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

MAKRİ

FCB
1|2024

KAPAK KONUSU

SAĞLIK TURİZMİ

+

BAŞARILI ÜYE
Türkmersan Mermercilik

GEZİ
KENYA
Nejlin Dim

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ
Servet Erdoğan

İÇİNDEKİLER

9 KAPAK KONUSU
SAĞLIK TURİZMİ

22 ODADAN HABERLER
ODADAN HABERLER

SEKÖRDEN 97
TURİZMDE KÜMELENME ve AĞLAR

BAŞARILI ÜYE 103
TÜRKMERSAN MERMERCİLİK

115 GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ..
TİCARETE KAR ŞERBETİ SATARAK BAŞLADI FETHİYE'DEN DÜNYAYA TAHİN VE LOKUM SATTI
SERVET ERDOĞAN

GEZİ 130

KENYA
NEJLİN DİM

YAĞLAÇ

MERCİMEK YOĞURTLAMA

136
FETHİYE'YE ÖZGÜ LEZZETLER

KİTAP 138

MAKRİ

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

Yayın Kurulu
Süleyman KAYA
Uğur ÇAÇARON
Ezgi KULLUKÇU
Selda OĞUZ

Sorumlu Müdür
Süleyman KAYA

Genel Yayın Yönetmeni
Selda OĞUZ

Fotoğraflar ve Kapak Tasarımı
Ergün TOS

Tasarım
Cem Özer
Sahure Sarı

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

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

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

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

Değerli Üyelerimiz,

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi ve meslek komiteleri olarak uyum içinde, üyelerimize en iyi hizmeti vermek için çalışıyoruz. Her ay düzenli olarak toplanan Oda Meclisimizde, sektörlerimizden, meslek komitelerimizden gelen talep ve önerileri değerlendiriyor, kararları oy birliği ile alıyoruz. Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, her ay Meclis toplantılarında, Oda faaliyetleri ve Fethiye Güç Birliği (FGB) şirketinin hesapları hakkında Meclis üyelerimize bilgi aktarıyor. Meclisimizdeki bu uyumun Odamızın çalışmalarına da yansıdığını memnuniyetle takip ediyoruz.

2024 yılının Meclis ilk toplantısında Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, 28 Aralık 2023 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Konutların Turizm Amaçlı Kiralanması Faaliyetlerinin Düzenlenmesine İlişkin Yönetmelik hakkında Meclis üyelerimizi bilgilendirdi. Dündar yönetmeliğin uygulamasına yönelik Meclis üyelerinin soruları yanıtladı. Meclisimiz, Şubat Olağan toplantısında ise Odamız Yönetim Kurulu'nun 2023 yılı hesaplarını oy birliğiyle ibra etti. Ramazan ayına denk gelen Mart Meclis toplantımızın ardından birlik ve beraberlik içinde iftar yemeğinde buluştuk.

Meclis üyelerimizle birlikte Ankara'da 24-25 Şubat tarihlerinde gerçekleştirilen TOBB Meclis Üyeleri Bilgilendirme Seminerine katıldık. Açılışını TOBB Genel Sekreteri Mustafa Saraçöz'ün yaptığı iki günlük seminerde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ve iştiraklerinin kurumsal yapıları ile hizmetlerin yanı sıra Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeler hakkında uzman isimlerden detaylı bilgi aldık. Meclis üyelerimizin ilgiyle takip ettiği bilgilendirme semineri hepimiz için çok verimli geçti.

Yüksek enflasyon süreci ve maliyetlerin dövize bağlı olarak artması tüm ülke gibi üyelerimize de zorluyor. Bu zorlu süreçte Meclisimiz, Yönetim Kurulumuz ve meslek komitelerimiz ile birlikte üyelerimizin yanındayız, yaşanan soruları yakından takip ediyoruz, çözüm önerileriyle ilgili makamlara ulaştırma gayretindeyiz. Başta belediyeler olmak üzere kamu kurum ve kuruluşları ile de yakın temas halinde ve uyum içinde çalışıyoruz.

2024 yılı turizm sezonunun da en az 2023 yılı kadar hareketli ve verimli olması temenni ediyor, tüm üyelerimize sağlıklı, bereketli ve bol kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Kemal HIRA
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz;
Sevgili Okuyucularımız,

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak paydaşlarımızla birlikte bölgemizi en iyi şekilde tanıtmak ve alternatif turizm faaliyetleri ile turizm sezonunu uzatmak için aralıksız çalışıyoruz. 2023 yılında Dalaman Havalimanı'na gelen yolcu sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,3 artması ve uçuşların Kasım ayına kadar uzaması bu girişimlerin en güzel sonucu oldu. 2023 yılında Jet2 tarafından İngiltere'den Dalaman'a yapılan uçuşlar 17 Mart'ta başladı ve 20 Kasım'a kadar sürdü.

Tanıtım çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Bu yılın ilk üç ayında Hollanda turizm fuarı, EMITT Fuarı ve Almanya fuarına katılarak bölgemizi en iyi şekilde tanıttık. Öte yandan İngiltere'nin önde gelen tur operatörü Jet2holidays ile birlikte, İngiltere'de gerçekleştirdiğimiz, dijital tanıtım kampanyası ile toplam 4.7 milyon kişiye ulaştık. Fethiye'nin İngiliz pazarından aldığı payı arttırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz tanıtım kampanyasıyla aynı zamanda İngiltere'den Dalaman'a uçuş sayısının artmasına paralel sezonun uzamasını da hedefledik. İngiltere'den bu yıl 15 Mart haftası başlayan uçuşlar, 24 Kasım'a kadar devam edecek.

Bölgemizin gözbebeği Babadağ da bölgemizin artan turizminde etkili rol oynuyor. Cumhuriyetin 100. Yılında, Babadağ'da hedeflediğimiz 200 bin uçuş rekoru kırıldı. 2022 yılındaki 198 bin 724 olan yamaç paraşütü uçuş sayısı, 2023 yılında %17 artarak tüm zamanların uçuş rekoruna ulaştı. 2023 yılında Babadağ'dan 151 bin 309'u tandem, 82 bin 5'i single olmak üzere toplam 233 bin 314 uçuş gerçekleştirildi. Odamızın Fethiye'ye kazandırdığı en önemli yatırım olan Babadağ Teleferiği uçuş sayılarının artmasında önemli rol üstlendi, ayrıca bölgemizde turizm sezonunun uzamasına da ciddi katkı sağladı.

Bu arada Sağlık turizminde de etkin tanıtım ve pazarlama ile Fethiyemizin ve bölgemizin sağlık turizmindeki potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilerek, sağlık turizminden aldığımız payı artırmayı ve sektörde söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Fethiye'de sağlık turizminin gelişimi ve doğru kurgulanması için başlattığımız çalışmalar kapsamında, toplantılar düzenliyoruz. Öncelikle tüm sektör paydaşlarının FTSO çatısı altında bir araya gelmesini, eksiklerin giderilmesine katkı sunması açısından çok değerli bir girişim olarak görüyorum.

Yatırımcılarımızı Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas OSB'ye bekliyoruz

Bölgemizdeki hayvancılık potansiyelinin daha iyi değerlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla Odamız öncülüğünde başlatılan ve hızla devam eden Seydikemer Tarıma Dayalı Süt Sığırcılığı İhtisas OSB, bölgemize birçok açıdan değer katacak. Seydikemer-Fethiye bölgesini hayvancılık ve süt üretim merkezi haline getirecek projemizde son olarak tapu işleri tamamlandı Organize Sanayi Bölgesi'nde yer almak isteyenler için ön başvuru süreci başladı. Muğla, Antalya, Burdur ve Denizli'nin kesişim noktasında hayvancılık sektörümüze hizmet edecek, bölgemizin en büyük yatırımında yer almak isteyen tüm yatırımcıları bekliyoruz. İstekli firmalarımızın 30 Nisan 2024 tarihine kadar Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğüne başvurmaları gerekiyor.

Bölge ekonomisinin büyümesine paralel olarak, Odamızın üye sayısı her geçen gün artıyor. Bu yılın mart ayı başında Odamızın üye sayısı 7000'e ulaştı. Odamız üyelerimizden aldığı güçlü büyüyor daha da kaliteli hizmetler için çalışıyor.

Yerel seçim heyecanıyla geçen 2024 yılının ilk üç ayında sonuçlanan seçimlerin Fethiyemiz, Seydikemerimiz, bölgemiz ve ülkemiz için hayırlı olmasını temenni ediyor, 2024 turizm sezonunda tüm üyelerimize bol ve bereketli kazançlar diliyorum.

Saygılarımla,

Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

KAPAK KONUSU

SAĞLIK TURİZMİ

Doç. Dr. Işıl ARIKAN SALTIK
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
TOBB Muğla Odaları ve Borsası
Akademik Danışmanı
isilas@mu.edu.tr

> "Sağlık turizmi pazarında ve sağlık turistlerinde, "güvenilir" bir sağlık turizmi destinasyonu ve/veya sağlık turizmi işletmesi imajının geliştirilmesinde ve korunmasında iletişim kilit bir role sahiptir."

Sağlık turizmi, bireylerin sağlık hizmetlerine veya sağlıklı yaşam faaliyetlerine erişmek için farklı ülkelerde seyahat etmesini içeren ve günden güne büyüyen bir endüstridir. Avrupa Seyahat Komisyonu (European Travel Commission – ETC) ve Dünya Turizm Örgütü (World Tourism Organization – UNWTO), sağlık turizmini, "esas motivasyonu tıbbi ve sağlıklı yaşam temelli faaliyetler aracılığıyla fiziksel, zihinsel ve/veya ruhsal sağlığa katkı sağlayan, bireylerin kendi çevrelerinde ve toplumda ihtiyaçlarını karşılama kapasitelerini artıran ve yaşamlarında birey olarak daha iyi işlev gösterebilen turizm türlerini kapsayan bir kavram olarak tanımlamaktadır. Başka bir deyişle sağlık turizmi, merkezi olarak fiziksel sağlığa odaklanan, yanı sıra zihinsel ve ruhsal refahı artıran ve bireylerin tatmin olma kapasitelerini geliştiren turizm faaliyetlerinden oluşmaktadır. Bireyler sağlık turizmini kişisel, iş ve mesleki amaçlarla tanıdık çevrelerinin dışındaki ülkelere veya destinasyonlara seyahat

etmek olarak tanımlamaktadır. Sağlık turistleri, sağlık turizmi faaliyetleri ile yalnızca bireysel ihtiyaçlarını karşılamakla kalmazlar, aynı zamanda toplumda ve çevrelerinde daha etkin bireyler olarak çalışma potansiyellerini geliştirmektedir (Smith ve Puczkó, 2015). Erişilebilir en yüksek sağlık standardına sahip olmanın; din, dil, ırk, siyasi görüş, toplumsal veya ekonomik durum ayrımı yapılmaksızın her insanın temel hakları arasında bulunduğu da göz önüne alındığında sağlık turizminin toplumsal önemi daha belirgin hale gelmektedir.

Son yıllarda sağlıklı yaşama verilen önemin artışına uyumlu olarak sağlık turizmi faaliyetlerinde dikkat çekici bir gelişme ve yaygınlaşma görülmektedir. Bununla birlikte sağlık turizmi verilerinin sınırlılığı, parçalı yapısı, sağlık turizmi uygulamalarındaki coğrafi ve kültürel farklılıklar nedeniyle sağlık turizmine ilişkin mutlak tanımlar, ölçümler, sınıflandırmalar yapılamadığını söylemek mümkündür. Sağlık turizmi en geniş perspektifle beş alt grup üzerinden ele alınmaktadır. Bu gruplar; medikal turizm,

geriatri turizmi, termal turizm, spa turizmi ve engelsiz turizm olarak belirtilmektedir (Dalan ve Saltık, 2021). Avrupa Birliği (TRAN Komitesi) tarafından yapılan sınıflandırmada sağlık turizmi medikal, wellness ve spa turizmi biçiminde ele alınmaktadır. Sağlıklı yaşam ve spa turizmi aynı zamanda sağlıklı yaşam merkezleri ve spa destinasyonlarında sunulan belirli türdeki tesislerle de ilişkilendirilirken, medikal turizm, turizm dışı-tıbbi tesislere odaklanmakta ve turizm işletmeleri tıbbi bakıma ihtiyaç duyan, engelli veya sağlık sorunu yaşayan kişilere seyahat ve konaklama gibi tamamlayıcı hizmetler sunmaktadır (Mainili vd., 2017). Bununla birlikte wellnes turizmi ve medikal turizm sağlık turizmi araştırmacılarının ve uygulayıcılarının daha yoğun odaklandığı iki tür olarak öne çıkmaktadır.

Welness Turizmi:

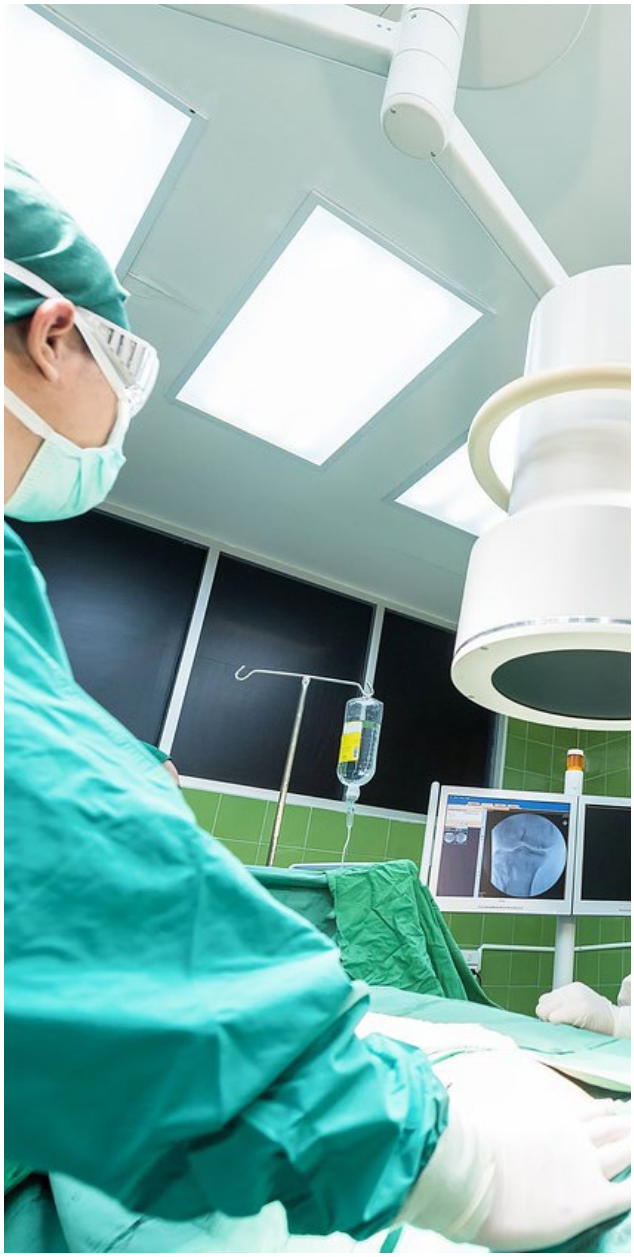
Her yönden sağlıklı olma durumunu ifade etmek için kullanılan wellness kelimesi, well-being (iyi oluş) ve fitness (sağlık) kelimelerine dayalı olarak Dr. Halbert Dunn tarafından türetilmiştir. Sağlıklı yaşama odaklanan wellness; sosyal, fiziksel, duygusal, entelektüel, çevresel, ruhsal ve mesleki alanları kapsayan yedi boyutlu bir yapıya sahiptir (Puczkó ve Bachvarov, 2006). Sağlıklı yaşam turizmi olarak da nitelendirilen Wellness turizmi, bu boyutlar üzerinden bireylerin sağlıklarını ve refahlarını korumak veya geliştirmek için gerçekleştirilen sağlık turizmi faaliyetlerini içermektedir. Dünya genelinde COVID-19'un yaşam tarzı üzerindeki etkisi, pandemi öncesi büyüme eğiliminde olan wellness turizminin daha fazla tercih edilmesine ve sağlık turizmi faaliyetlerinin 2/3 ila ¾'üne ulaşan bir büyümeye neden olmuştur. Bu gelişme, sağlık ve turizm sektörlerindeki paydaşların sağlık odaklı tatillere yönelik artan talebe daha fazla yönelimini beraberinde getirmiştir.

