üzere, genel tedbirler ve asılması zorunlu afişlerin uygunluğunu kontrol etti. Denetim sonunda, Denetmen Baş, FTSO'daki tedbir ve uygulamaları başarılı bulduğunu sözlü olarak da dile getirdi. FTSO 2020 ve 2021 yıllarında gerçekleştirilen denetimlerden başarı ile geçerek güvenli hizmet verdiğini belgelendirmişti. Denetimin kapanış toplantısında, TSE Denetmeni Yeşim Baş'ın tedbirlere ilişkin görüşlerini bizzat dinleyen FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, hizmet alan üyelerin ve çalışanların sağlığına büyük önem verdiklerini ifade etti. Salgın sürecinde eksiksiz ve güvenli hizmet verebilmek için yoğun çaba gösterdiklerini anlatan Başkan Çıralı, salgın tamamen sona erene kadar tedbirlerin uygulanmasına aralıksız devam edeceklerini kaydetti.

MUĞLA BORSA VE ODA BAŞKANLARI YENİ DESTEK PROGRAMI İSTEDİ

“Üyelerimiz ayakta kalabilmek için çok zor şartlarda mücadele veriyor”

Muğla ticaret odaları ve borsa başkanlarından yapılan ortak açıklamada, 2019 yılından bu yana ekonomik sorun yaşayan üye işletmelerin, ticari kredi faizlerinin yüksekliği nedeniyle finansmana erişim sıkıntısı yaşadığına dikkat çekildi. Yeni ekonomik destek programlarının ivedilikle hayata geçirilmesi istenen açıklamada, “Üyelerimiz ayakta kalabilmek için çok zor şartlarda mücadele veriyor.” denildi.

Muğla Ticaret Borsası (MTB) Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Milas Ticaret ve Sanayi Odası (MİTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Özer, Bodrum Ticaret Odası (BODTO) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Serdar Kocadon, Marmaris Ticaret Odası (MTO) Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan imzası taşıyan ortak açıklamada, 2019 yılından bu yana ekonomik sorun yaşayan üye işletmelerin ticari kredi faizlerinin yüksekliği nedeniyle finansmana erişim sıkıntısı yaşadığına dikkat çekilerek, “Sağlıklı ticaret yapabileceğimiz bir ekonomik yapının koşullarının hâlen oluşmadığını görmekteyiz. Olumsuzlukların gittikçe arttığı bu dönemde yeni ekonomik destek programlarının ivedilikle hayata geçirilmesini talep etmekteyiz.” denildi.

> Muğla ticaret odaları ve borsası tarafından 27 Ocak 2022 tarihinde yapılan ortak açıklama şöyle:

“Ticari kredi faizlerinin yüksekliği, üyelerimizi iş yapamaz duruma getirmiş durumdadır. Bankaların tamamı, finansmana erişmede üyelerimize zorluklar çıkarmaktalar. Özel bankalara kıyasla daha düşük faizli kredi veren kamu bankaları da üyelerimizin kullanacakları kredileri vermede zorluklar çıkartmaktadır. Bir başka deyişle özel sektör bankaları gibi kamu bankaları da kredi vermekte istahlı değiller. Bırakın yatırım için kredi kullanmayı, üyelerimiz, ayakta kalıp işlerini sürdürebilmeleri için kredi kullanmak durumunda olup finansmana ulaşmakta oldukça zorlanmaktalar. Bu problemin çözülmesi reel sektörü rahatlatacaktır. Uzun vadeli kredi kullanmak bankaların tutumu yüzünden imkânsız hale gelmiş durumdadır. Politika faizlerinin yüzde 14’lerde olmasının reel faizlere yansımasını maalesef görememekteyiz. Bu durum büyük ölçüde bankaların borçlanma maliyetlerinde kaynaklanıyor olsa da uluslararası piyasalardan daha ucuz borçlanarak yurt içindeki işletmelere ucuz kredi imkânlarının yaratılması yönünde çalışmaların yapılmasını talep etmekteyiz.

Ayrıca, son dönemdeki su faturalarındaki katı atık bedellerinin artışı, elektrik, akaryakıt ve doğalgaza gelen zamlar ve asgari ücrete gelen yüzde 50,54 artış ile işverene yansıyan ilave yük maalesef üyemiz işletmeleri oldukça sıkıntıya sokmuş durumdadır. İlimiz reel sektörü için Eylül 2019’daki Thomas Cook krizi ile başlayan sıkıntılar, korona virüsü pandemisi, son 650 yılın ilimiz coğrafyasındaki en büyük orman yangın felaketi, piyasalardaki dövizin sert dalgalanması, sanayicimize verilen elektrik enerjisinin geçici de olsa kısıtlanması, yüksek enflasyon ve fiyat artışı ile arz eksikliğinden kaynaklanan ürün tedarikindeki daralmalar ilimiz reel sektörünü oldukça büyük sıkıntılara sokmaya devam etmektedir. İlimizde özellikle hizmet sektöründe birçok işletmenin faaliyetlerini sürdüremez hâle geldiğini ve hatta bazılarının kapandığını üzüntüyle ifade etmek istiyoruz.

Yüksek enflasyon nedeniyle girdi fiyatlarındaki aşırı artışı müşterilere sundukları ürünlerde fiyatlara yansıtamayan işletmecilerin, faturalarını dahi ödemekte sorunlar yaşadıklarını görmekteyiz. Enflasyona karşın yapılan işçi ve memur maaş zamlarını olumlu bulmakla birlikte sağlıklı ticaret yapabileceğimiz bir ekonomik yapının koşullarının hâlen oluşmadığını görmekteyiz. Olumsuzlukların gittikçe arttığı bu dönemde yeni ekonomik destek programlarının ivedilikle hayata geçirilmesini talep etmekteyiz.”

EMLAK SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI **FTSO'DA KONUŞULDU**

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ev sahipliğinde düzenlenen emlak sektörü toplantısında, emlakçıların sorunları ve çözüm önerileri konuşuldu. Emlak sektöründe dengesiz fiyat oluşumları, fiyat artışları ve tarım arazilerinde kullanım amacına uygun olmayan alım satımların görüldüğünü belirten Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı Serdar Oğuz, emlakçılık mesleğini icra etmenin her yıl daha zorlaştığını söyledi. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, "Vergi kaydı, oda kaydı ve yetki belgesi olmayan herkes bu işi yapabiliyor. Bu durum kayıt altında iş yapanlar açısından haksız rekabet yaratıyor. Mağduriyetlerin önüne geçmek ve sorunlara çözüm bulmak adına gerekli girişimleri yapıyoruz, yapmaya devam edeceğiz." dedi.

Fethiye Emlakçılar Derneği tarafından organize edilen toplantı, FTSO Likya Salonu'nda 28 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirildi. Fethiye'de faaliyet gösteren emlak firmalarının temsilcilerinin katıldığı toplantıda, emlak sektörünün sorunları ve çözüm önerileri ele alındı. Toplantında söz alan emlakçılar, yetki belgesiz birçok kişinin sektörde faaliyet gösterdiğini belirterek, özellikle son yıllarda bu durumun kontrol edilemez noktalara geldiğini belirtti. Sosyal medya araçlarının ve internet sitelerinin yetkisiz emlak satışı yapan insanlarla dolduğunu anlatan sektör temsilcileri, bu konulara köklü çözümler bulunması gerektiğini vurguladı. Ekonomik gelişmelerinde sektörü zora soktuğunu aktaran emlakçılar, hızla değişen fiyatlar ve bu durumdan yararlanmak isteyen fırsatçılar nedeniyle ürün fiyatlamada dahi zorlandıklarını kaydetti. Sektörün itibarının her gün biraz daha zedelendiğini aktaran sektör temsilcileri, Fethiye'de hızla artan kira, konut ve arazi fiyatlarından emlakçıların sorumlu tutulduğunun, oysa emlakçıların değerinde fiyatlamalar yaparak yüksek fiyat artışlarının önüne geçtiğinin altını çizdi.

Başkan Oğuz: "Emlakçıların Borçlar Kanunu, vergi kanunları, piyasa ve ekonomi konularına vakıf olması gerekir."

Katılımcılara seslenen Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı Serdar Oğuz, Türkiye'de en önemli yatırım araçlarının borsa, döviz, altın ve gayrimenkul olduğunu söyledi. İnsanların yatırımlarını değerlendirdiği en önemli sektörün ise emlak sektörü olduğunu kaydeden

Oğuz, "Yıllardır bu sektörde hizmet verenlerin haklarının korunması, sektörün seviyesinin yükseltilmesi için çalıştık. Bu toplantının amacı, sektör olarak yaşadığımız sıkıntıları istişare etmek ve çözüm önerilerinin ilgili mercilere iletilmesi yönünde yapılacak çalışmaları görüşmekti. Emlak sektöründe dengesiz fiyat oluşumları, fiyat artışları ve tarım arazilerinde kullanım amacına uygun olmayan alış-satışların olduğu görülmektedir. Başka sektörlerde çalışan insanlar ek iş olarak emlakçılık yapıyor. Bu kişiler ofis bile açmadan mesleki yeterlilik belgesi ve yetki belgesi de alabiliyor. Bunun yanında hiçbir belgesi olmayan insanlar da var. Bu durumun önüne geçilmesi gerekiyor. Denetimler sadece şikâyet üzerine yapılmamalı. İşinde ehil olmayan yetkisiz kişilerin emlakçılık yapması, asıl mesleği emlakçılık olan kişileri zor durumda bırakıyor. Emlakçıların Borçlar Kanunu, vergi kanunları, piyasa ve ekonomi konularına vakıf olması gerekir. Piyasa analizi yapabilmeyi bilmelidir." dedi.

Başkan Çıralı: "Sektörü hızla büyüyor"

Toplantıda konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, "Emlakçılık sektörü bölgemiz için büyük önem arz eden ve hızla büyüyen bir sektör. Bir taraftan hızla göç alan bölgemizde, villa kiralama, turizm ve inşaat sektörlerine paralel olarak emlak sektörü de kontrolsüz olarak büyüyor. Vergi kaydı, odalara kaydı olmadan yetki belgesi olmadan herkes bu işi yapabiliyor. Bu durum da kayıt altında bu işi yapanlar açısından haksız rekabete neden oluyor. Diğer taraftan alıcı-satıcı veya kiracı-kiralayan da mağdur oluyor. Sektörde faaliyet gösterenlerin ve çalışanların yetki belgesi alması ve denetim önemli. Biz sektörümüzün sorunlarına çözüm üretmek adına çalışmalar yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz. Sizlerden gelen talepleri de çözüm üretmek adına ilgili mercilere iletmeye hazırız." diye konuştu.

SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ SON GELİŞMELER ELE ALINDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ev sahipliğinde gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri İstişare Toplantısı'nda sigortacılık sektöründeki son gelişmeler, yerel acentelerin korunması, eğitim ve dijitalleşme konuları kapsamlı olarak ele alındı. Pandemi etkilerinin azalması ve ekonomik dalgalanmaların sona ermesiyle 2022 yılında sigortacılık sektöründe büyük bir sıçrayış beklediğini belirten TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, yerel acentelerin korunması için Türkiye'nin önde gelen şirketleri ve bankalarıyla karşı karşıya gelmekten çekinmediklerini söyledi.

FTSO Likya Salonu'nda 2 Şubat 2022 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, Antalya Sigorta Acenteleri Derneği Başkan Yardımcısı Osman Tüken, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ile bölgemizde faaliyet gösteren sigorta acentelerinin temsilcileri katıldı.

Toplantının açış konuşmasını yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, toplantıya gösterdikleri ilgiden dolayı katılımcılara teşekkür etti. Sigortacılık sektörünün hızla büyümesi ile birlikte SAİK'in önemi ve işlevinin her geçen gün artığını anlatan Başkan Yardımcısı Hıra, "SAİK'in desteğini ve gücünü arkamızda hissetmek, fiyat istikrarsızlığının büyük darbe vurduğu sektörümüzün geleceğine güvenle bakabilmemiz açısından oldukça önemli. FTSO olarak bölgemizde tüm sektör temsilcileri ile birlik beraberlik içinde hareket etmenin gayreti içindeyiz. Sorun ve talepleri hızlı biçimde başta ilgili bakanlıklar olmak üzere yetkili noktalara iletiyoruz. Aldığımız olumlu sonuçlar bu anlamda yapılan çalışmaların önemini bir kez daha gözler önüne seriyor. Sigorta sektörümüzün gündemindeki konuların ele alınacağı bu toplantınızın verimli geçmesini diliyor, paylaşacağınız değerli görüşler için katılımcılarımıza şimdiden teşekkür ediyorum." dedi.

Başkan Yardımcısı Özer: "Acentelere yıldız sistemi uygulanacak."

Katılımcılara seslenen TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer doğrudan tazmin başta olmak üzere havuz poliçelerdeki komisyonun artırılması, trafik sigortalarında yeni düzenlemeler, dağıtım kanalları ile haksız rekabetin engellenmesi, iş yeri çalışma ruhsatı muafiyeti, zorunlu koltuk sigortası kapsamının genişletilmesi konularında yaptıkları çalışmaları anlattı. E-devlet

üzerinden poliçe verilebilmesi, dijital poliçe uygulamalarının hayata geçmesi ve zorunlu sigorta çeşitlerinin artırılması konularında da yoğun mesai harcadıklarını vurgulayan Özer, "SAİK'in tüm bu çalışmalarının yanı sıra acente segmentasyonu da üzerinde çalıştığımız bir konu. Eğitim, ofis durumu gibi kriterleri yerine getirenleri yıldızlı acente yapmayı hedefliyoruz. Bunlar acentelerin kendini geliştirmesi ve bir adım öne çıkması için önem verdiğimiz faaliyetler arasında yer alıyor." diye konuştu.

Başkan Korkut: "Türkiye'nin önde gelen şirketleri ve bankalarıyla karşı karşıya gelmekten çekinmedik."

Yerel acentelerin korunmasına ve güçlendirilmesine büyük önem verdiklerini aktaran SAİK Başkanı Levent Korkut ise bu doğrultuda Türkiye'nin önde gelen şirketleri ve bankalarıyla karşı karşıya gelmekten çekinmediklerini söyledi. Başkan Korkut, denetim ve haksız rekabeti önleme konularının yanı sıra eğitim ve dijitalleşme alanında da var güçleriyle çalıştıklarını kaydetti. 2022 yılında pandemi etkilerinin azalması ve ekonomik dalgalanmaların sona ermesiyle sigortacılık sektöründe büyük bir sıçrayış beklediğinin altını çizen Başkan Levent Korkut, "Hep birlikte iş yapma ve davranış reflekslerimizi geliştirmek zorundayız. Sigorta penetrasyonunu ancak hep birlikte ve koordineli bir biçimde çalışırsak artırabilir, ülkemiz sigorta sektörünü hak ettiği noktaya getirebiliriz. Bu kapsamda, öncelikle sigortalının sektöre olan güvenini, farkındalığını artırmaya, müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmet anlayışını tüm iş süreçlerimizde ön planda tutmaya odaklanmalıyız." dedi.

Tüm katılımcılardan sigortacılık sektörüne ilişkin gelişmeleri yakın takip etmelerini ve kendilerini sürekli geliştirmelerini isteyen Başkan Korkut sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Çok büyük bir pazar var. Bir araba kazasını ele alalım. Rakamlar pahalandı. Lüks bir araca çarptığınız zaman. Bir tamponun fiyatı 60 bin TL'leri buluyor. Müşterimize sigortasının tüm detaylarını anlatabiliyor olmamız gerekiyor. Mesela tamamlayıcı sağlık sigortaları bugün çok önemli hâle geldi. Bir vatandaşımıza 'SGK anlaşmalı özel bir hastaneye gittiğinizde çok az bir ücret ödüyorsunuz, gerisini sigorta karışılıyor' diye anlattığınızda bütün ailesini sigortalıyor. Zaman ayırmak ve ulaşmak gerekiyor. Bu noktada eğitimler çok önemli hâle geldi. Sigortacılıkla ilgili birçok eğitimimiz var. Önce kendimiz bilgi sahibi olmayız ki karşıya aktarabilelim. Ancak sadece birkaç branşta iş yapıyoruz. Bugün ülke gelinde büyükbaş küçükbaş hayvanların sadece yüzde 8'i sigortalı. Tarım sigortaları ile ilgili kapsamlı eğitimlerimiz var. Tüm bölgelerde bu eğitimleri gerçekleştiriyoruz. Hangi meyvenin hangi mevsimde sigortalanacağı bile çok önemli. Ancak hiçbir sektör temsilcimize zorla bilgi aktaramayız. Siz bunları insanlara anlattığınızda yaptığınız işten keyif alırsınız ve insanların yarasını

BAŞKAN ÇIRALI'DAN **'ELEKTRİK ZAMLARI GERİ ÇEKİLSİN'** ÇAĞRISI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, elektriğe yapılan yüksek zammın geri çekilmesi için çağrıda bulundu. Ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler nedeniyle zar zor ayakta kalabilen işletmelerin tüketim maliyetini karşılayacak gücü kalmadığını belirten Çıralı, yüksek elektrik maliyetlerinin işletmenin net kârını azaltmakla kalmayacağını vurgulayarak birçok işletmenin küçülmeye giderek işçi çıkarmaya devam edeceğini ve en nihayetinde artan maliyeti tüketiciye yansıtmak zorunda kalacağını söyledi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'ndan, FTSO üyeleri adına destek isteyen Başkan Osman Çıralı, meslek grubu temsilcileri ve komitelerle yapılan toplantılarda ekonomik sıkıntıların günden güne arttığının net şekilde görüldüğünü belirtti. İşletmelerin 2 yıldır korona virüsü pandemisinin olumsuz etkileriyle mücadele ettiğini anlatan Başkan Çıralı, açık kalmaya ve kâr elde etmeye çalışacakları bir döneme girdiklerini düşünen işletmelerin, değişken döviz kurlarına bağlı artan maliyetlerle karşı karşıya kaldıklarını kaydetti. Başkan Çıralı, tüm olumsuzluklara rağmen üretmek, hizmet sunmak ve kendini idame ettirmek için çalışan işletmelerin, zam yağmurları sonrası artan maliyetler nedeniyle büyük mağduriyet yaşadığını vurguladı.

Başkan Çıralı'dan istihdam ve tüketici enflasyonu uyarısı

Tüm bu olumsuzluklara, 2022'nin ilk sabahı açıklanan ve yapılan zamlar arasında en dikkat çekeni olan elektrik tüketim bedeli zammın eklediğini aktaran Başkan Çıralı, "Kademeli olarak değişecek fakat her durumda asgari yüzde 52 ve azami yüzde 130 arasında uygulanacak elektrik tüketimi zammı en temel işletme gideri kalemi olmasından ötürü işletmelerimizi zor durumda bırakacaktır. Azalan sadece işletmelerin net kârı olmayacak, bu olumsuz etkileri tolere edebilmek için aynı zamanda küçülmeye giderek işçi çıkarmaya devam edecek ve artan maliyetlerini de nihai tüketiciye yansıtmak durumunda kalacaklardır." dedi.

"Zam oranı geri çekilmelidir"

Elektrik zammının geri çekilmesi gerektiğinin altını çizen Başkan Çıralı, "Hâlihazırda zar zor ayakta kalabilen işletmelerimizin ise böylesine bir zamla gelen tüketim maliyetiyle baş edebilecek gücü kalmamıştır. Üyelerimiz adına talebimiz, elektriğe yapılan bu yüksek zam oranının geri çekilerek, oranın en fazla Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) oranı olarak revize edildi.

Fethiye EMITT 2022'nin GÖZDESİ OLDU

Fethiye, 9-12 Şubat 2022 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşen 25. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nın (EMITT-2022) en ilgi çeken destinasyonu oldu. Babadağ teleferiğin maketlerle etkili şekilde tanıtıldığı fuarda, Fethiye standının ziyaretçileri VR gözlüklerle yamaç paraşütü deneyimi yaşadı. Fethiye standı, EMITT-2022'de destinasyonlar dalında bölgenin havasını en iyi yansıtan stant ödülüne layık görüldü. Ölüdeniz'den Babadağ'a, Çalış'tan Göcek'e kadar tüm zenginlikleriyle EMITT'te turizm profesyonellerine tanıtılan Fethiye standında, fuarın ikinci gününde Fethiye Belediyesi tarafından düzenlenen kokteyl yoğun katılımla gerçekleşti.

İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 9 Şubat 2022 Çarşamba günü kapılarını açan EMITT 2022'de katılımcılar, Fethiye standına yoğun ilgi gösterdi. İlk saatlerden başlayarak yüzlerce misafir ağırlayan Fethiye standını, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu da ziyaret etti.

FTSO, EMITT 2022'ye çıkarma yaptı

Fethiye'nin doğal güzellikleri, tarihi ve kültürel zenginlik ve alternatif turizm seçenekleri başta olma üzere her yönüyle tanıtıldığı EMITT fuarına, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri ile katılarak ikili görüşmeler gerçekleştirdi. Babadağ teleferiğin maketlerle ön plana çıkarıldığı fuarda, Fethiye standına yoğun ilgi olurken, katılımcılar VR gözlüklerle yamaç paraşütü deneyimi yaşamanın keyfini çıkardı.

Fuara, Fethiye iş dünyasını temsilen, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Mete Ay, Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Şevket Süreyya Gürol, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran, Ramazan Dim ve Fatih Tufan ile Meclis üyeleri Aydın Ertemli, Akif Milaslıoğlu, Erdem Can Cüceoğlu, Adnan Erdoğan, Erol Aksoy, Ali Çelik, Mustafa Yiğit, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Mehmet Döver, Ozan Avcı, Ozan Altıok, Efrahim Akaçabel ile Kerim Arslan katıldı. Stantta gelen ziyaretçilerle bire bir ilgilenen Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri, turizm profesyonelleriyle ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

Fethiye sevdalıları EMITT'te buluştu

İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde Salon-3/B-352 numaralı Fethiye standında 10 Şubat Perşembe günü düzenlenen ve Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca'nın ev sahipliği yaptığı tanıtım kokteyline Marmaris Belediye Başkanı Mehmet Oktay, Datça Belediye Başkanı Abdullah Gürsel Uçar, Didim Belediye Başkanı Ahmet Deniz Atabay, AK Parti Fethiye İlçe Başkanı Turgay Öztürk, Muğla İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Zekeriya Bingöl, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, Marmaris Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan, Fethiye Otelciler Birliği (FETOB) Başkanı Bülent Uysal, Fethiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, YDA Dalaman Havalimanı Operasyon ve İş Geliştirme Direktörü Ahmet Orçun Songur, İstanbul Muğla İl ve İlçeleri Kültür ve Tanıtım Derneği Başkanı Mustafa Ertürk, Likya Fethiye Kadın Girişimi Üretim İşletme ve Kalkınma Kooperatifi Kurucusu Çiğdem Karaca ile turizm profesyonelleri ve çok sayıda fuar ziyaretçisi vatandaş katıldı.

Kokteylde FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Mete Ay, Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Fatih Tufan, Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Şevket Süreyya Gürol, Emre Başaran ile FTSO Meclis üyeleri Akif Milaslıoğlu Aydın Ertemli, Mustafa Yiğit, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Adnan Erdoğan, Mehmet Döver, Ozan Avcı, Erol Aksoy, Ali Çelik, Efrahim Akaçabel, Kerim Arslan, Ozan Altıok ve Erdem Can Cüceoğlu, misafirlerle bire bir ilgilendiler. Klasik müzik dinletisinin verildiği kokteylde, katılımcılara bölgenin coğrafi işaretli ürünü Fethiye Kaya inciri ile yine coğrafi işaretli Fethiye çifte kavrulmuş tahiniyle hazırlanan kurabiyeler ve yöresel lezzetler ikram edildi.

Çıralı: "Fethiye, tanıtım atağında öne geçti"

Fuarı değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, fuarın çok verimli geçtiğini belirterek, fuarın 2022 yılının bölge turizmi açısından hareketli olacağının sinyallerini verdiğini ifade etti. Fethiye'nin tanıtım atağında öne geçtiğini kaydeden Çıralı, şunları söyledi:

"EMITT Türkiye'nin en büyük fuarı. Fethiye olarak burada olmamız çok önemli. Kokteylimizi yoğun bir katılımla gerçekleştirdik. İlgi odağı olan standımız Fethiye sevdalılarını buluşturdu. Acentelerimiz, otellerimiz bire bir görüşmeler yaptı. Broşürlerimizle katılımcılara ulaştık. Standımızı ziyaret eden Libya Başkonsolosu, Odamızla kardeş oda olmak istediklerini söyledi. Yaptığımız tanıtımlar ses getiriyor, Fethiyemizin ünü her geçen gün artıyor. Bölgemizi her mecrada tanıtıyoruz. İçinde bulunduğumuz dönemde en önemli mecra dijital tanıtım. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye Belediyesi ve YDA Dalaman ile birlikte dijital tanıtım için ciddi bir bütçe ayırıyoruz. Fethiye, şu anda tanıtım açısından Muğla'da öne geçti. Marmaris ve Bodrum erken başlamıştı, ama Fethiye öne geçti şu anda. Bölgemizin turizm çeşitliliği çok fazla. Bu avantajı iyi kullanmamız gerekiyor. Önemli olan birlikteliği sağlamak. Bunu da başarılı şekilde yapıyoruz. EMITT bu yıl gerçekten çok verimli geçti."

Fuarı değerlendiren Başkan Çıralı, turizm aktörlerinin Fethiye için çok önemli ikili görüşmeler gerçekleştirdiklerini belirterek, 2022 turizm sezonundan beklentilerinin çok yüksek olduğunun altını çizdi.

Fethiye'ye gelecekler bir an önce rezervasyonlarını yapsınlar

EMITT'te Fethiye standına ve kokteyle olan yoğun ilginin memnuniyet verici olduğunu dile getiren Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca da Fethiye'nin doğası korunmuş, farklı destinasyonlara sahip bir turizm bölgesi olduğunu belirterek, "Tek yürek olmuş durumda Fethiye'yi tanıtabilmek için tüm sivil toplum kuruluşlarımız ve kurumlarımızla birlikte el ele kol kola yürüyoruz. Sırada Kiev ve Moskava fuarları var. Bize destek veren kuruluşlarımıza ve tüm dostlara teşekkür ediyorum. Fethiye'ye ilgi her geçen gün artıyor. O nedenle Fethiye'ye gelecek olan misafirlerimize bir an önce rezervasyonlarını yaptırmalarını tavsiye ediyorum." dedi.