Medikal Turizm:

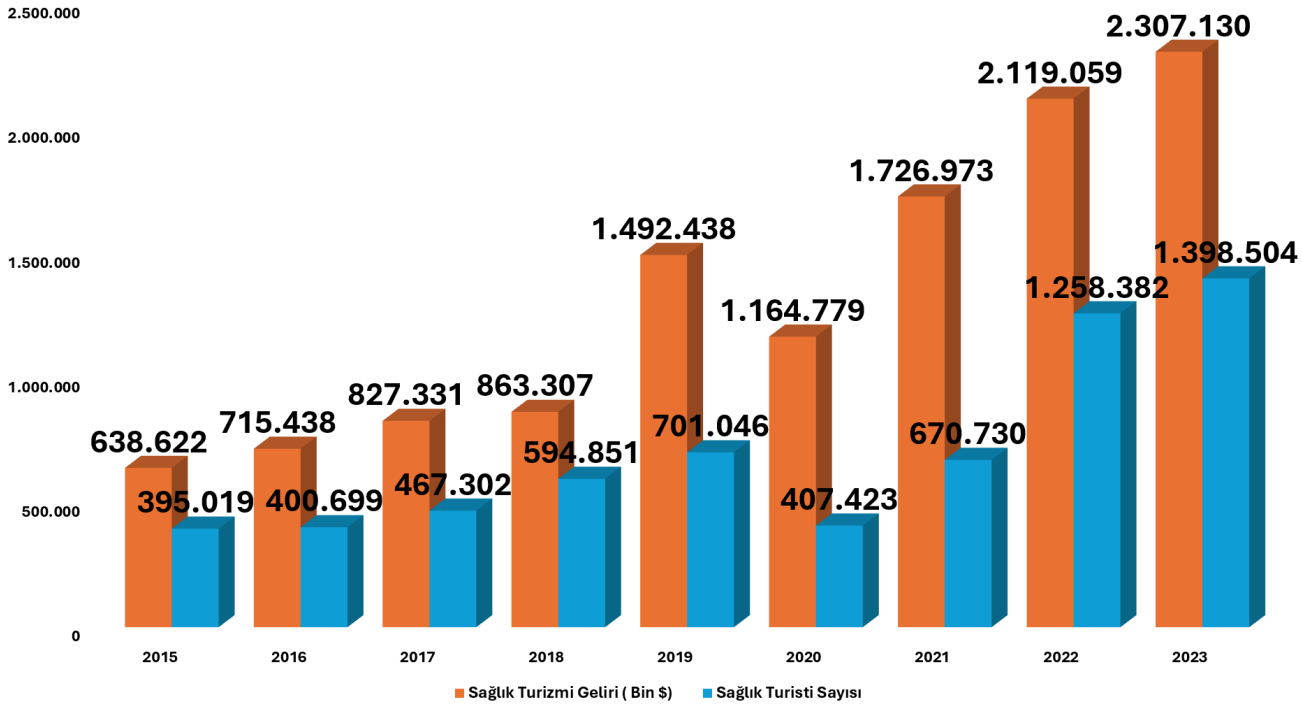
Tıbbi turizm olarak da adlandırılan medikal turizm, turistlerin kendi şartlarına göre turistik bölgeyi seçtikleri ve seyahat ederken sağlık tedavisi için doktorlarının tavsiyesi üzerine yaptıkları seyahatleri kapsamaktadır. Düzenli sağlık hizmetlerinde mevzuata ve bekleme listelerine bağlı, değişken bir pazar niteliğini taşıyan medikal turizmde, turistler aynı zamanda belirli hastalıklar için potansiyel tedaviler de aramaktadır. Çoğu durumda, bu tedaviler yüksek maliyetlidir veya yerleşim bölgelerinde mevcut değildir, bu da turistleri çözüm için farklı yerlere gitmeye yönlendirmektedir (Smith ve Puczkó, 2015). 2022'de 9,7 milyar ABD doları olarak gerçekleşen küresel medikal turizm pazarı büyüklüğünün, 2023'ten 2030'a kadar %25,2'lik bileşik yıllık büyüme oranında (CAGR) büyümesi öngörülmektedir. Sağlık turistlerinin kendi ülkelerindeki sağlık hizmetlerinin yüksek maliyeti, pazarın büyümesini sağlayan temel faktör olmakla birlikte, diş rekonstrüksiyonu ve estetik cerrahi gibi sigortasız prosedürlere olan talebin artmasının da medikal turizm pazarının büyümesinde etkili olduğu vurgulanmaktadır. Türkiye, 2022 yılında %19,5 ciro payıyla medikal turizm pazarına hakim ülke konumundadır. Buna karşın, turizm endüstrisini teşvik etmeye yönelik artan hükümet girişimleri nedeniyle Singapur'un 2023'ten 2030'a kadar %39'luk en yüksek CAGR kaydedeceği tahmin edilmektedir (www.grandviewresearch.com).

Medikal turistlerin, özellikle de denizaşırı seyahat edenlerin, standart seyahat sağlık önlemlerine ek olarak ele alınması gereken benzersiz sağlık sorunları vardır. Tedavi sırasında hastaların takip bakımından sıkıntı çekmesi, dil sorunları, personel sıkıntısı, hastane akreditasyonu ve hizmet kalitesinin düşük olması, tıbbi bakım sırasında turistleri etkileyebilecek sonuçlardan bazılarıdır. Tedavi sonrası takip bakımı ve doğru evrak işleri gibi bu gerekliliklerden bazıları, uygun işlem sonrası bakım ihtiyacını ve mevcut tıbbi sorunların seyahat için yeterince stabil hale getirilmesini sağlama gerekliliğini de içermektedir (Bhadiyadra, vd., 2024). Medikal turizmde sürdürülebilir rekabeti sağlamak için, benzersiz turist deneyimlerini tasarlamak amacıyla değerli, nadir ve taklit edilemez kaynaklar ve yetenekler kullanılmalıdır. Geleceğe yönelik zorluklar arasında liderlik ihtiyacı, iyi tanımlanmış strateji, mali destek ve medikal turizm endüstrisindeki özel eğitim programları yer almaktadır (Pagan ve Horsfall, 2020).

TÜRSAB sağlık turizmi çalıştayında (2022), sağlık turizminde küresel düzeyde yaşanan büyümenin de etkisiyle, Türkiye'de sağlık turizmi pazarı hızlı bir gelişim gösterdiği belirtilmektedir. Bu gelişimin temelinde, sunulan sağlık hizmetlerinin niteliğinin yüksekliği ve rekabetçi fiyatların yanı sıra destinasyonlarda konaklama hizmetlerinin çeşitliliği, erişimin kolaylığı ve farklı turizm ürün ve hizmetleri ile zenginleştirme olanakları gibi turizm sektöründeki deneyim ve yetkinlik de önemli rol oynamaktadır. Böylelikle Türkiye, medikal turizmden, wellness turizmine, spa ve termal turizminden ileri yaş (geriatri) ve erişilebilir turizme kadar sağlık turizminin farklı alt gruplarında tercih edilen bir sağlık turizm destinasyonu konumuna gelmiştir. Şekil 1'de sunulduğu üzere pandemi döneminin uluslararası turizm hareketliliğini sınırlandırdığı 2020 yılında yaşanan düşüş dışında Türkiye'ye gelen sağlık turisti sayısında ve sağlık turizmi gelirlerinde istikrarlı bir artış söz konusudur.



Türkiye'ye Gelen Sağlık Turisti Sayıları ile Sağlık Turizmi Gelirleri (2015-2023)



KAYNAK: TÜİK verilerine göre yapılan USHAŞ incelemesine dayalı olarak hazırlanmıştır.

Bu noktada göz ardı edilmemesi gereken önemli bir husus ise, sağlık turistlerinin ortalama harcama miktarlarında yaşanan gerilemedir. 2015 yılında 1616,69$ olarak hesaplanan sağlık turisti harcamasının 2018 yılında 1451,30$'a düştüğü, 2019 ve 2020 yıllarında yeniden yükselişe geçerek 2858,89$ seviyelerine çıktığı görülmektedir. Buna karşın pandemi süreci sonrası büyüyen sağlık turizmi pazarında sağlık turisti sayısında yaşanan artış sağlık turizmi gelirlerine aynı oranda yansımamıştır. 2021 yılında başlayan düşüş 2023 yılında 1649,71$ seviyesine kadar gerilemiştir. Sağlık turizminin sürdürülebilir gelişimi için, misafir memnuniyetinin yalnızca rekabetçi fiyat odaklı değil asıl olarak kaliteli ve güvenli sağlık hizmeti sunularak sağlanması önemlidir. Bu bağlamda sağlık turizmi paydaşlarının sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde sağlık turizmi ürün ve hizmetleri tasarlaması ve sunumu önerilmektedir.

Sağlık turizmi pazarında ve sağlık turistlerinde, "güvenilir" bir sağlık turizmi destinasyonu ve/veya sağlık turizmi işletmesi imajının geliştirilmesinde ve korunmasında iletişim kilit bir role sahiptir. Bu kapsamda sağlık turistlerinin sağlık turizmi uygulamalarına ilişkin bilgi toplamasından, satın alma ve tedavi sonrası süreci de içerecek biçimde, kesintisiz ve hızlı iletişimin sağlanmasında dijital pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, dijital pazarlama kanallarının ve sosyal medya platformlarının etkin kullanımı, sağlık turizmi işletmelerinin rekabet gücünü artıracak unsurlar olarak değerlendirilmektedir (Öksüz ve Altıntaş, 2016). Tekil uygulamaların ötesinde merkezi planlamalarla ve kamu kurumlarının ortak kampanyalarıyla gerçekleştirilecek, aile odaklı ve/veya destinasyona özgü sağlık turizm faaliyetlerini öne çıkaran tanıtım faaliyetlerinin sağlık turistlerinde "güvenilirlik" algısını güçlendireceği ve sağlık turizmine daha fazla katılımı teşvik edeceği belirtilmektedir (Zhong vd., 2024).

KAYNAKLAR:

Bhadiyadra, K., Sharma, S., Chaudhary, B., Dhillon, B.S. ve Gandhi, N. (2024). Medical Tourism Overview. İçinde: Chaudhary, B., Bhatia, D., Patel, M., Singh, S., Sharma, S. (Ed.) Medical Tourism in Developing Countries. Springer, Singapore

Dalan, C. ve Saltık, I.A. (2021). Paydaşların Bakış Açısıyla Muğla İli Sağlık Turizmi, Türk Turizm Araştırmaları Dergisi, 5(2): 1451- 147.

European Travel Commission (ETC) and World Tourism Organization (UNWTO) (2018). Exploring Health Tourism. 2018-ETC-UNWTO-Exploring-Health-Tourism-Executive-Summary.pdf (etc-corporate.org) (E.T. 15 Mart 2024).

Mainil, T, Eijgelaar, E, Klijs, J, Nawijn, J, ve Peeters, P, (2017). Research for TRAN Committee – Health tourism in the EU: a general investigation, European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies, Brussels

Medical Tourism Market Size, Share & Trends Analysis Report By Treatment Type (Cosmetic Treatment, Bariatric Treatment), By Service Provider (Private, Public), By Country, And Segment Forecasts, 2023 – 2030 https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/medical-tourism-market (E.T. 21 Mart 2024).

Öksüz, B. ve Altıntaş, V. (2016). Sağlık Turizminde Dijital İletişim Kanallarının Kullanımı. Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 14(1), 59-75

Pagan, R. ve Horsfall, D. (2020). Medical Tourism Markets: Models of Sustainability. The Case of Spain and The Costa del Sol (Malaga). Sustainability, 12, 8818.

Puczkó, L. ve Bachvarov, M. (2006). Spa, Bath, Thermae: What's Behind The Labels?, Tourism Recreation Research, 31 (1), 83-91.

Sağlık Turizmi Çalıştayı | TÜRSAB (2022). https://medclinics.com/tr/etkinlikler/saglik-turizmi-calistayi-tursab/ (E.T. 17 Mart 2024).

Smith, M. ve Puczkó, L. (2015). More than a special interest: Defining and determining the demand for health tourism. Tourism Recreation Research, 40(2), 205-219.

Uluslararası Sağlık Hizmetleri Anonim Şirketi [USHAŞ]. (2023). Sağlık Turizmi Verileri, 2023. https://www.ushas.com.tr/saglikturizmi-verileri/ (E.T. 14 Mart 2024).

Zhong, L., Sun, S., Law, R. ve Qi, X.(2024). Tourists' perception of health tourism before and after COVID-19.International Journal of Tourism Research,26(1),e2620

SAĞLIK TURİZMİ PAYDAŞLARI, FTSO ÇATISI ALTINDA BULUŞTU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Fethiye'nin sağlık turizmindeki potansiyelinin değerlendirilerek, ulusal ve uluslararası pazarda öne çıkması için çalışma başlattı. Bu amaçla sektör temsilcilerinin katımıyla gerçekleştirilen bir dizi istişare toplantısında, Fethiye'nin sağlık turizmi pazarından daha fazla pay alınabilmesi için yapılması gerekenler, sektörün ihtiyaçları, lobi çalışmaları, tanıtım ve pazarlama konuları ele alındı. FTSO çatısı altında yapılan sağlık turizmi istişare toplantılarını değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Sağlık turizmi paydaşlarının yaşadığı sorunların çözümüne katkı sunarak, etkin tanıtım ve pazarlama ile Fethiyemizin ve bölgemizin sağlık turizmindeki potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilerek, sağlık turizminde de söz sahibi olmayı hedefliyoruz." dedi.

PASSPORT

Vizyonumuz
"Bölgenin tanıtımınave sosyo-ekonomik gelişimine
önderlik etmek"

Sağlık turizmi ile ilgili ilk toplantı FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın başkanlığında 19 Ocak Cuma günü gerçekleştirildi. Sağlık turizmi istişare toplantısına DOC Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği'nden Özgür Yürük ve Sevim Kocaköse Uslu, DCT Fethiye Özel Sağlık Hizmetleri Turizm Ticaret Limited Şirketi'nden M. Hilal Yungucu Uğur, DCI Ağız ve Diş Sağlığı Merkezinden Taner Gürol ve Şeval Öykü Eyigün, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu katıldı. Fethiye'nin sağlık turizmindeki potansiyeli ve sektörün gerek tanıtım gerekse kalifiye eleman alanındaki ihtiyaçlarının ele alındığı toplantıda, özellikle kış aylarındaki yurt dışı uçuşların yetersizliği ve sağlık alanında verilen kaliteli hizmetlerin etkili şekilde tanıtılamaması nedeniyle mevcut potansiyelin iyi değerlendirilemediği dile getirildi. Dalaman Havalimanı ile Manchester arasında sadece hafta 1 direkt uçuş gerçekleştirildiğine dikkat çeken katılımcılar, bu sayının en az 3 olması gerektiği ve kış aylarında açık ve kaliteli hizmet veren otel sayısının arttırılması yönünde görüş bildirdi. Hem sağlık alanında hizmet almak hem de tatil yapmak amacıyla Fethiye'ye gelen turistlerin özellikle kış aylarında otel bulmakta zorluk yaşadığını belirten sektör temsilcileri, ayrıca yurtdışı hastalarla bağlantıyı sağlayabilecek İngilizce ve Rusça bilen kalifiye çalışan bulma noktasında yaşanan sıkıntıları da paylaştı. Ayrıca meslek okulları bünyesinde sağlık teknisyenliği bölümünün açılmasının gerekliliği ve operasyonel anlamda İngilizce, Rusça vb. bilen iş gücünün yetiştirilmesi için eğitim ve danışmanlık projeleri de değerlendirildi.

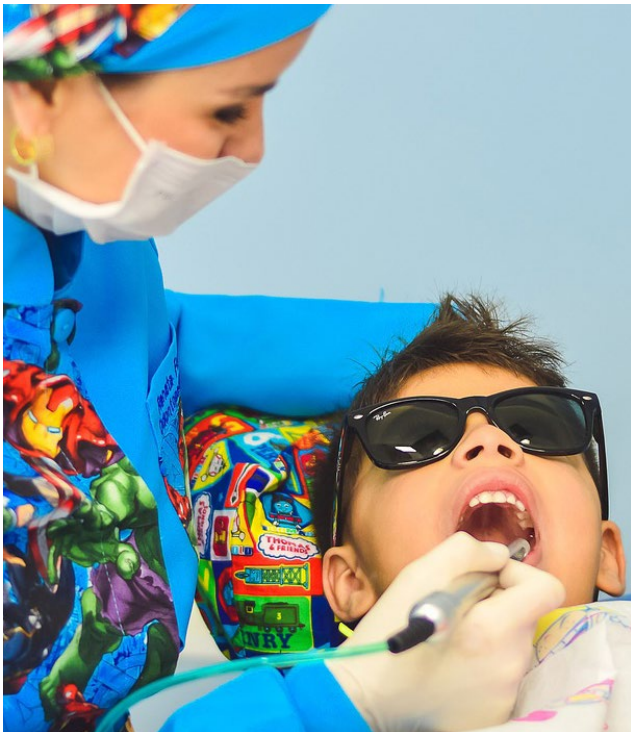
Toplantıda tanıtım ve pazarlama çalışmalarına ağırlık verilmesi gerektiği, yasal mevzuat gereği tanıtım ve pazarlama yapamayan sektör işletmeleri adına FTSO üzerinden ve tek çatı altında tanıtım çalışması yapılması konusunda görüş birliğine varıldı. Dalaman Havalimanı'ndan gelen turistler hedef alınarak bir tanıtım çalışması başlatılabileceği istişare edilen toplantıda, Marmaris Ticaret Odası, YDA Dalaman Havalimanı ve ilgili kuruluşlarla birlikte geniş katılımlı bir toplantı yapılmasına karar verildi.

Fethiye'nin sağlık turizmi potansiyelinin arttırılması değerlendirildi

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda 1 Mart 2024 tarihinde yoğun katılımla gerçekleştirilen ikinci toplantıda ise sağlık turizminin gelişimine yönelik atılacak adımlar ile sorunlar ve çözüm önerileri kayıt altına alındı.