Babadağ teleferiğinin maketle ziyaretçilere tanıtıldığı ve 12 Şubat Cumartesi günü sona eren EMITT fuarında, Fethiye, doğal güzellikleri, tarihi ve kültürel zenginlikleri, yerel tatları, alternatif turizm seçenekleriyle yaşatıldı. Fethiye standını ziyaret edenler üç boyutlu VR gözlüklerle Babadağ'dan Belcekız Plajı'na inerek yamaç paraşütü deneyimi yaşarken, ziyaretçilere Likya Yürüyüş Yolları kitabı, Fethiye'nin destinasyonlarına ait görsellerin yer aldığı kitap ayracı ve

FTSO YÖNETİMİNDEN
FETHİYE ODALARINA ZİYARET

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu üyeleri Şevket Süreyya Gürol, Fatih Tufan, Halil İbrahim Öztürk, Ramazan Dim ve Emre Başaran, genel kurullarında güven tazeleyen Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Şaban Taşar ile Fethiye Sabit Seyyar Pazarcılar ve Manavlar Odası Başkanı Adem Hıra'yı ziyaret ederek tebrik ettiler. Oda başkanları ile yapılan görüşmede ortak sorun olarak artan elektrik maliyetinin ön plana çıktığını belirten Başkan Çıralı, tüm giderleri yükselten ve işletmeleri zor durumda bırakan elektrik zammının geri çekilmesi çağrısını yineledi.

FTSO heyeti 15 Şubat tarihinde ziyaretlerine Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odasından başladı. Heyet ilk olarak Başkan Mehmet Soydemir ve Başkan Yardımcısı Veli Uysal ile bir araya geldi. Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette üyelere yönelik kredi kullanım kolaylıkları ile yüksek elektrik ve akaryakıt fiyatları gündeme geldi. Turizm sezonu öncesi Fethiye'de devam eden hazırlıkların da masaya yatırıldığı ziyarette, ilçede ticari faaliyetlerin kesintisiz devam edebilmesi için alınacak önlemler kapsamlı şekilde ele alındı. FTSO heyetine nazik ziyaretleri nedeniyle te-

şekkür eden Başkan Soydemir, daha sık bir araya gelerek ilçedeki sorunların çözümüne yönelik ortak adımlar atılmasının önemini vurguladı.

Fethiye ilçe merkezindeki trafik yoğunluğu konuşuldu

FTSO heyetinin bir sonraki adresi Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Odası oldu. Ziyarette ilk olarak taşıma kooperatiflerinin sorunlarının çözümüne yönelik gerçekleştirilecek çalışmalar konuşuldu. Taşıma ücretlerindeki güncellemeler ile akaryakıt fiyatlarındaki artışın ele alındığı görüşmede, ilçe merkezinde yaşanan trafik yoğunluğu ve otopark sorunu kapsamlı şekilde konuşuldu. Özellikle ilçe merkezindeki trafik yoğunluğunun azaltılması için toplu taşıma ve taksi kullanımın avantajlı hâle getirilmesi ve yaygınlaştırılmasına yönelik atılacak adımlar üzerinde karşılıklı görüş alışverişinde bulunulan ziyarette, pandemi döneminin toplu taşımaya yönelik olumsuz etkileri de masaya yatırıldı. Başkan Taşar da FTSO heyetiyle bir aya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Pazar yerlerindeki fiziki şartlar değerlendirildi

Heyet son olarak Fethiye Sabit Seyyar Pazarcılar ve Manavlar Odası Başkanı Adem Hıra'yı makamında ziyaret etti. Korona virüsü pandemisinin Fethiye'ye etkilerinin konuşulduğu görüşmede, pazarcılara yönelik girdi maliyetlerinin düşürülmesi konusunda atılabilecek adımlar konuşuldu. Ziyarette pazar yerlerindeki fiziki şartlara ilişkin son durum da kapsamlı olarak değerlendirildi. Başkan Hıra, ziyaretlerinden dolayı FTSO heyetine teşekkür ederek, görüşmeden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Başkan Çıralı'dan ortak güç vurgusu

Ziyaretlere ilişkin yaptığı değerlendirmede genel kurullarında güven tazeleyen Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası Başkanı Mehmet Soydemir, Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Şaban Taşar ile Fethiye Sabit Seyyar Pazarcılar ve Manavlar Odası Başkanı Adem Hıra'yı bir kez daha tebrik eden FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, tüm odalarla birlik ve beraberlik içinde Fethiye ve Seydikemer'in sorunlarına çözüm üretmek için çalıştıklarını söyledi. TOBB'a bağlı Muğla odalarıyla yakaladıklarını iş birliğinin il genelinde birçok sorunun çözümünde büyük etki yarattığını anlatan Başkan Çıralı, aynı ortaklığın ilçelerde de sorunların çözümü noktasında fark yaratabileceğini kaydetti. Fethiye'deki odalar olarak ortak dertlerinin Fethiye'de fiziksel koşullarının iyileştirilmesi, ekonomik ve ticari faaliyetlerin sorunsuz şekilde sürdürülmesi olduğunu vurgulayan Başkan Çıralı, büyük projeler üretmenin yanında, tüm sorunların üzerine kararlılıkla gittiklerini, ortak güçle daha iyisi de başarabileceklerini aktardı.

Başkan Çıralı, 'Elektrik zamları geri çekilsin' çağrısını yineledi

Oda başkanları ile yapılan görüşmede ortak sorun olarak artan elektrik maliyetinin ön plana çıktığını sözlerine ekleyen Başkan Çıralı, tüm giderleri yükselten ve işletmeleri zor durumda bırakan fiyat artışının geri çekilmesi çağrısını yineledi. İşletmelerin 2 yıldır korona virüsü pandemisinin olumsuz etkileriyle mücadele ettiğini anlatan Başkan Çıralı, "Tüm olumsuzluklara rağmen üretmek, hizmet sunmak ve kendini idame ettirmek için çalışan işletmelerimiz son zamlarla birlikte çok zor durumda kaldı. Azalan sadece işletmelerin net kârı olmadı, bu olumsuz etkileri tolere edebilmek için aynı zamanda küçülmeye giderek işçi çıkaracak ve artan maliyetlerini de nihai tüketiciye yansıtmak durumunda kalacaklar. Hali hazırda zar zor ayakta kalabilen işletmelerimizin ise böylesine bir zamla gelen tüketim maliyetiyle baş edebilecek gücü kalmadı. Talebimiz, elektriğe yapılan bu yüksek zam oranının geri çekilmesidir." dedi.

FTSO'DA ORTA VE İLERİ SEVİYE EXCEL EĞİTİMİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından üyelerin ve çalışanlarının iş hayatını kolaylaştırmak, iş süreçlerinde hızlı ve etkili yol almalarını sağlamak amacıyla 'Orta ve İleri Seviye Excel' eğitimi gerçekleştirildi.

FTSO Likya Salonu'nda 19 Şubat 2022 tarihinde, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi Dekan Yardımcısı Dr. Öğretim Üyesi Muhammet İlkuçar tarafından verilen eğitime, FTSO üyesi ve çalışanlarından 17 kişi katıldı.

Eğitimde firmaların satış pazarlama, muhasebe, planlama, ön büro, yönetici asistanlığı gibi departmanlarında sıklıkla kullandığı Excel programının fonksiyon ve özellikleri anlatıldı. Dr. İlkuçar katılımcılara uzun saatler alan raporlama faaliyetlerinin çok daha kısa sürede tamamlanmasını sağlayan Excel uygulamalarının fonksiyonları hakkında kapsamlı bilgiler verdi.

Eğitim, IF işlemleri, SumIF, CountIF, CountA formülleri, filtreleme, ileri seviye filtreler, pivot tablolar, durum analizi ve otomatik veri doldurma gibi başlıklar altında sürdürüldü. Katılımcılar toplam 8 saat süren eğitim süresince kendi bilgisayarlarında pratik yaparak öğrendiklerini uygulamaya aktarma fırsatı da buldu.

TAŞIMA KOOPERATİFLERİNİN SORUNLARI "ELE ALINDI"

Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası ile Seydikemer Ulaştırma Hizmetleri Esnaf Odasının talebiyle Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, Fethiye ve Seydikemer taşıma kooperatiflerinin sorunları ele alındı. Taşımacılık sektörü temsilcileri, sürekli artan akaryakıt ve bakım maliyetlerine karşın, taşıma tarifelerindeki zamların yetersiz kaldığı belirterek teker döndüremez hâle geldiklerinden yakındı. Toplantıya katılan Fethiye Belediyesi Fen İşleri Müdürü Tahir Başaran ise Fethiye'de devam eden altyapı ve yol yapım çalışmalarında gelinen son noktaya dair bilgileri ve bitirmeyi planladıkları tarihleri katılımcılarla paylaştı.

FTSO Likya Salonu'nda 23 Şubat 2022 tarihinde düzenlenen toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Başkanı Şaban Taşar, Seydikemer Ulaştırma Hizmetleri Esnaf Odası Başkanı Hadi Çakıroğlu, Fethiye Belediyesi Fen İşleri Müdürü Tahir Başaran ile Fethiye ve Seydikemer taşıma kooperatifi temsilcileri katıldı. Görüşleri alınan taşıma kooperatifi temsilcileri akaryakıt ve araç bakım maliyetlerinin düzenli olarak artmasına karşın, taşıma ücretlerine yapılan zamların sürekli geriden geldiğini ve yetersiz kaldığını belirtti. Gelirlerinin eridiğini vurgulayan taşıma kooperatifi temsilcileri, minibüs ve taksi şoförlerinin artan fiyatlarla araç yenilemelerinin imkânsız hâle geldiğini, neredeyse teker döndüremez durumda olduklarını kaydetti. Engelli ve 65 yaş üstü vatandaşların ücretsiz taşınmasındaki sorunların bir türlü çözülemediğinin altını çizen taşıma kooperatifi temsilcileri, 2018 yılından bu yana bütün maliyetlerde yaşanan büyük artışlara rağmen kendilerine verilen ücretsiz taşıma payında kayda değer bir artış yaşanmadığını belirtti. Turizm bölgesinde hizmet vermelerine karşın minibüslere nakit ücretle binilemediğine ve Kentkart dolum noktaları sayısının çok yetersiz olduğuna dikkati çeken taşıma kooperatifi temsilcileri, tüm uygulamaların şoförlerin aleyhine sürdürülmesinden yakındı.

“Kazanç beklemiyoruz, sadece ayakta kalmaya çalışıyoruz”

Müşteri aldıkları bazı otellere komisyon ödemek zorunda kaldıklarını, korsan taksi faaliyetlerinin özellikle turizm sezonunda arttığını da dile getiren temsilciler, turizmciler başta olmak üzere Fethiye halkından taksi ve minibüs şoförlerine sahip çıkmalarını beklediklerini söyledi. Müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için yeni araç alımlarında ÖTV ve KDV muafiyeti istediklerini aktaran taşıma kooperatifi temsilcileri; artık kazanç elde etmeyi beklemediklerini, sadece ayakta kalmaya çalıştıklarını kaydetti.

Başkan Taşar, “Aldığımız zamlar eriyor”

Toplantıda konuşan Fethiye Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Başkanı Şaban Taşar da artan akaryakıt ve araç bakım maliyetlerinden yakındı. Pandemi döneminde çok sıkıntılı günler geçirmelerinin ardından, kriz noktasına gelen ekonomik etkilerle boğuşmaya başladıklarını anlatan Başkan Taşar, “Taşıma ücretlerine aldığımız zamlar, enflasyonla birlikte sürekli eriyor. ÖTV’siz akaryakıt talebimizi buradan bir kez daha yenilemek istiyorum. Şoförlerimiz zor durumda yetkili kurumlardan bir an önce sıkıntıların giderilmesi konusunda adımlar bekliyoruz.” dedi.

Başkan Çakıroğlu “Teker döndüremez hâle geldik”

Seydikemer Ulaştırma Hizmetleri Esnaf Odası Başkanı Hadi Çakıroğlu da teker döndüremez hâle geldiklerini vurgulayarak, akaryakıt fiyatlarının taşıma sektörünü bitirme noktasına getirdiğini dile getirdi. Başkan Çakıroğlu, “ÖTV’siz yakıtla ilgili gelişmeler bizim için çok önemli hâle geldi. Toplu taşımada ücretsiz binişler de bir sorun olarak karşımızda duruyor. 2018 yılından bu yana tüm maliyetler artıyor, ancak ücretsiz taşıma payları artmıyor. Sorunların çözümü noktasında elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. İlgili kurumların sektörün sorunlarıyla ilgilenmesini bekliyoruz.” diye konuştu.

Fen İşleri Müdürü Başaran, “Anlayış bekliyoruz”

Toplantıya katılan Fethiye Belediyesi Fen İşleri Müdürü Tahir Başaran ise toplu taşımada büyük sorunlara neden olan Fethiye’deki altyapı ve yol yapım çalışmaları hakkında konuştu. MUSKİ, AYDEM ve Fethiye Belediyesi olarak koordineli bir biçimde altyapı ve yol çalışmalarını yürütmeye çalıştıklarını anlatan Müdür Başaran, “Sıkıntıların farkındayız. Ancak sizin de gözlemlediğiniz gibi yaşayan bir şehirde birden fazla kurumun aynı anda yürüttüğü altyapı çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Bir kurum çalışmalarını tamamlamadan diğer kurum o bölgeye giremiyor. Çünkü yollarımızın altında hâlihazırda evlerimize, iş yerlerimize su ve elektrik verdiğimiz sistemler var. Fethiye’de altyapı çalışmalarında hiçbir keyfiyet yok. Hepsi zaruri, çünkü mevcut su ve elektrik altyapımız yenilenmezse hızla gelişen şehrimizde zaten kapasitesi yetersiz kalıyordu. Bu nedenle sizlerden anlayış bekliyoruz.” dedi.

Yol yapım çalışmalarının sonuna ilişkin tarih veren Başaran, “Muğla Makası-İnönü Bulvarı, Atatürk ve Kaya caddelerinde şu an çalışmalarımız devam ediyor. Mayıs ayının başına kadar bu bölgelerde çalışmalar tamamlanacak ve yollar trafiğe açılacak. Kaldırım ve benzeri çalışmalarımız daha sonra da sürebilir. Baha Şıkman Caddesi’nde yola ilk kat asfalt atıldı, ancak kaplaması henüz yapılmadı. Asfalt sezonun başlamasıyla bu bölgede hızlı şekilde bir kat daha asfalt atılacak. Ancak Mustafa Kemal Bulvarı, Fethiye Adliyesi önüne kadar olan bölümde bir gecikme yaşanabilir. Tüm planlamalarımız turizm sezonunun başlangıcına kadar çalışmaları tamamlamak.” diye konuştu.

Başkan Çıralı, “FTSO olarak yanınızdayız”

Toplantıda dile getirilen tüm sorunların kayıt altına alınması talimatını veren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise daha etkili çözümler üretmek için sorun ve talepleri Muğla odaları ile paylaşacağını, ortak ve daha güçlü bir sesle çözüm yolları arayacağını söyledi. Fethiye ve Muğla Büyükşehir Belediyesi, ilgili bakanlıklar ve TOBB bünyesinde tüm sorunların çözümü için çalışacaklarının altını çizen Başkan Çıralı konuşmasını şu sözlerle sürdürdü:

“Pandemi döneminde yaşadığınız zorluklara, son dönemde ardı ardına gelen akaryakıt zamları ve maliyet artışları eklendi. Birçoğunuzun kontak kapatma noktasına geldiğini biliyorum. Akaryakıttan ÖTV alınmaması, engelli ve 65 yaş üstü için verilen gelir desteğinin artırılması konusunda taleplerinizi bir kez daha not aldık. Sorunların çözüme kavuşması için FTSO olarak yanınızda olacağız. Tüm platformlarda elimizden gelen çabayı göstereceğiz. Gerekli olması durumunda Fethiye ve Muğla’da ilgili kurumlara ziyaretler gerçekleştireceğiz. Şaban ve Hadi başkanımızla birlikte hareket edebiliriz. Önceliğimiz Fethiye’de ekonomik çarkların sorunsuz dönmesi, taşımacılık sektörümüz de yaşanabilir bir bölge ve güçlü bir ekonomi için vazgeçilmezimiz. Sektörü içinde bulunduğu sorunlarla boğuşur hâlde bırakamayız.”

KAYA İNCİRİ UYGULAMA BAHÇESİNDE 200 FİDAN TOPRAKLA BULUŞTU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından coğrafi işaret tescil belgesi alınarak Aydın İncir Araştırma Enstitüsünde üretilen 1500 Fethiye Kaya inciri fidanından 200’ü, Fethiye Belediyesi tarafından başlatılan ‘Bizim Bahçeler Kuruluyor’ projesi kapsamında Kayaköy Mahallesi’ndeki Fethiye Kaya İnciri Uygulama Bahçesi’nde toprakla buluştu. Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca’nın da fidan diktiği uygulama bahçesinde katılımcılara seslen FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, “Fethiye Kaya incirini ekonomiye kazandırmak, üretimini ve bilinirliğini artırarak halkımıza yeni bir gelir kapısı açmak için 2019 yılında çıktığımız yolculuğun bu aşamasında böyle bahçelerin oluştuğunu görmek bizleri çok mutlu ediyor.” dedi.

Fethiye Kaya incirine FTSO’nun 2019 yılında başladığı girişimler sonucu 11 Ağustos 2021 tarihinde Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işaret tescil belgesi verildi. Fethiye ve Seydikemer ziraat odalarının desteğiyle Aydın İncir Araştırma Enstitüsü tarafından geçen yıl bölgedeki incir ağaçlarından alınan çeliklerden üretilen 1.500 fidandan 1.300’ü incir bahçesi kurmak isteyen vatandaşlara dağıtıldı.

Coğrafi işaretli ürünleri desteklemek isteyen Fethiye Belediyesi ise Fethiye Ata Tarımsal ve Likya Fethiye Kadın Girişimi kooperatifleriyle iş birliği hâlinde ‘Bizim Bahçeler Kuruluyor’ projesi başlattı. Proje kapsamında Kayaköy Mahallesi Karakeçililer mevkisindeki 8,5 dönümlük arazi üzerine kurulan Fethiye Kaya İnciri Uygulama Bahçesi’ne 200 Fethiye Kaya inciri fidanı dikildi.

Dikim törenine Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, Fethiye Tarım ve Orman Müdürü Şaban Sarıkaya, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Fethiye Ata Tarımsal Kooperatifi Başkanı Hüseyin Fikret Ünal, Likya Fethiye Kadın Girişim Kooperatifi Başkanı Çiğdem Karaca ile Kayaköy sakinleri katıldı. Fethiye Belediye Bandosu eşliğinde 200 fidan toprakla buluşturulurken, tören minik öğren-

cilerin de katılımıyla renkli görüntülere sahne oldu. Başkan Çıralı ve Başkan Yardımcısı Kemal Hıra da bahçeye 2 incir fidanı dikti.

Çiğdem Karaca, “Bina dikmek yerine, fidan diktik”

Coğrafi işaret tescili alınmasında ve diğer tüm faaliyetlerinde verdiği desteklerden dolayı Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasına teşekkür ederek tören konuşmasına başlayan Likya Fethiye Kadın Girişim Kooperatifi Başkanı Çiğdem Karaca, 200 fidanı toprakla buluşturmaktan büyük mutluluk duyduklarını söyledi. “İncir ağaçları kurusa da villa yapsak” şeklinde temennide bulunanların aksine kendilerinin Kayaköy’e fidan dikmeyi tercih ettiğini anlatan Karaca, bina dikmek yerine fidan dikmenin öneminin gelecekte çok daha net anlaşılacağını söyledi.

Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Fikret Ünal da bahçenin oluşmasında emeği geçenlere teşekkür etti. 2022 yılı içi üretilen 1.500 fidandan 200’ünün bu bahçede büyüyeceğini anlatan Ünal, Kayaköy Mahallesi’nde oluşturulan zeytin ve nohut bahçelerinin de bölgeye hayırlı olmasını diledi.

Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit ise verimli toprakların üretim dışında amaçlarla kullanılmasının büyük yanılgı olduğunu vurguladı. Üretimin durmasıyla birlikte sadece Türkiye’nin değil tüm dünyanın aç kalacağını vurgulayan Karayiğit, “Betonun yenmediğini anladığımızda hepimiz için geç olacak.” diye konuştu.

Başkan Çıralı, “Bahçelerin oluştuğunu görmek büyük mutluluk”

Fethiye Kaya incirini ekonomiye kazandırmak, üretimini ve bilinirliğini artırarak halka yeni bir gelir kapısı açmak için 2019 yılında çıkılan yolculuğun sonunda büyük bahçelerin oluştuğunu görmekten büyük mutluluk duyduklarını kaydeden FTSO Yönetim kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, “Fethiyemiz eşsiz doğal güzellikleriyle turizmde bir marka şehir. Yıllardır denizimiz, doğamız ve tarihimiz, bize bu topraklarda iş ve aş imkânı sundu. Bölgemiz turizmde hızla ilerlerken, maalesef bereketli topraklarımızda yetişen birbirinden lezzetli ve değerli tarımsal ürünlerimiz ile kültürel zenginliklerimiz geri planda kaldı. Neyse ki bu durum son yıllarda sevindirici bir şekilde değişiyor. Bölgemizde turizm artık, doğal güzelliklerimizin yanı sıra tarımsal ürünlerimiz, kültürümüz, yemeklerimiz ve el sanatlarımızla birlikte bir bütün olarak değerlendiriliyor. Bölgemize gelen misafirlerimiz, yöresel lezzetlerimizi tatmak, kültürümüzü tanımak, hatta buraya özgü bir hediye ile dönmek istiyor. Biz de Belediyemiz, muhtarlarımız, ziraat odalarımız ve kooperatiflerimizle birlikte bu talebe yanıt verecek çalışmalar yapıyoruz.” dedi.

Bir taraftan değerlere sahip çıkıp korurken diğer taraftan da tatilcilere bu topraklara özgü, yerel ellerde şekillenmiş ürünleri sunabilmek için iş birliği yaptıklarını anlatan Başkan Çıralı, “Odamız ve belediyemiz Seydiler kilimi, Fethiye Kaya inciri, Fethiye tahini, Kaya halısı ve Üzümlü dastarının coğrafi işaret tescillerini alarak, markalaşmalarına öncü oldu. İkinci adımımız ise üretimi artırmak için çalışmalar yapmaktı. Fethiye Belediyesine ait alanları, tarım alanına dönüştüren ‘Bizim Bahçe’ örnek bir proje. Kaya incirinin yanı sıra kaya nohudu ve yine bölge için önemli bir ürün olan zeytinimizin üretimi için örnek bahçelerin hayata geçirilmesi de Fethiyemiz için önemli bir kazanç. Tüm bu çalışmalarda emeği geçen başta kooperatiflerimiz olmak üzere Belediyemiz, Fethiye ve Seydikemer ziraat odalarımız tüm kurum ve kuruluş yetkilileri ile tarıma ve kültüre gönül verip destekleyen herkese teşekkür ediyorum. Hayırlı ve bereketli olsun.” dedi.

Başkan Alim Karaca “Belediyeye ait 180 dönüm araziyi ekonomiye kazandırıyoruz.”

Fethiye’de belediyeye ait 180 dönüm araziyi ekime ve dikime tahsis ederek ekonomiye kazandırmak için yola çıktıklarını kaydeden Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca ise şunları söyledi:

“Ziraatla uğraşan bir belediye başkanı olarak ‘tarımı nasıl geliştirebiliriz’ diye çalışmalar yaptık. Bizim Bahçe de kurumların birlikteliği ile yapılan önemli bir proje. Birlikte çalışmalar nasıl sonuçlar çıkartıyor, buna örnek. Biz bu birlikteliği ve çalışmayı sadece Fethiye’ye değil, tüm Türkiye’ye ilan etmek istiyoruz. Bu atıl arazileri tarımsal üretime dönüştürmek istiyoruz. Bugün Kaya incirinin yanı sıra nohut ve zeytin dikimi gerçekleştireceğiz. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanımızın da dediği gibi bölgemiz bir turizm memleketi. Seydikemer’in ayrılması ile tarım o bölgede kaldı, Fethiye’nin yüzde 75’i ise turizmle iştigal ediyor. Ancak Rusya ve Ukrayna savaşı bizleri bir kez daha gösterdi ki sırtımızı sadece turizme dayamak yeterli değil. Biz odalar ve tüm paydaşlarla her hizmette el ele yürüyoruz. Fethiye’nin 41 mahallesine güzel hizmetler vermeye devam ediyoruz.”

Törenin ardından katılımcılar yine Kayaköy’de oluşturulan zeytin ve nohut uygulama bahçelerini ziyaret etti. Başkan Karaca ve Başkan Çıralı zeytin bahçesinde kısa bir gezinti ve inceleme yaptıktan sonra nohut uygulama bahçesine tohum serpti. Nohut bahçesinde traktörle araziye giren Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit pulluk yardımıyla serpilen tohumları toprağa karıştırdı.

BAŞKAN ÇIRALI “KARBON YAKMA YAĞ YAK„ SLOGANIYLA PEDAL ÇEVİRDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (MSKÜ) Fethiye Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu tarafından ‘Karbon Yakma Yağ Yak’ sloganıyla düzenlenen bisiklet turu etkinliğine katıldı.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek öncülüğünde gerçekleştirilen etkinliğe yaklaşık 150 bisikletli katıldı. Sahil bandındaki Türk Büyükleri Anıtı önünde toplanan bisiklet severler, Esenköy Mahallesi’ndeki MSKÜ Beşkaza Yerleşkesi’ne kadar yaklaşık 16 kilometre pedal çevirdi.

Bisiklet turunun ardından Beşkaza Yerleşkesi’nde tören düzenlendi. Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz’ün de katıldığı organizasyonda MSKÜ Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek, Odamızın, MSKÜ Fethiye Beşkaza Yerleşkesi’ne yapmış olduğu katkılardan dolayı Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı’ya plaket takdim etti.

Akademisyenler, öğrenciler ve vatandaşlarla birlikte pedal çevirmekten duyduğu memnuniyeti dile getiren Osman Çıralı, “Fethiyemiz gerek doğası gerekse şehir yapısıyla bisiklet için eşsiz bir yer. Sayın Rektörümüz, akademisyenlerimiz ve gençlerle birlikte pedal çevirmek çok keyifli oldu. İlçemizdeki trafik yoğunluğunu da azaltacağını dikkate alarak herkesi, araç yerine bisiklet kullanmaya davet ediyorum.” dedi.

MSKÜ Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Çiçek de, “İlimiz bisiklet kullanmaya çok müsait. Havası, doğası ve insanıyla muhteşem bir coğrafyada yaşıyoruz.” diye konuştu. Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Bilgin Şenel ise araç kullanmadan da ulaşımın sağlanabildiğini göstermek istediklerini ifade etti.

Organizasyon, Fethiye Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu tarafından Beşkaza Yerleşkesi’nde katılımcılara verilen kahvaltıyla sona erdi.

SEYDİKEMER TARIMA DAYALI İHTİSAS (SÜT SIĞIRCILIĞI) OSB’DE SON DURUM DEĞERLENDİRİLDİ

Muğla Valisi Orhan Tavlı başkanlığında, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu’nun katılımıyla Seydikemer’de düzenlenen Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (OSB) toplantısında projede gelinen son durum ile OSB’nin bölge turizmine etkileri değerlendirildi. Vali Tavlı başkanlığındaki toplantı heyeti daha sonra yol yapım çalışmaları tamamlanan Pınara antik kentini ziyaret ederek incelemelerde bulundu.

Toplantı 22 Şubat 2022 tarihinde Seydikemer Kaymakamlığı toplantı salonunda gerçekleştirildi. Vali Tavlı başkanlığındaki toplantıya Seydikemer Kaymakamı Yıldız Büyüker, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz, Muğla Kültür ve Turizm Müdürü Zekeriya Bingöl, Muğla Valiliği Doğal Kaynaklar Ruhsat ve Kültür Varlıkları Müdürü Ali Haydar İstemihan, Seydikemer Emniyet Müdürü Muzaffer Yüceur, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman

Çıralı, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Fethiye Seydikemer Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak, FTSO Genel Sekreteri Av. Ezgi Kullukçu ve ilgili kurum müdürleri katıldı.

Toplantıda Seydikemer’in Çobanisa Mahallesi’nde kurulacak, 2 bin 500 kişiye istihdam

sağlayacak ve 40 bin büyükbaş hayvan kapasitesine sahip olacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) OSB'de gelinen son durum değerlendirildi. Projenin hızlı şekilde ilerlemesinden duyulan memnuniyetin dile getirildiği toplantıda, yaklaşık 1.200 dönüm alan üzerine 400 milyon TL'lik yatırımla kurulacak OSB'nin bölge turizmine etkileri de konuşuldu. Katılımcılar projenin turizme olumlu katkılar sağlayacağı konusunda görüş birliğine vardı.

Toplantı sonrası Vali Orhan Tavlı ve beraberindekiler Minare Mahallesi'nde bulunan UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'ndeki Pınara antik kentini ziyaret etti. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Genel Sekreter Ezgi Kullukçu da antik kenti gezerek incelemelerde bulundu. İncelemelerde, bölgeye ulaşımın sağlandığı 2 buçuk kilometrelik yolun Seydikemer Belediyesi tarafından kilit parkeyle kaplanmasıyla antik kente ilginin artacağı kaydedildi. Muğla Valisi Tavlı, bölgenin turizmine ve ticaretine katkı yapacak projelere destek vermeye hazır olduklarını ziyaret sırasında bir kez daha yineledi.

FTSO'DAN ÖLÜDENİZ VE FETHİYE'NİN DİJİTAL TANITIMINA DESTEK

Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifi Başkanı Muhammet Kökten ve Yönetim Kurulu üyeleri, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasını (FTSO) ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleriyle bir araya geldi. 2022 turizm sezonu, Belceğiz Plajı'ndaki yenileme çalışmaları ve Rusya-Ukrayna Savaşı'na ilişkin son durumun değerlendirildiği görüşmede Başkan Kökten, Ölüdeniz başta olmak üzere Fethiye'nin tanıtımı için başlattıkları dijital tanıtım çalışmalarında FTSO'dan destek istedi. Çalışmaları desteklemeye hazır olduklarını belirten Başkan Çıralı, "Ölüdeniz destinasyonumuzun sezon hazırlıklarına ilişkin değerlendirmelerimizi yaptık. Bölgemize yakışır bir proje olarak değerlendirdiğimiz Belceğiz Plajı yenileme çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ise hem insani açıdan hem de bölgemizin turizmine vereceği zarar açısından bir an önce son bulmasını diliyoruz." dedi.

FTSO Meğri Salonu'nda 2 Mart 2022 tarihinde gerçekleşen görüşmede Başkan Çıralı'ya FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Erdem, Fatih Tufan, Şevket Süreyya Gürol ile Ramazan Dim eşlik etti. Ziyarette ilk olarak Belceğiz Plajı'nda gerçekleştirilen proje gündeme geldi. Projenin ön görsellerini bölgeye yakışır bulduklarının altını çizen Başkan Çıralı, uygulama aşamasını yakından takip ettiklerini, projenin yapımı sırasında bölgede faaliyet gösteren işletmecilerin ve halkın görüşlerine duyarlı olunması gerektiğini belirtti. Ölüdeniz'in tüm Türkiye'nin dünyadaki tanıtım yüzü olduğuna dikkati çeken Başkan Çıralı, gerçekleştirilen projenin bölgenin turizmine ve vizyonuna büyük katkı vermesini beklediklerini söyledi.

Başkan Çıralı, "Savaşın son bulmasını diliyoruz"

Rusya-Ukrayna Savaşı'nı gerek insani gerekse bölge turizmi açısından büyük üzüntüyle karşıladıklarını anlatan Başkan Çıralı, "Babadağ'da tüm zamanların yamaç paraşütü uçuş rekorunu kırdığımız 2021 yılında ülke bazında en fazla uçuşu Türkiye'nin ardından Rusya ve Ukraynalı turistlerimiz yapmıştı. Aynı sayılar deniz turizminde de karşımıza çıktı. Turizm dışında, bölgemizin ihracat yolları ve ihracat yaptığımız ülkelere baktığımız zaman da Rusya ve Ukrayna'yı ön planda görüyoruz. Bu açıdan iki ülkenin savaşıyor olması bizim için son derece üzücü. Umuyoruz ki savaş bir an önce son bulur. Medeniyetimizin geldiği bu noktada dünyanın hiçbir noktasında savaşlara, çatışmaların ortasında kalan çocuklara tahammülümüz olamaz." dedi.

"Fethiye'nin dijital tanıtımı için kapsamlı bir çalışma başlattık."

Savaşın bir an önce bitmesi temennisiyle konuşmasına başlayan Muhammet Kökten de Belceğiz Plajı'nda devam eden projeyi yakın takip ettiklerini vurguladı. Kooperatif olarak Ölüdeniz'in ve Fethiye'nin tanıtımı için kapsamlı bir çalışma başlattıklarını anlatan Başkan Kökten, "Discover Ölüdeniz başlığı altında web sitesi ve sosyal medya hesaplarının da yer alacağı kapsamlı bir dijital tanıtım çalışması başlattık. Ölüdeniz otelleri başta olmak Fethiye genelinden acenteler, restoranlar ve beachler ilk aşamada web sitemizde yer alacak. Asıl amacımız bölgemizi tanıtmak, bu konuda kapsamlı bir çalışma yürütüyoruz. Sponsorlu tanıtımlar alıyoruz. Kooperatifimiz ve YDA'dan gelen destekle 600 bin TL'nin üzerinde bir bütçe planlıyoruz. Bu bütçenin tamamını dijital tanıtım noktasında özellikle sosyal medya reklamları için kullanacağız. FTSO'nun desteğini sürekli her alanda yanımızda hissettik. Bu tanıtım çalışmamızda da desteklerini bekliyoruz." diye konuştu.

Bölgedeki tüm tanıtım ve eğitim çalışmalarına destek verdiklerini belirten Başkan Çıralı, Ölüdeniz Turizm Geliştirme Kooperatifinin çalışmasını takdir ettiklerini söyledi. Görüşme 2022 turizm sezonu ilişkin değerlendirmelerin ardından sona erdi.

FETHİYE KAYA İNCİRİ VE FETHİYE TAHİNİ DENETLENDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO) girişimiyle Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işareti tescili gerçekleştirilen Fethiye Kaya inciri ve Fethiye tahininin üretim standartları denetimi gerçekleştirildi. İncelenmek üzere numune alınan denetimlerden tüm firmaların başarıyla geçeceğine emin olduğunu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, üretici ve firmalardan alınan geri bildirimlerin tescil yapılan ürünlere yönelik talep artışını net şekilde ortaya koyduğunu söyledi.

Fethiye'de 3 Mart 2022 tarihinde gerçekleştirilen denetimlere, Fethiye Tarım ve Orman Müdürü Şaban Sarıkaya, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Seydikemer Tarım ve Orman Müdürlüğünden Gıda Mühendisi Eren Arı, Fethiye Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğü İdari İşler Şefi Ebru Kıroğlu, Seydikemer Belediyesinden Yüksek Gıda Mühendisi Kübra Orçun, Seydikemer Ziraat Odasından Ziraat Mühendisi Gökçen Sertkaya Güven ile FTSO Dış Ticaret ve Sanayi İşlemleri Sorumlusu Özge Ertürk Hakanoğlu katıldı.

Denetim ekibi ilk olarak Fethiye'de coğrafi işaretli Fethiye tahininin üretim ve satışını gerçekleştiren Başak Tarım Ürünleri Gıda Sanayi ve Turizm Ticaret Limited Şirketi ile Servet Şekerleme Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketinde incelemede bulundu. Ekip daha sonra hem Fethiye tahini ile hem de Fethiye Kaya inciri satışı yapan Fethiye Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifinde denetimlerini gerçekleştirdi. Denetim kapsamında numuneler alınarak, coğrafi işaret analiz süreci başlatıldı.

Başkan Çıralı, "Talep her geçen gün artıyor"

Coğrafi işaretli ürünlere yönelik ilgi ve farkındalığın giderek arttığını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, üretici ve firmalardan alınan geri bildirimlerin, tescil yapılan ürünlere yönelik talep artışını net şekilde ortaya koyduğunu söyledi. Gerçekleştirilen denetimlerin hâlihazırda satılan ürünlerin coğrafi işarete uygunluğunu gözler önüne serdiğini vurgulayan Başkan Çıralı, denetimlerin kriterlere uygunluğun yanında ürün kalitesini sürekli gözetim altında tutan bir süreç olduğunu belirtti. Coğrafi işaretli ürünlerin tanıtılması için girişimlere aralıksız devam ettiklerini belirten Başkan Çıralı, Sınai Mülkiyet Kanunu uyarınca gerçekleştirilen denetime katılan tüm yetkililere teşekkür etti.

FTSO YÖNETİMİ, *8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü* ZİYARETLERLE KUTLADI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleri, Şevket Süreyya Gürol, Emre Başaran ile Ramazan Dim, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü nedeniyle Fethiye'nin kadın yöneticilerini ziyaret etti. Başkan Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleri, çiçek ve kitap hediye ettiği kadın yöneticilerin günlerini kutlayarak, görevlerinde başarılar diledi.

FTSO Yönetimi, 8 Mart etkinlikleri kapsamında sırasıyla Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) Fethiye İlçe Müdürü Gamze Yılmaz, Fethiye Sağlık Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Fatmagül Yur ve Fethiye İlçe Sağlık Müdürü Dr. Ruhsar Doyuk'u makamında ziyaret etti. Ziyaret edilen kadın yöneticilere Şirin Yelmen Oktar'ın 'Çalışan Annenin Yaşam Dengesi' adlı kitabını ve çiçek hediye eden Başkan Çıralı ve Yönetim Kurulu üyeleri, günlerini kutlayarak görevlerinde başarılar diledi.

Müdürler Yıldız ve Doyuk ile Dekan Yur, ziyaretten duydukları memnuniyeti dile getirerek, FTSO Yönetimi'ne nazik davranışları nedeniyle teşekkür etti.

Başkan Çıralı: "Kadın varsa yarın var"

Ziyaretlere ilişkin açıklamalarda bulunan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye'nin önde gelen kadın yöneticilerini ziyaret ederek çalışmalarında başarılar dilediklerini belirterek, tüm dünya kadınlarının 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutladı. FTSO'nun kadınlara pozitif ayrımcılık yapan bir Oda olduğunu vurgulayan Başkan Çıralı Genel Sekreter Av. Ezgi Kullukçu da dâhil 16 çalışanın 11'inin kadın olduğunu belirtti. Kadın titizliği ve hassasiyetiyle başarılı projelere

imza attıklarını belirten Başkan Çıralı, kadınlar günü nedeniyle Fethiye'nin başarılı kadın yöneticilerinden 3'ü ile bir araya gelmekten büyük memnuniyet duyduklarını sözlerine ekledi.

Kadın girişimcilerin de rol model olarak öne çıkmasıyla, kadınların iş dünyasında daha büyük görevler almasını istediklerini vurgulayan Başkan Çıralı, "Kadınlarımıza verilen değer açısından çok şanslı bir coğrafyada yaşıyoruz. Muğlamız Türkiye'nin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Karnesi'nde 'En Eşitlikçi İl' unvanına sahip. Birlikte üretiyor, birlikte paylaşıyoruz. Kadın girişimcilerimize duruşlarıyla, yaptıklarıyla, başarılı çalışmalarıyla örnek olan TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Şeniz Mehtap Çahan başta olmak üzere, Odamız Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, Hicran Ayva Yeşertener, Aylin Kurt Özyurt ve Büşra Tuncer ile tüm icra komitesi üyelerini özverili çalışmalardan dolayı tebrik ediyorum. Üreten, dünyayı emekleriyle iyileştiren, güzelleştiren tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü Kutlu Olsun.

MUĞLA BORSA VE ODALARDAN ORTAK AÇIKLAMA:

“PETROL FİYATLARINDAKİ ÖNLENEMEYEN ARTIŞ PEK ÇOK SEKTÖRÜ ZORA SOKUYOR”

Petrol fiyatlarındaki artış benzin ve motorin fiyatlarında her gün yeni zamlara neden oluyor. Konuya ilişkin ortak açıklama yapan Muğla borsa ve ticaret odaları, bu durumun pek çok sektörü ve vatandaşları oldukça etkilediğine dikkat çekti.

Sene başında 73 dolar olan ham petrolün varil fiyatı, Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan savaş ve yaptırım endişeleri nedeniyle 120 dolara yaklaştı. Bu durum küresel piyasalarda olduğu gibi ülkemizde de pompa fiyatlarına yansımakta. Bu kapsamda Muğla Ticaret Borsası, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Milas Ticaret ve Sanayi Odası, Bodrum Ticaret Odası ve Marmaris Ticaret Odası ortak bir açıklamada bulundu. Yapılan açıklama şu şekilde:

“Rusya’nın Ukrayna’yı işgali ve batı ülkelerinin Rusya’ya uyguladıkları yaptırımlar enerji fiyatlarının önlenemez yükselişine sebep oldu. Ham petrolün varil fiyatı sene başında 73 dolar iken bugün 120 dolara yaklaştı. Bu yükseliş küresel piyasalarda akaryakıt fiyatlarına yansımakta. Bu yükselişi, ülkemizde de geçtiğimiz hafta içinde neredeyse her gün pompa fiyatlarına yansıması nedeniyle yakından takip ettik. Bundan 6 yıl önce benzinin litre fiyatı 5 TL olursa diye endişe ederken bugün 20 TL’ye yaklaşma korkusu yaşıyoruz. Bu elbette küresel bir problem, ancak pandeminin de etkisi ile uzun zamandır ekonomik sorunlarla mücadele eden üyelerimiz, dolardaki ani yükseliş ile oldukça sarsılmıştı. Geçtiğimiz haftalarda yaşanan elektrik ve doğalgaz zamlarının ardından şimdi benzin, motorin ve otogaz fiyatlarındaki hızlı yükseliş üyelerimizin ekonomik anlamda mücadele gücünü elinden almaktadır. Akaryakıt fiyatlarındaki yükseliş yalnızca taşımacılık sektörünü değil, çiftçiden, akaryakıt istasyonlarına, kargo firmalarından, dağıtım işi yapan işletmeler başta olmak üzere tüm sektörleri etkilemektedir. Özellikle süreli ve taahhütlü iş yapan taşımacılık sektörü bu öngörülemez yükseliş nedeniyle oldukça zor durumdadır. Yaşanan bu sorunların çözümü noktasında, devletin akaryakıt fiyatlarını 4-5 ay gibi bir süre için sabit tutması hem yük hem yolcu taşımacılığı yapan sektörlerin ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmeleri için son derece önemlidir. Ayrıca, ÖTV muafiyeti tek başına yeterli olmamakla birlikte, en azından dünyadaki petrol fiyatları bir düzene girene kadar akaryakıt alımlarında KDV ve ÖTV muafiyeti sağlanması üye işletmelerimiz açısından hayati önem taşımaktadır. Aksi takdirde işletmelerimiz kapanma tehlikesi ile karşı karşıya kalacak. Hem işsizlik rakamında artış yaşanacak hem de ekonomimiz ciddi bir kayba uğrayacak. Kapanmaların yanı sıra özellikle ilimizde tedariklerin kara yolu ile gerçekleştirildiği göz önünde bulundurulursa, akaryakıt fiyatlarındaki artışlar, ürün ve hizmet fiyatlarına yansıyacak; bu da enflasyonu çok daha yukarı tırmandıracaktır.

Muğla borsa ve ticaret odaları olarak devletimizden talebimiz, üyelerimizi son derece olumsuz etkileyen ve beraberinde ülke ekonomimizde kırılganlığa yol açabilecek boyuta gelen, benzin ve motorin fiyatlarına acil olarak müdahale edilmesidir.”

FETHİYE’NİN FUAR ALANI ve KONGRE MERKEZİ İHTİYACI ELE ALINDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından hazırlanan ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) ‘2020 Yılı Fizibilite Desteği’ programından yararlanılarak tamamlanan ‘Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu’ FTSO’daki toplantıda Fethiye’nin resmî kurum ve sivil toplum kuruluşu temsilcileriyle paylaşıldı. Projenin uygulanabileceği alanlar, finansal analizi ve kış turizmine yapacağı katkıların katılımcılara aktarıldığı toplantıda, ilçenin kongre merkezine ihtiyaç duyduğu görüşü ön plana çıktı. Fethiye’ye kongre merkezi kazandırmak için ellerini taşın altına koymaya hazır olduklarını belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, bu doğrultuda bu yıl 15 Mayıs’ta netleşecek, Babadağ Teleferik’ten elde edecekleri gelirin büyük önem kazandığını söyledi.

FTSO Meğri Salonu’nda 9 Mart 2022 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) Genel Sekreteri Özgür Akdoğan, Fethiye Belediye Başkan Yardımcıları Oğuz Bolelli ve Güzide Özkaya, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, Mimarlar Odası Fethiye Şube Başkanı Günay Solak, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Bölge Temsilciliği Başkanı Özgen Uysal, FTSO Yönetim Kurulu Üyesi ve Göcek-Der Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Doktor Öğretim Üyesi Muhammer İlkuçar, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Songur, İnşaat Mühendisleri Odası Fethiye Temsilcisi Levent Çimen, TMMOB Şehir Plancıları Odası Fethiye Temsilcisi Birol Keskin, GEKA Muğla Yatırım Destek Ofisi Uzmanı Hüseyin Çiftçi, FETOB Sekreteri Çiğdem Aksu, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile fizibiliteyi hazırlayan Progem Eğitim Danışmanlık firması Genel Müdürü Adnan Hacıbebekoğlu ve Proje Koordinatörü Özge Maden katıldı.

Fizibilite raporu katılımcılara sunuldu

Fizibilite raporunun sunumu Koordinatör Özge Maden tarafından yapıldı. Fethiye’nin kongre merkezi ve fuar alanı ihtiyacı için ayrı ayrı veriler topladıklarını anlatan Koordinatör Maden, ilçede özellikle kongre merkezi ihtiyacının ön plana çıktığını söyledi. İlk olarak kongre merkezi ihtiyacına yönelik verileri katılımcılarla paylaşan Maden, 100 otel ve 100 işletme üzerinde yapılan anket çalışmasında, inşa edilecek kongre merkezi faaliyetlerine katılımın yüzde 70’in üzerinde olacağının ortaya koyulduğunu söyledi. Kongre merkezinin turizmin 12 aya yayılması, uluslararası ticaretin artırılması ve ticari iş birlikleri geliştirilmesi alanında önemli rol oynayacağına dikkati çeken Maden, yatırım planı için belirlenen 3 alanın Cumhuriyet Mahallesi, itfaiye alanı ve Ölüdeniz Mahallesi Hisarönü mevkisinde yer aldığını kaydetti. Özellikle Cumhuriyet Mahallesi Debboy mevkisindeki Fethiye Belediyesine ait arazide, kongre merkezi ve misafir konuk evi olarak ruhsatı alınmış bir alanın bulunduğunu vurgulayan Maden, proje için en uygun bölge olarak bu arazinin ön plana çıktığını aktardı. Maden, 5 bin 458 metrekarelik bu alanın projede yer alan 200 araçlık dâhili otoparkı, şehir trafiğine olumsuz yük getirmemesi ve ormanla sarılmış çevresi gibi özellikleriyle büyük avantajlar barındığını sözlerine ekledi.

Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya da çok amaçlı salon olarak planlanan bu araziyi butik kongre merkezi olarak gerçekleşecek bir projeye tahsis edebileceklerini belirterek imar yönetmeliğine göre gerekli ruhsatlandırmanın 2014 yılında yapıldığını vurguladı.

Butik kongre merkezinin daha faydalı olacağı görüşünde birleşildi

Fethiye'nin 100-200 kişilik toplantı salonuna ihtiyaç duyduğunu belirten katılımcılar da diğer önerilere nazaran Debboy mevkisindeki bu alanın projenin uygulanması için çok daha uygun olduğu görüşünde birleşti. İnşa edilecek tek bir salonun portatif olarak küçültülerek ihtiyaca göre kullanılabileceğinin altını çizen katılımcılar, kış aylarında gerçekleştirilerek organizasyonlarla Fethiye'nin kış turizmine önemli katkılar verebileceğini kaydetti. Katılımcılar toplantıda projenin yatırım aşamasında desteğe ihtiyaç duyulduğunu GEKA Genel Sekreteri Özgür Akdoğan'a bizzat iletti.

Toplantı fuar alanına ilişkin fizibilite sonuçlarının açıklanmasıyla devam etti. Karaçulha ve Çamköy mahallelerinde fuar alanı yapımına uygun 2 arazinin ön plana çıktığı belirtilen toplantıda, projenin uygulama ve işletme aşamalarına ilişkin veriler, katılımcılar tarafından kapsamlı olarak tartışıldı.

GEKA Genel Sekreteri Akdoğan'dan FTSO'ya teşekkür

Katılımcılara seslenen GEKA Genel Sekreteri Özgür Akdoğan, birlikte uzun yıllardır çok başarılı projeler gerçekleştirdiklerini belirttiği FTSO'ya Ajansın belirlediği hedefler doğrultusunda projeler geliştirdiği için teşekkür etti. Bu yılın vizyon projeleri arasından FTSO'nun Fethiye Su Altı Tarih Parkı Projesi'nin de yer aldığını anlatan Genel Sekreter Akdoğan, "Bizler bölgesi için kaygılanan, üretken kurumların projelerine destek vermekle sorumluyuz. Bu anlamda Fethiye bizim için çok değerli bir yer. Türkiye'nin tanıtım yüzü aynı zamanda. Fizibilitesi hazırlanan bu proje Fethiye'de turizmin 12 aya yayılması açısından çok önemli. Kongre turizminin bölgeye çok uygun olduğunu düşünüyoruz. Önemli yatırımlarda fizibilite yaklaşımının da çok doğru olduğunu biliyoruz. Bu tarz projelerde maliyetin, işletme modelinin önceden belirlenmesi yatırım yapacak kurum açısından çok değerli. Bu nedenle de sizleri takdir ve teşekkür ediyorum." dedi.

Genel Sekreter Akdoğan Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Projesi'ni GEKA'nın proje havuzuna alacaklarını ancak destek kararını verecek son mercinin GEKA Yönetim Kurulu ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olduğunu sözlerine ekledi.

Başkan Çıralı, "Fethiye'ye kongre merkezi kazandırmak istiyoruz."

Debboy mevkisinde gerçekleştirilecek kongre merkezi projesi için yaklaşık 70 milyon TL'lik bir yatırıma ihtiyaç duyduğunun fizibilite çalışmalarıyla ortaya konduğunu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise Fethiye için bu projeyi gerçekleştirmek istediklerini ancak Babadağ Teleferik'ten elde edecekleri geliri görmeleri gerektiğini söyledi.

Bu yıl 15 Mayıs'ta ilk defa teleferik projesinden elde edecekleri gelirin net olarak ortaya çıkacağını vurgulayan Başkan Çıralı, gelecek yıllara ilişkin bir hesaplamayla durumun çok daha belirgin hâle geleceğini kaydetti.

Fethiye'de kazandırılacak kongre merkezinin bölgenin fiziki merkez ihtiyacını karşılanmasının yanı sıra, 12 ay turizme de katkı sağlayacağını anlatan Başkan Çıralı, "Yapılacak organizasyonlarla firmaların ticari iş birliklerinin artıracak olması, dolaylı olarak farklı sektörlere ve istihdama katkı sağlayacak olması açısından önemli. Proje kapsamında yapılan toplantılar, bölgemizin özellikle bir kongre merkezi ihtiyacının bulunduğunu gösterdi. Fuar alanı ve kongre merkezinin birbirinden ayrı olması yönündeki görüşler sonucu rapor, bu iki merkezin ayrı ayrı fizibilitesinin çıkartılması ile son hâlini aldı. Bugün burada sonuç raporunu paylaştığımız çalışma, Bakanlık formatı çerçevesinde uygun alan, organizasyon yapısı, finansal analizler ve yatırım tutarları gibi detaylı sonuçları veriyor. 'Fethiye Fuar Alanı ve Kongre Merkezi Fizibilite Raporu'nun yapılacak muhtemel yatırımlara ışık tutacağına inanıyorum. Projenin hazırlanmasına destek veren Güney Ege Kalkınma Ajansına, fizibilite raporunu hazırlayan Progem firmasına ve çalışmalar sırasında yanımızda olan başta belediyemiz olmak üzere tüm kurumlara teşekkür ediyorum." diye konuştu.