Yurt dışından ulaşım ve kış aylarında konaklama sorunlarının ön plana çıktığı 'Sağlık Turizmi İstişare Toplantısı'na FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Turizm Bürosu Müdürü Saffet Dündar, Fethiye Otelciler Birliği (FODER) Başkanı Bülent Uysal, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ramazan Dim, YDA Dalaman Havalimanı Operasyonlar ve Gelirler Direktörü Orçun Songur, Muğla Odaları ve Borsası Akademik Danışmanı Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, Fethiye ve Marmaris'ten hastane ve diş polikliniği temsilcileri ile sağlık turizmi paydaşları katıldı.

Fethiye'nin ve bölgenin sağlık turizmi potansiyelinin arttırılmasına yönelik, FTSO öncülüğünde atılabilecek adımların konuşulduğu toplantıda sektörün karşılaştığı zorluklar ve



çözüm önerileri hakkında değerlendirmeler yapıldı. Sektör temsilcileri yurt dışından uçak seferlerinin yetersiz olması nedeniyle yadıkyarı sıkıntılara dikkat çekerek, hastaları çoğunlukla Antalya Havalimanı'nda karşılamak zorunda kaldıklarını, transfer girdileri nedeniyle Antalya ile rekabet etmenin çok zorlaştığını dile getirdiler. Sektör temsilcileri, kış aylarında açık otel sayısının çoğalmasının ve konaklama seçeneklerinin arttırılmasının sağlık turizmine doğrudan olumlu katkı yapacağı görüşünde birleşti.

Toplantıda ayrıca Fethiye'nin sağlık turizmi potansiyelinin yurt dışı tanıtımlarda da yer almasının önemine değinildi. Tüm sağlık kurumlarını ve işletmeleri kapsayacak internet merkezli bir portalın Fethiye'nin bu alandaki gelişimine önemli katkılar vereceği belirtildi.

Fethiye'de sağlık turizmine yönelik konaklama ve rehabilitasyon merkezi kurulmasının da istişare edildiği toplantıda paydaşlardan gelen sorun ve çözüm önerileri tek tek not alındı.

Uluslararası tanıtım ve pazarlama tek elden yapılacak

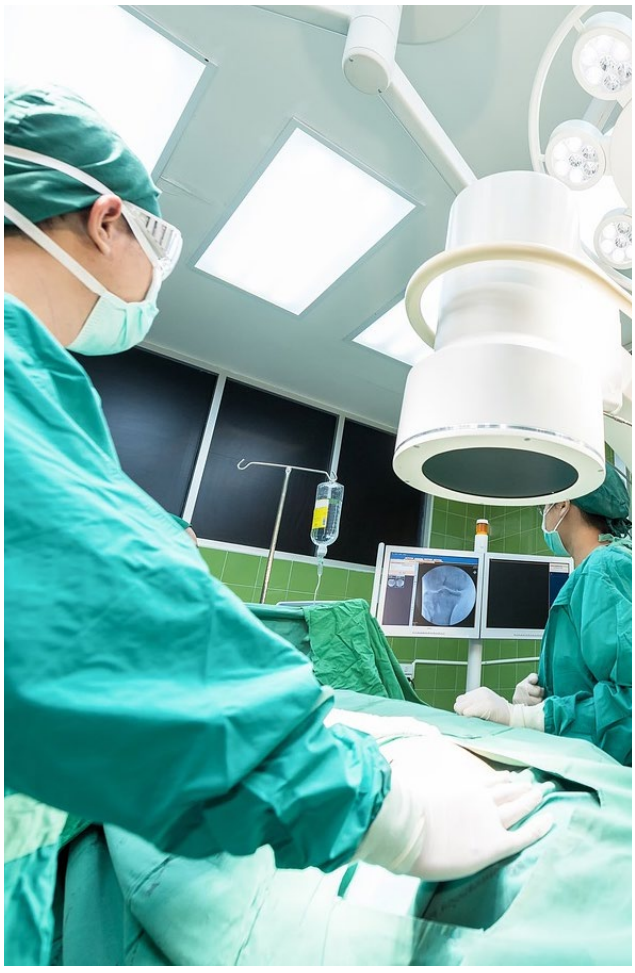
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda yapılan üçüncü 'Sağlık Turizmi İstişare Toplantısı'nda ise Fethiye'nin tüm sağlık turizmi paydaşlarının FTSO çatısı altında bir araya gelmesi ve uluslararası tanıtım ve pazarlama çalışmalarının tek bir elden yapması kararlaştırıldı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın başkanlığında 15 Mart 2024 tarihinde düzenlenen toplantıya Fethiye Turizm Bürosu Müdürü Saffet Dündar, YDA Dalaman Havalimanı Operasyonlar ve Gelirler Direktörü Orçun Songur, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, 'Sağlık Turizmi Yetki Belgesi'ne sahip sağlık kuruluşlarının temsilcileri ile sağlık turizmi paydaşları katıldı.

Fethiye'nin sağlık turizmi potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilebilmesi için yapılaması gerekenlerin ele alındığı toplantıda YDA Dalaman Havalimanı Operasyonlar ve Gelirler Direktörü Orçun Songur, havalimanın dış hatlar operasyonları hakkında bilgi verdi. Fethiye Turizm Bürosu Müdürü Saffet Dündar da Fethiye'de sağlık ve spor turizminin geliştirilmesine yönelik hedef ve planlarını paylaştı.

Fiyatla değil kalite ile rekabet edilecek

Katılımcıların Fethiye Belediyesi'nin de sağlık turizminin geliştirilmesi yönelik çalışmaların içinde olması talebini dile getirdiği toplantıda, Fethiye'nin tüm sağlık turizmi paydaşlarının



FTSO çatısı altında bir araya gelmesi ve uluslararası tanıtım ve pazarlama çalışmalarının tek bir elden yapılması kararlaştırıldı. Katılımcılar oluşturtulan birliktelik sayesinde fiyatla değil, kalite ile rekabet edilmesi ve etik ilkeler oluşturulması konusunda görüş birliğine vardı.

Başkan Çıralı, “Potansiyelimizi çok daha yukarı taşıyacağız.”

FTSO çatısı altında yapılan sağlık turizmi istişare toplantılarını değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, “Fethiye’de sağlık turizminin gelişimi ve doğru kurgulanması için başlattığımız çalışmalar kapsamında, 3 toplantı gerçekleştirdik. Öncelikle tüm sektör paydaşlarının bir araya gelmesini, Odamız öncülüğünde sorunların çözümüne ve eksiklerin giderilmesine katkı sunmasını, çok değerli bir girişim olarak görüyoruz. Bu nedenle toplantımıza katılan tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Sektör temsilcilerinin dile getirdiği eksiklere ilişkin konuların muhataplarının katılımlarıyla sorunlar ve yapılması gerekenler tüm yönleriyle konuşuldu. Sağlık turizmi paydaşlarının yaşadığı sorunların çözümüne katkı sunarak, etkin tanıtım ve pazarlama ile Fethiyemizin ve bölgemizin sağlık turizmindeki potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilerek, sağlık turizminden aldığımız payı artırmayı ve sektörde söz sahibi olmayı hedefliyoruz.” diye konuştu.

ODADAN HABERLER

YAMAÇ PARAŞÜTÜ TUTKUNLARININ TERCİHİ BABADAĞ OLDU

2023 YILINDA BABADAĞ'DAN 233 BİN KİŞİ YAMAÇ PARAŞÜTÜ İLE UÇTU

Babadağ, 2023 yılında yeni bir yamaç paraşütü uçuş rekoruna ev sahipliği yaptı. 2022 yılındaki 198 bin 724 olan yamaç paraşütü uçuş sayısı, 2023 yılında %17 artarak tüm zamanların uçuş rekoruna ulaştı. Babadağ'dan eşsiz Ölüdeniz manzarası eşliğinde 2023 yılında toplam 233 bin 314 uçuş gerçekleştirildi.

Adrenalin tutkunlarının buluşma noktası Babadağ, geçen yıl 200 bin uçuş hedefini aştı. 2021 yılında 167 bin uçuşla tüm zamanların rekorunun kırıldığı Babadağ'da her yıl yeni bir rekor kırılıyor. Babadağ'dan 2022 yılında toplam 198 bin 724 kişi yamaç paraşütü ile havalanırken 2023 yılında uçuş sayısı %17 artışla 233 bin 314 oldu.

Babadağ'ın yeni rekorunu değerlendiren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı, FTSO iştiraki Fethiye Güç Birliği

Şirketi Müdürler Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 2023 yılında Babadağ'dan 151 bin 309'u tandem (ikili), 82 bin 5'i single (tekli) olmak üzere toplam 233 bin 314 uçuş gerçekleştirildiğini açıkladı. Babadağ'ın marka değerinin her geçen yıl arttığına dikkati çeken Osman Çıralı, Babadağ'ın ününün dünyaya yayıldığını ve yamaç paraşütü sporunun merkezi haline geldiğini söyledi. Babadağ Teleferik ile ulaşımın da kolaylaştığı Fethiye'nin gözbebeği Babadağ'ın 2023 yılında iki uluslararası spor organizasyonuna ev sahipliği yaptığını kaydeden Başkan Çıralı, "Uluslararası Ölüdeniz Hava Oyunları'na yıllardır ev sahipliği yapan Babadağ, dünyaca ünlü profesyonel yamaç paraşütü sporcularının buluşma noktası oldu. Bölgemize gelen yerli ve yabancı turistlerin tercih ettiği tandem uçuşlarla birlikte single uçuşlardaki artış sayısı da yamaç sporu tutkunlarının Babadağ'a olan ilgisini ortaya koyuyor" diye konuştu.

Başkan Çıralı: "Cumhuriyetin 100. Yılında, 200 bin uçuş rekoru kırıldı"

FTSO'nun bölgeye en önemli yatırımı olan Babadağ Teleferik'in, yamaç paraşütü uçuş sayılarının artmasında önemli payı olduğunu vurgulayan Başkan Çıralı, şunları söyledi:

"Odamızın öngörüsüyle bölgemize kazandırdığımız Babadağ Teleferik, turizmde yeni marka değerimiz ve cazibe merkezimiz. Ölüdeniz manzarasıyla Babadağ'a konforlu bir çıkış sunan Babadağ Teleferik, yamaç paraşütü sporunda gözbebeğimiz Babadağ'ı zirveye taşıdı. Her yıl yeni rekorlara ev sahipliği yapan Babadağ'da 200 bin rekorunun aşılması gurur verici. Söz verdiğimiz gibi Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız 2023 yılında Babadağ'da yeni bir rekora imza atıldı. Bu rekorda, turizm paydaşlarımızla birlikte uluslararası platformlarda yaptığımız tanıtımların etkisi büyük. Babadağ Teleferik'ten Odamıza gelen gelir arttıkça bölgemizin tanıtımına ve eğitime yaptığımız katkı da artacak.

Ayrıca FTSO ve Fethiye Güç Birliği Şirketi olarak yamaç paraşütünün güvenli olarak yapılmasına yönelik çabalarımız devam ediyor. Yamaç paraşütünde Babadağ kalkış piştinin güvenliği kadar Belcekız iniş pistinin de güvenli olması için çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Dünyanın dört bir tarafından gelen misafirlerimizin güvenle yamaç paraşütü yapması için Belcekız Plajı'nın iniş pisti olarak düzenlenmesi gerektiğini her platformda dile getirmeye devam edeceğiz.

2024 yılında da herkesi dünyaca ünlü Ölüdeniz manzarası eşliğinde teleferikle Babadağ'a çıkmaya ve yamaç paraşütü yapmaya davet ediyorum."

ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI ÜRETİMİN ARTTIRILMASI AMACIYLA PROJE BAŞLATILDI

Seydikemer ve Fethiye'de zeytinciliğin geliştirilmesi, zeytinyağı üretiminin arttırılması amacıyla Seydikemer Belediyesi, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile İzmir Zeytincilik Araştırma Enstitüsü tarafından 'Zeytinciliği Geliştirme Projesi' başlatıldı. Seydikemer'in Demirler Mahallesi'nde gerçekleştirilen projenin ilk eğitimine, yaklaşık 100 zeytin yetiştiricisi katıldı. 4 yıl sürecek proje kapsamında budama, zirai mücadele, bitki besleme, doğru hasat ve kaliteli zeytinyağı elde etme noktasında uygulamalı çalışmalar yapılarak, Seydikemer ve Fethiye'deki üreticilerimize maksimum gelir elde edecekleri yol haritası çıkartılacak.

Demirler Mahallesi'nde belirlenen 35 dönümlük 'Zeytin Üretiminde Değişken Ekonomik ve İklimsel Koşullara Uyumlu Üretim Modellerinin Oluşturulması Üzerine Araştırmalar Uygulama Arazisi'nde gerçekleştirilen eğitime, Seydikemer Belediye Başkanı B. Önder Akdenizli, FTSO Yönetim Kurulu Üyesi aynı zamanda Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş ve yaklaşık 100 zeytin yetiştiricisi katıldı. Projenin ilk eğitimde Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Ziraat Yüksek mühendisleri Önder Eralp ve Dr. Özgür Dursun tarafından katılımcılara zeytin ağaçlarının budanmasına yönelik bilgiler verildi. Teorik bilgilendirmenin ardından zeytin yetiştiricileri ile birlikte sahaya giren Ziraat Yüksek mühendisleri Eralp ve Dursun uygulamalı olarak budama öncelikleri ve yöntemlerini zeytin yetiştiricileri ile paylaştı. Eğitime katılan kadın yetiştiriciler de mühendisler eşliğinde verimsiz dalları keserek zeytin budamanın inceliklerini öğrendi.

Başkan Akdenizli, "Seydikemer'de zeytinciliği bir ileri seviyeye taşıma konusundan bilimsel yollar arıyoruz."

Seydikemer Belediye Başkanı B. Önder Akdenizli de ağaç budayarak eğitime destek verdi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve İzmir Zeytincilik Araştırma Enstitüsü ile birlikte başlattıkları projeye Seydikemer Ziraat Odası'nın da yoğun destek verdiğini belirten Başkan Akdenizli, Seydikemer'de son yıllarda büyük değer kazanan zeytinciliği bir ileri seviyeye taşıma konusunda

bilimsel yollar aradıklarını söyledi. 4 yıl sürecek proje kapsamında Seydikemer'deki zeytin ağaçlarından daha fazla verim almak ve sürdürülebilir zeytincilik yapmak için çalışacaklarını belirten Başkan Akdenizli, "Seydikemer havzası yükseklik anlamında 0 ile 1300 rakım arasında değişiklik gösteriyor. Aynı zamanda meslektaşım olan mühendislerimizden ilk olarak farklı yüksekliklere hangi zeytin çeşidinin dikilmesi konusunda araştırma talebim oldu. Şuanda mühendislerimiz bir yandan eğitim gerçekleştirirken bir yanda da analiz için yaprak ve toprak numuneleri alıyor. Proje sonunda dikim çeşidinden budamaya, sulamadan gübrelemeye ve ilaçlamaya

zeytin yetiştiricilerimizin tüm sorularına cevap bulacağımıza inanıyorum. Yoğun katılımdan dolayı ayrıca çok mutlu olduk. Projemizin paydaşlarına, mühendislerimize ve katılımlarıyla bizi mutlu eden yetiştiricilerimize çok teşekkür ediyorum." dedi.

Başkan Gümüş "Zeytinden elde ettiğimiz gelirler artacak, giderlerimiz ise azalacak."

FTSO Yönetim Kurulu Üyesi aynı zamanda Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş ise "Bizler FTSO Tarım Komisyonu olarak son yıllarda büyük değer kazanan zeytin üretimini geliştirmek adına bu projenin ilk adımlarını attık. Belediyemizin de iştiraki ile İzmir Zeytincilik Araştırma Enstitüsü tarafından çiftçilerimize verilecek bilgilerin bölgemizde zeytin yetiştiriciliğine büyük ivme kazandıracağı kanaatine vardık. Seydikemer ve Fethiye'de zeytin verimliliğinin arttırılması amacıyla çıktığımız bu yolda bugün 2 şubelik sınıf kaydı yaptık. Bundan sonraki eğitimlere 3, 4, 5 şube ile devam edeceğimizi ön görüyoruz. Doğru bilgilere ulaştıkça zeytinden elde ettiğimiz gelirler artacak, giderlerimiz

ise azalacak.” diye konuştu.

Seydikemer Ziraat Odası olarak da projenin bizzat içinde yer aldıklarını vurgulayan Başkan Gümüş, TAGEM ile yürüttükleri çalışmalara enstitüden alınan verilerini de ekleyerek Seydikemer’de tarımın gelişmesi noktası ellerinden gelen tüm gayreti göstereceklerini kaydetti. Başkan Gümüş, tüm taleplerine olumlu cevap vererek Seydikemer’de tarımın gelişmesine büyük katkı sunan Seydikemer Belediyesi’ne de teşekkür etti.

Önder Eralp, “Zeytinciliği maksimum gelir seviyesine ulaştıracağız.”