FTSO'NUN KALİTELİ HİZMET VERDİĞİ BİR KEZ DAHA TESCİLLENDİ

FTSO, ISO 9001 VE ISO 10002 DIŞ DENETİMLERİNDEN BAŞARIYLA GEÇTİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO), üyelerine ve bölgeye kaliteli hizmet sunduğu bir kez daha tescillendi. FTSO, Türk Loydu Baş Denetçisi Şehnaz Nalbant tarafından çevrimiçi olarak gerçekleştirilen Kalite Yönetim Sistemi ISO 9001:2015 periyodik denetimi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi ISO 10002:2018 belge yenileme denetimlerinden başarıyla geçti.

TOBB akreditasyon sisteminin yanı sıra, ISO 9001 Kalite Yönetim ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi kalite standartlarını uygulayan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, üyelerine ISO standartlarında kaliteli hizmet sunduğunu, TOBB oda ve borsa camiasının örnek odalarından biri olduğunu kanıtladı.

Türk Loydu Vakfı Yönetim Sistemleri Baş Denetçisi Şehnaz Nalbant, denetim çalışmaları öncesinde FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Genel Sekreteri ve Oda çalışanlarının katıldığı açılış toplantısında denetimin kurumların kendilerini geliştirmek için bir fırsat olduğunu söyledi. 2017 yılında Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının denetimini gerçekleştirdiğini hatırlatan Şehnaz Nalbant, FTSO'nun kalite standartlarını başarıyla uygulayan bir oda olduğunu ifade etti.

İki gün süren denetimler sırasında Şehnaz Nalbant, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve Kalite Akreditasyon Sorumlusu Aysun Şanlısoy ile birlikte FTSO'nun Kalite Yönetim Sistemi ISO 9001:2015 versiyonu uygulamalarını, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi uygulamalarını ve kalite dokümanlarını inceleyerek, birimlerle bire bir görüşmeler yaptı. 9-10 Mart tarihlerinde gerçekleştirilen denetimden başarı ile geçen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Kalite Yönetim Sistemi ISO 9001:2015 periyodik denetiminden ve Müşteri Memnuniyeti Sistemi ISO 10002:2018 belge yenileme denetiminden başarıyla geçti.

“FTSO güçlü yönleri çok olan bir oda”

Denetim çalışmaları sonrasında 10 Mart Perşembe günü yapılan kapanış toplantısına FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran ve Oda çalışanları katıldı. Kapanış toplantısında 2 günlük denetim sonuçlarını paylaşan Türk Loydu Vakfı Baş Denetçisi Şehnaz Nalbant, FTSO’nun iki ayrı standart kapsamında gerçekleştirilen denetimden hatasız, başarıyla geçtiğini açıkladı. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının kalite yönetim sistemlerini özümseyerek uygulayan sürekli kendini geliştiren bir oda olduğunu kaydeden Nalbant, Oda yönetiminin de kalite yönetim sistemine sahip çıktığını ve çalışanların da sisteme hâkim olduğunu ve hassasiyetle uyguladığını dile getirdi. Denetimle ilgili gözlemlerini paylaşan ve FTSO’nun fırsatlarını değerlendiren Türk Loydu Vakfı Baş Denetçisi Şehnaz Nalbant şunları söyledi:

“Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, kalite yönetim sistemini TOBB akreditasyon sistemiyle birlikte entegre sürdürüyor. İki günlük çalışmaya katkı sunan tüm ekibe teşekkür ediyorum. Verimli ve güzel bir denetim süreci geçirdik. FTSO’da titiz ve güzel bir kalite yönetimi sistemi yönetiliyor. FTSO, denetimini gerçekleştirdiğim 2017 yılına göre çok daha ileri seviyede. Kurum çalışanları ve yönetimi sürekli iyileştirmeye açık. Etkili iç denetimler yapılıyor.

FTSO proje geliştiren bir oda. Kalkınma ajansı ile projeler yürüten bir oda. 4 yılda 9 proje üretilmiş. Bu, Odanın güçlü yönü. Yine FTSO’nun politika temsil tarafı, Fethiye-Seydikemer Güç Birliği Platformu, Turizm Konseyi ile yürütülen çalışmalar çok iyi örnekler. Seydikemer Tarım İhtisas OSB süper bir girişim. Başarılı üyelerin ve girişimcilerin hikâyelerinin işlendiği Makri dergisi, üyelerin katılımıyla gerçekleştirilen sektörel ve bölgesel toplantılar iyi uygulamalar olarak öne çıkıyor. Odanın 2022 hedefleri, bölgeye, bölge ekonomisine katkı yapacak şekilde belirlenmiş. Tebrik ediyorum. Kalite yönetim sistemi ekip işi. Dolayısıyla Oda yönetiminin kalite sistemini desteklemesi çok güzel. FTSO güzel bir takım. Ülkemizin en güzel köşelerinden olan Fethiye de güzel şeyler hak ediyor. “

Kapanış toplantısında konuşan FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu da Baş Denetçi Şehnaz Nalbant’a teşekkür ederek, “Gerçekten çok verimli, çok geliştirici bir denetim oldu. Katkılarınız için çok teşekkür ederiz. Amacımız kendimizi geliştirerek hizmet kalitemizde sürekliliği sağlayarak üyelerimize hizmet sunmak. Oda yönetimine de her zaman yanımızda oldukları, destekleri ve katkıları için teşekkür ediyoruz.” diye konuştu.

FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran da kapanış toplantısında kalite sistemlerini başarıyla uygulayan Oda çalışanlarını tebrik etti.

İHRACAT EĞİTİMİNE 23 KİŞİ KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından gerçekleştirilen ‘İhracatta Başarılı Pazarlama ve Satış Becerileri Eğitimi’nde, işletmelerin dış ticaret hedefleri, ihracatta başarı elde etmek için gerekli altyapı imkânlarının incelenmesi ve durum analizi konuları işlendi. Eğitimde ayrıca Fethiye ve Seydikemer’den ihraç edilen ürünlerin pazar araştırması ile yeni pazar ve müşteri bulma tekniklerine uygulamalı olarak değinildi.

Eğitimde ayrıca istihbarat kaynakları ve ‘trademap’ kullanımı tüm detaylarıyla katılımcılarla paylaşıldı.

Başkan Çıralı: “İhracat eğitimlerine önem veriyoruz”

FTSO olarak ticarette en büyük hedeflerinin Fethiye ve Seydikemer’de üretilen ürün ve hizmetleri diğer ülkelere ihraç etmek olduğunu vurgulayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, bu doğrultuda ihracat eğitimlerine büyük önem verdiklerini söyledi. Bölgedeki tüm ihracatçı firmalarla iş birliği hâlinde çalıştıklarını anlatan Başkan Çıralı, ihracatın sadece bölgenin değil, tüm ülkenin geleceğini doğrudan etkilediğini kaydetti. İçerik bakımından oldukça başarılı bir eğitimi geride bıraktıklarını aktaran Başkan Çıralı, “Eğitmenimiz Hakan Akın, AB projelerinde görev almış, dış ticaret konusunda 9 kitap yazmış bir isimdi. Üyelerimizin eğitime gösterdikleri ilgi de bizi ayrıca mutlu etti. Bu tarz eğitimleri gerçekleştirmeye devam edeceğiz. Değerli bilgiler için eğitmenimize, katılımları nedeniyle de üyelerimize teşekkür ediyorum.” dedi.

FTSO Likya Salonu’nda 11-12 Mart 2022 tarihlerinde toplam 8 saat süren eğitim, İhracat Danışmanı ve Yazar Hakan Akın tarafından verildi. İhracat yapan ve sektöre adım atmak isteyen 23 kişinin katıldığı eğitimin ilk gününde dış ticarette başarı elde etmek için gerekli altyapı imkânlarının incelenmesi ve durum analizi konularında sunumlar yapıldı. Yoğun ilgiyle devam eden eğitimin ikinci gününde ise katılımcılar kendi bilgisayarını kullanarak ihracatta gerekli altyapıların oluşturulması ve analiz konularında uygulamalar gerçekleştirdi. Özellikle Fethiye ve Seydikemer’den ihraç edilen ürünlerin pazar araştırmalarına ağırlık verilen eğitimde, yeni pazar ve müşteri bulma teknikleri uygulamalı olarak gerçekleştirildi.

FETEX FUARI, TURİZMCİLERLE TEDARİKÇİLERİ BULUŞTURDU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının destekleriyle düzenlenen Fethiye Turizm Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı (FETEX) turizm sektörüyle tedarikçilerini buluşturdu.

Çamköy Kapalı Pazar alanında Marmaris Fuarcılık Organizasyon Şirketi (MARFO) tarafından 16-19 Mart 2022 tarihlerinde düzenlenen fuarın açılışına Fethiye İlçe Tarım ve Orman Müdürü Şaban Sarıkaya, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Fethiye Sabit ve Seyyar Pazarcılar ve Manavlar Odası Başkanı Adem Hıra, Seydikemer Fethiye Süt Birliği Başkanı Turgut Tokmak ve sektör temsilcileri katıldı.

Fuarın açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, turizmcileri ve tedarikçileri buluşturan fuarın bölge turizmi için hayırlı olmasını diledi. FTSO olarak bölge turizmine yönelik fuarlara destek olduklarını belirten Kemal Hıra, “Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, bölgemizin tanıtımı için Turizm Konseyi paydaşlarımızla birlik ve beraberlik içinde çalışıyoruz. Fuarlara birlikte katılım sağlıyoruz. Tanıtım önemli ama tedarikçilerimiz olmadan gelen misafirlerimizin bölgemizden memnun ayrılması mümkün değil. Bu nedenle turizmcilerimizle yiyecek-içecek tedarikçilerini buluşturan bu fuar önemli bir amaca hizmet ediyor. İçte ve dışta yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen dayanışma içinde el ele vererek, 2022 turizm sezonunun başarılı geçmesinin gayreti içindeyiz. FETEX Fuarının bu yıl da verimli olacağını ve bölgemizdeki turizm sektörü aktörleriyle tedarik zincirinin buluşmasında etkin rol oynayacağına inanıyorum. 2022 sezonunun hedeflediğimiz gibi huzurlu, bol kazançlı ve bereketli bir turizm sezonunu olmasını diliyorum.” diye konuştu.

MARFO Fuarcılık Genel Müdürü Volkan Gülcan da konuşmasında fuara 50 firmanın katıldığını söyledi.

Açış konuşmalarının ardından fuarın açılış kurdelesini kesen protokol, daha sonra stantları gezerek firma yetkililerinden bilgi aldı.

FETHİYE VE SEYDİKEMER’İN TURİZM ENVANTERİ İLE TURİZM STRATEJİK PLANI HAZIRLANIYOR

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasında (FTSO) Fethiye ve Seydikemer turizm çekim noktaları envanterinin çıkarılması ve turizm potansiyelinin gözden geçirilmesi amacıyla ‘Fethiye ve Seydikemer Turizm Varlıkları Envanteri’ toplantısı gerçekleştirildi. Fethiye ve Seydikemer’den resmi kuruluş, sivil toplum kuruluşu, turizm dernekleri ve turizm paydaşları temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda Turizm Envanteri Yürütme Kurulu üyeleri Naci Dinçer ve Uğur Çaçaron tarafından envanterin gerekliliği ve hedeflenen sonuçlara ilişkin bilgi verildi. Toplantıda konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye ve Seydikemer’in doğal, tarihsel ve kültürel varlıklarının sosyal değerlerini tespit ederek korunarak kullanılmasını sağlamayı, ayrıca bu bilgiler ışığında bölgenin turizm stratejik planının hazırlanması için gerekli altyapıyı oluşurmayı amaçladıklarını kaydetti.

FTSO Likya Salonu’nda 16 Mart 2022 tarihinde düzenlenen toplantıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, Fethiye Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Halime Ok, Seydikemer Belediyesi Sosyal Yardım İşleri Müdürü Kasım Gürbüz, İMEAK DTO Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan ile Fethiye-Seydikemer’in sivil toplum kuruluşu, turizm dernekleri ve turizm paydaşları temsilcileri katıldı. Yoğun katılımla gerçekleştirilen toplantıda ilk olarak Turizm Envanteri Yürütme Kurulu üyeleri Süleyman Kaya, Naci Dinçer ve Uğur Çaçaron tarafından envanterin gerekliliği, çıkış noktası ve hedeflenen sonuçlara ilişkin bilgi verildi.

“Bölgemize para kazandığımız yerden değil, çocuklarımıza bırakmak istediğimiz yerden bakmalıyız.”

Fethiye’de turizm tanıtımının uzun yıllar turizm işletmeleri tarafından yürütüldüğünü ancak dünyada gelinen noktada bunun yetersiz kaldığının çok net görüldüğünü belirten kurul üyesi Uğur Çaçaron, katılımcıların çıkarılacak envantere doğrudan katkı vermesini beklediklerini söyledi. FTSO’nun bu alanda verdiği desteğin çok önemli olduğunu vurgulayan Çaçaron, “Ancak biliyorsunuz odalar icra değil, rica yeridir. Lobi çalışmaları yaparak resmi kurumları harekete geçirmeye çalışıyor. Babadağ Teleferik Projesi’nin hayata geçmesi de böyle olmuştur. Ankara’da sürdürülen

uzun süreli girişimler sonucu bu proje hayata geçti. Sürdürülebilir turizm için artık bir karar vermemiz gerekiyor. Amacımız vurkaç yapmak mı, yoksa yaşamaktan keyif alınan bir destinasyon yaratmak mı? Deniz, kum, güneş her yerde var. Ancak Ölüdeniz'in farkı ne? Bunu artık çok iyi anlatmamız gerekiyor. Bence bölgemize para kazandığımız yerden değil, çocuklarımıza bırakmak istediğimiz yerden bakma zamanımız çoktan geldi." dedi.

"Keşke düşük yoğunluk, yüksek gelirli bir destinasyon hazırlayabilseydik."

Fethiye ve Seydikemer'de turizm envanteri belirleme çalışmasını uzun yıllardır sürdürmeye çalıştıklarını anlatan kurul üyesi Naci Dinçer de ilk kez bir kurumun sahiplenmesiyle bu çalışmaya devam ettiklerini vurguladı. Desteğinden dolayı Başkan Osman Çıralı'ya teşekkür eden Dinçer, "Ölüdeniz 70'li yıllardan bu yana Türkiye'nin tanıtım fotoğrafı. Ancak son yıllarda bayram trafiği nedeniyle yolda kalan insanların isyanıyla gündeme geliyor. Biz tahrip etmeden korunan ve geleceğe aktarılan, güzellikleriyle tercih edilen bir destinasyon yaratmak istiyoruz. Sadece sektör paydaşlarımızın değil, tüm halkımızın mutlu olacağı bir sistem kurulmalı ki herkes sahiplensin ve bölgesini korusun. Keşke düşük yoğunluk, yüksek gelirli bir destinasyon hazırlayabilseydik. Maalesef bunu başaramadık. Ancak bundan sonraki hedefimiz koruma-kullanma dengesini sağlanmış bir turizm modeli geliştirmek olmalı." diye konuştu.

105 çekim merkezinden oluşan bir envanter hazırladıklarını aktaran Dinçer, tüm katılımcılardan kendilerine dağıtılan bu envanter çalışmasına katkı vermelerini istedi. Her bir çekim merkezinin karşısına 'hazır', 'neredeyse hazır' ve 'potansiyel olarak hazır' şeklinde seçenekler eklediklerini anlatan Dinçer, katılımcıların bu seçeneklerden birini işaretlemesini talep etti. Dinçer, toplanan verilerin bölgenin turizm stratejisini belirleme konusunda kendilerine büyük katkısı sağlayacağını sözlerine ekledi.

Başkan Çıralı, "Hedefimiz bölgenin turizm stratejik planının hazırlanması"

Katılımcılara seslenen FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise amaçlarının Fethiye ve Seydikemer'in doğal, tarihsel ve kültürel varlıklarının, sosyal değerlerini tespit ederek korunarak kullanılmasını sağlamak, ayrıca bu bilgiler ışığında bölgenin turizm stratejik planının hazırlanması için gerekli altyapıyı sağlamak olduğunu söyledi. Kamu ve yerel yönetim temsilcileri, sivil toplum kuruluşları, uzmanlar ve akademisyenlerin katkı ve çabaları ile başlatılan çalışmaların FTSO bünyesinde devam ettiğini anlatan Başkan Çıralı, "Bu çalışmanın tamamlanması ile elde edilecek rapor, bölgemizdeki turizm işletmeleri ve turizm yatırımcıları için bir rehber işlevi görecek. Ayrıca yıllardır eksikliği giderilemeyen Fethiye ve çevresi turizm stratejik planının hazırlanması için gerekli altyapıyı ve bilgileri de sağlayacaktır. Turizm Çekim Noktaları Envanterimizin hazırlık çalışmalarına bilgi, deneyim ve önerilerinizle vereceğiniz katkı bizim için ve bölgemizin turizmi için çok değerlidir. Şimdiden katkılarınız için çok teşekkür ediyorum." dedi.

Katılımcılar görüşlerini bildirdi

Toplantı katılımcıların görüşlerinin alınmasıyla devam etti. Envanterin oluşturulma sürecinde resmi kurum ve imar ayağının çok iyi yönetilmesi gerektiğini belirten katılımcılar, öncelikli amacın korumak olması gerektiğine vurgu yaptı. Çevre kirliliğinin önlenmesi ve yangınlara karşı alınan önlemlerin geliştirilmesi konusuna çalışma yapılması gerektiğini belirten katılımcılar, acil riskli turizm varlıklarının bir an önce tespit edilmesi gerektiğinin altını çizdi. Bölgenin doğal güzelliklerinin halkın kullanımına kapatılacak şekilde işletilmesinin mutlaka önlenmesi gerektiğini vurgulayan katılımcılar, bu gibi durumlara daha yüksek sesle ve güçlü tepki verilmesi gerektiği görüşünde birleşti.

YÖRESEL ÜRÜNLER, AGRİTECH TARIM, HAYVANCILIK, GIDA İHTİSAS FUARI'NDA TANITILDI

Agritech Tarım Hayvancılık Seracılık Gıda İhtisas Fuarında, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasının (FTSO) desteğiyle Fethiye ve Seydikemer'in yöresel ve coğrafi işaretli ürünlerinin tanıtıldığı stant yoğun ilgi gördü. Fuarın açılış töreninde konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, bölgenin tarım potansiyelini en üst seviyeye çıkarmak için ellerinden gelen gayreti gösterdiklerini belirterek, FTSO öncülüğünde gerçekleştirilen Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı OSB projesinin bölge tarımına büyük ivme kazandırmasını beklediklerini kaydetti.

Marmaris Fuarcılık Organizasyon Şirketi (MARFO) tarafından Çamköy Kapalı Pazaryeri'nde 55 firma ve 400 firma temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirilen Fethiye Tarım Hayvancılık Seracılık Gıda İhtisas Fuarı'nın açılış töreni 23 Mart 2022 tarihinde gerçekleştirildi. Fuarın açılış törenine, Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün, CHP Muğla Milletvekili Süleyman Girgin, Muğla Tarım ve Orman Müdürü Barış Saylak, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Milas Belediye Başkanı Muhammet Tokat, Ak Parti Muğla İl Başkanı Kadem Mete, CHP Muğla İl Başkanı Adem Zeybekoğlu, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Meclis Başkan Yardımcısı Sami Kemik, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Halil İbrahim Öztürk, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayiğit, Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, sivil toplum kuruluşu temsilcileri, çiftçiler ve vatandaşlar katıldı.

Çıralı, "Bölge tarımına ivme kazandıracak projeler için çalışıyoruz."

Fuarın açılış töreninde konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, bölgenin tarım potansiyelini en üst seviyeye çıkarmak için ellerinden gelen gayreti gösterdiklerini belirterek, FTSO öncülüğünde gerçekleştirilen Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi (OSB) projesinin bölge tarımına yeni bir ivme kazandırmasını beklediklerini kaydetti. Çobanisa Mahallesi'nde kurulacak ve 2 bin 500 kişiye istihdam sağlayacak OSB'nin 30 bin büyükbaş hayvan

kapasitesine sahip olacağını anlatan Başkan Çıralı, projede kısa sürede çok önemli mesafe kat ettiklerini vurguladı. Büyük çaplı projelerin yanı sıra bölgenin tarımsal ürünlerini parlatarak ticarete kazandırmak için de coğrafi işaret çalışmaları yürüttüklerini anlatan Başkan Çıralı, "Fethiye Kaya inciri ve yağ oranı yüksek susamımızın ön plana çıktığı Fethiye tahini bu çalışmalarımızın birer ürünü. Oda olarak bu özel ürünlerimize sahip çıkarak, coğrafi işaret tescillerini gerçekleştiriyor, domates ve alabalık gibi ürünlerimizle birlikte markalaşmaları için çalışıyoruz. Bölgemizin yerel değerlerini ülkemizin en prestijli fuarlarında tanıtıyoruz." dedi.

Fethiye'ye fuar alanı ve kongre merkezi kazandırmak için de çalışmalar yürüttüklerini aktaran Başkan Çıralı, "Bu ihtiyaca ilişkin fizibilite raporumuzu hazırlattık ve paydaşlarımızla geçen hafta paylaştık. Hem kongre merkezine hem de fuar alanına ihtiyaç duyduğumuzu ortaya koyan çok verimli bir çalışma oldu. Arazi sıkıntısı çözülebilirse bu konuda bölgemizin ihtiyaçlarına göre gerekli girişimleri yapmak istiyoruz." diye konuştu.

Turizm sektöründe 2022'nin rekor yılı olacağını belirterek konuşmasına başlayan Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, tarım için aynı müjdeli haberi vermenin imkânsız olduğunu söyledi. Son 2 yıldır tarım sektörünün ciddi yaralar aldığını, girdi maliyetlerinin özellikle son dönemde 4 katına çıktığını vurgulayan Başkan Karaca, acil önlemler alınmadığı takdirde tarım sektöründe geri dönülmez yaralar açılacağını kaydetti.

Törende konuşan Muğla Tarım ve Orman Müdürü Barış Saylak ise bölgenin sadece turizm değil, tarımla da geçimini sağladığını belirterek, üretim için yoğun çaba gösterdiklerini aktardı. Küresel iklim felaketi ve ardından koronavirüs pandemisi ile birlikte tarım sektörünün zor günler geçirdiğine vurgu yapan Müdür Saylak, geleceğin tarımda olduğunu belirterek, üretimi artırmak için gece gündüz demeden çalışmaya devam edeceklerini söyledi.

CHP Muğla Milletvekili Süleyman Girgin de Muğla belediyelerinin tarım sektörüne ve üretime katkı sunmak için yoğun mesai harcadığını belirterek, tarımda ithalat politikalarının üreticiye büyük zarar verdiğini vurguladı. Çiftçilerin ucuz mazot ve gübre yardımlarıyla desteklenmesi gerektiğinin altını çizen Girgin, ülke tarımının her geçen yıl daha kötüye gittiğini sözlerine ekledi.

Osman Gürün, "Yeterli destek verilirse çok daha iyisini yaparız."

Son olarak katılımcılara seslenen Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün ise Muğla'da tarımı desteklemek için birçok proje yürüttüklerini belirtti. Kadınlara yönelik gerçekleştirdikleri keçi dağıtımından büyük verim aldıklarını ve birçok kadının bu sayede küçük sürüler edinmeye başladığını anlatan Başkan Gürün, tarım ve hayvancılıkta kendine yetemeyen bir ülkenin geleceğe yürümesinin imkânsız olduğunu kaydetti. Kooperatifleşmenin önemine değinen Başkan Gürün, "Muğla'nın toprak tahlilini çıkarıyoruz. Gün geçtikçe yeni yaptığımız tahliller ile toprak haritası daha detaylı hâle geliyor. İpek böcekçiliğini destekliyoruz ve onunla ilgili kendi arazilerimizde dut dikiyoruz. Bu işi yapacak vatandaşlarımızın kuracağı tesislere yardımcı oluyoruz. İpek böcekçiliği belli bir safhaya geldikten sonra ipeği koza şeklinde satmak değil, onu dokuyarak mamul halde satmaları için kooperatiflerle iş birliği yapıyoruz. Sakız ağacı dikiyoruz. Sakız ağacı bizde fazla yoktu. Ama bizim iklimimiz sakız ağacına çok müsait. Sakız ağacından elde edilen rakam oldukça yüksek. Bu topraklara ne diksen çıkıyor. Vatandaşlarımıza yeterli destek verilirse çok daha iyisini yaparız." dedi.

Konuşmaların ardından fuarın açılışı yapılarak stantlar gezildi. Fuarda Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye Belediyesi, Likya Fethiye Kadın Girişimi Kooperatifi ve Ata Tarımsal Kalkınma Kooperatifi tarafından açılan stant yoğun ilgi gördü. Fethiye'nin coğrafi işaretli ve yöresel ürünlerinin sergilendiği stant protokol üyeleri tarafından da ziyaret edildi. Protokol üyeleri stanttaki ürünleri uzun süre inceleyerek tadına baktı.

MESLEK KOMİTELERİ MÜŞTEREK TOPLANTISINDA,

RUSYA-UKRAYNA SAVAŞININ

BÖLGE EKONOMİSİNE ETKİLERİ DEĞERLENDİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nda, Rusya-Ukrayna savaşının Muğla ekonomisine etkileri değerlendirildi. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi, Muğla Odaları ve Borsa Akademik Danışmanı Doçent Doktor Serkan Dirlik, toplantıda yaptığı sunumla savaşın Muğla ekonomisine ve 2022 yılı turizm sezonuna muhtemel etkilerini sayılarla anlattı.

FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu'nun açış konuşmasıyla başlayan FTSO Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı yoğun katılımla gerçekleşti. Toplantıda, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğretim Üyesi, aynı zamanda Muğla Odaları ve Borsa Akademik Danışmanı Doç. Dr. Serkan Dirlik, meslek komitesi üyelerine, 2021 yılı ekonomi verilerini içeren Siyah Kuğuların Gölgesi Altında: Türkiye ve Muğla 2021 Yılı Ekonomi Değerlendirmesi" sunumunun verileri ışığında Rusya-Ukrayna savaşının muhtemel etkilerini değerlendirdi. Tüm dünyayı etkileyen büyük buhranlara 'siyah kuğu' adı verildiğini kaydeden Doç. Dr. Dirlik, pandemi döneminde tek olan siyah kuğu sayısının Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile birlikte arttığını, dolayısıyla ekonomideki risklerin daha da büyüdüğünü söyledi. İçinde bulunulan durumu özetleyen Doç. Dr. Dirlik, enerji maliyetleri ve tarım girdi maliyetlerinin yükselişinin yarattığı enflasyonist ortam, üretim arzının kısıtlanması, savaşın etkisiyle emtia ürünlerinde aşırı yükseliş, Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna ile ticari ilişkileri ile Rus ve Ukraynalı turistlerin bölge için önemine değindi.

2019 yılının turizm açısından parlak bir yıl olduğunu hatırlatan Doç. Dr. Dirlik, 2020 yılı ve 2021 yılında tüm dengelerin değiştiğini ifade etti. Muğla özelinde dış ticaret verilerini aktaran Dirlik şunları söyledi:

"Muğla 2020 yılı ihracatına 609 milyon dolarla Türkiye'nin 25'inci, 2021 yılı ihracatına göre de 796 milyon dolar ile Türkiye'nin 26'ncı ili. 2021 yılında balıkçılık ve balık ürünleri Muğla'nın toplam ihracatının %63,28'ini oluşturuyor. Madencilik ve taş ocakçılığı ise Muğla'nın 2021 yılı toplam ihracatının %20,84'ünü oluşturuyor.

2021 verilerine göre; Rusya, Muğla'nın dış ticaret fazlası verdiği Yunanistan'dan (81.228.849$) sonra ikinci ülke. Dış ticaret fazlası (79.402.313$). Ukrayna ise Muğla'nın dış ticaret fazlası verdiği 11. ülke (20.771.485$)."

Turizm oranlarıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Serkan Dirlik, Rus ve Ukraynalı turistlerin toplam turist sayısı içerisindeki payına da dikkat çekerek, 2019 yılında yüzde 19 olan payın, 2020 yılında 25'e, 2021yılında ise yüzde 27'ye çıktığını dolayısıyla Rusya-Ukrayna savaşının 2022 yılı turizmini de olumsuz yönde etkilemesinin muhtemel olduğunu dile getirdi.

Çıralı: "İşletmelerimizin yükü her geçen gün daha da artıyor"

Doç. Dr. Serkan Dirlik'in sunumunun ardından söz alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO'nun faaliyetleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. İşletmelerin sıkıntılarının giderek arttığını belirten Osman Çıralı, "Son 2 yıldır her anlamda sıkıntılı günler yaşadık ve ne yazık ki kâbus devam ediyor. Ekonomide tüm dengeleri değiştiren salgın günlerinin faturasına şimdi de savaş eklendi. Yükümüz her geçen gün daha da artıyor. Doç. Dr. Serkan Dirlik Hocamızın aktardığı rakamlar da içinde bulunduğumuz durumu özetliyor. İş hayatımızda ve sosyal hayatımızda tüm dengeleri altüst eden küresel salgının etkilerini üzerimizden atamamışken; ekonomide Rusya-Ukrayna savaşının da körüklediği eşi benzeri olmayan krizlerle dolu bir dönemden geçiyoruz. En kötüsü de belirsizlik nedeniyle önümüzü göremiyoruz. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, tüm bu süreçte, Meclisimiz, meslek komitelerimiz ve Yönetim Kurulumuz ile üyelerimize en iyi şekilde hiçbir aksama olmadan hizmet vermenin gayreti içinde olduk. Kısıtlamaların olduğu salgın döneminde bile Oda olarak üyelerimize kesintisiz bağlantıda olduk. Siz komite üyelerimizin de desteğiyle Üyelerimizin bu zorlu ve belirsiz süreçten en

az zararla çıkabilmesi için, yaşanan sorunları ve beklentilerini aldık. Üyelerimizin sorun, talep ve önerileri anında üst kuruluşumuz TOBB aracılığıyla ilgili kurum, kuruluşlara ve Bakanlıklara ilettik. Böylece sektörlere ve bölge ekonomisine nefes aldıracak birçok düzenlemenin çıkarılmasını sağladık.” diye konuştu.

Çıralı’dan meslek komiteleri üyelerine teşekkür

Oda üyelerinin ve sektörlerin yaşadıkları sıkıntıları meslek komiteleri aracılığıyla yakından takip ettiklerini vurgulayan Osman Çıralı, meslek komiteleri üyelerine teşekkür ederek, “Sizler üyelerimiz ile Odamız arasında köprü oluyorsunuz, sizlerden bize ulaşan talep ve beklentileri, bizler de ilgili makamlara ulaştırıyoruz.

Birlik, beraberlik içinde; üyelerimizden aldığımız güven ve güçle yine üyelerimiz için hizmet üretiyor, bölgemizde ticaretin artması, sanayide çarklarının dönmesi ve ekonominin büyümesi için çaba harcıyoruz. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, önceki yıllarda olduğu gibi 2022 yılında da sizlerle birlikte üyelerimize ve bölgemize hizmet etmeye devam edeceğiz.” dedi.

Fethiye’nin tanıtımı için değişen koşullara uygun olarak strateji belirlediklerini kaydeden Çıralı, şöyle devam etti:

“Bölgemizin uluslararası alanda en iyi şekilde tanıtımı için turizm paydaşlarımızla gerek yüz yüze gerçekleştirilen fuarlarda gerekse sosyal medya ve dijital platformda etkili çalışmalar yürütüyoruz. Katıldığımız fuarlarda sadece

deniz-kum-güneş ekseninde değil alternatif turizm potansiyelimizin ve coğrafi işaretli ürünlerimizin de tanıtımını da etkili şekilde yapıyoruz.2021 turizm sezonunda İngiltere pazarının kapalı olması ve son dönemde yaşananlar turizmde pazar çeşitliliğinin önemini bir kez daha gösterdi. Stratejimizi değiştirdik ve tanıtım çalışmalarında pazar çeşitliliğine gittik. Fethiyemizin ünü gerek ulusal düzeyde gerekse uluslararası düzeyde her geçen gün artıyor. Belediyemiz ve Turizm Konseyi’ndeki paydaşlarımızla birlik beraberlik içinde katıldığımız fuarlar çok verimli geçti. Aldığımız geri dönüşler 2022 yılının bölgemiz turizmi açısından hareketli olacağının sinyallerini veriyor.

Bölgemiz turizm çeşitliliği açısından gerçekten çok şanslı. Bu avantajı iyi kullanmamız gerekiyor. Bölgemizin sahip olduğu zenginlikleri ve turizm potansiyelimizi koruyarak geleceğe taşımak en önemli görevimiz. Bu amaçla; bölgemizin turizm envanterini çıkarıyor, turizm stratejik planının hazırlanması için çalışıyoruz. 2022 turizm sezonunun üyelerimize ve bölgemize bol kazanç getirmesini temenni ediyorum.”

Başkan Çıralı’nın konuşmasının ardından FTSO Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı, dilek ve temennilerin alınması ve toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi.

KİANA ART AKADEMİ’DEN FTSO ÜYELERİNE %10 İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Kiana Art Akademi arasında, FTSO üyelerine yönelik indirim protokolü imzalandı. Protokole uyarınca, Kiana Art Akademi’nin eğitim, seramik, heykel, yağlı boya, kara kalem, ebru, puch atölye çalışmalarında FTSO üyelerine %10 indirim uygulanıyor.

HARMONY BOYA’DAN’DAN FTSO ÜYELERİNE %50 İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Harmony Boya arasında imzalanan protokolle, FTSO üyeleri, su bazlı Armoni ve Armoni Plus markalı boya ürünlerini %50 indirimli alabilecek.

DAİMA GENÇ GÜZELLİK MERKEZİNDEN FTSO ÜYELERİNE %20 İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Daima Genç Dermo Güzellik Merkezi arasında, FTSO üyelerine özel indirim protokolü imzalandı. Protokole göre, Daima Genç Dermo Güzellik Merkezinde FTSO üyelerine, yakınlarına ve personeline yüzde 20 indirim uygulanacak.

SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ **GELİŞMELER ve DÜZENLEMELER**

Sektörden

Levent KORKUT
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı

Son yıllarda ciddi bir atılım gerçekleştiren ve önemli kamusal düzenlemelerin ve yeni uygulamaların devreye alındığı sigorta sektöründeki gelişmeleri ve merak edilenleri, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca, sigorta acentelerinin meslek örgütü olarak, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde teşekkül ettirilen Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK) Başkanı Levent Korkut'a sorduk.

Sigorta acenteliği köklü bir meslek, 5684 sayılı Kanun ile meslek daha da kurumsallaştı. Sizce acente neden önemli? Poliçemizi neden acenteden almalıyız?

Sizin de belirttiğiniz gibi, sigorta acenteliği köklü bir meslek. Sigorta sisteminin oluşmasından bu yana acentelik mesleği var. Çünkü sigorta çok teknik bir konu. Sigorta alanında çalışmamış, tecrübe kazanmamış kişilerin doğru teminatları alabilmesi, hasar süreçlerini yönetebilmesi mümkün değil.

Düşünün, geçiminizi sağladığınız iş yeriniz, ailenizin yaşadığı eviniz yani yuvanız ya da sizin ve sevdiklerinizin sağlığı, bu kadar değerli şeyleri riske edebilir misiniz? Ya da ehil olmayan birine emanet edebilir misiniz? Sigorta sahip olduğumuz değerleri korumanın, bir riskle karşılaşıldığında bu değerleri yeniden yerine koymanın tek yolu. Bu nedenle, henüz teklif aşamasından başlamak üzere, tüm poliçe döneminde, hatta hasar olması durumunda poliçe bittikten sonra da uzman, yetkili ve 7/24 ulaşılabilir acentelerden hizmet alınması çok önemli. Aksi takdirde, gereksiz ya da yanlış teminatların verilmesi, eksik sigorta, yasal sürelerin takibinin yapılmaması gibi pek çok olumsuz durumla karşılaşabilir, hasarınızı tam olarak tazmin edemeyebilirsiniz.

Küresel salgın (pandemi) ve sonrasında yaşanan döviz kurlarındaki artış sigortacılık sektörünü nasıl etkiledi? İcra Komitesi olarak bu dönemde acenteler için neler yaptınız?

Pandemi döneminde süreçten en az etkilenen sektörlerden biri sigortacılık sektörü oldu. Pandemi başında prim üretiminde düşüş olsa da, sokağa çıkma ve seyahat kısıtları hayat dışı branşlarda, maske kullanımı ve hijyen kurallarına riayet ise, sağlık branşında hasarları azalttı. Malatya, Elazığ ile İzmir depremleri hasar ödemelerinin etkisi de reasürans anlaşmaları nedeniyle zayıf oldu.

Daha sonra yaşanılan döviz kurundaki artış ile günümüzde görülen fiyat ve maliyet artışları sektörü daha fazla etkiledi diyebilirim. Biz bu dönemde, özellikle sigorta bedellerine odaklandık. Çünkü sigorta bedelleri hızla arttı. Poliçelerin güncellenme ihtiyacı doğdu. Buradan tüm sigortalılara çağrıda bulunmak istiyorum. Şayet evinizin, iş yerinizin sigorta bedellerini henüz güncellemediyseniz hemen acenteniz ile irtibata geçiniz ve gerekli güncellemeleri yapınız. Aksi takdirde, herhangi bir hasar anında eksik sigorta uygulaması ile karşı karşıya kalabilirsiniz. Yani oluşan hasardan daha düşük bir tutarda tazminat alırsınız.

Pandemi bir yandan dijitalleşme süreçlerini hızlandırırken bir yandan da geniş ve yaygın hizmet ağına sahip olmanın önemini gözler önüne serdi. Seyahatlerin yapılamadığı dönemde, özellikle yaşanılan büyük hasarlarda, sigortalıların ve sigorta şirketlerinin en büyük yardımcısı o ildeki acenteler oldu. Bu dönemde, acenteler, geleneksel satış yöntemlerinden elde ettikleri tecrübeleri dijital altyapı ve teknoloji ile buluşturup insan hayatını operasyonel işlerde kolaylaştırıcı çözümler üretti.

İcra Komitesi olarak; pandemi döneminde, başta Hükûmetimiz olmak üzere, SEDDK'nın, TSB'nin ve TOBB'un da desteğini alarak meslektaşlarımıza yönelik önemli kararlara, faaliyetlere imza attık; devletimiz tarafından sağlanan imkânlardan acentelerin de faydalanabilmesini sağladık.

Bunları kısaca özetlemek gerekirse:

- Gerçek kişi acentelerimizin vergi ve SGK borçlarının ertelenmesine vesile olduk.
- Kısa çalışma ödeneği şartlarında iyileştirme yapılarak daha fazla acentemizin bu destekten faydalanabilmesini sağladık.
- Acentelerimizin, KGF desteği, "İşe Devam Kredi Desteği" ile bazı kamu ve özel bankaların ek kredi destek kampanyalarından faydalanabilmesini sağladık.
- Statik IP adresi zorunluluğunun geçici olarak kaldırılmasını sağladık.
- Covid-19'un özel sağlık sigortası kapsamına alınması için talepte bulunduk.
- Sigorta şirketlerinden acentelerine destek olmaları için çağrı yaptık.
- Sokağa çıkma ve seyahat kısıtlamalarından acentelerimizin muaf tutulmasını sağladık.
- Acente bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerimize hız verdik. Tarım sigortaları, alacak sigortası, bilgi güvenliği ve kişisel veriler konularında ilgili kurum kuruluşlarla birlikte elektronik ortamda seminerler düzenledik.

3-5 Mart 2022 tarihilerinde Antalya'da gerçekleştirilen ve Türkiye'nin ilk sigortacılık fuarı olan Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi'nde hangi konular öne çıktı? Fuarın sonuçları ışığında önümüzdeki dönemi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fuarlar bir ürünün, bir sektörün tanıtımı, paydaşların bir araya gelerek iş bağlantılarının yapılabilmesi için çok önemli. Ülkemiz sigortacılık sektörü, gerek güçlü mali yapısı, gerek sigortalılara sunulan teminat ve hizmetler gerekse de sektörel kurum ve kuruluşlarıyla dünya sıralamasının en üst derecelerinde yer almaktadır. Ancak, sektörümüzü yeterince tanıtamıyor, toplumdaki sigorta bilincini artıramıyorduk. Bu kapsamda, Antalya Sigorta Acenteleri Derneğimiz fuar düzenleme fikri ile İcra Komitemize geldiklerinde hemen konuyu sahiplendik ve elimizden gelen tüm desteği sağladık.

Çok şükür, ülkemizde ilk kez düzenlenmiş olan "Türkiye Sigorta Sektörü Zirvesi ve İş Birliği Fuarı"mız başarılı bir şekilde tamamlandı. Sektör paydaşları olarak pandemi nedeniyle uzun süre fiziki olarak bir araya gelememiştik, fuar sayesinde hasret giderdik. Yurt içi ve yabancı katılımın yoğun olduğu fuarımızda, pek çok önemli panel gerçekleştirildi. Ülkemiz ve sigortacılık sektörümüzün tanıtımına ve gelişimine katkı sağlandı. İnşallah bu fuarımız her yıl düzenlenir ve geleneksel hâle gelir.

Dijitalleşme sigortacılık sektörünü nasıl etkileyecek?

Dijitalin sözlük anlamı sayısallaşma demek. Sigorta zaten sayılar üzerine kurulu bir sistem. Bu nedenle, dijitalleşmeden en fazla etkilenecek, faydalanacak sektör sigortacılık sektörü. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigorta şirketleri başta olmak üzere sektörel aktörler dijitalleşme konusunda öncü uygulamalar geliştiriyorlar. Zaten sigorta ve finans sektörü dijital çağın başat aktörleri.

Bizler bir taraftan dijital çağın gereklerini yerine getirmeye çalışırken bir taraftan da dijitalleşmenin olumsuz etkilerini bertaraf etmeye çalışıyoruz. Maalesef sektörde yanlış bir algı var. Bizler internetten poliçe satmayı dijitalleşme zannediyoruz. İnternetten satış yapar, acenteyi de aradan çıkarırsak bu iş oldu diyoruz. Halbuki dijitalleşme "müşteriler, rekabet, veri, inovasyon ve değer" olmak üzere 5 ana alan üzerine kurulu. Bizler bu stratejik alanlar çerçevesinde tüm iş süreçlerimizde dijital teknolojilerden faydalanmalı, şirket değerimizi sürekli artırmalıyız. Bunu sağlamanın yolu da güçlü ve yenilikçi acente ağından geçiyor. Acenteyi dışlayarak dijitalleşemeyiz. Buna bir örnek verecek olursak; 2016 -2017 yıllarında Fransa'da, gelişen teknolojiye ayak uydurmak bahanesiyle, 25.000 satış danışmanının işine son veriliyor. Bunun yerine IT yatırımı yapılıyor. Sonuçta ne oluyor biliyor musunuz? Poliçe üretimi %34 azalıyor. Tekrar vurguluyorum. Geleneksel satış yöntemi ile teknolojiyi birleştirelim. Bunları birbirine rakip yapmayalım. Ancak bu şekilde hepimiz kazanır, sektörü büyütürüz.

Genel olarak dijitalleşme sürecini değerlendirecek olursak; pandemi döneminde dijitalleşme süreci tüm sektörlerde ve sosyal hayatta hızlandı. Belki de 20 -30 yılda varacağımız noktaya 2-3 yılda ulaştık. Bu dönemde, siber güvenlik sigortaları ile finansal sigortalar önemli hâle geldi. Bizler de İcra Komitesi olarak acentelerimizi bu alanlarda büyütmek için yoğun bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki yıllarda siber ve finansal sigortaların ağırlığı daha da artacak.

Son olarak ifade etmek istediğiniz hususlar nelerdir?

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak 17.000 acentemizden, bağlı bulunduğumuz Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşu olan TOBB'dan aldığımız güçle, değerli başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'nun da destekleriyle, geçmişte olduğu gibi günümüzde ve gelecekte, meslektaşlarımızın menfaatlerini korumaya, acentelik mesleğini daha saygın, daha kurumsal hâle getirmeye yönelik çalışmalarımıza devam edeceğimizi vurgulamak istiyorum. Bu vesile ile çalışmalarından dolayı Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamızı tebrik ediyor, derginize başarılar diliyorum.

Röportaj: Selda OĞUZ

OYUNCULARINA GERÇEK PARA KAZANDIRAN OYUN YAZIYORLAR, ULUSLARARASI YATIRIMCILARIN DİKKATİNİ ÇEKTİLER

» KOSGEB desteği aldılar, yazılım şirketi kurdular, şimdi uluslararası girişimcilerle temas hâlindeler

» Fethiye'nin adını, oyun yazılımı dünyasında duyurmakta kararlılar

» Kendilerine ait Pertaverse Evreni ile Metaverse dünyasında Türk yazılımcılarını temsil edecekler

Akıllı telefon ve tabletlerin yaygın olarak kullanılmaya başlamasıyla birlikte yoğun ilgi gören mobil oyun yazılımı, hızla büyüyen bir sektör; oyun yazılımcılığı, tasarımcılık ve oyun artistliği de aranan meslekler oldu. Özellikle pandemi döneminin de etkisiyle Türkiye'de akıllı cihaz kullanıcılarının oyun uygulamalarına ilgisi artması sonucu, mobil oyun yazılımları da her geçen gün daha çok çeşitleniyor ve kullanıcılara sunuluyor.

Çocukluklarından itibaren dijital dünyaya ve oyunlara ilgisi olan Mevlüt Bakıcı ve Mustafa Göçer de farklı meslekleri olmasına rağmen yazılım dünyasına girerek kendilerini geliştirirler. Bando subayı olan Mevlüt Bakıcı'nın dijital oyun tutkusu sonrasında yazılıma dönüşürken, kimya öğretmeni olan Mustafa Göçer'in oyun tutkusu ve resim yeteneği oyun karakteri çizimine, yani oyun artistliğine kadar gider. Yolları Fethiye'de ilginç bir rastlantıyla kesişen iki yetenek, hayallerini gerçekleştirmek üzere ortak olurlar ve Mag Stüdyo Yazılım Dijital Pazarlama Ticaret Limited Şirketini kurarlar.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası aracılığıyla

KOSGEB'in ileri girişimci desteğiyle tanışan Mustafa Göçer ve ortağı Mevlüt Bakıcı, aldıkları destekle şirketlerinin donanım yönünü geliştirerek ekiplerini oluştururlar.

Oyun yazılımı sektörüne hızlı giriş yapan FTSO üyesi Mag Stüdyo, şu anda kapsamlı ve iddialı bir oyunla metaverse(1) dünyasına da aday. Kendilerine ait metaverse evreni Pertaverse'i oluşturan Mevlüt Bakıcı ve Mustafa Göçer, kullanıcılarına gerçek hayatta da kullanabilecekleri coinler (para) kazandıracak yeni oyun projeleri ile uluslararası yatırımcıların dikkatini çekmeyi başardı. Mobil oyun dünyasında Türkiye'yi bir adım daha öne çıkaracak yeni oyunlarının demosunu gece gündüz demeden çalışarak hazırlayan Mag Stüdyo ekibi, uluslararası yatırımcılarla temas hâlinde.

İleri girişimci desteği ile temeli atılan ve her geçen gün emin adımlarla büyüyen, uluslararası yatırımcıların dikkatini çeken Mag Stüdyo Yazılım Dijital Pazarlama Ticaret Limited Şirketini ve kurucuları Mustafa Göçer ile Mevlüt Bakıcı'nın örnek girişimcilik hikâyesini siz Makri okurları için kaleme aldık.

Sizleri tanıyalım, Mevlüt Bakıcı ve Mustafa Göçer kimdir? Yazılım sektörüne nasıl girdiniz?

Mevlüt Bakıcı: 1983 Aksaray doğumluyum. Çocukluğumdan beri bilgisayara ve dijital oyunlara merakım vardı. 7 yaşında bile evde kâğıttan monitör, klavye, bilgisayar maketi yaptığımı hatırlıyorum. Öyle bir hastalığım vardı. Daha sonra müzik yeteneğim çıktı. Anneler de garanti maaş olsun düşüncesiyle beni bando okuluna, askerî liseye yönlendirdiler. Askerî lisede, her sene, 5 ila 10 kişi bando subayı olarak Hacettepe Üniversitesinde okuyacak şekilde sınava giriyordu. O sınavı da kazanınca subay olunuyordu. Normalde astsubay olacaktım. Ben de o sınava girdim ve bando subayı olmaya hak kazandım. Ordu bizi Hacettepe'de okutuyor, ama akşam yatmaya orduya gidiyorduk. 4 sene Hacettepe'de okudum sonra mezun oldum, 3 sene KKTC'de çalıştım sonra Ankara'ya döndüm. Klarnet ve saksafon çalıyorum şu anda da profesyonel olarak. Davul bateri ve piyano dersleri de aldım.

Kıbrıs'ta bir askerimin sayesinde yazılım işi ile tanışım. Bu iş kanıma girdi ve yazılım işine başladım. Hep bir web sitesi yapma hayalim vardı. 2012 yılında bir gün annemle otururken, o da fal bakmayı çok sever, bana, "Bir fal sitesi mi açsak?" dedi. Ondan sonra benim hayatım değişti. Hemen açtım web sitesini, Derya Abla kahve falı uygulamasını. Türkiye'de yapay zekânın otomatik ücretsiz fala bakmasını ilk ben çıkardım. Birkaç fal sitesi vardı ama onlar parayla bakıyordu. Ücretsiz fal sitesini ilk ben uygulamaya aldım. Sonra siteyi tutamadım o kadar çok ilgi oldu ki üye sayısını tutamadım, kendi hızımı geçtim.

Yazılımı kendi kendime öğrendim hiç kursa gitmedim. Online derslerle öğrendim. Çok araştırarak. Neye ihtiyacım varsa onu öğrendim. IOS, Android uygulamalarını bile kendim öğrendim. Çok hızlı öğrendiğime inanıyorum. Çok severek yapıyorum. Sevmezseniz o minik minik yazılar düşman gibi gelmeye başlayabilir. Ama bana çok heyecanlı geliyor. Bir satırın sonundaki virgülü koymayın çalışmıyor sistem.

Askeriyede olduğum için çok istediğim gibi büyüyemedim. Daha sonra askeriyeden emekli olarak ayrıldım. Boşa çıkınca Fethiye'ye yerleşmeye karar verdim. 2016 yılında Ankara'dan Fethiye'ye taşındım. Fethiye'de yamaç

paraşütüyle tanıştım. Sonra deniz, hava, kara her yeri kullanmaya başladım ve çok keyif almaya başladım Fethiye'den.

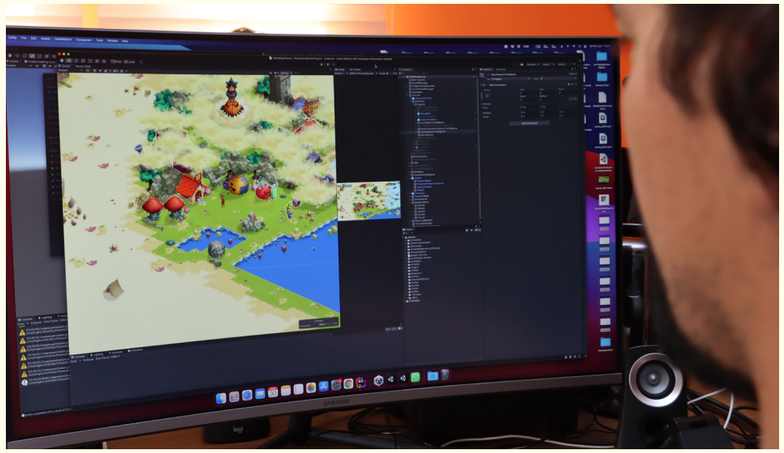
Fethiye'ye taşınınca oyun işine de başladım. Ufak tefek oyunlar da yaptım, ama bu tek başına olmuyordu. Devamı gelmiyordu. 2020 yılında şirketimi kurdum ve 'oyun ekibini kurayım' diye planlama yaparken ortağım Mustafa ile ilginç bir tesadüfle tanıştık, iş anlamında birbirimizi tamamladık.