Uygulama arazisinde yetiştiricilere bilgiler veren İzmir Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Yüksek Mühendisi Önder Eralp ise “Zeytincilik doğru yapıldığı bölgelerde büyük gelişme kaydetti ayrıca ekonomik olarak büyük gelirler elde edilmesine kapı açtı. Bizde bugün burada zeytinciliğin doğru yapılması noktasında yetiştiricilerimizi bilgilendiriyoruz. Türkiye genelinde tüm tarım alanlarından sorumlu olan Tarım Bakanlığı’na bağlı enstitümüzle Seydikemer ve Fethiye için neler yapabileceğimizi araştırıyoruz. Bu noktada kurumsal işbirliği çok önemliydi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odamız ile Seydikemer Belediyemiz bu noktada taşın altına elini koydu. Seydikemer Ziraat Odamızın da desteği ile önemli bir projenin ilk çalışmasını yapıyoruz. Saha da en büyük sorunumuz üreticilerimizin ilgisizliğiydi. Ancak Seydikemer’de tam tersi yoğun bir ilgi ile karşılaştık. Bu yoğun ilgiyle birlikte burada 4 yıl boyunca toprak yaprak analizinden başlayarak, budama, zirai mücadele, bitki besleme, doğru hasat ve kaliteli zeytinyağı elde etme noktasında uygulamalı çalışmalar yürüteceğiz. Doğru çeşidin bulunması noktasında da ayrıca faaliyetler yürüteceğiz. 4 yılın sonunda doğru bilinen yanlışları ortadan kaldırarak Seydikemer ve Fethiye’de zeytinciliği maksimum gelir seviyesine ulaştıracağız.” dedi.

Uygulamalı eğitim toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.

FTSO, BASIN ÇALIŞANLARIYLA KAHVALTIDA BULUŞTU

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO), Fethiye'de ve Seydikemer'deki basın emekçileriyle kahvaltıda buluşarak, Çalışan Gazeteciler Günü'nü kutladı. FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye ve Seydikemerde görev yapan tüm basın çalışanlarına teşekkür ederek, 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Günlerini kutladı.

FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu üyeleri ve Meclis üyelerinin ev sahipliğinde 8 Ocak Pazartesi günü BarBunn Bistro'da düzenlenen kahvaltıya, ulusal ve yerel basın kuruluşlarında görev yapan basın çalışanları ve köşe yazarları katıldı. Yoğun katılımla samimi bir ortamda gerçekleyen buluşmada konuşan Osman Çıralı, basın mensuplarına katılımları için teşekkür ederek, "Kamuoyunun haber alma hakkı için gece gündüz demeden çalışan muhabir, kameraman, editör, köşe yazarı, matbaada ve dağı-

tımda görev yapan tüm basın çalışanlarının 10 Ocak Çalışan Gazeteciler Günün tüm yönetim kurulu ve meclis üyesi arkadaşlarımla birlikte en içten dileklerimle kutluyoruz. 10 Ocak'ta Hollanda'da turizm fuarında olacağımız için kahvaltılı buluşmamızı bugün yapıyoruz. Anlayışınız ve katılımlarınız için teşekkür ederim. Bu vesileyle Odamızın çalışmalarını, projelerini en iyi şekilde üyelerimize ve kamuoyuna duyurulması konusunda verdiğiniz destek için ayrıca teşekkür ediyorum." diye konuştu.

Konuşmasında basın mensuplarının yeni yılını kutlayan Osman Çıralı, "Ülke ekonomisinde yaşanan tüm zorluklara rağmen 2023 yılı turizm sezonu bölgemiz için verimli geçti. Yerel seçimlerin yapılacağı 2024 yılının da turizm başta olmak üzere tüm sektörlerimiz için iyi bir yıl olması en büyük temennimiz. 2024 yılının bölgemize, ülkemize ve dünyaya barış, huzur, sağlık, bolluk, bereket getirmesini ve savaşların bitmesini diliyor hepinizin yeni yılınızı kutluyorum." dedi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın faaliyetleri hakkında da bilgi veren Başkan Osman Çıralı, şunları söyledi:

"Turizm paydaşlarımızla birlikte bölgemizi en iyi şekilde tanıtmak ve turizm sezonunu uzatmak için girişimlerimiz devam ediyor. 2023 yılında Dalaman Havalimanı'na gelen yolcu sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,3 artması ve uçuşların Kasım ayına kadar uzaması bu girişimlerin en güzel sonucu oldu. 2023 yılında Jet2 tarafından İngiltere'den Dalaman'a yapılan uçuşlar 17 Mart'ta başladı ve 20 Kasım'a kadar devam etti. 2024 yılında ise uçuşlar 1 hafta daha öne çekilecek ve 11 Mart'ta başlatılacak ve 24 Kasım'a kadar devam edecek.

Öte yandan Cumhuriyetin 100. Yılında, Babadağ'da hedeflediğimiz 200 bin uçuş rekoru kırıldı. 2022 yılındaki 198 bin 724 olan yamaç paraşütü uçuş sayısı, 2023 yılında %17 artarak tüm zamanların uçuş rekoruna ulaştı. 2023 yılında Babadağ'dan 151 bin 309'u tandem, 82 bin 5'i single olmak üzere toplam 233 bin 314 uçuş gerçekleştirildi. Odamızın Fethiye'ye kazandırdığı en önemli yatırım olan Babadağ Teleferiği uçuş sayılarının artmasında önemli rol üstlendi, ayrıca bölgemizde turizm sezonunun uzamasına da ciddi katkı sağladı. Teleferikten elde edilen geliri bölgemizin tanıtılması

ve eğitimde kullanıyoruz. Odamıza gelen gelir arttıkça bölgemizin tanıtımına ve eğitime yaptığımız katkı da artacak."

Kıyı ve koylardaki yapılaşma ve kurvaziyer projesi için destek çağrısı

Fethiye ve Göcek koylarında ve kıyılarda son yıllarda artan günübirlik tesis, bağlama iskelesi adı altında yapılaşma girişimlerine de dikkat çeken Başkan Çıralı, sözlerine şöyle devam etti:

"Bu girişimler, sürdürülebilir turizm açısından hepimizi endişelendiriyor. Fethiyemiz, körfezi ve koylarıyla, doğal, tarihi ve kültürel zenginlikleriyle sadece ülkemizin değil, dünyanın eşsiz destinasyonları arasında yer alıyor. Ancak körfezimiz ve doğa harikası koylarımız bu girişimler nedeniyle ciddi tehdit altında. Son gelişmeleri değerlendirdiğimiz toplantıların ardından Fethiye Turizm Konseyi ve Fethiye-Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu ortak kamuoyu açıklaması yaparak "1 Dakika, kıyılar ve koylar kırmızı çizgimiz" dedik ve yetkili tüm kurum ve kuruluşları göreve davet ettik. Geçmişin mirası geleceğin emaneti olan kıyılarımızın ve koylarımızın korunması, sürdürülebilir deniz turizmi açısından önem arz ediyor.

Yine Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından 3. Etap sahil bandına 27 bin 588 metrekare kullanım alanına sahip kurvaziyer limanı yapılması planlanıyor. Sivil toplum kuruluşları olarak kurvaziyer limanın planlanan yere yapılmasıyla ilgili 13 maddelik kaygı ve endişelerimizi siz basınımız sayesinde kamuoyumuzla paylaştık.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve tüm kurumlar olarak kurvaziyer limanına değil ama yerine karşıyız. Basınımızın bölgemizin geleceğini ilgilendiren kıyı ve koylardaki yapılaşma ile kurvaziyer limanı konularında haber yaparken çok hassas ve bizlere destek olmasını bekliyoruz."

Başkan Çıralı, konuşmasının ardından gazetecilerin sorularını cevaplandırdı. Kahvaltılı buluşma toplu fotoğraf çekiminin ardından sona erdi.

KONUTLARIN TURİZM AMAÇLI KİRALANMASIYLA İLGİLİ YASAL DÜZENLEME HAKKINDA BİLGİLENDİRME YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen bilgilendirme toplantısında 28 Aralık 2023 tarihinde yayınlanan Konutların Turizm Amaçlı Kiralanması Faaliyetlerinin Düzenlenmesine İlişkin Yönetmelik ve uygulamayla ile ilgili merak edilen yanıt buldu.

FTSO ev sahipliğinde Fethiye Kültür Merkezi'nde 8 Ocak Pazartesi günü yoğun katılımla gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısına Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Meclis Başkan Yardımcısı Bayram Viran, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Veli Önver, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve çok sayıda FTSO üyesi ile uygulamadan etkilenen vatandaş katıldı.

Toplantının açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, villa turizmi ve konutların turizm amaçlı kullanılmasıyla ilgili yapılan yasal düzenlemenin bölgeyi yakından ilgilendirdiğini söyledi. Başkan Osman Çıralı, "28 Aralık 2023 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe Konutların Turizm Amaçlı Kiralanması Faaliyetlerinin Düzenlenmesine İlişkin Yönetmelik ile getirilen düzenleme ile belirsizliğin açıklığı kavuşması bilgilendirme toplantımızı düzenledik. TÜRSAB, Otelciler Birliği, Esnaf Odası, Emlakçılar Derneği de konunun önemli paydaşları. Dolayısıyla hem üyelerimizden hem de ilgili paydaşlarımızın üyelerinden yoğun talep geldiği için bu toplantımızı Odamız binası yerine Fethiye Kültür Merkezi'nde (FKM) düzenledik. Sözü uzatmadan, toplantımızın verimli olmasını diliyor ve sözü Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar'a bırakıyorum." diye konuştu.

Toplantıda daha sonra Fethiye Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, katılımcılara, yönetmeliğin uygulamasına ilişkin detaylı bilgi verdi ve gelen soruları tek tek cevaplandırdı.

Toplantının sonunda Saffet Dündar'a teşekkür eden FTSO Başkanı Osman Çıralı, "Saffet Müdürümüze değerli paylaşımları için teşekkür ediyorum. Yönetmeliğin uygulanmasına yönelik problem yaşanmaması amacıyla toplantıda katılımcılarımızdan gelen talep ve önerileri rapor haline getirerek, ilgili bakanlıklarla paylaşacağız." dedi.

1901

GENÇ GİRİŞİMCİLER KURULU FETHİYE'DE BİR ARAYA GELDİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genç Girişimciler Kurulu (GGK) Muğla İcra Komitesi, Ocak ayı olağan toplantısı, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ev sahipliğinde gerçekleştirdi.

FTSO Meğri Salonu'nda 15 Ocak 2024 tarihinde gerçekleştirilen toplantı öncesi TOBB GGK Muğla İcra Komitesi Başkanı Berke Altınsoy, İcra Komitesi üyeleri ve Genç Girişimciler Kurulu Fethiye temsilcileri, FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Süleyman Uysal ve FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile bir araya geldi.

FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Muğla genelinden genç girişimcileri FTSO'da ağırlamaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Genç girişimciler kurullarına TOBB bünyesinden de yoğun destek verildiğini vurgulayan Başkan Hıra, FTSO olarak her zaman genç girişimcilerin yanında yer almayı sürdüreceklerinin altını çizdi.

FTSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Süleyman Uysal ise genç girişimcilerden çıkacak fikirlerin FTSO başta olmak üzere Muğla Odaları ve Borsası'na yol gösterici nitelikte olduğunu kaydet-

ti. Genç beyinlerin fikir üretme konusunda çok daha başarılı olduğunu anlatan Uysal, kurullarda üretilen fikirlere destek olma konusunda ellerinden gelen gayreti göstereceklerini söyledi.

Görüşmenin ardından TOBB GGK Muğla İcra Komitesi Başkanı Berke Altınsoy başkanlığında gerçekleştirilen GGK Muğla İcra Komitesi Toplantısında gündem maddeleri değerlendirildi.

SİGORTA SEKTÖRÜ ANKARA'DA BULUŞTU

TOBB BAŞKANI HİSAKCIKLIOĞLU: "SİGORTA LÜKS DEĞİL, İHTİYAÇTIR"

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis Başkanı Kemal Hıra ve 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Ramazan Patat, Türkiye Odalar Borsalar Birliği'nin (TOBB) ev sahipliğinde yapılan Sigorta Acenteleri Kurultayı'na katıldı. Kurultay'ın açılışında konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Son zamanlarda yaşadığımız pek çok felaket bir kez daha gösterdi ki, sigorta lüks değil, zorunlu ihtiyaçtır" dedi.

Sektörün öncü kurumları ile birlikte Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) yönetimi, her ilin sigorta acenteleri il delegeleri, ticaret odaları sigortacılık meslek komite üyeleri, Türkiye genelindeki sigorta acenteleri derneklerinin temsilcilerinin katıldığı Kurultay'da Fethiye'yi FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra ve 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Ramazan Patat temsil etti.

Konuşmasında sigorta sektörünün Türkiye ekonomisinin teminatı olduğunu ifade eden, TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Tüccarımızı, sanayicimizi, çiftçimizi ve tüm halkımızı bilinçlendirirken, en uygun teminatları, doğru poliçeleri sunmalıyız. Hasar olduğunda da, sigortalılara en hızlı ve en güvenilir hizmeti vermeliyiz. İşte tüm bunları sadece acentelerimiz sağlayabilir. Dolayısıyla acentelerimiz olmadan bu sistem büyüyemez. Sigorta sektörünü büyütmek için yapacak daha çok işimiz var. Birliğinizi koruduğunuz sürece çözemeyeceğiniz sorun yok. Hep söylediğim gibi "birlikte rahmet, ayrılıkta azap vardır." dedi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut da Kurultay'da yaptığı konuşmada 2023 yılının deprem ile birlikte zor bir yıl olduğuna vurgu yaparken, depremde sigortanın öneminin bir kez daha ortaya çıktığını söyledi. Korkut, Kurultay'ın sektörün sorun ve çözüm önerilerini konuşabilmek için önemli bir fırsat olduğunu dile getirdi.

Hıra: "Sektöre ilişkin sorular cevap buldu"

Kurultayın sektör açısından çok verimli geçtiğini vurgulayan FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, "Yoğun bir katılımla gerçekleşen kurultayda sektör yetkililerinin değerli bilgi paylaşımlarının yanı sıra katılımcıların sorularına birinci ağızdan verilen cevaplar, süreçlerle ilgili birçok duruma netlik kazandırdı. Kurultayı düzenleyen TOBB-SAİK'e bu güzel organizasyonla meslektaşlarımızı sektörün öncü kurumlarıyla bir araya getirdiği için teşekkür ederim." diye konuştu.

TÜRKİYE **YEŞİL SANAYİ PROJESİ KAPSAMINDA VERİLEN KOSGEB DESTEKLERİ** HAKKINDA BİLGİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) düzenlenen 'Türkiye Yeşil Sanayi Projesi Tanıtım ve Bilgilendirme Toplantısı'nda, sanayi işletmelerinin çatılarına kuracağı yenilenebilir güneş enerji sistemlerine yüzde 60 destekli, 14 Milyon TL'ye kadar geri ödemeli destek verileceği kaydedildi.

KOSGEB Muğla Müdürlüğü tarafından FTSO Meğri Salonu'nda 25 Ocak 2024 tarihinde gerçekleştirilen toplantıda, KOSGEB Muğla Müdürü Berkay Çetin Oral ve KOSGEB Muğla KOBİ Uzmanı Yener Bozkuş konuşmacı olarak yer aldı. Toplantıya FTSO Meclis Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Mimarlar Odası Fethiye Temsilciliği Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Sergen Önver, sanayi tesislerinin temsilcileri ve işletme sahipleri katıldı.

Toplantıda ilk olarak, Dünya Bankası ile Türkiye'deki sanayi firmaları için etkin bir yeşil dönüşüm hedefleyen Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB ve TÜBİTAK tarafından toplam 450 milyon ABD Doları bütçe ile yürütülen 'Türkiye Yeşil Sanayi Projesi (2023-2029)' hakkında bilgiler verildi. Projenin KOSGEB bileşenine ayrılan 250 milyon ABD Doları tutarındaki bütçenin devreye alınan 'Yeşil Sanayi Destek Programı' kapsamına girecek işletmelerde kullandırılacağı kaydedildi.

Katılımcılara seslenen KOSGEB Muğla KOBİ Uzmanı Yener Bozkuş, KOSGEB'in bu kapsamda Sanayi KOBİ'lerinin 'Güneş Enerjisi Yatırımlarının Desteklenmesi Proje Teklif Çağrısı' ve 'Sanayide Temiz ve Döngüsel Ekonomi Proje Teklif Çağrısı' olmak üzere 2 teklif çağrısı ile desteklerini açıkladığını söyledi. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için geçerli çağrının, mikro KOBİ'leri kapsamadığını anlatan Bozkuş, "2021 Aralık ve öncesi kurulmuş işletmelerimiz bu desteklerden faydalanabilir. İlk teklif çağrımız kapsamında işletme binalarının çatılarına kurulacak güneş enerji sisteminin kurulum ve işletilme aşaması için yüzde 60 des-

tekli 14 milyona kadar geri ödemeli destek verilecektir. Geri ödemeler proje süresinin bitiş tarihinden sonra 12 ayı ödemesiz olmak üzere, 4'er aylık dönemler halinde 6 eşit taksitte yapılacaktır." dedi.

KOSGEB Muğla Müdür Vekili Berkay Çetin Oral ise "Bu destekten faydalanacak işletmeler için uygun başvuru sahipleri; nace kodları imalat, Motorlu Taşıt ve Motosikletlerin Onarımı, Bilgi ve iletişim, Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler, Diğer hizmet faaliyetleri destekten faydalanabilecek nace kodlarıdır. Detaylı bilgi KOSGEB'in resmi web sitesinde yer almaktadır. Her sorunuz için KOSGEB Muğla Müdürlüğü ile iletişime geçebilirsiniz. FTSO'da Muğla KOSGEB Müdürlüğüne bağlı olarak çalışan temsilciliğimiz aktif olarak faaliyetlerini sürdürmektedir, buradan da destek alabilirsiniz. 'Sanayide Temiz ve Döngüsel Ekonomi Proje Teklif Çağrısı' için de enerji verimliliği, su verimliliği, hammadde verimliliği, sürdürülebilir ve iklime dayanıklı atık geri dönüşümü, endüstriyel simbiyoz, döngüsel ekonomi konularında proje başvurularınızı bekliyoruz." diye konuştu.

Toplantı katılımcılarının sorularının yanıtlanmasının ardından sona erdi.

FTSO, SEYDİKEMER'DEKİ REKORTMEN ÜYELERİNE TEŞEKKÜR PLAKETİ VERDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) yönetimi, Seydikemer'de vergi ve ihracat rekortmenleri sıralamasında ilk 3'e giren başarılı üyelerini ziyarete ederek teşekkür plaketi verdi.

FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu üyeleri Süleyman Kaya ile aynı zamanda Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Ege İhracatçılar Birliği ve Vergi İdaresi kayıtlarına göre Seydikemer'de ihracat, kurumlar ve gelirler vergisi rekortmeni olan üyelerini ziyaret etti. İlk olarak Seydikemer'de en fazla kurumlar vergisi veren FTSO üyeleri içinde üçüncü sırada yer alan Akdenizli Akaryakıt İnşaat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi ziyaret eden FTSO heyeti firma sahibi ve Seydikemer

Belediye Başkanı Önder Akdenizli'ye teşekkür plaketini takdim etti. Meclis Başkanı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Önder Akdenizli'ye bölge ekonomisine yaptığı katkılar için teşekkür etti. Ziyarette bölge ekonomisi ve Seydikemer'in sorunları ele alındı.

Daha sonra sırasıyla Seydikemer gelir vergisi rekortmenleri Hamza Akay ve Kader Debik ile 2022 yılında Seydikemer'den yapılan ihracat sıralamasında 3. sırada yer alan Aren Doğal Tarım Ürünleri ve Hayvancılık Limited Şirketi sahibi Nevin Pehlivan'ı iş yerlerinde ziyaret eden FTSO heyeti, rekortmen üyeler için hazırlanan özel plaketi sundu.

Topraksız tarım, verimliliği arttırıyor

Hamza Akay ve Nevin Pehlivan'ı tarım alanındaki yaptıkları teknolojik yatırımlarından dolayı tebrik eden FTSO heyeti, tarım sektöründe faaliyet gösteren her iki üyenin muz ve çilek seralarında incelemelerde bulunarak bilgi aldı. Başkan Osman Çıralı, Seydikemer'de son dönemde artan topraksız tarımla üreticilerin, gelişmiş tarım tekniklerini kullanarak

yüksek verimlilikle üretim yaptığını kaydetti ve FTSO üyesi firmalara katkılarından dolayı teşekkür etti.

İhracat ve vergi rekortmenlerine teşekkür

FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu üyeleri Süleyman Kaya ve aynı zamanda Seydikemer Ziraat Odası Başkanı Muhsin Gümüş, Seydikemer ihracat rekortmenleri sıralamasında 1. Sırada yer alan Selina Balık İşleme Tesisi İthalat İhracat ve Ticaret Anonim Şirketi'nin ortağı Ayhan Alp ve Genel Müdürü Özden Çelik, 2. Sırada yer alan Necip Başar Başar Alabalık'ın sahibi Necip Başar, Seydikemer kurumlar vergisi rekortmenlerinden 1. Sırada yer alan Öz Türkmersan Mermercilik İnşaat Taahhüt Turizm Sanayi ve Ticaret İhracat firmasının sahibi Mehmet Türkmen ile 2. Sıradaki Selina Fish Su Ürünleri Ticaret Limited Şirketi'nin Müdürü Serkan Korkmaz'ı işyerlerinde ziyaret ederek, gerek yaptıkları yatırımlarla gerekse gerçekleştirdikleri ihracat ve ödedikleri vergilerle ülke ekonomisine yaptıkları katkı için teşekkür ederek ve başarılı FTSO üyeleri için özel hazırlanan plaketlerini takdim etti.

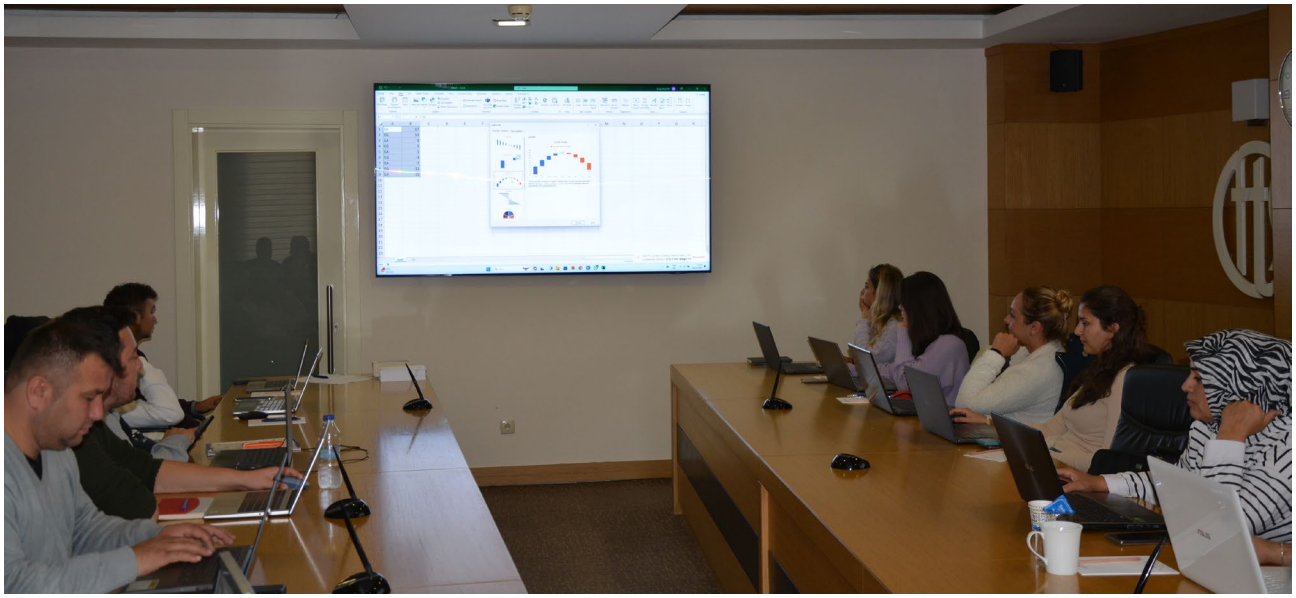
FTSO AKADEMİ'NİN EXCEL EĞİTİMİ YOĞUN İLGİ GÖRDÜ

FTSO Akademi'nin düzenlediği Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi öğretim üyesi Doç. Dr. Eyüp Akçetin tarafından verilen Orta ve İleri Seviye Excel Eğitimine FTSO üyesi ve çalışanı 20 kişi katıldı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Oda üyelerinin ve çalışanlarının iş hayatını kolaylaştırmak, iş süreçlerinde hızlı ve etkili yol almalarını sağlamak amacıyla eğitimleri devam ediyor. 'FTSO Meğri Salonu'nda 26-27 Ocak 2024 tarihlerinde düzenlenen Orta ve İleri Seviye Excel eğitiminde firmaların satış pazarlama, muhasebe, planlama, ön büro gibi departmanlarında sıklıkla kullandığı excel programının fonksiyon ve özellikleri anlatıldı. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi öğretim üyesi Doç. Dr. Eyüp Akçetin, eğitime katılanlara uzun saatler alan raporlama faaliyetlerinin çok daha kısa sürede tamamlanmasını sağlayan excel uygularının fonksiyonları konusunda kapsamlı bilgiler verdi. Eğitim kapsamında, IF işlemleri, SumIF, CountIF, CountA formülleri, filtreleme, ileri seviye filtreler, pivot tablolar, durum analizi ve otomatik veri doldurma konularına değinildi.

İki gün toplam 12 saat süren eğitim süresince katılımcılar kendi bilgisayarlarında pratik yaparak, öğrendiklerini uygulamaya aktarma fırsatı da buldu. Uygulamalı eğitim sonunda katılımcılara sertifikaları da verildi.

Vizyonumuz
KATILIM BELGESİ



Vizyonumuz

BAŞKAN ÇIRALI, TOBB TSO VE TO MÜŞTEREK KONSEY TOPLANTISINA KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın da katılımıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları ile Ticaret Odaları Müşterek Konseyi toplantısına katıldı.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, müşterek konsey toplantısının açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye-Pakistan İkili Ortak Odası'nın Türk tarafı başkanlığını üstlendiğini hatırlatarak, "Birlikte pek çok verimli çalışma gerçekleştirdik. Kendisinin liderliğinde, dünyadaki durgunluğa rağmen ihracat hacminde rekorlara imza attık. Dünya pazarlarında aldığımız pay ilk defa yüzde 1'in üzerine çıktı" dedi.

Hisarcıklıoğlu, Bakan Bolat'ın iç piyasanın etkin ve sağlıklı işlemesine yönelik düzenlemelerin hazırlanmasına ve hayata geçirilmesine öncülük ettiğini aktararak, "Bu sayede mesela otomotivde sıfır ve 2. el piyasalara düzen ve nizam geldi. Kendisinin diyaloğa ve istişareye verdiği öneme de yıllardır hep şahit olduk. Şimdi bakanlık görevinde de aynı vizyoner ve kararlı yaklaşımı görüyoruz. Sektörlerimizin yaşadığı sıkıntıları çözmek anlamında bakanımızın bu yaklaşımını çok değerli buluyoruz." diye konuştu.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, konsey üyelerini bilgilendirdi

Ticaret Bakanı Ömer Bolat ise 2023 yılı çalışmalarına ilişkin geniş bir sunum ile müşterek konsey üyelerini bilgilendirdi. Bolat, bazı ülkelerin dampingli ve menşei saptırmalı ihracat yaptıklarını belirterek, "Bizim ürünlerimizi almamak için uğraşanlar, gümrük engelleri, tarife dışı engeller çıkaran ülkeler var. Biz bu noktada uysal koyun konumunda değiliz. Yerli ve milli

üretimimize zarar veren, Dünya Ticaret Örgütü kurallarına aykırı işler yapan ülkeler ve onların ürünleri noktasında biz de aktif bir ticaret politikası uyguluyoruz ve uygulamaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

"AB ile olan ticaretimizde bir gerileme söz konusu değil"

Amerika Birleşik Devletleri ile Türkiye'nin ihracat durumunun iyi olduğunu vurgulayan Bakan Bolat şöyle devam etti:

"İhracatımızda az bir düşüş var ama pozisyonumuzu koruyoruz. AB ile olan ticaretimizde bir gerileme söz konusu değil. Avrupa ile ticaretimiz 210 milyar dolara yükseldi. 255,8 milyar dolarlık ihracat ile son 21 yılda 7 katı artış sağ-

ladık. 2024 hedefimiz ise 267 milyar dolar. Yani yaklaşık yüzde 4 ila 5 arasında bir artışı başarmamız gerekiyor.”

Çıralı, FTSO üyelerinin sorunlarını aktardı

Müşterek Konsey toplantısında söz alan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da Oda üyelerinin sorunlarını dile getirdi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü tarafından Gemilerin Teknik Kuralları Hakkında Yönetmelik Taslağı oluşturulduğunu hatırlatan Başkan Çıralı, “Bahse konu yönetmelik taslağının bazı hükümleri sektörde büyük mağduriyete sebebiyet verecek niteliktedir.” dedi. Düzenlemeyle ilgili sektörün beklentilerini aktaran Çıralı, “Denizcilik alanındaki tüm faaliyetlerin karada yapılanlardan çok daha maliyetli olduğu düşünüldüğünde, bu durum büyük tekne sahiplerinin ciddi ekonomik kaybına ve hatta ekonomik batışlara bile neden olabilecek bir düzenlemedir. Yönetmelik taslağı halihazırdaki şekliyle de onaylanacaksa da; mevcutta 150 yolcu üzerini taşıyan günübirlik gezi teknelerinin ticari kayıp yaşamamaları için müktesep haklarının korunarak, ancak bu saatten sonra imal edilecek tekneler için söz konusu düzenlemenin uygulanması önerilmekte; mevcutta 150 yolcu üzeri taşıma hakkına sahip gemilerin faaliyetlerine süresiz olarak devam etmelerinin sağlanması muhakkaktır.” şeklinde konuştu.

Osman Çıralı, konuşmasında, 2634 sayılı turizm teşvik kanunu işyeri açma ve çalıştırma ruhsatları genelgesiyle Basit Konaklama Turizm İşletme Belgesi veya Turizm İşletme Belgesi almayan konaklama tesis ve işletmelerin işyeri açma ve çalıştırma ruhsatlarının iptal edildiğini hatırlatarak, şu değerlendirmede bulundu:

“Fethiye’de faaliyet gösteren bazı konaklama işletmeleri, ilgili genelgede belirtilen süre başvuru yapamayıp, 28 Temmuz 2022 son başvuru tarihini geçirdikleri için 86 konaklama işletmesinin ruhsatları iptal edildi. 2024 yaz sezonu için birçok otelin rezervasyonları dolmuş durumdadır. Sonuç itibariyle böyle bir durum, hem Fethiye’nin turizminin sekteye uğraması, hem bölgenin turizm gelirlerinin azalması hem de rezervasyonlarını çoktan yaptırmış olan ziyaretçilerin mağduriyetine sebep olacaktır. Bu sebeple, ilgili genelgede yer alan son başvuru tarihinin uzatılması ve Fethiye Belediyesi tarafından gerçekleştirilen mühürleme işlemlerinin geri alınarak, mühürleme yapılan işletmelerin de tekrar faaliyete geçirilmesi gerekmektedir.”

Çıralı, toplantıda ayrıca Fethiye Kruvaziyer İskele Limanı Projesi’ne ilişkin FTSO üyelerinin görüşlerini ve çözüm önerilerini de anlattı.

SEYDİKEMER TARIMA DAYALI İHTİSAS OSB'DE YER ALMAK İSTEYEN YATIRIMCILARA ÇAĞRI

SON BAŞVURU TARİHİ 30 NİSAN 2024

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde başlatılan Muğla Valiliği'nin sahiplenmesiyle hızlanan, son olarak tapu işleri tamamlanan Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi'nde yer almak isteyenler için ön başvuru süreci başladı. Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas OSB'de yer almak isteyen yatırımcılar, 30 Nisan 2024 tarihine kadar Seydikemer Kaymakamlığı'na ya da Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'ne başvuru yapılabilecek.

Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'nde yapılacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt Sığırcılığı) Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) Yönetim Kurulu Toplantısı, Muğla Valisi İdris Akbıyık başkanlığında yapıldı. Muğla Valiliği'nde 17 Ocak 2024 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya, Seydikemer Kaymakamı Yıldız Büyüker, Seydikemer Belediye Başkanı B. Önder Akdenizli, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Seydikemer TDİOSB Genel Müdürü Tayyar Öztürk ile Fethiye Seydikemer İlçeleri Süt Üreticileri Birliği Başkanı Turgut Tokmak da katıldı. Toplantıda, yatırım yapmakta istekli firmaların belirlenmesi amacıyla ön talep toplanması konusu görüşüldü.

Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi'nde yer almak isteyen firmalar için ön tahsis talebi ilanına çıkıldı. Ön talep ilanına göre, yatırımcı birden fazla parsel tahsisi talebinde bulunmayacak. Ön tahsis talebinde bulunulan parselde sadece süt sığırcılığı faaliyetinde bulunulacak ya da sanayi parselinde süt hayvancılığı ile ilgili sanayi tesisi kurulabilecek. Parselde en az 100 baş süt sığırı işletmeciliği yapılacak. Süt hayvancılığı yapılmak üzere ön tahsis talep edilen parsel büyüklüğü en az 10.000 m2, sanayi tesisi parseli için ön tahsis talep edilen parsel büyüklüğü en az 5.000 m2 olacak.

Talep edilen alan için daha sonra kesin tahsis yapıldığında, parsel bedelinden mahsup edilmek üzere, süt hayvancılığı tesisi parseli için; 10.000 m2 büyüklüğe kadar 15 TL/m2, 10.000 m2'den büyük parsel için 10 TL/m2, sanayi tesisi parseli için; 5.000m2 büyüklüğe kadar 30 TL/m2, 5.000 m2'den büyük parsel için 20 TL/m2 ön tahsis bedeli alınacak. Ön tahsis bedeli Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin hesabına yatırılacak.

Yatırımcıların başvurularını, 30 Nisan 2024'e kadar Seydikemer Kaymakamlığı'na ya da Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'ne yapmaları gerekiyor.