2020 yılında şirkete ofis mobilyası almak için Bürotime'a gittim. Sahibi ile sohbet ederken, şirket açtığımı oyun yaptığımı anlattım. Ertesi günü bir telefon geldi, şu anki ortağım Mustafa, "Ben şu an Bürotime'dayım; oyun tasarımı yapıyormuşsunuz. Ben de oyun işine giriyorum, buluşabilir miyiz?" dedi. Ben de, "Tabii ki. Ben de ortak olabileceğim birini arıyorum." dedim. Bir gün arayla aynı Bürotime mağazasına gidiyoruz ve aynı kişiyle sohbet ediyoruz ve o kişi de bizim tanışmamıza vesile oldu. Sonra buluştuk ve 40 yıldır tanışıyormuşuz gibi konuşmaya başladık. Mustafa çizerlik yaptığını, oyun artisti olduğunu söyledi. Bu da benim eksik yönümdü ve tam ihtiyacım olan yöndü. Güçlerimizi birleştirelim, dedik ve hemen de ortak olmaya karar verdik.

Mustafa Göçer: 1984 doğumluyum. Aslen Gazientepliyim. Süleyman Demirel Üniversitesinden mezunum. Kimya öğretmeniyim. Bu sektöre girerken, benim de Mevlüt ile çok benzer bir sürecim oldu. Çocukluğumdan itibaren çok resim çizen biriyim. Daha ilkokula gitmiyordum, ama benim resim defterim vardı. Sürekli çizerdim, boyardım. Ama ailem mesleki gelecek görmediği için benim güzel sanatlara gitmeme izin vermedi, memur olmamı istediler. Çizimi hobi olarak yaparsın, dediler. Velhasıl kimya okudum, öğretmen oldum. Evlendim. Eşim Fethiyeli. Fethiye'ye yerleştim. Fethiye'de de uzun süre öğretmenlik yaptım. Kendi eğitim kurumlarımız var; Limit Eğitim Kurumlarının da ortağıyım aynı zamanda.

Uzun süredir oyun sektörüne ilgi duyuyordum. Belli bir yatırım yapınca da artık ben bu sektöre devam etmek istemediğime karar verdim. Açıkçası yaş da çok geçmeden istediğim işi yapmak istedim.

2020 yılının ekim ayında Mag Stüdyo şirketini kurdum. Ben de ofis malzemesi almaya Bürotime mağazasına gittim. Şirketin kurucusu ile sohbet ederken oyun stüdyosu kuracağımı anlattım. Meğer bir gün önce Mevlüt oradaymış. Firma sahibi, aynı konudan bahsedince "Dur ben sizi tanıştırayım." dedi ve Mevlüt'ü aradık birlikte. Mevlüt'ün de anlattığı gibi hemen ortak olmaya karar verdik. Ekibimizi oluşturduk. Oyunlar üretmeye başladık.



Yazılım sektörü farklı bir sektör. Bu sektörde ortaklık zor mu?

Tabii ilk başta birbirimize alışma sürecimiz oldu. Doğal olarak yazılım işi zor bir iş, ortaklık da zor.

Saatlerimiz bilgisayar başında geçiyor. Bir de bu iş öyle bir iş ki, gecesi gündüzü yok, yorucu bir iş. Bazen eşlerimizden daha uzun süre birbirimizi görüyoruz.

Zorluklar, ortaklıktan değil işin doğasından kaynaklı. Bazen bir oyunu çok seviyoruz, çok tutacağına inanıyoruz; ama sonra data sonuçları öyle kötü geliyor ki, oyun hiç tutmuyor. Öldü o iş. O kadar uğraştığımız iş çöp oluyor. Ama çok sevdiğimiz bir iş olduğu için yeni bir heyecanla, yeni bir oyuna başlıyoruz hemen.

Ama kendimizi çok şanslı hissediyoruz. **Fethiye'de belki oyun stüdyosu kurmayı düşünen iki kişi vardı; o iki kişi olarak bir araya geldik ve ortak olduk.** Birimiz yazılım yapıyor, diğeri çizim. Birbirimizin eksik yönlerini tamamlıyoruz.

Oyun yazılımı sermaye gerektiren bir iş mi?

Evet, ciddi sermaye gerektiren bir iş. En önemli sermayemiz güçlü bilgisayarlar. Yazılım için özellikle de oyun yazılımı için ekran kartlarının da güçlü olması gerekiyor. Ne kadar güçlü bilgisayar ve donanım o kadar iyi iş demek. Bilgisayarların güçlü olması da yüksek maliyet demek.

Bir de biz, işin içinde yetişen kişiler değildik. Sonradan bu sektöre girdik. O nedenle bizim masrafımız ilk başlarda daha fazla oldu. O noktada ikimizin de avantajı, arkadan bizi destekleyen bir birikimimizin, ayrı şirketlerimizin olması.

KOSGEB kredisi almaya nasıl karar verdiniz? Aldığınız destek ihtiyaçlarınız için yeterli oldu mu?

KOSGEB için destekleri duyuyorduk. Dijital sektörün içinde mentorlarımız var. Onlara sorduğumuzda yeni başlayanlar için bu tür destekler olduğu bilgisini vermişlerdi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odasına gittik ve bize uygun destekler konusunda detaylı bilgi aldık. FTSO'da ilgili birimdeki personel, başvuru sürecinde neler yapmamız gerektiğini anlattı ve yönlendirdi. Bu doğrultuda evrakımızı hazırladık, teslim ettik. Eksikleri tamamladıktan sonra süreç gerçekten çok hızlı ilerledi. Bir ay içinde başvurular onaylandı. 1 ay içinde destek kapsamındaki ürünlerin ödemesini aldık.

Şirket için 2 yılda yaklaşık 500 bin TL harcamamız oldu. KOSGEB'ten 45 bin TL civarında bir ödeme aldık. Açıkçası aldığımız destek beklentimizden daha az oldu. Bu sektörde ne yazık ki tek başına verilen destekler yeterli olmuyor. Bizim de bir birikimimizin olması gerekiyordu.

Şirketimizin masrafının büyük bölümünü personel yani çalışan gideri. Ofisi kurarken bilgisayarları, masaları, klimaları aldık. Ofis için aldığımız birçok şey içerisinde sadece bilgisayarlar için destek alabildik. Mesela masalar mecburi ihtiyaca girmiyormuş, ama yazılımcı masasız nasıl çalışacak? Bize tuhaf geldi. Yine 4 kişilik bir ekibe ihtiyacımız var, ama 2 kişiyi kabul ediyorlar ve 2 kişilik bilgisayar ücreti ödendi. Diğerleri ödenmedi. Bilgisayar bizim işimiz için zorunlu gider olmasına rağmen KOSGEB bunu kabul etmedi.

İlk başlarda uzun süre bir gelirimiz olmadı. Hatta şu an yeni yeni gelirimiz olmaya başlıyor. Zaman zaman zorlanıyoruz, ama çok güzel yerlere geldik. Bırakmak gibi bir durumumuz asla yok.

Kaç oyununuz var?

Biri demo bize ait 7 oyunumuz var. Oyun yazılımında iki farklı türden gidiyoruz. Birincisi 'hyper casual' dediğimiz bir oyun türü; üretimi çok kolay ve hızlı, tüketimi de aynı şekilde çok hızlı. Oynaması çok kolay, tek elle oynanabilen oyunlar. Mesela durakta beklerken ya da metroda, otobüste tek elle hızla oynanabilen oyunlar. Balon patlatma gibi. Bunları çok hızlı üretilebilen, ama aynı hızla da tüketilebilen oyunlar. Ama 'hyper casual' oyunları da yapıp, kendin yayınlaman bir işe yaramıyor. Onun için büyük 'publisher' ile anlaşmak gerekiyor. Bunu şey gibi düşünmek lazım: Siz bir kitap yazıyorsunuz, bir yayınevine götürüyorsunuz. O yayınevi kitabın baskısını, tanıtımını, her şeyini yapıyor. Bunun gibi düşünmek lazım.

Şu an uygulamada "Elimin ayarı" adında yemek yapma oyunumuz var çok eğlenceli. Bu fikir mentorlarımız tarafından çok beğenilmişti.

Yine Balancy adında kuşu dengede tutma oyunumuz var. Mathy, Influency adında oyunlarımız var.

Bununla birlikte şu anda yeni oyunlar üretiyoruz ve en büyük yayıncılardan olan moonee.io ile birlikte bir iş anlaşmamız var.

Fikirlerimize çok güveniyoruz. Ama bizim asıl büyük oyun projemiz var. NFT (sanal karakter-avatar evreni) ve metaverse dünyasında (sanal gerçeklik evreni) bir oyun projesi. Bizim şirketimizin kuruluş amacı bu kapsamlı büyük oyun yazılımı. Tecrübe edinmek için basit oyun üretimleri de yaptık.

Uluslararası yatırımcılar yeni projemizin demosunu istedi.

Bu oyun projemizi fikir düzeyinde mentorlarımız ile paylaştığımızda sırada metaverse ve NFT[2] dünyası patlayınca, "Sizin bu projeniz tamamıyla 'metaverse'e oturuyor. Sizin sıfırdan bir metaverse hazırlamanıza gerek yok. Zaten siz buna göre bir proje hazırlamışsınız. Hiç beklemeyin, direkt buna çevirin." dediler. Biz de gerekli kişilerle tanışıp bilgileri aldıktan sonra, gerçekten de baktık ki, aslında bizim hep hayal ettiğimiz şey buymuş. Sadece ismi metaverse imiş. Biz de direkt sistemimizi ona çevirdik.

Sürekli yatırımcılarla görüşüyoruz. Onların da

bize söylediği, “Projeniz çok iyi, ama demo olarak görmemiz lazım.” oldu. Yaklaşık 2-2,5 ay yoğunlaştık. Demomuzu bitirdik. Dünya genelinde **Vgames, Weplay, Ludus, Woodoo** gibi görüştüğümüz, listemizde olan yatırımcılar var. Olur ya da olmaz, ama prototipi görecek kadar heyecanlandılar.

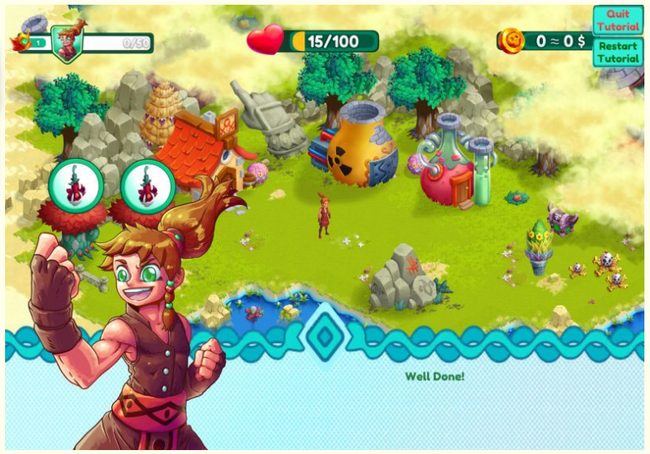
Oyunun ana fikri kimya. Her bir elementin bir karakteri var. Hidrojenin, kalsiyumun bir karakteri var. Bu karakterler özenle ve yüksek yaratıcılıkla tasarlanmış karakterler. Aslında ilk başta kimya denince bir ön yargı oluyor, ama kimya sadece olayın konsepti, olayın kimya ile hiç ilgisi yok. Ders gibi değil yani. Pokemonu herkes bilir; orada Pikachu fareye benzeyen bir hayvan ve evrim geçiriyor. Bizim oyunda da aynı konsept karakterlerimiz var. Sadece Pokemon’un altyapısında biyoloji varsa bizde de kimya var. Karakterler kimya altyapısıyla birleşebiliyorlar, daha büyük bir canavara dönüşebiliyorlar. Oyuncunun bir karakteri varken onu istediği şeye doğru çevirerek oyununu sürükleyici şekilde oynuyor. Her sezonun bir görevi var. Mesela birinci sezonda görev altın elementine ulaşmak.

Oyunu oynayanlar gerçek para kazanacak

Oyunun bir başka özelliği de, oluşturulan karakterleri pazarda NFT olarak da satabiliyorsunuz. Mesela oyuncu kendi karakterini oluşturdu, belli bir noktaya geldi; bunu markete koyup satıp gerçek paraya çevirebilecek.

Oyunumuzun en önemli özelliği ise oyun içinde kazanılan paraların gerçek hayatta kullanılabilecek olması. Diyelim ki, bugün 2 saat oyun oynadınız ve belli bir coin kazandınız. Bu coini borsalardan gerçek paraya, dolara çevirebiliyorsunuz. Bu günlük ortalama 2 saat oynamayla 15-20 dolar arasında bir para ediyor.

Bizim oyunumuzun oynama keyfi de çok yüksek olacak. Çok keyif alarak oynadığınız oyundan, üstelik para kazandığınızı düşünün. Bu sistemin çözülebilmiş olması, yani sanal paranın (coin) gerçek hayatta kullanılabilmesi oyun dünyasında yeni bir dönem başlattı.



Aslında sektör yıllardır; ‘oyun oynatarak hem biz hem de karşı taraf, yani oyun oynayan nasıl para kazandırırız’ derdinde idi. Bu bir türlü çözülemiyordu. Blockchain teknolojisi işin bu kısmını çözdü.

Vietnam’da bir şirket böyle bir oyun yaptı; Axie adında. Vietnam’daki nüfusun büyük bir bölümü şu anda bu oyundan geçiniyor. Halkın neredeyse yarısı geçimini sağlayabilmek için bu Axie adındaki oyunu oynuyor. Oyunun coin değeri bir yılda 1.400 kat arttı. Bu inanılmaz yüksek bir artış. Böyle olunca insanlar da oluşturdukları karakterlerini sahipleniyorlar. Çünkü onlar için hem hayvanı ya da canavarı aynı zamanda gelir kaynağı oluyor. Özellikle ekonomik krizde birçok kişi bu oyun sayesinde geçimini sağlamış. Öyle ki Vietnam’ın krizi sağlıklı bir şekilde atlatabilmesinin sebebi olarak bu oyun gösteriliyor.

Metaverse dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Metaverse çok fazla şişiriliyor; bir balon durumu var. Metaverse dünyası olacak. O kaçınılmaz, ama bitcoin gibi birden çok yükseldi. Yeni çıkan her şeyde olduğu gibi bir düşüş yaşanacak, ama daha sonra daha sağlam yükselecek.

Aslında dünya buna yavaş yavaş alıştırılıyor. Önce insanlar dijital paraya yani ‘coin’e hazırlandı. Sonra NFT’ye, avatarlara (sanal karakterlere) alıştırıldı. Sanki her şey hazır da, dünyayı yavaş yavaş alıştırıyorlar denilebilir.

İnsanların metaverse çok kısa sürede uyum sağlayacağını düşünüyoruz, çünkü bize buna zorlayacaklar gibi geliyor. Kimse durduk yere metaverse içine girmez. Bir de bunun bağımlılık yapan tarafı var. Mesela kimse 50 metre yükseklikten denize atlamaz, çünkü ölüm tehlikesi var. Ama gerçekten çok daha büyük haz alacaksın ve ölüm tehlikesi yok denildiğinde bunu denemek isteyecek insanlar.

Ya da bir hayvan seversiniz ve tamamen sizin istediğiniz şekilde dizayn edilmiş bir kedi beslediğinizi düşünün. Tamamen tasarım bir kedi. Belki kuyruğu tavus kuşu gibi olan bir kedinizin olduğunu ve dokunduğunuzu ve gerçek gibi beslediğinizi düşünün. Ya da Mars yüzeyinde toplantı yaptığınızı düşünün. Böyle bir dünya çok da uzak olmayan bir zaman içinde hayatımıza girecek. İnsanoğlunun yapısında bu var, o merak keşif duygusu var. Kimse bunu engelleyemez.

NFT sistemi, ‘blokchain’ sistemi, aslında bir devrim şu an bir devrimin eşiğindeyiz. Bu dünyanın elbette olumsuz yönleri de olacak. Anti-sosyallik olsun, obezliğin artması olsun, intiharlar olsun. Tatmin öyle bir düzeye gelecek ki, insanlar gerçek hayat boş gelecek.

Oyundan para kazanabiliyorsa insanlar okumak istemeyecek. Bir mesleğe yönelmek istemeyecek, bütün gelir sistemini buna adapte edecek ve bu dünyadan para kazanmaya başlayacak. Ve bu toplumu hiç geri dönülemeyecek noktada değiştirecek.

Metaverse bizi heyecanlandırıyor, heyecanla bekliyoruz. Çünkü bizim kendi evrenimiz var o dünya içinde, adı da Pertaverse. İklimleri, yepyeni kültürleri, yepyeni karakterleri, hayvanları, ağaçları daha önce hiç görülmemiş. Fikir olarak hazır. Yatırımcı almamız lazım. Bunun en az 20 kişilik bir ekiple yapılması gerekiyor ve 8 aylık maliyeti 1 milyon doları geçiyor. Bunu bizim tek başına yapmamız imkânsız.

Aslında bu yaptığımız işin membaı İstanbul ve Ankara. Belki İstanbul veya Ankara’da olsak daha hızlı gelişirdik, ama biz biraz inat ettik ve “Fethiye’den de bu iş yapılır, neden yapılmasın?” dedik. Bunu ispatlamak da artık hırs oldu. Eğer biz yatırım alırsak ve bu oyun projesini hayata geçirdiğimizde Fethiye artık bir girişim merkezi hâline gelecek. Fethiye için de çok güzel bir tanıtım olacak. Belki de burada yeni yatırımların önünü açacağız. Yeni stüdyolar belki buraya gelecek. Buna inanıyoruz ve bunu gerçekleştirmek için çalışıyoruz.

Uluslararası büyük firmalarla networku nasıl sağlıyorsunuz?

İş dünyasının sosyal medyası Linkedin’in büyük katkısı var. Herkes orada toplanıyor. Bir paylaşım yapılıyor ‘şu kişi yatırımcı arıyor’ ya da ‘şu kişi/firma yatırım aldı’ şeklinde. Böylece herkesin haberi oluyor. Siz de aynı yere başvurabiliyoruz ya da yatırım alan şirketin sahibine bir istek gönderiyorsunuz; sizi inceliyor, kabul ediyor. Böylece network (iletişim ağı) kuruluyor.

İlk temas yüzde 80-90 Linkedin’den oluyor. Daha sonra Discort’a geçiyor. Büyük şirketlerin Discort kanalları var. Onların kanallarına dâhil olduğunuzda onların networküne de açılmış oluyorsunuz. Telegram grupları da var, ama bizim sektör için çok faydalı değil.

Networkün gelişmesine hızlandırma programları da çok katkı yapıyor. Bize de çok katkısı oldu. Biz Ataşehir Belediyesinin hızlandırma programına kabul edildik. Başvuran 300 stüdyo içerisinden toplam 12 stüdyo kabul edildi. Onlardan biri de biziz. 6 aylık bir eğitimden

geçtik, mezun olduk ve onların networklarına da eriştik. Onun bize çok büyük katkısı oldu.

Hızlandırma programı şöyle bir şey: Sektöre bizim gibi sıfır tecrübe ile girmiş kişiler, sektörün tecrübeli kişilerinden hızlandırılmış eğitim alıyor. Ve ortalama 2-2,5 yılda öğreneceklerini bu programda hızlandırılmış olarak öğreniyorlar.

Fuarlar da iletişim ağına katkı yapıyor, ancak pandemiden dolayı sektörde fuarlar yapılamadı. İstanbul'da büyük fuarlar oluyordu **GIST Gaming İstanbul** gibi, İzmir'de yeni yeni fuarlar yapılacak. Biz de 13 Mayıs'ta bir fuara katılacağız. Mümkün olduğunca fuarların hepsine dâhil olmayı hedefliyoruz. Ama bilişim fuarlarından ziyade oyun fuarlarında olmak istiyoruz. Bu fuarlarda olmak bizim için daha verimli olacak.

Fethiye'de olmanın avantajlarını da kullanıyoruz

Biz İstanbul'da ya da Ankara'da olsaydık bu kadar zorlanmazdık. Fethiye'de olduğumuz için işten anlamadan havasına, doğasına gelmek istiyorlar. İşten anlayanlardan da 'nasıl gelişeceğim orada' diyerek gelmeyenler var. Bizim burada verdiğimiz ücretle İstanbul'da alınan ücret aynı değil ama. İstanbul'daki geçim zorluğu ile Fethiye'deki geçim zorluğu da aynı değil.

Fethiye'de olmanın avantajları da çok fazla. **Mesela güzel bir ürün çıkarıyoruz, ekibimizle kutlamak için tekneyle açılıyoruz veya yamaç paraşütüyle uçmaya gidiyoruz.**

Diğer taraftan çalışma azmi, iş ahlakı da çok önemli bizim için. Şu anda 3 elemanımız var. İyi bir ekip kurduk. Dışarıya iş yapmıyoruz. Sadece kendi uygulamalarımızı geliştiriyoruz.

'Start-up'[3] dünyasında fikirden daha çok kişi ve ekip önemli. Ne kadar kararlı olduğunuz, ne kadar tutkulu olduğunuz, bu işin peşinden ne kadar gideceğiniz, bir ortağınız varsa aranızdaki güven ne kadar sağlam bunlar daha önemli.

Son 2 aydır büyük oyun projesine yoğunlaştık. Kelimenin tam anlamıyla kampa girdik. Normalde büyük bir stüdyonun 5 ayda yapabileceği bir projeyi 2,5 ay gibi bir sürede insanüstü çabayla tamamladık. Yazılıp görsellerinin eklenmesi kalmıştı. Ukrayna'dan görselleri aldık. Hatta aldığımız gün yani işin bittiği gün Rusya Ukrayna'ya girdi. Tam zamanında teslim aldık işi.

Oyun sektöründe, dünyanın gözü Türkiye'de

Türkiye oyun yazılımı sektörü, diğer ülkelerle kıyaslandığında nasıl durumda?

Türkiye, oyun sektöründe dünya genelinde çok iyi konumda. Şu an oyun sektöründe dünyanın gözü Türkiye'ye dönmüş durumda. Hem üretim, ilgi hem fikir anlamında dünyanın bir numarası şu anda. Dünya genelinde 'top chart'lar yani ilk 10'lar oluyor, Türk oyunları ilk 4'te, 5'te oluyor. Mesela çok ses getirdi, Peak games satın alındı yurt dışındaki bir şirket tarafından. Türkiye'nin en pahalı satılan şirketi oldu.

Gençlerde gerçekten ilgi yoğun. Bu nedenle sektöre çok fazla giren var. Ve her yıl ilgi katlanarak artıyor.

2021 yılında Türkiye genelinde en çok yatırım alan sektör, oyun sektörü oldu. Bunun katlanarak daha da artması bekleniyor, çünkü çok hızlı bir şekilde kullanıcı sayısı da artıyor. Bizim 'AAA play' (çoklu oyunculu) dediğimiz en üst düzey oyunların mobile yani cep telefonlarına indirilebiliyor olması ilgiyi daha da artırdı. Daha önce playstation ya da oyun konsolu almak gerekiyordu bu oyunları oynayabilmek için. Şu an konsola gerek kalmadı. Telefonların güçlenmesi her şeyi değiştirdi. Mesela önce fotoğraf makineleri yok oldu, şimdi sıra oyun konsollarına geldi.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Pandemi döneminde, sektöre olan ilgi ciddi oranda arttı. Kullanıcı sayısını artırdı. Kullanıcı sayısının artmasıyla birlikte alandaki gelir de arttı. Bu da elinde parası olup yatırım yapmak isteyenlerin gözünü direkt bu sektöre çevirdi. Oyun sektörüne inanılmaz bir ilgi var.

Sektörün geleceği çok iyi. Katlanarak büyüyecek. Türkiye de sektörün parlayan yıldızı. Bu sektördeki İsrailli birçok iyi şirket, Türkiye'den stüdyolarla çalışmak istiyorlar. Özellikle Türk firmalarını istiyorlar, çünkü Türkiye'deki stüdyolar çok yaratıcı.

Türkiye'deki oyuncuların çok olmasından değil. Türk oyunlarını Amerikalılar oynuyor. Buradaki yaratıcılık, hız istek. Stüdyoların birbiriyle anlaşması çok iyi durumda. Türkiye'nin ismi öne çıktı sektörde. Yabancılar gelip Türkiye'den stüdyo satın alıyor.

Yurt dışında fuar olduğunda katılımcı Türk stüdyolarına ilgi diğer bütün stüdyolardan daha fazla şu anda. Önümüzdeki 10 yıl çok inanılmaz gelişmeler olacak. Ama Türkiye'de oyun sektörüne çok az destek var. Türk yazılımcılar oyun yapmayı seviyorlar. Bunun yani hiç destek olmamasına rağmen bu kadar büyümenin başka bir açıklaması yok. Şu anda 400-500 oyun stüdyosu var.

Gençlere, yazılım sektörünü şiddetle tavsiye ediyoruz

Şu an sektörde inanılmaz şekilde eleman eksiği var. Ucundan kıyısından mesleğe girmeyi düşünenler mutlaka bu sektörde yer alsınlar. İnternette ücretsiz eğitimler var. Bu platformlarda sektörden insanlarla tanışıp network oluşturabilirler ve hızlı bir şekilde de sektöre girebilirler.

Eleman ihtiyacı nedeniyle bazı stüdyolar şık olmayan davranışlar sergileyebiliyorlar. Birbirlerinin çalışanlarına tekliflerle gidiyorlar. Bunun nedeni kalifiye elemanın eksikliği olmasından.