İlanda ön tahsis taleplerinin, TDİOSB Yönetim Kurulu tarafından belirlenen kriterler çerçevesinde değerlendirileceği ve taleplerde önceliğin Muğla'da faaliyet gösteren yatırımcılara verileceği bildirildi.

FTSO Başkanı Osman Çıralı'dan yatırımcılara davet

Yatırımcıları, Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi'nde yer almaya davet eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve TDİOSB Yönetim Kurulu Osman Çıralı, şunları söyledi:

"Muğla, Antalya, Burdur ve Denizli'nin kesişim noktasında hayvancılık sektörümüze hizmet edecek, bölgemizin en büyük yatırımında yer almak isteyen tüm yatırımcıları bekliyoruz. Çobanisa Mahallesinde 1.150 dekar alan üzerine yer alacak Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt Sığırcılığı Organize Sanayi Bölgesi, 2 bin 500 kişiye istihdam sağlayacak. Bölgemizin ekonomik kalkınmasında çok önemli rol oynayacak ihtisas OSB'nin arazisi satın alınarak tapu işlemleri tamamlandı, etüt, proje, mühendislik işleri ihalesi yapıldı. OSB Yönetim Kurulumuzun 24 Kasım 2023 tarihli toplantısında ön taleplerin alınmasını kararlaştırdık. Şimdi OSB'de yatırım yapmaya istekli firmalarımızı bekliyoruz. Türkiye genelinde istekli firmalarımızın 30 Nisan 2024 tarihine kadar Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas (Süt) Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğüne başvurmaları gerekiyor.

Bu arada ön talep başvurularının değerlendirme aşamasında Muğla'da faaliyet gösteren yatırımcılara öncelik tanınacağını hatırlatmak isterim. İlgilenen yatırımcılarımız konuyla ilgili detaylı bilgilere, Odamızın web sayfasında yer alan ihale duyurusundan ulaşılabilir."

FETHİYE, SEYDİKEMER VE MUĞLA, **EMITT 2024'E ÇIKARMA YAPTI**

27. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nda (EMITT) Fethiye, Seydikemer ve Muğla, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından desteklenen 3 ayrı stantta her yönüyle tanıtıldı. Fethiye ve Seydikemer stantlarında turizm tanıtımı ön plana çıkarken Muğla standında bölgenin coğrafi işaretli ürünleri Fethiye Tahini, Seydiler Kilimi, Fethiye Kaya İnciri, Fethiye Tarhanası, Yeşilüzümlü Dastarı ve Kaya Halısı görücüye çıkarıldı. Fethiye standında ziyaretçiler VR gözlükle yamaç paraşütü deneyimi yaşadı.

Turizm sektörünün yerli ve yabancı aktörlerini 6-9 Şubat 2024 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bir araya getiren 27. EMITT Fuarı'nda, FTSO'yu Meclis Başkanı Kemal Hıra, Meclis Başkan Yardımcısı Bayram Kiremitli, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Ramazan Dim, Yönetim Kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Süleyman Kaya, Emre Başaran, Veli Önver, Mehmet Akif Erkek, Mec-

lis üyeleri Halef Savukduran, Kadir Kurt, Özkan Torunoğulları, Can Yılmaz, Erol Aksoy, Bilal Göksu, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Güney Arıkan, Aydın Ertemli, Yenal Yelken, Ertuğrul Gürkan, Mustafa Demirhan, Ayfer Kıvrak, Fatih Tunç, Akif Milaslıoğlu ve Seyhan Özgür temsil etti.

Muğla Valisi İdris Akbıyık, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Seydikemer Belediye Başkanı B. Önder Akdenizli, Fethiye Turizm Bürosu Müdürü Saffet Dündar, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, Fethiye Otelciler Birliği Başkanı Bülent Uysal'ın da katıldığı fuarın ilk gününde, Fethiye, Seydikemer ve Muğla stantlarına yoğun ilgi oldu.

Açılış kokteylleri yoğun katlımla gerçekleşti

EMITT'in ikinci gününde Muğla standında düzenlenen kokteyle yoğun katılım oldu. Muğla Valiliği, Yatağan Belediyesi, Ortaca Belediyesi, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, Muğla Ticaret Borsası, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Milas Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen açılış kokteylinde Vali Yardımcısı Murat Sarı ile ev sahibi Belediye ve Oda yöneticileri misafirlerle tek tek ilgilendi. Kokteyle Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Seydikemer Belediye Başkanı B. Önder Akdenizli'nin yanı sıra Muğla il protokolünden de çok sayıda isim katıldı.

Muğla standında bölgenin coğrafi işaretli ürünleri Seydiler Kilimi, Fethiye Kaya İnciri, Fethiye Tahini, Fethiye Tarhanası, Yeşilüzümlü Dastarı ve Kaya Halısı katılımcılardan yoğun ilgi gördü. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı Muğla standında yer alan Fethiye ve Seydikemer 'in coğrafi işaretli ürünleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdi.

Fethiye ve Seydikemer'in birlik beraberliğinin damga vurduğu fuarda Seydikemer Belediyesi'nin standındaki düzenlenen açılış kokteylline FTSO yönetimi ve meclis üyeleri hep birlikte katıldı. Seydikemer Belediye Başkanı Önder Akdenizli ve Belediye Meclis üyeleri, yoğun ilgi gören kokteylde misafirlerini ağırladı. Seydikemer standını ziyaret edenler arasında Muğla Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Ahmet Aras, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Dalaman Belediye Başkanı Muhammet Karakuş, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Bülent Karakuş, Muğla Ticaret Borsası Başkanı Hurşit Öztürk de vardı.

Stantta fuar kapsamında gerçekleştirilen temaslarda Seydikemer'in doğal, tarihi ve kültürel zenginlikleri tanıtıldı.

Fethiye standında fuarın ikinci günü FTSO ve Fethiye Belediyesi'nin ev sahipliğinde yoğun katılımla gerçekleştirilen kokteyle de Muğla

Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Ahmet Aras, Seydikemer Belediye Başkanı Önder Akdenizli, Dalaman Belediye Başkanı Muhammet Karakuş, Ortaca Belediye Başkanı Alim Uzundemir, Ula Belediye Başkanı Özay Türkler, Bodrum CHP Belediye Başkan Adayı Tamer Mandalinci, Bodrum Ticaret Odası Başkanı İlhan Ersan, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Akkaya, Fethiye Esnaf Odası Başkanı Mehmet Soydemir ile çok sayıda il ve ilçe belediye başkan adayı ile sektör temsilcisi katıldı. FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri kokteyle katılan misafirlerle birebir ilgilendiler ve 2024 turizm sezonu beklentilerini paylaştılar.

Göcek ve Çalış'ın tanıtım masalarının yer aldığı stantta coğrafi işaretli dastardan yapılan ürünler ile VR gözlüğüyle yamaç paraşütü deneyimi büyük beğeni aldı.

FTSO'nun da katkı verdiği Muğla Standı, EMITT 2024'de destinasyonlar dalında "Etkin Tanıtım ve Onur" ödülü, Fethiye standı, "27. Yıl Onur" Ödülü, Seydikemer standı da "En Etkin Tanıtım" ödülü aldı.

thiye

MUĞLA

MUĞLA

Başkan Çıralı: “Bölgemizi her yönüyle tanıttık”

Dünyanın dört bir yanından gelen turizmcileri ağırlayan EMITT Fuarına, her yıl olduğu gibi bu yıl da bölgenin tanıtımı için birlik ve beraberlik içinde katıldıklarını vurgulayan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, “Yerli ve yabancı binlerce sektör profesyonelini ağırlayan EMITT Fuarında bu yıl Fethiye ve Seydikemer’i 3 ayrı stantta tanıttık. Muğla Valiliğimiz, Seydikemer ve Fethiye stantlarımızla yer aldığımız EMITT’te, birlik beraberlik içinde bölgemizin her yönüyle ve en iyi şekilde tanıtımını gerçekleştirdik. Sayın Valime, Fethiye ve Seydikemer belediye başkanlarıma, Fethiye Turizm Konseyi üyeleri ile tüm STK temsilcilerine, turizm sektörümüze verdikleri desteklerden dolayı bölgemiz adına teşekkürlerimi sunuyorum. Turizmde, uluslararası tanıtım ve yeni pazarlara açılma noktasında fuarların büyük katkısı var. Geleneksel fuarların yanı sıra dünyada son dönemde hız kazanan dijital tanıtım da önemli. Bölgemizde daha çok ve farklı ülkelerden misafirler ağırlayabilmek her iki tanıtımı da dengeli götürmemiz gerekiyor. Bu amaçla Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak hem uluslararası fuarlara katılmaya hem de dijital tanıtıma her zaman destek oluyoruz.” diye konuştu.

2024 turizm sezonu için ilk olarak İngiltere ve Hollanda fuarlarına katıldıklarını EMITT’in ardından Berlin fuarına katılacaklarını kaydeden Başkan Çıralı, şöyle devam etti:

“Fethiye ve Seydikemer çok özel destinasyonlar. Doğal, tarihi ve kültürel zenginliklerinin yanı sıra farklı turizm alternatiflerine sahip bölgemizin potansiyelini tanıtmak için buradayız. Bölge olarak örnek dayanışmamızın ve emeğimizin karşılığını, EMITT kapsamında yapılacak verimli bağlantılarla alacağımıza inanıyorum. Fuarlar başta olmak üzere bölgemizin tanıtım çalışmalarına destek veren herkese bir kez daha teşekkür ediyor, 2024 sezonunun huzurlu, bol kazançlı ve bereketli bir sezon diliyorum.”

visit
KAŞ
MOBİL UYGULAMASI
YAYINDA!

Fethiye
BODRUM
Fethiye

BODRUM
Fethiye

BODRUM
Fethiye

BODRUM
Fethiye

FETHİYE STANDI

iye

Fethiye

BODRUM
Fethiye
Fethiye

Fethiye

BODRUM
Fethiye

MARMARIS

Fethiye
BODRUM
Fethiye

Fethiye
BODRUM
Fethiye

BODRUM
Fethiye

Fethiye
BODRUM
Fethiye

8
MARMA

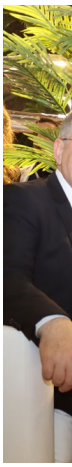
Petrol

MUĞLA STANDI

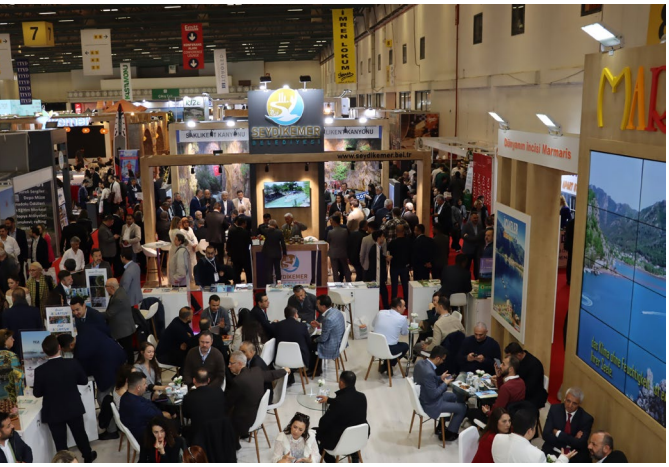
MUĞLA

MUĞLA

SEYDİKEMER STANDI



SEYDİKEMER
BELEDİYESİ
www.seydikemer.bel.tr
SEYDİKEMER
BELEDİYESİ


SEYDİKEMER

SAKLIKENT
KANYONU
SEYDİKEMER
BELEDİYESİ

SEYDİKEMER
BELEDİYESİ

Kuşadası

KRİZ DÖNEMLERİNDE FİNANSAL YÖNETİM EĞİTİMİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından düzenlenen 'Kriz Dönemlerinde Finansal Yönetim Eğitimi'nde işletmelerin karşı karşıya kaldıkları finansal problemler sırasında ve sonrası alınabilecek kararlar anlatıldı.

FTSO Likya Salonu'nda 9 Şubat 2024 tarihinde gerçekleştirilen eğitim Yüksel Akademi'den Eğitmen ve Danışman Yüksel Bilek tarafından verildi. 25 kişinin katıldığı 5 saatlik eğitimde, kriz dönemlerinde finansal kararlar alma sürecinin önemli noktaları konu başlıklarına göre sırayla ele alındı.

Eğitimin ilk bölümünde muhasebe ve finans, finansal riskler ve risklerden korunma yöntemleri hakkında bilgiler verildi. Eğitimin ikinci bölümünde ise finansal analiz yöntemleri, çalışma ve işletme sermayesinin önemi, mali tablolar ve mali analiz konuları üzerinde duruldu.

Uygulamalı örneklerle katılımcılara finansal risklerden korunma yöntemlerini anlatan Eğitmen Bilek karlılık oranlarını gösteren örnek bilanço karşılaştırmaları yaptı. Eğitim katılıcıların sorularının yanıtlanmasının ardından sona erdi.

TİCARET SİCİLİ UYGULAMALARI SEMPOZYUMU VE SİCİL AKADEMİ LANSMANI ANKARA'DA YAPILDI

Ankara'da gerçekleştirilen 2. Ticaret Sicili Uygulamaları Sempozyumu ve Sicil Akademi Lansmanı'na Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Ticaret Sicil Müdürlüğü personeli de katıldı. Sempozyumun kapanış oturumunda katılımcılara hitap eden Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, ticaret sicil ilanı yayın süresini yarım saate indirdiklerini söyledi.

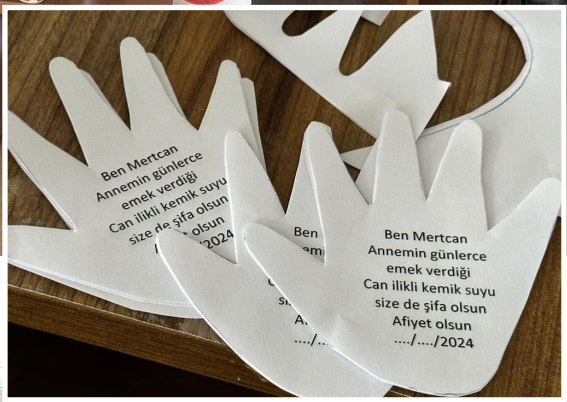
TOBB İkiz Kuleler'de 10-11 Şubat 2024 tarihinde gerçekleştirilen Ticaret Sicili Uygulamaları Sempozyumu ve Sicil Akademi Lansmanı'na Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan ile birlikte Türkiye genelindeki 365 Oda ve Borsadan Ticaret Sicil Müdürlüğü yetkilileri katıldı. Sempozyumda Fethiye ve Seydikemer'i temsilen FTSO Ticaret Sicil Müdürü Mustafa Ergin, Müdür Yardımcısı Candaş Alp ile Sicil Görevlisi Ayşegül Ataç Aktar yer aldı. Sempozyum da ticaret sicil çalışmaları ve ticaret

hukukuna ilişkin oturumlar gerçekleştirildi.

Katılımcılara hitap eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bir devlette en önemli kayıtların ticaret sicili, nüfus ve tapu olduğunu vurgulayarak, katılımcılara ne kadar önemli bir iş yaptıklarını anlattı. 1995 yılından itibaren ticaret sicilini tutma görevinin kanunla ticaret ve sanayi odaları ile ticaret odalarına verildiğini hatırlatan Hisarcıklıoğlu, üyelerin odalar ile ilk temas kurdukları birimin ticaret sicili müdürlükleri olduğunu, ticaret sicil müdürlüğü çalışanlarının başarısının odanın başarısına yansıdığını söyledi.

Büyük bir reforma imza attıklarını belirten Hisarcıklıoğlu, yeni şirket kurmak için eskiden 7 ayrı bürokratik işlem gerekirken şimdi tek imzaya indiğini, 2 gün olan ilan yayın süresinin ise yarım saate indiğini belirtti. Çevre açısından da önemli bir iş yaparak, dijitale geçildiğini anlatan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "100 ton gazete kâğıdı, 10 ton birinci hamur kâğıt, 1 ton naylon poşet ve kargo paketi, kargo maliyeti, yakıt, enerji, kırtasiye ve arşivleme maliyetinden tasarruf sağlamış olduk. Ayrıca insan emeğinin verimli kullanılmasını sağladık. Yeşil dönüşüm ile birlikte, ekonomiye de katkıda bulunduk. 2023 yılının son iş gününü, tüm zamanların rekorunu kırarak bir günde 12.309 ilan yayınlayarak tamamladık. Bunları hep birlikte başardık" dedi.

KADIN GİRİŞİMCİLERDEN, **GİRİŞİMCİ KADINLARA DESTEK**



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, Fethiye ve Seydikemer'de faaliyet gösteren girişimci kadınlara destek ziyaretinde bulundu. "Kadın kadının yurdudur" sözünün kıymetini bilen ve bu yolda ilerleyen girişimci kadınların her zaman yanında olduklarını ve destekleyeceklerini vurgulayan FTSO Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, üreten ve bölge ekonomisine katkı sağlayan tüm girişimci kadınlara teşekkür etti.

Kadın Girişimciler Muğla İl İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sevilay Akın Ünver ile kurul üyeleri Makbule Beler, Aslıhan Deniz, Semra Nur Toğlukdemir, İlknur Güler ve FTSO Meclis Üyesi Seyhan Özgür ilk olarak girişimci Nurcan Türkoğlu Çiçek'i evinde ziyaret etti. Sıcak ve samimi bir ortamda geçen ziyarette, Nurcan Türkoğlu Çiçek'ten kendi

emeği ile 24 saat meşe odunu ile kaynattığı ilik suyunun detaylarını dinleyen Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, ilik suyu ile hazırlanan tarhana çorbası, mercimek köftesi ve enginarlı pilavı tattı. Nurcan Türkoğlu Çiçek, ziyarette sosyal medyayı da kullanarak genişlettiği pazarı ve pazarlama yöntemleri hakkında bilgi verirken, motivasyon odaklı bilgi alış verişinde bulunuldu.

Seydikemer'in Çobanisa Mahallesi'nde faaliyet gösteren fide üretim tesisinde kadın girişimci Rana Aksakal'ı da ziyaret eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, kadınların iş dünyasında daha da güçlenebilmesi için yapılması gerekenleri istişare etti. Tesisinde fide ve tarımsal ürün üretiminin yanı sıra, kadın istihdamına da önem veren Rana Aksakal'ı tebrik eden kadın girişimciler, kadın çalışanların motivasyonunu artırmak ve onları desteklemek amacıyla çeşitli programlar ve eğitimler düzenlenmesi konularını da değerlendirdi. Kadınların iş dünyasındaki rolüne vurgu yapan Rana Aksakal, kadın girişimcilerin sayısının artması, başarılı olması ve güçlenmesi için yapılabilecekler konusunda görüşlerini paylaştı.

Ziyaretlerde ayrıca 8 Mart Dünya Kadınlar Günü için yapılacak etkinlikler ve projeler de masaya yatırıldı. FTSO Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri, misafirperverlikleri için kadın girişimcilere teşekkür ederek, işlerinde başarılar dilediler ve üreten, ekonomiye katkı yapan tüm girişimci kadınların sorunlarının çözümü için yanlarında olduklarını açıkladılar.

FETHİYE TURİZM KONSEYİ, 2024 TURİZM SEZONU VE YAŞANAN SORUNLARI ELE ALDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ev sahipliğinde gerçekleştirilen Fethiye Turizm Konseyi toplantısında, turizm fuarları, yurtdışı tanıtımları, kıyı ve koyların korunması ile inşaat yasakları ele alındı. Halkın kıyı ve koylardan yararlanmasını engelleyecek, günübirlik gezi tekneleri ile ticari yatların hakkını istismar edecek tüm proje ve çalışmalarının karşısında olacaklarına vurgu yapan konsey üyeleri, turizm bölgelerinde inşaat faaliyetlerinin 11 Mart haftasına kadar bitirilmesi konusunda ise ortak çağrıda bulundu.

FTSO Meğri Salonu’nda 21 Şubat 2024 tarihinde Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ramazan Dim, Turizm Danışma Bürosu Müdürü Saffet Dündar, Fethiye Esnaf ve Sanatkârlar Odası (FESO) Başkanı Mehmet Soydemir, FESO Başkan Yardımcısı Ali Özdemir, İMEAK DTO Fethiye Şube Başkanı İlkay Tugay, Fethiye Otelciler Birliği (FODER) Başkanı Bülent

Uysal, FTSO Yönetim Kurulu üyeleri Emre Başaran, Süleyman Kaya, Çalış Turizm ve Tanıtma Derneği (ÇALIŞDER) Başkanı Mete Ay, Dalaman Havalimanı YDA İş Geliştirme Direktörü Orçun Sungur, Fethiye Belediyesi Kültür İşleri Müdürü Halime Ok ile Basın Sorumlusu Gencay Güngör, FETAV Müdürü Dilek Dinçer, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve İMEAK DTO Fethiye Şubesi'nden Damla Avcı İşyar katıldı.

Toplantıda ilk olarak 6-9 Şubat 2024 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen EMITT Doğu Akdeniz Turizm ve Seyahat Fuarı'na ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Konsey üyeleri fuarın daha erken bir tarihe alınması gerektiğini belirterek büyük tur operatörlerinin ilgisinin Antalya Turizm Fuarı'na kaydığı şeklinde görüş bildirdi. EMITT'te ikili görüşmelerin arttırılması için stant tasarımının güncellenmesinin faydalı olacağını belirten konsey üyeleri, Antalya Turizm Fuarı'nda Fethiye'nin daha etkin tanıtımı için de çalışmalara başlama kararı aldı.

Turizm Geliştirme Ajansı'nın (TGA) Fethiye'ye yönelik tanıtım faaliyetlerinin konuşulduğu toplantıda, İngiltere pazarına bağımlı kalmamanın önemine değinildi. Bölgeye ilgileri giderek artan Polonyalı turistlere yönelik tanıtım faaliyetleri yürütülmesinin Fethiye turizmi açısından önemli olduğuna vurgu yapıldı. TGA çatısı altında 10-14 Ocak tarihlerinde Hollanda'nın Uthrecht şehrinde düzenlenen turizm fuarı hakkında görüş alışverişinde bulunulan toplantıda, 5-7 Mart tarihinde Almanya'nın Berlin şehrinde gerçekleştirilecek ITB Berlin Fuarı ile ilgili olarak da katılım hazırlıkları ve görevlendirmeler konuşuldu.

Kıyı ve koyların korunması konusunda ortak karar alındı

Toplantıda ayrıca Fethiye ve Göcek koylarında kiralamalar, yat bağlama yeri projeleri ve deniz üzeri kiralamalar konusunda görüş bildiren sivil toplum kuruluşu temsilcileri, deniz turizminin var olabilmesi için koyların ve kıyıların büyük önem arz ettiğine vurgu yaptı. Kıyıların kiralanarak, yat bağlama yerleri inşa edilerek ve yüzme şamandırası çekilerek halkın ücretsiz yararlanma hakkının engellediğinin altını çizen konsey üyeleri, bu yöntemlerle günübirlik gezi tekneleri ve ticari yatların haklarının ise istismar edildiği görüşünde birleşti. Halkın kıyı ve koylardan yararlanmasını engelleyecek, günübirlik gezi tekneleri ile ticari yatların hakkını istismar edecek tüm proje ve çalışmalarının karşısında olacaklarına vurgu yapan konsey üyeleri bu yolda her türlü hukuk mücadelesine koşulsuz destek verecekleri konusunda ortak karar aldı.

İnşaat faaliyetlerini 11 Mart haftasına kadar bitirin çağrısı

Toplantının son bölümünde inşaat yasaklarına ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Özellikle turizm bölgelerindeki işletmelere ve vatandaşlara çağrıda bulunan konsey üyeleri, tüm çalışmaların 11 Mart haftasına kadar tamamlanmasını istedi. 2024 turizm sezonu öncesi yurt dışından uçak seferlerinin erken başlatılması için uzun süre hummalı bir çalışma yürütüldüğünün altı çizilirken, devam edecek inşaat faaliyetlerinin tüm girişimleri baltalayarak, 'Fethiye'de sezonun erken başlaması ve geç kapanması' için yürütülen çalışmaları hiçe sayacağı belirtildi.

FTSO MECLİS ÜYELERİ, **ANKARA'DA TOBB BİLGİLENDİRME SEMİNERİNE KATILDI**

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyeleri, Ankara'da düzenlenen TOBB Meclis Üyeleri Bilgilendirme Seminerine (MÜBS) katıldı.

TOBB İkiz Kuleleri'nde 24-25 Şubat tarihlerinde gerçekleştirilen, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ve iştiraklerinin kurumsal yapıları ile hizmetlerinin tanıtıldığı, Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmelerin değerlendirildiği İki günlük seminere, FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Ramazan Dim, Yönetim Kurulu Üyeleri Muhsin Gümüş, Süleyman Kaya, Halil İbrahim Öztürk, Emre Başaran, Süleyman Uysal, Meclis Üyeleri Halef Savukduran, Erol Aksoy, Bilal Göksu, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Mehmet Köse, Can Yılmaz, Mustafa Demirhan, Nihat Oran, Fatih Tunç, Akif Milaslıoğlu, Süleyman Sayın katıldı.

Açılışını TOBB Genel Sekreteri Mustafa Saraçöz'ün yaptığı seminerde, ilk gün TOBB Başkan Danışmanı Hasan Çağlayan Dündar TOBB'un kurumsal yapısı, faaliyetleri ve işti-

ODA/BORSA MECLİS ÜYELERİ
BİLGİLENDİRME SEMİNERİ
TÜRKİYE ODALA
Oda-Borsa Meclis
Şuba

ODA/BORSA MECLİS ÜYELERİ
BİLGİLENDİRME SEMİNERİ
TOBB
TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR
Oda-Borsa Meclis Üyeleri Bilgilendirme S
Şubat - 2024 / ANKARA

15:00

8.000.000
7.000.000
6.000.000
3.000.000
1.000.000
50.000
320.000

KREDİ GARANTİ FONU

Konuşurken "şey" "hım" gibi, boşluk
doldurucu sözler kullanmayın.

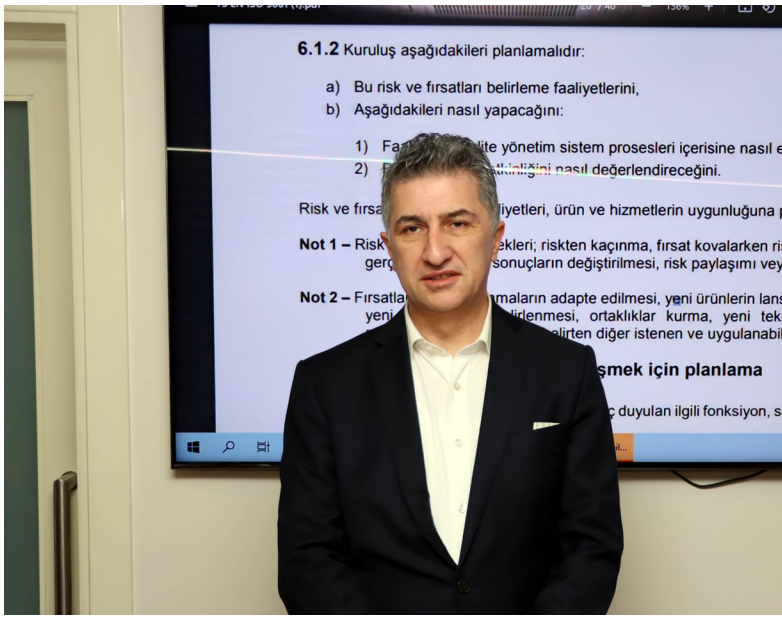
rakleri, Merkez Bankası Eski Başkanı ve TEPAV İstikrar Enstitüsü Kurucu Direktörü Süreyya Serdengeçti Türkiye ekonomisindeki gelişmeler, Eski TBMM Başkanı Cemil Çiçek karar alma sürecinde TOBB'un rolü, Protokol Yönetimi ve Kurumsal Nezaket Kuralları Uzmanı İhsan Ataöv protokol kuralları, Özel Riskler Yönetim Merkezi Kıdemli Uzmanı Banu Demiralp Kaplan devlet destekli alacak sigorta sistemi, TOBB Uzmanı Mert Kuleoğlu Yeşil Dönüşüm, TEPAV'dan Gülru Gezer küresel gelişmeler ve Türkiye, Dr. Ali Çufadar ekonomide görünüm konusunda katılımcılara sunum yaptı.

TOBB Meclis Üyeleri Bilgilendirme Seminerinin ikinci gününde Prof. Dr. Ahmet Fatih Karakaya TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Adnan Erbaş iş hayatında iletişim, Samet Çelik insan 2.0, Noyan Ciritoğlu TOBB Ticaret Merkezleri, Kayhan Ünal TMO TOBB LİDAŞ, Dr. Onur Yüksel TOBB UYUM, İbrahim Bayar TOBB Tahkim, Yasemin Sezer TOBB MEYBEM, Özge Demir Kuzucu Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında detaylı bilgi vererek, katılımcıların sorularını yanıtladı.

FTSO AKADEMİ'NİN 'ISO 9001 KALİTE YÖNETİM SİSTEMLERİ VE İÇ TETKİKÇİ EĞİTİMİ'NE YOĞUN İLGİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Akademi tarafından gerçekleştirilen 'ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemleri ve İç Tetkikçi Eğitimi' yoğun katılımla gerçekleşti. 3 gün süren eğitimlerin sonunda İç Tetkikçi Yeterlilik sınavına girerek başarılı olan katılımcılar İç Tetkikçi olmaya hak kazandı.

FTSO Akademi tarafından 22-23 Şubat 2024 tarihlerinde ISO Kalite Yönetim Sistemi Eğitimi, 24 Şubat 2024 tarihinde ise İç Tetkikçi Eğitimi gerçekleştirildi. FTSO Meğri Salonu'nda toplam 18 saat süren eğitim serileri, Türk Loydu Eğitmeni Serkan Şahin tarafından verildi. 21 kişinin katıldığı eğitimlerin 1'inci ve 2'nci gününde ISO 9001:2015 Standardı, kalite yönetim sistemi ve prosesleri, liderliğin kuruluştaki rol, sorumluluk ve yetkileri, kalite yönetim sisteminin planlaması, riskleri ve fırsatları belirleme faaliyetleri ile uygulamalar ve örneklemeler yapıldı.



Sınavda başarılı olan adaylar İç Tetkikçi olmaya hak kazandı

Eğimlerin 3'üncü gününde denetimin tanımı, nedeni ve tipleri, ilgili standartların tanıtımı, tarafların görev ve sorumlulukları, planlanması ve yönetimi, denetimin gerçekleştirilmesi ve raporlanması, düzeltici ve önleyici faaliyetlerin takip edilmesi ile denetimle ilgili vaka çalışmaları uygulamalı olarak gerçekleştirildi.

3 gün süren eğitimin son bölümünde sınava girerek başarılı olan katılımcılar İç Tetkikçi olmaya hak kazandı.

FETHİYE'DE TURİZM SEKTÖRÜ ÖĞRENCİLERLE BULUŞTU

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi tarafından Fethiye iş dünyası ile öğrencilerin buluşturulması amacıyla organize edilen '6. Kariyer Günü' etkinliği yoğun katılımla gerçekleşti. Etkinlikte stantları ziyaret ederek kurum, işletme temsilcileri ve öğrencilerle bir araya gelen Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya Fethiye İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Recai Coşkun tarafından teşekkür belgesi verildi.

Fethiye İşletme Fakültesi Yerleşkesi'nde 4 Mart 2024 tarihinde yapılan Kariyer Günü etkinliğini, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile birlikte Fethiye Turizm Bürosu Müdürü Saffet Dündar, Fethiye İŞKUR Müdürü Şükrü Özdoğan, Gençlik Hizmetleri ve Spor İlçe Müdürü Harun Reşit Yiğit ve Fethiye Otelciler Birliği Başkanı Bülent Uysal ziyaret etti. Fethiye İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Recai Coşkun ve Turizm İşletmeciliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık tarafından karşılanan Başkan Çıralı, statları ziyaret ederek katılımcılara çalışmalarında başarılar diledi.

Özellikle turizm sektörüne yönelik staj ve iş başvurularının alındığı etkinlikte bazı işletmeler öğrencilerle mülakat yapma fırsatı buldu. Öğrencilerin yoğun katılımıyla gerçekleşen Kariyer Günü'nde stant açan kamu, sivil toplum kuruluşu ve sektör temsilcilerine teşekkür belgeleri takdim edildi.

Etkinlik alanında yaptığı incelemelerin ardından Başkan Çıralı'ya fakülteye yaptığı katkılardan dolayı Dekan Prof. Dr. Recai Coşkun tarafından teşekkür belgesi verildi. Etkinlikte üniversite-sektör ve kamu kurumları işbirliğinin başarılı örneklerinden birinin sergilendiğini belirten Başkan Çıralı, "Bugün fakültemizde özellikle turizm sektörümüze yönelik çok önemli bir

LÖSEV
BÜYÜDÜ

Teşekkür Belgesi

etkinlik gerçekleşti. Ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerimiz ile kamu kurumları ve turizm sektörü temsilcilerimiz bir araya geldi. İş başvuruları alındı. Mülakatlar yapıldı. Öğrencilerimizin yoğun ilgisi bu etkinliğin önemini gözler önüne seriyor.” dedi.

Sektör paydaşları ile üniversite öğrencilerin bir araya getirilmesi için Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak da yoğun çaba gösterdiklerini anlatan Başkan Çıralı, “Öğrencilerimizin staj imkânlarından kolayca yararlanması ve mezuniyetlerinin ardından bekleme olmaksızın iş dünyası ile buluşması bizim de en büyük önceliğimiz. Fethiye’de birçok sektörümüz nitelikli iş gücüne ulaşamamaktan yakınıyor. Bu soruna çözüm üretmek için bizlerde yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle turizm sektörüne nitelikli çalışan kazandırmakta büyük bir öneme sahip bu etkinliğin gerçekleştirilmesinde emeği geçen başta Dekanımız Recai Coşkun olmak üzere akademik personele ve stant açan kamu kuruluşu ve turizm sektörü temsilcilerine teşekkür ediyorum.” diye konuştu.