Bir de Türkiye'de TL ile döviz kurları arasında fark çok olduğu için belli bir deneyimi elde edenler, yani sinyoru geçip senyör (uzman) noktasına gelen kişi gözünü yurt dışına dikiyor. Çünkü yurt dışında kendi çalışanına 15 bin dolar veriyor, ama Türk yazılımcıya veya game artisti 5 bin dolara tamam diyor. Belki daha kaliteli işi 5 bin dolara yapıyorlar. Bu durum bizim gibi yurt içindeki şirketler açısından çok olumsuz, çünkü biz sürekli eleman yetiştirip yurt dışına kaptırıyoruz.

İstihdam konusunda ciddi sıkıntı yaşıyoruz. Özellikle de Fethiye'de olduğumuz için. Burayı küçük bulan veya gelişmeyeceğini düşünenler oluyor, baştan gelmeyen oluyor. Gelenlerden çabuk pes edenler oluyor.

Gençler ne yazık ki çok sabırsız, hemen bir geri dönüş bekliyorlar. Şöyle bakmak lazım; tarlaya domates veya patates ektiğinizde hemen ertesi günü ürün almayı bekler misiniz? Resmen bunu bekliyorlar. Yokuş çıkmaya hiç tahammülleri yok. Yeni neslin en olumsuz tarafı bu, çok çabuk sonuç almayı bekliyorlar.

Kendilerini geliştirmiyorlar. Youtube'da 10 günde ya da 1 ayda video izleyerek yazılımcı olduklarını düşünüyorlar.

IOS yazılımcı için ilana çıkıyoruz, senior yani ileri seviye yazılımcı arıyoruz diyoruz ilanda. Gelen başvuruda since 2022 yazıyor. 2022 yılına 3 ay önce girdik ne zaman senior oldu! Bu bilinçte olan kişinin kendini geliştirmesi imkânsız. Güvenlik görevlisi ya da garson başvuruyor ilanımıza. Yazılım biliyor musun? Yok, ama yazılımı seviyorum.

Sektörde hiç tecrübesi olmayanlar maalesef bazen bizi basamak olarak görüyorlar. Gelen kişi bir ay sonra benim tecrübem var şu oyunları yaptım diye başka stüdyolara başvuruda bulunmaya başlıyor.

---

(1) metaverse: Metaverse, tüm dijital dünyaların birleştirilmesiyle oluşturulan kolektif sanal paylaşım alanıdır. Kısaca, sanal gerçeklik (VR: teknoloji kullanılarak oluşturulan kurgular ile gerçek ve hayalin birleştirilmesi) veya artırılmış gerçeklik (AR: gerçek dünyadaki çevrenin ve içindekilerin, bilgisayar tarafından üretilen; ses, görüntü, grafik ve GPS verileriyle zenginleştirilerek meydana getirilen canlı veya dolaylı fiziksel görünümü) gibi teknolojiler kullanılarak sanal bir hayat oluşturmaktır. Özü itibariyle amacı, sanal ortama bir varlık ve yaşam duygusu getirmektir.

(2) NFT: Takas edilemez jeton ya da İngilizcedeki popüler ismiyle non-fungible token, dijital bir varlığın benzersiz olduğunu ve bu nedenle birbirinin yerine geçemeyeceğini onaylayan, blok zinciri adı verilen bir dijital defterde depolanan veri birimi.

(3) start-up: Herhangi bir soruna çözüm bulmak amacıyla yola çıkan ve başarılı bir sonucun garanti edilmediği şirketlere verilen isim.

İŞ'te Kalite

MARKALAŞMA ÜZERİNE

Aysun ŞANLISOY
Kalite ve Eğitim Sorumlusu

TDK'ya göre **marka;** "bir ticaret malını tanıtmaya, benzerlerinden ayırmaya yarayan, o malın simgesi olan, resim ya da harften oluşan özel ad veya işaret" olarak tanımlanmıştır.

Öncelikli olarak marka, bir işletmenin ürün veya hizmetlerini tanımlamak ve piyasadaki diğer emsallerinden ayırt edebilmek için kullandıkları isim, sözcük, harf, sembol, tasarım veya bunların çeşitlendirilmesidir.

Ancak, markalar sadece isimler veya sembollerden ibaret değildir. Marka, tüketicinin gözündeki algısını ve markanın müşteri kitlesinin gözündeki değerini gösterir.

İşletmelerin ürün ve hizmetlerinin özelliklerine ve rekabet düzeyine göre pazardaki yerini tespit etmesi ve buna göre stratejilerini belirlemesi gerekmektedir. Burada ulaşmak istenilen kitleye doğru mesajı verebilmek önemlidir. Marka tüketiciye verilen sözdür. Ona tutul(a)mayacak sözü vermemek gerekir.

Marka olmak hedefiniz olabilir, ama marka hemen olunmaz. Bir marka yaratmak, onu hep en tepede tutabilmek ve başarılı olabilmek; ortada henüz hayalden başka bir şey yokken bu yolculuktaki planlamanızı doğru yapmanıza bağlıdır. Markalaşma bir yolculuktur. O yolda planlama ve stratejileriniz doğru olursa yarışı siz kazanıyorsunuz. Yoksa herkes gibi oluyorsunuz. Son zamanlarda sıkça duyduğum cümle; marka olmak daha çok para demek. Tam olarak öyle değil tabii ki. Marka uzun vadeli bir yatırımdır ve hemen para kazandırmayacağı bir gerçek. Marka olmak pahalı olmak mıdır? Peki, her pahalı ürün marka mıdır? Değildir. Ancak markalaşmış ürün ve hizmetlere talebin arttığı bir olgudur. Markalaşmak bir reklam, logo ya da pazarlama işi değildir. Bu bir süreçtir ve sabır gerektirir.

Hikâyenizi Markanız Yapın

Markanızı yaratırken müşterinizi iyi tanımanız ve tüketicilerin sizi nasıl görmek istediğine karar vermeniz gerekir. Markanızı oluştururken bir hikâyeniz olsun. Akılda kalıcı ve yaptığınız işi ve kimliğinizi tanımlayan bir slogan olmasına önem vermelisiniz. Kendinize has bir diliniz olsun. Marka sloganınız kısa ve öz olsun. Hitap ettiğiniz kesimin ilgisini çekmek için pozitif enerjili ve eğlenceli olsun. Ürün ve hizmetinizin avantajlarını vurgulayın. Ve insanları karşı karşıya getirecek, ayrıştırmaya mahal verecek bir görsel, slogan ve sözcük kullanmamaya dikkat edin. İnsanlar görseli, müziği ve hikâyenizi gördüğünde ilk akla gelen siz olmalısınız. Bu hemen olacak bir şey değil, zamanla oluşacaktır. Tüm paylaşımlarınızda reklamlarınızda markanızı kullanmak bu anlamda büyük önem taşıyacaktır. Markanız sizinle bütünleşmelidir.

Markaların iletişim stratejilerine baktığımızda; Türkiye nüfusunun %30'u genç nüfustan oluşmaktadır. 30 yaş altı genç kitlenin bizim asıl hedef kitlemiz ise tanıtım ve markalaşma çalışmalarımızın genel ağ ve sosyal ağlar üzerinden yapılmasına ağırlık verilmesi gerekir diye düşünüyorum. O hâlde görsel iletişim araçlarını kullanmalı ve mottolarımızı görseller ile besleyecek şekilde tasarlamak önem kazanmaktadır. Şunu da belirtmek gerekiyor ki; markalaşmak isteyen işletmelerin en önemli paydaşlarının arasına gençliği almaları şart. Gençler arasında markaların yayılım, bilinirlik, tavsiye ve beğeni ölçümleri marka olma sürecinizi olumlu anlamda etkileyecektir.

Gelelim marka olmanın işletmenize sağlayacağı faydalara. Ürün/hizmetinizin kolaylıkla tanınmasını ve benzer diğer ürünlerden ayrışmasını sağlar. Ürünün kaliteli olarak algılanmasını katkı sağlayacaktır; ancak burada ürün ve hizmetinizin kalitesinin sürekliliğinin altını çizmek gerekir. Tüketicinin gözünde işletmenize karşı güven duygusunu artırır. Sadakat yaratır. Ve tabii ki markalı ürün ve hizmetler kullanıcılar arasında pozitif algı olarak görülür.

Bence marka olmak sadece sizin işletmenize fayda sağlamıyor, küresel ölçüde değerlendirmek gerekir; sizin markalaşmanız Fethiye'ye, ilimize ve hatta ülkemize katma değer sağlayacaktır.

Aslında markalaşabilme beraberinde sürekliliği getirmekte ve sürekliliğin de belli bir kalite standardına ihtiyaç duyduğu görülmektedir. Bu anlamda müşteri memnuniyetini ölçmek, anketler uygulayarak geri bildirim almak, gelecek stratejilerinizi belirlerken önemli argümanlar olacaktır. Marka stratejisine paralel kurumsal kimlik çalışmaları da yapılabilir.

Bugün marka hayalinize bu gözle bir daha bakın derim.

Geçmiş Zaman Olur Ki

KAYA'DA TÜTÜN ÜRETİCİLİĞİNDEN

KARAGÖZLER'DE TURİZME UZANAN HAYAT HİKAYESİ

Röportaj: Selda OĞUZ

> *"Fethiye'nin gözde butik otelleri Yacht Boutique Hotel, Yacht Classic Hotel ve önündeki küçük yat yanaşma yerinin sahibi Yücel Kaya ile Kaya'dan Karagözler'e uzanan hayat hikâyesini konuştuk."*

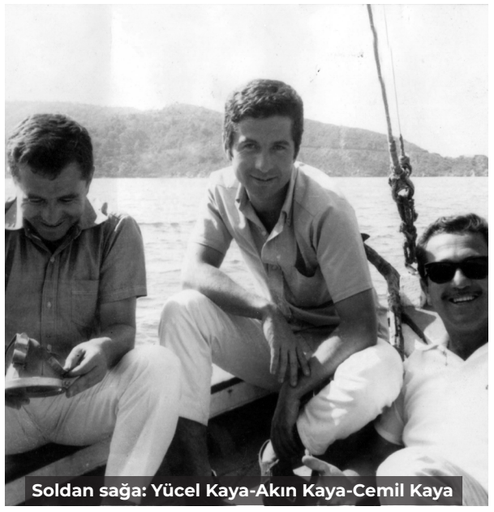
Fethiye'nin ilk butik oteli Yat Otel, o yıllarda İngiliz oteli diye bilinen Yacht Boheme Hotel ve Yacht Classic Hotel, çeyrek asırdır Fethiye'nin merkezinde Karagözler'de misafirlerini ağırlıyor. Fethiye'nin turizmle büyümesine tanıklık ve eşlik eden Yacht Boheme Hotel ve Yacht Classic Hotel, zamana ayak uyduran, karakteristik butik oteller olarak kendilerine has tarzlarıyla dikkat çekiyor.

Otelleri ve işlerini bir süre önce çocukları kızı Banu Argın, oğlu Batuhan Kaya ve damadı Mustafa Argın'a devreden Yücel Kaya, Fethiye gelir vergisi rekortmenleri sıralamasında 2. sırada yer alarak Fethiye turizmine ve Fethiye ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor. Vergi rekortmenliğini ise şu sözlerle değerlendiriyor: "Sen kazan da, devlet de kazansın."

Sizi tanıyabilir miyiz?

1939 yılında Fethiye Kaya köyünde doğdum. Annem Münire Kaya ve babam İsmail Kaya; her ikisi de Kayalıydı. O zaman Fethiye'de ortaokul olmadığı için babam ortaokulu Rodos'ta okumuş. Babam ağa denebilecek kadar büyük çiftçiydi. 6 erkek kardeştik. 4 abim vardı, ben 5 numara idim, bir de benden küçük bir kardeşim vardı.

Babam erken yaşta vefat etti; ben 10 yaşlarındaydım. Babadan çok yer kaldı bize. Annem Münire Kaya, çok asil bir kadındı. Kayaköy'e giden herkese yemek yedirirdi. Bana da çok düşkündü. Beni hiç kırmazdı. Ben de onunla çok ilgileniyordum. Annemi 90'lı yıllarda kaybettik.



Soldan sağa: Yücel Kaya-Akın Kaya-Cemil Kaya

Abilerimin hepsinden bir şey öğrendim. Biri okuyordu, biri baş patrondu. Ağabeyim Ali Özcan Kaya, iktisat fakültesini birincilikle bitirdi, sonra Fransa'ya gitti, orada Türk talebeler federasyonu başkanı oldu. Trafik kazasında vefat etti. Benden küçük kardeşim de erken yaşta vefat etti.

Ben ortaokulu İzmir'de motor makine okudum. O okulda hocalarımızın hepsi Amerikandı. Askerliğimi de yedek subay olarak Erzurum'da yaptım.

Ailem tütüncüydü. Ben de bir süre sonra tütün işine dâhil oldum. Çok çalışırdım. İş zamanı kendimi unuturdum, yemek yemeyi bile unuturdum. Tütün işçileri benden çok şikâyetçiydi, çünkü çok disiplinliydim. 17 yaşında yüzlerce işçiyi yönetiyordum. İşçileri çok çalıştırıyorum diye beni abim İmadettin'e şikâyet ederlerdi. Özellikle tütün kurutup balyalamada ve ekspere satmada çok iyiydim. Askerden döndükten sonra da tütün işine devam ettim.

Fethiye'nin en çok geliri tütündendi o zamanlar. Çok az susam, yine az palamut vardı. Narenciye, krom madeni vardı bir de.

O yıllarda Ovacık'ta su yoktu. Kaya ve Ovacık'ın işi zordu. Su olmadığı için Kaya'da A krat yani birinci sınıf tütün yapılırdı. Kaya'nın domatesi, inciri, kavunu ayrı güzel olur. Oranın havası ayrı güzeldir.

Türkiye'nin en büyük tütün üreticisiydik

Aile olarak yıllarca Türkiye'nin en büyük tütün üreticisiydik. Fethiye'nin rekoltesi yıllık 50 bin balya civarındaydı o yıllarda. Biz 3 kardeş yılda yaklaşık 1500 balya tütün üretiyorduk.

29 Ekim 1965

Kıştan para yardımıyla destekliyorduk, yazın da paramızı geri alıyorduk. O zamanlar söz çok kıymetliydi, senede filan gerek yoktu. Herkes borcunu bilirdi, aldığı borcunu yazın öderdi. Ticari ahlak çok düzgündü o yıllarda.

Ticarete - turizme nasıl başladınız?

Türkiye'nin şartları tütün ticaretini zorlaştırdı. Çünkü tütün ihracatı zorlaştı. Biz de tütün işini bıraktık. İşini kuran ayrıldı.

Ben de bir müddet ticaretle uğraştım, Erdal Koylu ile şirket kurduk. Traktör, mobilet, iş makinesi ortak iş yaptık. Ama ben ticarette aradığımı bulamadım, para kazanmadım. Ticareti hiç sevemedim.

Ticareti sevemedim, bıraktım, turizme başladım

Ticaret yaparken İngiliz seyahat acentesi Thomson şirketi o dönemde yeni yeni Fethiye'ye turist getiriyordu. O şirketten birileriyle tanıştık. "Otel yap, sana da müşteri getirelim." dediler. Onların da ısrarı ile Karagözler'de otel inşaatına başladım. 1980'li yılların başıydı, turizmin gelişeceğini gördüm.

Turizme başlamadan evvel gemiyle İtalya'ya gittim, kendime göre araştırmamı yaptım. Sonra geldim şimdiki Yacht Boheme'in olduğu arsayı öncesinde almıştım. Bu arsaya oteli yaptık. O dönemde adı Yat Otel idi. Bu otelde turizme başladım. İngiliz Thomsen şirketiyle anlaştık, İngilizlerle başladık. Kahvaltılı olarak hizmet veriyorduk. İngilizler aslında çok zordur. Ama otelimize gelenler çok memnun ayrılıyorlardı. O yıllardan bu yana görüştüğüm çok İngiliz dostumuz var.

Bülent Ecevit'in Fethiye Ziyareti

Uzun yıllar Thomson firması ile çalıştık. Müşteri memnuniyetinden dolayı Thomson firması bana bir ödül verdi. Londra'ya davet ettiler. Ödülü almaya Londra'ya gittim. Ufkum daha da açıldı.

Londra'dan döndükten sonra diğer otelin, yani Yeni Yat Otel'in arsasını almıştım. O otelin inşaatını da zor şartlarda bitirdim ve açtım. Turistik sahaydı oteli yaptığım yer. Ama ruhsat almakta çok zorlandım. Şakir Kandönmez'in belediye başkanlığı döneminde otelin ruhsatını aldım.

1986 yılında otelin önüne küçük bir yat yanaşma yeri yaptım o günün şartlarına uygun. Yat işi, dünyanın en kolay para kazanılan işi bana göre. Ondan sonra şartlar değişti, işler iyiye gitti. Ben paranın peşine hiç düşmedim. Az kazanmışım çok kazanmışım hiç önem vermedim. Oteli ilk açtığım dönemlerde çok fazla misafirim gelirdi. Onları ağırlamaktan keyif alırdım.

Gençliğim refah içinde geçti

İşten kalan zamanımda hayatı her anlamıyla doya doya yaşadım. Şehir Kulübüne giderdim. Ava meraklıydım. Avcılık bana farklı bir bakış açısı verdi.

Ava gitmek için sabah erkenden kalkardım. Kayaköy'de güzergâhımda hangi bahçede güzel nar var, hangi bahçede iyi kavun var, çitlembik var bilirdim. Kahvaltı yapmazdım, bunları yerdim.

20 yaşlarında siyasetle tanıştım. İsmet İnönü, Alparslan Türkeş, Bülent Ecevit hepsiyle bire bir görüşürdüm. İsmet Paşa dürüst biriydi, ama yaşlanmıştı. Bülent Ecevit Fethiye'ye geldiğinde kendisine eşlik ettim. Hatta İsmet Paşa bunun için bana sitem etti, ama İsmet Paşa ile dostluğumuzu her daim sürdürdük. Alparslan Türkeş ile bir araya geldim. CHP'li olduğumu bile bile bana milletvekilliği teklif etti.

Yücel Kaya askerliğini yedek subay olarak Erzurum'da yapmış.

Siyasete hep yakın oldum, ama siyasete aktif olarak hiç yer almadım. Fethiye'ye dışarıdan gelen herkes bana fikrimi sorardı. Ben de bildiklerimi, gördüklerimi dürüstçe söylerdim.

Aslında ben siyasetin içinde büyüdüm. Dedem, bu bölgede öşür (eskiden toprak ürünlerinden alınan onda bir oranındaki vergi) toplayan kişiydi. Babamı tanımayan yoktu. Babamın kız kardeşleri halalarım, güçlü İnönücü idi. Serbest Fırka'ya kadar dayanıyor bağlantılarımız. Yine Mustafa Şıkman'ın babası dönemin Belediye Başkanı Baha Şıkman, annesi Atiye Hanım çok yakın aile dostumuzdu. Ailemin CHP'li, ortağım Erdal Koylu'nun sağ partiden ilçe başkanı olması benim avantajım oldu. O nedenle ticaret hayatında devlet dairelerindeki işleri, bürokrasiyle ilgili işleri kolay yürüttüm.

Zaman rüzgâr gibi gelip geçiyor. Hayat çok hızlı geldi geçti. Ben spor araba meraklısıydım. Annemin yardımı ile çok güzel arabalarım oldu. Rahmetli annem beni çok desteklerdi, en çok bana güvenirdi.

Çok kötü huyum var, bir şeye kızdım mı benim için bitmiştir. Kızdım mı adamı silerim, sildim mi biter. O yüzden kimse benimle ters düşmek istemez. Kızmasam iyi de, yapamıyorum işte. Hürriyetime çok düşkünümdür. Belki de o yüzden 37 yaşında evlendim. 2 çocuğum 4 torunum var.

İzmir'e yerleştim, badem yetiştirdim

Otellerden kazandığım paralarla Ovacık'ta Hisarönü'nde de çok güzel bir otel yaptırdım. Ruhsatı aldım, ama oteli açmadan sattım. Sonra İzmir'den gayrimenkuller aldım ve ağırlıklı olarak İzmir'de yaşamaya başladım. İzmir'de bir süre badem yetiştiriciliği ile ilgilendim. Ama pandemi başlayınca, sağlığımdan korktuğum için Fethiye'ye döndüm. Salgın bitti. Şimdi yine İzmir'e gidip geliyorum. Çocuklar Fethiye'de kalmamı istiyorlar. Hatta sağolsunlar Kayaköy'de çok güzel bir yer yapmışlar benim için.

Ailecek Fethiye için iyi şeyler yapalım diye uğraşıyoruz. Kayaköy'deki yıkık 3200 Rum evini yaptırıp hizmete açmaya, turizme kazandırmayı planlıyoruz.

Çocuklarım, otelleri benden daha iyi çalıştırdılar

Ben İzmir'e gidince otelleri, işleri çocuklarım, oğlum Batuhan Kaya ve kızım Banu Argın ile damadım Mustafa Argın'a bıraktım. Çocuklarım Banu ve Batuhan'a bazı tavsiyelerim oldu. Onlar da uyguladılar, benden iyi çalıştılar, başarılı oldular. Gençler bizden daha donanımlı ve başarılı. Oğlum ve damadım otellere yoğunlaşırken, kızım restoran, havuz ve yat yanaşma işlerini yürütüyor. Çocuklar özveriyle çalışarak, her iki oteli de çok iyi konuma getirdiler. Kızımın ticari ve yönetici olarak taktikleri çok güzeldir.

Turizmde şartlar iyiye gitti. Şans da yardım etti. Otellerimiz Türkiye çapında isim yaptı.

29 Temmuz 1983 Yücel Kaya Yacht Motel'de

Yücel Kaya, kızı Banu Argın ve Oğlu Batuhan Kaya ile

Teknolojinin gelişmesi, ulaşımın çoğalmasıyla, Türkiye'nin değer kazanmasıyla işler çığ gibi büyüdü. İnsan hayatında şans önemli bir faktördür. Ama sen iyi ol, iyi iş yap, parayı bir şekilde kazanırsın. Tabii ki her işin bir zorluğu var. Kolay iş yok.

İşlerin nasıl gittiğini hâlen takip ediyorum. Pandeminin ardından bu yıl turizm sezonu güzel geçecek. Rezervasyonlar haziran ayından itibaren hareketliliğin artacağını gösteriyor. Yeter ki uçak gelsin. Uçak varsa turizm de var. İngiliz tatilsiz yapamaz. Otelimize butik otel olarak Türkiye yedinciliği vermişler. Güzel rakam, gurur duydum.

Fethiye'nin ilk butik oteli Yacht Boheme Hotel, dünyaca ünlü çok sayıda ünlüyü ağırlamış.

Oğlum Batuhan geçenlerde dedi ki; "Allah'a soruyordum, neden en sert babayı bana verdin. Ben ne yaptım sana diye. Ama iyi ki de sert bir baba olmuşsun, bize işi öğretmişsin." dedi. Güldüm, hoşuma gitti.

Yine dünyaya gelsem yine turizmci olurdum

Turizm ufku geniş, yenilenen bir meslek. O nedenle turizmi çok sevdim. Yeni insanlar tanımak, insanları memnun etmek demek turizm.

Turizm, 3 yılda bir yenilenmesi gereken bir meslektir. Kendini geliştiremeyen bu meslekte kalamaz, silinip gider. Ekibin yenilenmesi gerekir. Turizm sektöründe personel çok önemli. Bizim otellerimizde 100 kişiden fazla personel çalışıyor. Personel ile dengeleri kurmak da çok önemli.

Adaletli olmak da benim için önemli. İşçilerimle beraber oturur yemek yerim. Annem gibiyimdir, benim de sofram boldur. Alım satım müdürümle 40 yıldır birlikte çalışıyoruz. Sadakat çok önemli binim için.

Fethiye Türkiye'nin en güzel şehri

Bence Fethiye Türkiye'nin en güzel şehri. Fethiye'nin doğa gibi çok önemli bir avantajı var. Bizim en büyük gelirimiz turizm. Turizme önem vermeye, gelişmelere ayak uydurmaya devam etmeliyiz. Bu sektörde olanlar en büyük kaynağımızın turizm olduğunu unutmadan, geleceğe yatırım yaparak çok çalışsınlar, turizme önem versinler. Turizmde Marmaris ve Bodrum'u yakalayan Fethiye'de daha güzel işler yapılacağına eminim.

Türkiye'nin son günlerde ekonomisi çok kötü. Türkiye'nin madeni yok, petrolü yok. Üretim yok. Türkiye'nin ekonomi açısından en kolay kurtuluşu turizm. Ticaret çok zor bu şartlarda. Bu kiralarla, giderlerle ticaret, üretim yapmak çok zor. Allah bize güzellikler vermiş. Herkesin evinde bahçesi var bunlar büyük avantajlar bunlara sahip çıkmalı. Doğal güzelliklerimizin kıymetini bilmeliyiz ve korumalıyız.

Eski Fethiye'den en çok tanıdık kalmadı, çok kalabalıklaştı her şey paraya döndü. İnsanlar çok değişti. Fethiye'nin kendine has ticaret anlayışı vardır. Buna herkes ayak uyduramaz.

Gençlere tavsiyeleriniz var mı?

Tavsiyem; ne iş yaparlarsa yapsınlar dürüst, adaletli, vicdanlı ve şahsiyet sahibi olsunlar. Vicdanlı olmak çok önemli. Şahsiyet sahibi olmak önemli. Bence insanın güvenilir olması çok önemli.

Yarın ölecekmiş gibi davranmalılar. Yanlış yollara girmemek gerek. Hak yemeyeceksin. Hep bir ileri, basamakları tek tek çıkmak lazım. Bir yanlış yaptın mı o ömür boyu bırakmaz peşini.

Ben kimseye ikinci adam olmayı tavsiye etmem. Herkes lider olmak zorunda, şansını denemek zorunda.

GELİR VERGİSİ REKORTMENİ YÜCEL KAYA'YA FTSO'DAN TEŞEKKÜR

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu üyeleri Fatih Tufan, Ramazan Dim ve Şevket Süreyya Gürol, Fethiye Gelir Vergisi rekortmenleri sıralamasında 2. sırada yer alan Yücel Kaya'yı iş yerinde ziyaret ederek plaket takdim etti.

Eski günlerin de yad edildiği, samimi bir ortamda geçen ziyarette Osman Çıralı, "Yücel Abi, çocukluğumdan beri idolümdür. Kendisi Fethiye'de turizmin ilk başladığı yıllardan bu yana turizmcidir. Vizyonuyla her zaman Fethiye'ye hizmet etmiştir. Kendisine bölge ekonomisine katkıları ve Fethiyemize hizmetleri dolayısıyla ne kadar teşekkür etsek azdır. Gelir vergi rekortmenleri arasında yer alan Yücel Abimiz ile bu vesile ile beraber olmak, bu anıyı paylaşmak çok güzel ve özel oldu. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak vergi, istihdam ve ihracat alanlarından başarılı üyelerimizi motive etmek amacıyla ziyaretlerimiz devam edecek." dedi.

Yücel Kaya da ziyaretlerinden dolayı Odamız yönetimine teşekkür ederek, "Plaket için Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamıza teşekkür ederim. Fethiye ve ülkemiz için, turizm sektörümüz için iyi şeyler yapmak için uğraşıyoruz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonrada Fethiye'ye hizmet için çalışacağız." diye konuştu.

Kaybolan + Meslekler

TAHTA KAŞIK OYMACILIĞI

> “Ekmeğini Ağaçtan Çıkarıyor Tahta Kaşık Yapıyor Pazarda Satıyor”

Röportaj: Selda OĞUZ
Fotoğraflar: Ergün TOS

Teknolojinin etkilemediği alan kalmazken bir meslek var ki yıllara ve makineleşmeye inat, ustalarının maharetli ellerinde yaşatılıyor. Ama ne yazık ki ağaca, tahtaya, ahşaba şekil veren, can veren o maharetli eller giderek azalıyor. Çelikten yapılan **eğdi demiri** (oyma aleti) ve keser ile yapılan, kaşık oymacılığı, tahta oymacılığı, ahşap oymacılığı gibi farklı adlarla usta ellerde yaşatılan bu meslek de kaybolan meslekler arasında yerine almaya başladı.

Eşen Yakabağ'dan Yüksel Özgenç de yıllarca tütün, pamuk ürettikten sonra kendi deyimiyle; 'tütün bitince, pamuk bitince', kahvehaneye gitmek istememiş, almış eline **eğdi demirini** çocukluğunda öğrendiği kaşık oymacılığına başlamış. 10 yılı aşkın süredir aralıksız zeytin ve armut ağacından yaptığı tahta kaşıkları, kepçeleri Fethiye'nin cuma günleri

kurulan köylü pazarında satıyor. Oyduğu tahtalardan sadece tahta kaşık da yapmıyor 57 yaşındaki Yüksel Usta, döndüreç (çevirgeç), tahta bıçak, bal kaşığı, kevgir, kepçe, spatula, çerezlik, kesme tahtasının yanı sıra çıtlık ağacından nazarlık da yapıyor. Yüksel Usta'dan çıtlık nazarlığı alanlara hiç nazar değmiyor garantili . Bir de uyarısı var Yüksel Usta'nın, aman bala metal kaşık sokmayın. Neden mi? İşte ağaçların dilini, enerjini iyi bilen, tahtaya oymacılıkla şekil veren kaşık oymacısı Yüksel Usta'nın cevabı; "Balın bir enerjisi vardır. Bala, demir kaşık girerse o enerjiyi bozar. Ama tahta kaşık kullanıldığında o enerji durur ve bal insan bedenine sağlık verir."

Tahta kaşıkla yemek yersen dişin çürümez

Çocukluğunda merak sarmış tahtaya şekil vermeye ve o merakla kaşık oymayı öğrenmiş. Kendi kendine, yapa yapa öğrenmiş Yakabağlı Yüksel Usta, tahta oymacılığını. Önceleri ailesine, eşe dosta yapıyormuş. Sonrasını kendinden dinleyelim;

"Evvelden hep tahta kaşıkla yerdik yemeklerimizi. Dedem, 'tahta kaşıkla yemek yersen ağızındaki dişler çürümez' derdi. Evveli bizim çocukluğumuzda tahta kaşık yapan, tahta oymacılığı yapan usta çoktu. Eşen'de pazar kurulurdu, o pazarda satarlardı. 16 köy gelirdi, Eşen pazarına, çok kalabalık olurdu. O ustalar hep rahmetlik oldu. Benim etrafımda, ailemde tahta kaşık yapan hiç yoktu. Çocuklukta kendi kendime öğrendim ben bu işi. Çocukluğumda yaptığım kaşıkları evimizde kullanmak için yapardım, eşe dosta verirdim. Sonra çiftçilik yapmaya başladım. Tütün, pamuk yapıyorduk. Ama tütün bitti, pamuk bitti. Ben de o işleri yapmaktan vazgeçtim. Kahvehaneye gitmektense tahta oymacılığı işini yapayım dedim. Yapa yapa bayağı bir düzelttim. 10 yıldan fazladır sürekli yapıyorum. Satıyorum, iyi kötü gelir oluyor. Çiftçilik yaparken çiftçi bağ-kuru yaptırmıştım, yılbaşında emekli oldum. Emekli maaşımın yanında gelir oluyor. Kahveye gitsem 5 dakika duramam sıkılırım oturmaktan. Hanım da destekliyor, yap diyor.

Hangi ağaçtan yapılan kaşıklar dayanıklı ve sağlıklıdır? Tahta oymacılığının incelikleri nedir?

Tahta kaşık yapmak için en iyi ağaç şimşir diye bilinir ama bizim bu yörede şimşir ağacı yok. Ben zeytin ağacından ve armut ağacından kaşık yapıyorum. Zeytin ağacının kendine özgü bir rengi vardır, göbeği desenli olur. Zeytinin kendi sağlam ve sağlıklı, kaşığı da sağlıklıdır. Zeytin ağacı, öyle hemen oyulmaz.

Zeytini ağacını tahta haline getirdikten sonra kaynatıyorum bekletiyorum sıcak suyun içinde 15-20 gün hatta bazen 1 ay bekletiyorum, yarılmasın, çatlamasın diye. Ondan sonra suyunu çekiyor, ama tam kurumuyor, nemliyken oyuyor törpü ve eğdi demiri ile şekil veriyorum. O zaman çatlama yapmıyor.

Büyük kaşıkları ise armut ağacından oyuyorum. Armut ağacı çok daha dayanıklıdır, hiç çatlama yapmaz.

Zeytin ağaçlarını bazen ormandan topluyorum bazen de zeytinciler gençleştirmek için kesiyorlar o ağaçları alıyorum. Ağacı bıçkı ile kesip tahta parçaları haline getiriyorum, sonra göz görende keserle düzeltiyorum, eğdi demir ve demir törpüyle oyup şekil veriyorum. Sonra da zımparalıyorum. Kalıp filan kullanmam. Göz kararı yaparım.

Bir çorba kaşığını yarım saatte yapıyorum. Kızartma ve makarna için olan delikli kaşıkların küçük deliklerini matkapla yapıyorum. Sonra zımpara yapıyorum. Onlar 1 saatimi alıyor. Kazan için olan büyük kaşıkları günde ancak 2 tane yapılabiliyorum, bir gün de ağacına gidiyor. Toplam iki gün. Bal kaşıklarının baş kısmına bıçkı ile keserek şekil veriyorum. Sonra da zımparalıyorum. Sağlıklı ve doğal olması için üzerine cila yapmıyorum.

Benim için hepsi aynı zorlukta. Ama en kolayı hangisi derseniz; yapması en kolay spatula.

Yavaş yavaş unutulan bu mesleğin bu bölgede kimler yapıyor?

Bizim köyden bir kişi daha vardı bu işi yapan artık o da vazgeçti bıraktı. Eşen'de kaşık, tahta oymacılığı yapan benim dışımda iki kişi kaldı. Bir koca Arif var o yapıyor, bir de Osman amcamız var o kaşık oyma işi yapıyor. Herkes de yapamaz bu işi. Sabır ve emek işi bu iş. Kullandığınız aletler kesici dikkatli olmak lazım, hassas bir iş. Mesela 4-5 yıl önce elime keser kaçtı, 8 tane dikiş atıldı.

Önemli olan işini severek, özenle yapmak. Fabrikasyon yapılan kaşıklar da var ama el oymacılığı ile yapılan kaşıklar daha güzel, doğal ve sağlıklı oluyor.

Ne yazık ki gençler ilgi duymuyor bu işe. Bu bölgede 3-4 kişi kaldık, biz de bırakınca bu meslek unutulacak. Bir oğlum bir kızım var. Oğlum da bu işi yapmak istemedi. Oğlum, deniz motoru tamircisi. Biraderle beraber çalışıyorlar. Çocukları evirdim (evlendirdim). 17 yaşında torunum var.

Tahta oyma kaşığa ilgi nasıl? Satış yapabiliyor musunuz?

Sadece Cuma pazarında tezgâh açıyorum. Tezgâhımdaki ürünlerin hepsini zeytin ağacından, armut ağacından kendim yapıyorum. Kendi yapmadığım hiçbir şeyi satmam, hazır mal satmam.

Pazarda ortalama 200-250 TL para kazanıyorum. Yemek kaşıklarını 15 TL'ye, biraz daha büyük kaşıkları, kepçeleri 25 ila 30 TL'ye, kazan için olan en büyüğünü ise 50 TL'ye, tabakları, çerezlikleri 60 TL'ye satıyorum. Limon sıkacağı, sarımsak döveci, tahtadan bıçak da yapıyorum. Bıçakları zeytin ağacından yapıyorum. Bıçaklarım gerçekten keskindir, iyi keser. (diyor ve başlıyor yan tezgâhtan aldığı patatesi kesmeye)

Çıtlık (menengiç) ağacından da nazarlık yapıyorum. Çıtlık ağacı da çatlamaz. Her yerde yoktur. Çıtlık ağacının kahverengi ufacık ufacık meyvesi olur, meyvesi de yenir. Çıtlıktan yapılan nazarlık üzerinde oldu mu kim ne söylerse söylesin, asla nazar geçmez. Bizim dedelerimizin zamanındandır bu inanç.

Tahta kaşık sağlıktır

Tahta kaşığı, kepçeyi, herkes almaz. Bilenler alıyor. Sağlığına önem veren tahta kaşık kullanır. Son dönemde doğala dönüş olduğu için biraz daha kıymeti bilinmeye başlandı. Ama turistler çok ilgi göstermiyor, çünkü bilmiyorlar. Değişik geliyor hediyelik olarak alıyorlar ama çok alan olmuyor.

Tahta kaşık, tencereleri çizmez sağlık bakımından da iyidir. Güzel kullanılırsa en az 4-5 sene kullanılır. Ama hanımlar tencere kenarına vuruyorlar onun için ömrü kısalıyor. Tencere kenarına vurunca çatlıyor. Tahta kaşıkların bulaşık makinasına konulmaması gerekiyor. Yemek içinde de durmamalı tahta kaşıklar, karıştırıp bir kenara konulmalı.

KUZEY IŞIKLARININ BÜYÜSÜ İLE MASAL ÜLKEMDE

NEJLİN DİM

Çocukluğumun en güzel anılarından biriydi; üzerinde kar resimleri olan tebrik kartları. Beni masal dünyasının içine alan bir pencereydi onlar. Bembeyaz karların kapladığı ahşap kulübeler, bacasından tüten dumanla içerisindeki sımsıcak dünyaya davet ederdi. Lapa lapa yağan kar, sessizlik ama bir o kadar da huzurlu sokaklar... Kartopu oynayan kırmızı yanaklı çocuklar ve onlara gülümseyen kardan adam. Soğuk ama mutluydu benim masal ülkem, tıpkı Lapland gibi.

Dört kişilik ailemle bilet almıştık, çocukluk hayalimdeki masal ülkeme gidiyorduk ve ben yılbaşı kartpostalındaki çocuklardan biri olacaktım.

FİNLANDİYA

Avrupa'nın en az nüfuslu ama en yüksek yaşam standartlarına sahip ülkelerden biri. Konuştukları dilin Türkçe ile aynı dil ailesinden olması (yazıldığı gibi okunuyor), bazı alışkınlıklarının (tuvalet?) bizimle aynı olması daha da ilgi çekici bir hâle getiriyor bu ülkeyi. Ormanlarını oluşturan ağaçlar onların hem barınma ihtiyacını hem ısınmayı hem de keyifli ve sağlıklı bir hayat sürdürmelerini sağlayan saunalarda kullanılıyor. Karın altında kalmalarına rağmen tutuşturmada hiç sıkıntı yaşamıyorlar. Saunaya girmek Finlandiya'da yaşayan küçük büyük

herkes için vazgeçilmez bir etkinlik. Bütün evlerde mutlaka saunaya ayrılmış bölüm varmış. Yoldan geçerken bile saunaların dumanlarını görebiliyorsunuz. Ailecek, kadın erkek fark etmeksizin düzenli olarak saunalarında vakit geçiriyorlarmış. Bize gelince çok ilgimizi çekse de hem karışık kullanılması hem de sauna ardından dışarıda açılan buz kuyularına atlamaya cesaret edemedik.

Hepimizin duyduğu Finlandiya eğitim sistemi, ülkenin en değerli hazinelerinden biri. Her çocuk eşit ve ücretsiz eğitim alabiliyor. Aşırı soğuğa rağmen çocukların yürüyerek okula gittiğini görüyorsunuz. Çünkü okul servisi yok, ama evlerine yakın mutlaka bir okul var.

Ülke dümdüz, hiç dağ yok. Sınır komşusu Norveç'in, Finlandiya'nın 100. yılı için bir tepe hediye ettiğini öğreniyorsunuz burada. Kuzey Kutbu'na doğru yola çıkmadan önce ilk durağımız başkent Helsinki oldu. Şehrin önemli merkezlerini yürüyerek keşfettikten sonra limanda şimdiye kadar yediğim en lezzetli waffle ile günü tamamladık.

Tüm Avrupa şehirlerinde olduğu gibi burada da insanların en keyifli zamanları, birlikte keyifli zaman geçirdikleri akşam yemekleri. Onlarla birlikte yenilen güzel bir akşam yemeği ile ülkedeki ilk günümüz tamamlanmış oldu. Kuzey Kutbu'nda olduğumuz için (6 ay yaz 6 ay kış) gün çok çabuk bitti tabii.

ROVANIEMI

Gezimizin ikinci günü tipi içinde bir uçuş geçirmemize rağmen uçağın piste kar tanesi kadar yumuşak inişi diğer bir şaşkınlığımız oldu. Havaalanında kıyafet takviyesinin ardından masalın başlayacağı Noel Baba'nın köyüne doğru yola çıktık. Saat öğlene yaklaşmış olmasına rağmen güneş kendisini hâlâ göstermiyordu. Pembe kızıl ışıkların içinden, donmuş göllerin, karların gelin gibi giydirdiği ağaçların kenarından geçerken ben masalımı yaşamaya başlamıştım. Hediyelik eşya dükkânları, restoranlarda yenilen yöresel yemekler, Ren geyikleri, usul usul yağan kar altında yapılan yürüyüşlerle artık o dünyanın çocuğu olmuştum.

Rovaniemi'de, donmuş nehir kıyısındaki bir otelde üç gün konakladık. Kısa gündüz zamanlarımızı Ren geyikleri çiftliği

gezisi, buz otel gezisi ile geçirdik, ama beni burada etkileyen olaylar; yaş ortalaması oldukça yüksek bir ülke (doğruluğunu kanıtlamamış olsam da 6 ay gece 6 ay gündüz yaşanması nedeniyle intihar olaylarının çok yüksek olduğu söylenmişti), fakat kaldığımız üç akşam otelde düzenlenen danslı eğlencede sürekli dans eden tonton teyze ve amcalar beni inanılmaz şaşırtmıştı. Tüm akşam pistten inmeden dans ettiler. Yaşam enerjileri muhteşemdi.

Diğer bir ilginç bilgi, yazın oyun parkı olan çocuk parkları kışın buz pateni pistlerine dönüştürülmüş. Eşim ve oğlum donmuş gölde balık avlamayı denemek için plan yapınca ben de kızımla buz patenini deneyimlemek istedim. Otel resepsiyonundan elime işaretli bir harita verildi. Yürüyerek kolayca vardık. Küçük bir kulübede, genç bir çocuk bilgilendirildiği için bizi bekliyordu. Çok komik bir ücret karşılığı bize patenleri teslim etti. Hiçbir bilgi almaksızın, patenleri dilediğimiz kadar kullanabileceğimizi, ayrılırken otel resepsiyonuna bırakmamızı söyledi ve gitti. Samimiyet ve güven inanılmazdı. Boşuna masal ülkem demiyorum.

Bir diğer rotamız doğal park gezisiydi. Park dedim ama siz koskoca bir köy düşünün. Belgesellerde izlediğimiz tüm hayvanları kendi doğal ortamlarında görebildiğimiz bir park burası. Baykuş türleri, kurtlar, kutup ayısına kadar. Gezmek için tüm günü ayırmamız gerekiyor.

BUZ OTEL

Otelin iç sıcaklığı -5 ile sabit. Bir otel içerisinde olması gereken her şey düşünülmüş. Eğlenceli, değişik fakat konaklamayı asla düşünemeyeceğim bir yer.

Lapland'da yapabileceğiniz birkaç tane özel aktivite var. Birincisi Huskey çiftliği ziyareti ve Huskey safarisi. İşte sizi Noel Baba gibi uçuracak bir aktivite. Buz mavisi gözleri, her sözünüze itaatleri, sevecenlikleri ... Gerçekten çok asil hayvanlar. Çiftlikte onlarla oynayıp onları sevebilirsiniz.

Tecrübe sırasıyla dizilmiş beş köpeğin çektiği kızak ile Lapland ormanlarında uçarcasına geçireceğimiz anlar kesinlikle muhteşem. Havanın -30°C olması umurumuzda bile olmuyor. Saatler su gibi akıyor ve gezinin bitmesini üzüntüyle karşılıyorsunuz. Tur sonunda Kızılderili çadırında size özel hazırlanmış balık çorbası ve kek ikramı büyüyü devam ettiriyor. Bitti mi? Hayır tabii. Lapland ormanlarını keşif bitmedi. Bu defa kar motorlarıyla bir safari bizi bekliyordu. 12 kişilik bir grup ile gezi yapacaktık.

Tur başlarken en arkada kaldığım için biraz üzülmüştüm ve doğanın bana sürpriz hazırladığından habersizdim. Gecenin örttüğü doğayı tek aydınlatan motorumuzun ışıklarıydı. Grup uzaklaşmıştı. Önce bir geyik yavrusu yoluma çıktı. Daha sonra tüm ailesi ona katıldı. Hiç korkmadan ışıklarımın önünde bekleyip onları izlememe izin verdiler ve grubun hiçbir üyesi onları görememişti. Kalp atışlarımı şu an bile hatırlayabiliyorum.

Gezi bitiyor diye düşünüyorsanız hayır. Daha kuzey ışıklarını (aurora borealis) görmedik.

AURORA BOREALİS

Yüzyıllar öncesinde insanların farklı inançlar yüklediği ama şimdi bilimsel olarak güneş fırtınalarının uzaya yaymış olduğu parçacıkların dünyanın manyetik alanıyla etkileşmesi sonucu oluşan göz alıcı ışık oyunları olarak açıklanıyor.

Bilimsel olarak açıklansa da benim yaşadığım gerçekten bir büyüydü. Finli rehberimizin "hava şartları uygun değil, göremezsiniz" yorumlarına rağmen ben teknolojinin sağladığı bilgilerin de ışığında görebileceğimize olan inancımı hiç kaybetmedim. Gezi öncesinde okuduğum yorumların çoğu olumsuzdu. Birçok insan ilk seferde görememişti. Rehberimizin bir gün önce ayrılan grupların da kuzey ışıklarını göremediği bilgilendirmesi de umudumu kırmamıştı. Hava bulutluydu evet. Ama Finli rehberimizin de engel gördüğü bulutları, akşam saatlerine doğru büyülü bir güç üflemişti sanki. Gökyüzü artık yıldızlarla kaplıydı ve çok yakınlaşmışlardı. Gökyüzü nöbeti için herkes hazırdı fakat ihtiyaç kalmamıştı. Çünkü akşam yemeğiyle birlikte gece yarısına kadar aralıklarla kuzey ışıklarının dansıyla büyülendik. Dışarıdaki soğuk havaya rağmen insanlar görüntü yakalamak için sevinç çığlıklarıyla her yere koşuşturuyorlardı. Işıkların dansı bitmiş olsa da etkisi bitmemişti.

O gece, üzeri cam olan iglolarda konakladık. Yataklar dışarının rahatça izlenebilmesi için ayarlanabilecek konfordaydı, sıcacıktı. İglolar dışarı baktığınızda karlar içinde yatan bir sürü kaplumbağalar gibi duruyordu. Kuzey ışıklarının büyüsü ile masal ülkemde bir gece daha geçirmiştim.

Sabah, küçük köyde yapılan yürüyüş Finlandiya'daki her şeyi yaşamış olmanın keyfiyle tatilimizin dönüşüne başladık.

Tekrar gelebilme umudu ile masal ülkeme veda ettim.

Helsinki'ye ulaştığımız zaman aldığımız haber ne kadar şanslı olduğumuzu bize gösterdi. Çünkü bizden sonraki gruplar da kuzey ışıklarını görememişti. Onlar adına üzülmüştüm, ama bunlar benim yaşadığım büyüyü bozamamıştı.

Son olarak gezilen yerler ile ilgili olarak yenilebilecek yemekler kısmını eklersem: Somon. Dünya üzerinde yiyebileceğiniz en ucuz ve en lezzetli somonları burada yiyebilirsiniz. Sabah kahvaltısında bile tüketiliyor. Bu coğrafyada yetişen kırmızı renkli meyveler ise favorimdi. Birbirinden lezzetli pasta, tatlı, dondurmalarda bu meyveleri bolca yiyebilirsiniz. Ama unutmayın ki Finlandiya çok güzel fakat çok pahalı bir ülke. Değer mi? Kesinlikle...

Fethiye'ye Özgü Lezzetler

CİNCE BÖRÜLCE ÇORBASI

Malzemeler
1 kase kuru börülce
1 çorba kaşığı kırmızı toz biber (renk)
1 çorba kaşığı tereyağı (sade yağ)
Tuz

Hazırlanışı
Börülce haşlanıp suyu dökülür. Sıcak su ilave edilerek tekrar kaynatılır. Börülce piştikten sonra ayrı bir tavada yağ ile toz biber yakılıp çorbaya ilave edilir. Tuzu isteğe göre ilave edilir. Suyu yoğunlaşana kadar kaynatılıp sıcak servis edilir.

PIRASA KIZARTMASI

Malzemeler
1 kg pırasanın sap bölümü (kalın olmamalı)
1 bardak un
1/2 limon suyu
2 diş sarımsak
Tuz
Kızartmak için yağ

Hazırlanışı
Pırasalar parmak boyunda kesilir. Una bulanır ve kızgın yağda kızartılır. Kızartılan pırasalar tuzlanır. Ayrı bir yerde kızartma yağından birkaç kaşık alıp içerisine dövülmüş sarımsak ve limon suyu ilave edilir. Hazırlanan sos kızartılan pırasaların üzerine dökülerek tatlandırılır.

Not: Aynı teknik ile bal kabağı kızartması (patates gibi kızartmalık doğranan bal kabağı ile), bamya kızartması, taze fasulye kızartması da yapılabilmektedir. İstenirse limon yerine nerdek (nar ekşisi) de kullanılabilir.

Kitap

IŞIK TABAN CUMHURİYET OTELİ

Fethiye'nin 1957 depremi öncesi sosyal yaşantısının anlatıldığı Cumhuriyet Oteli araştırmacı yazar Işık Taban'ın altıncı kitabı.

Fethiye ve Kayaköy'ün geçmiş tarihi, sosyal hayatı ve kültürel yaşantısına dair yazmış olduğu araştırma yazıları ve kitaplarıyla tanınan Fethiyeli Gazeteci Yazar Işık Taban'ın son kitabı Cumhuriyet Oteli, Fethiye'nin yakın tarihine ışık tutuyor. Kitapta, Fethiye'nin tarihinde bir fenomen olan 1957 Fethiye depreminde yıkılan Cumhuriyet Otel'inde yaşanan sosyal hadiselerin anlatılıyor.

Fethiye ve tarihi Kayaköy'ün geçmişteki sosyal, kültürel hayatını, yaşanan unutulmaz olayları ve mübadelenin acıklı öykülerini araştırıp gün ışığına çıkaran, araştırmacı, yazar ve gazeteci Işık Taban, "Anılar Bazen Hüzün Yüklüdür", "Bana Mimozalar Getir Raşel", "Bavulunda Sevda Taşıyanlar", "Güneşi Penceremde Bıraktım" ve "İnce Sazdan Buselik Makamında" kitapları ile tanınıyor.

Yazar Işık Taban, yeni kitabını şöyle anlatıyor: "Fethiye'nin 1957 depremi öncesi sosyal yaşantısını ve kente dair kesitlerinin yer aldığı bir kitap. İçinde değerli fotoğraf ve anılar var. Uzun bir süredir basımı beklenen bir kitaptı. Umut ediyorum, Fethiye'nin unutulmaya yüz tutmuş hatıralara dair bir belge olacak. Kitabıma ismini veren Cumhuriyet Oteli, içinde gerçekten tarihi olayların yaşandığı, çok önemli sosyal hadiselerin cereyan ettiği ve değerli anılar bırakarak 1957 Fethiye depreminde yıkılmış bir oteldir.

Bu uzun soluklu öykü, yaşadığım şehrin en değerlileri olan yaşanmış, geçmiş hayatların izlerini takip derken yoluma çıkan anıların peşinden giderek yazıldı."

Fethiyekariyer

Üyelerimizden Gelen Görüş ve Öneriler Doğrultusunda Yenilendik

www.fethiyekariyer.com; üyelerine ücretsiz olarak sunduğu bir hizmettir.