Fethiye, ALMANYA'DA TANITILDI

Almanya'nın Berlin kentinde 5-7 Mart tarihlerinde gerçekleştirilen ITB Berlin (Almanya Turizm) Fuarı'nda, Fethiye doğal ve tarihi zenginlikleriyle tanıtıldı.

Fethiye Belediyesi ve Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) katkılarıyla, Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) çatısı altında kurulan stantta tüm dünyadan turizm profesyonelleri ile yüz yüze görüşmelerin yanı sıra, Fethiye'nin tarihi, kültürel ve doğal zenginlikleri ziyaretçilere bilgi verildi.

Her yıl tüm dünyadan turizm profesyonelleri ile ülke başkanları, bürokratlar ve seyahat meraklısı binlerce ziyaretçiyi ağırlayan ITB Berlin Fuarı'nda Fethiye'yi FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Emre Başaran, TÜRSAB Batı Akdeniz BTK Başkanı Özgen Uysal, YDA Dalaman Havalimanı İş Geliştirme Direktörü Orçun Sungur ve FTSO eski Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem'in başı çektiği heyet temsil etti.

TGA çatısı altında kurulan stantta tüm dünyadan turizm profesyonelleri ile 3 gün boyunca ikili görüşmelerin gerçekleştirildiği fuarda kapsamında özellikle tur operatörleri ile yapılan görüşmelerin Fethiye ve Seydikemer'in 2024 turizm sezonuna olumlu yansıması bekleniyor.

Fuarı değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Son dönemde bölgemizin tanıtımı için katıldığımız tüm fuarlardan, olumlu haberlerle döndük. ITB Berlin Fuarı da Fethiye için önemli bir yere sahip. Tur operatörleri ile yapılan görüşmelerin rezervasyonların artışında ve yeni uçuşların konulmasında etkili olacağına inanıyorum. 2024 turizm sezonunu erken açmak ve geç kapatmak hedefimizi gerçekleştirmek için çalışıyoruz. ITB Berlin Fuarı'nda standın kurulmasında emeği geçen belediyemize ve stantta görev alan paydaşlarımıza teşekkür ediyorum." dedi.

MUĞLA ODALARI **AKADEMİK DANIŞMANI DOÇ. DR. IŞIL ARIKAN SALTIK,** AB PROJESİNDE GÖREV ALDI

Muğla Odaları ve Borsası Akademik Danışmanı Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık, Avrupa Birliği (AB) tarafından finanse edilen Yeşil ve Dijital Geçiş İçin Girişimcilik Yetkinlikleri Projesinde görev yapmak üzere Türkiye'den seçilen 10 eğitmen arasında yer aldı. Türk iş dünyasının AB Yeşil Mutabakatına uyumunu kolaylaştırmayı amaçlayan projenin önemine dikkat çeken, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Proje için Türkiye'den seçilen 10 eğitmenden biri olan Muğla Odaları ve Borsa Akademik Danışmanımız Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık'ı kutluyor, görevinde başarılar diliyorum." dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından yürütülen ve AB ile ortaklaşa finanse edilen, "Yeşil ve Dijital Bir Geçiş İçin Girişimcilik Yetkinlikleri" (EntreComp4Transition) Projesi, Avusturya, Belçika, İtalya, İspanya ve Türkiye'den Ticaret ve Sanayi Odaları, Yüksek Öğrenim Kurumları ile Mesleki Eğitim ve Öğretim Kurumları iş birliğiyle gerçekleştiriliyor.

Girişimci zihniyeti teşvik ederek, birlikte yaratmayı kolaylaştırarak ve öğrenim çıktılarının tanınmasını sağlayarak, geleceğin Yeşil Geçiş Kolaylaştırıcısı olmanın önünü açan öğretme ve öğrenmeye yönelik yeni, yenilikçi, çok disiplinli yaklaşımlar geliştirmeyi amaçlayan projede Türkiye'de görev yapmak üzere seçilen 10 eğitmenden biri de Muğla Odaları ve Borsa Akademik Danışmanı Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık oldu. Türk iş dünyasının AB Yeşil Mutabakatına uyumunu kolaylaştırmayı amaçlayan projenin önemine dikkat çeken, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Proje için Türkiye'den seçilen 10 eğitmenden biri olan Muğla Odaları ve Borsa Akademik Danışmanımız Doç. Dr. Işıl Arıkan Saltık'ı kutluyor, görevinde başarılar diliyorum." dedi.

FETHİYE TİCARET VE SANAYİ ODASI, 7.000'İNCİ ÜYEYE ULAŞTI

Bölge ekonomisinin büyümesine paralel olarak her geçen gün üye sayısı artan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) 7.000'inci üyesine ulaştı. FTSO, 7.000'inci üyesi Güven Homes İnşaat Turizm Seyahat Emlak Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'ne plaketle teşekkür edildi.

Fethiye ve Seydikemer, 2020 yılında tüm dünyayı etkileyen gösteren Covid 19 salgını, sonrasında Rusya-Ukrayna savaşının da etkisiyle hem İstanbul, Ankara gibi büyükşehirlerden, hem de Rusya ve Ukrayna'dan önemli ölçüde göç alırken bölgedeki ticari faaliyetler de arttı. 2020-2023 yılları arasında devam eden göçle birlikte, nüfus artışına paralel bölge ekonomisindeki canlanma, kurulan şirket sayısına yansıdı ve şirket kuruluş sayısında, önceki yıllara oranla önemli ölçüde artış yaşandı. Fethiye ve Seydikemer'in ekonomisindeki büyüme, kurulan şirket sayısının artması, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın üye sayısına da yansıdı. Son yıllarda yeni kurulan şirket ve şubelerle 2023 yılında 830 yeni üye kaydı yapan FTSO'nun, 2022 yılında 5.458 olan faal üye sayısı 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla 6.033 ulaştı. FTSO'nun 7 Mart 2024 tarihi itibarıyla üye sayısı 7.000'e ulaştı. FTSO'nun 7.000'inci üyesi ise Güven Homes İnşaat Turizm Seyahat Emlak Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi oldu.

FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ve Ticaret Sicili Müdür Yardımcısı Candaş Alp, Odanın 7.000'inci üyesi olan Homes İnşaat Turizm Seyahat Emlak Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin sahibi Soner Güven'i yeni şirketi için tebrik ederek, ticaret hayatında başarılar diledi ve bölge ekonomisine yapacağı katkılar için plaketle teşekkür etti. FTSO'nun gücünü üyelerinden aldığını kaydeden, Ezgi Kullukçu, "1901 yılından bu yana tam 123 yıldır Fethiye'ye ve üyelerine hizmet veren Odamıza ve bölge ekonomisine katkı yapan tüm üyelerimize teşekkür ederiz. Üyelerimize daha kaliteli hizmet verebilmek için her geçen gün hizmetlerimizi ve faaliyetlerimizi geliştirmek, yenilemek amacıyla çalışıyoruz. Köklü aynı zamanda yenilikçi Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın 7.000'inci üyeye ulaşmasını farkındalık oluşturmak hedefiyle kutlamak ve anlamlı kılmak istedik. Odamızın gücüne güç katan tüm üyelerimize teşekkür ediyoruz." diye konuştu.

Teşekkür plaketini Oda kaydı sırasında sürpriz bir şekilde FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu'dan alan FTSO'nun 7.000'inci üyesi olan firmanın sahibi Soner Güven de, FTSO yönetimine teşekkür ederek, yeni turizm sezonunun tüm bölge için hayırlı olması diledi.

8 MART DÜNYA EMEKÇİ KADINLAR GÜNÜ ETKİNLİKLERLE KUTLANDI

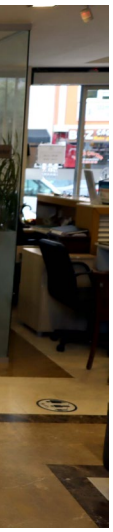
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO), 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü çeşitli etkinliklerle kutlandı. FTSO yönetimi ve kadın girişimciler, işyerlerinde ve hastanede tek tek ziyaret ettiği emekçi kadınlara, Kadınlar Gününün sembol çiçeği karanfil hediye ederek, günlerini kutladı.

FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ramazan Dim ilk olarak Oda hizmet binasında bir araya gelen Muğla Kadın Girişimciler İl İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sevilay Akın Ünver, Muğla Kadın Girişimciler İl İcra Kurulu Üyesi Hilal Polat, Muğla Kadın Girişimciler İl Kurul Üyeleri Aslıhan Deniz, Makbule Beler, Hicran Ayva Yeşertener, FTSO Meclis Üyeleri Seyhan Özgür, Ayfer Kıvrak, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu ile kadın Oda çalışanlarının 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutlayarak, karanfil hediye etti.

Daha sonra Meclis Başkanı Kemal Hıra, Muğla İl Kadın Girişimciler İl İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sevilay Akın Ünver, Muğla İl Kurul Üyeleri ve FTSO kadın meclis üyeleri ile birlikte kadın istihdamı yoğun işyerlerini ziyaret ederek, emekçi kadınların, 8 Mart Dünya Kadınlar Gününü

kırmızı ve beyaz karanfille kutladı. Heyet, daha sonra Fethiye Devlet Hastanesi'ni ziyaret ederek poliklinik ve servis çalışanı kadınlar ile hasta ve hasta yakını kadınlara karanfil hediye ederek, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutladı.

Dünya Kadınlar Günü'nün sembol çiçeğinin karanfil olduğunu vurgulayan FTSO Meclis Başkanı Kemal Hıra, "Tüm kadınlarımız emekçidir. Kadınlarımızın elinin değdiği her yer güzelleşiyor. Biz de 8 Mart 1857 tarihinde ABD'de gömlek fabrikasında çalışan 123 kadın işçinin grev sırasında hayatını kaybettiği bu anlamlı günde, girişimci kadınlarımızla birlikte, gerek işyerlerinde gerekse hastanede fedakarca çalışan kadınlarımızın yanında olmak istedik. Ziyaret ettiğimiz emekçi kadınlarımızın nezdinde tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutladık ve bu özel günün sembolü olan karanfil hediye ederek teşekkür ettik. Fethiye ve Seydikemer'de erkeği ile omuz omuza fedakarca çalışarak, üreten, geleceğimizi yetiştiren, hastalarımızı iyileştiren, şehrimizi güzelleştiren tüm kadınlarımıza şükran borçluyuz. Sadece bir gün değil her gün kadınlarımızın kıymetini bilmeliyiz." diye konuştu.



Sınırları zorlayan güçlü kadınlar için daldı ve pankart açtı

Muğla İl Kadın Girişimciler İl Kurul Üyesi Aslıhan Deniz, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü için kadının gücüne dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak amacıyla özel dalış yaparak, 15 metre derinlikte "Sınırları Zorlayan Güçlü Kadınlar" pankartı açtı.

FTSO'nun 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü kutlamaları kapsamında Aslıhan Deniz'in dalışının da yer aldığı özel bir video hazırlanarak, sosyal medya hesaplarında yayınladı. FTSO'nun kadınlar gününe özel kutlama videosunda Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da tüm kadınların 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutladı.

Kalite eğitimine katılan kadınlara karanfil hediye edildi

FTSO Likya Salonu'nda gerçekleştirilen ve 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne denk gelen ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi eğitimi öncesinde de, Türk Loydu Vakfı Baş denetçisi ve Eğitimci Olcay Koca eğitime katılan kadınlara karanfil hediye ederek, günlerini kutladı. Eğitim, günün anısına gerçekleştirilen toplu fotoğraf çekiminin ardından devam etti.

TÜRK LOYDU

BAŞKAN ÇIRALI, FTSO ÜYELERİNİN TALEPLERİNİ, ANKARA'YA TAŞIDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in katılımıyla gerçekleştirilen TOBB Oda / Borsa Yönetim Kurulu Başkanları İstişare Toplantısı'na katıldı. Bakan Şimşek'in Türkiye ekonomisine ilişkin son gelişmeler hakkında bilgi verdiği toplantıda kürsüye çıkan Başkan Çıralı, bölge ekonomisinin gelişimine yönelik FTSO üyelerinden gelen talep ve beklentileri katılımcılarla paylaştı.

TOBB İkiz Kuleler'de 8 Mart 2024 tarihinde gerçekleştirilen toplantıya ilişkin değerlendirmede bulunan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Önceliğimiz üretim, istihdam, yatırım ve ihracat. Beklentimiz; el birliği, akıl birliği ile sektörlerde, illerde yaşanan sıkıntıların çözülmesi. Birliğimizin ev sahipliğinde Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek, Bakan Yardımcılarımız ve Bakanlık bürokratlarının katılımıyla Oda/Borsa Başkanları İstişare Toplantısı'nı gerçekleştirdik. Reel sektörün sıkıntılarını, talep ve önerilerini aktardık. Sayın Bakan uygulanan programın hedeflerini ve yol haritasını anlattı. Faydalı bir toplantı oldu.

Reel sektörün ve illerin sesine daha fazla kulak verilmesini bekliyoruz.” diye konuştu.

Başkan Çıralı “Üyelerimizin tüm taleplerini iletme fırsatı bulduk.”

Toplantıda FTSO üyelerinin talep ve beklentilerini, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Bakan Yardımcıları ve Bakanlık bürokratlarına doğrudan iletme fırsatı bulmaktan büyük memnuniyet duyduğunu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise “Toplantı öncesi Fethiye ve Seydikemer’deki tüm sektörlerimizin talep ve beklentilerini eksiksiz şekilde, güncel haliyle derlemiştik. Toplantıda bu taleplerin tamamını dile getirerek çözümü noktasında beklentilerimizi ortaya koyduk. FTSO olarak en büyük önceliğimiz üyelerimizin beklentilerine çözüm üretmek, bölge ekonomimizin çarklarının doğru şekilde dönmesini sağlamak. Bu bağlamda oldukça faydalı bir toplantının gerçekleştiğini düşünüyorum. Üyelerimizin bize ilettiği tüm sorunları doğrudan hükümet yetkililerimize iletme fırsatı sağladığı için TOBB Başkanımız M. Rifat Hisarcıklıoğlu’na Odamız ve üyelerimiz adına çok teşekkür ediyorum.” dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Oda/Borsa Yönetim Kurulu Başkanları
İSTİŞARE TOPLANTISI
8 Mart 2024 - ANKARA

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Oda/Borsa Yönetim Kurulu Başkanları
İSTİŞARE TOPLANTISI
8 Mart 2024 - ANKARA

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

BAŞKAN ÇIRALI, GTİ AŞ GENEL KURULU'NA KATILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, TOBB ile 137 Oda ve Borsa'nın ortak olduğu, Yap-İşlet-Devret modeli çerçevesinde kara sınır kapılarını modernize eden Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret AŞ (GTİ) Genel Kurulu'na katıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımıyla Ankara'da düzenlenen genel kurulda, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Çıralı ile birlikte Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Karakuş, Marmaris Ticaret Odası (MTO) Yönetim Kurulu Başkanı Mutlu Ayhan ve Muğla Ticaret Borsası (MTB) Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk Muğla'yı temsilen yer aldı.

Türkiye genelinden 137 Oda ve Borsa temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen genel kurulda Türkiye Odalar Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu katılımcılara seslendi. Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret AŞ'nin "Yap-İşlet-Devret" modeliyle sınır kapılarındaki modernizasyon projelerinin yüksek finansman yükünü üstlendiğini belirten TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, ekstra vergi geliri de yaratan GTİ'nin sınır kapılarındaki verimliliği arttırarak dış ticaretin gelişmesine katkı sağladığını kaydetti. Sınır kapılarında saatler süren beklemelerin dakikalara indiğini, kilometreleri bulan araç kuyruklarının önüne

geçildiğini anlatan Hisarcıklıoğlu, araç ve yolcu geçiş sürelerinin hızlandığını vurgulayarak, yılda 6 milyonun üzerinde araca ve 20 milyonun üzerinde yolcuya hizmet verildiğini söyledi.

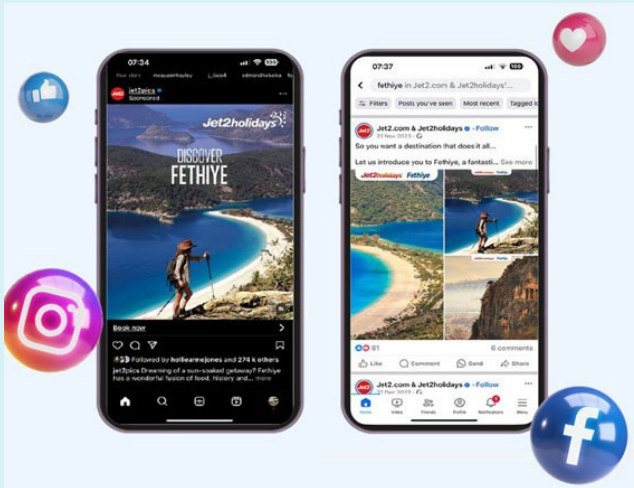
Başkan Çıralı, "GTİ Türkiye ihracatına önemli katkılar yapıyor."

Genel kurulun ardından Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret AŞ'nin çalışmaları hakkında bilgi veren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ise, "2005 yılında, TOBB ile 137 Oda ve Borsanın ortaklığı ile kurulan Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret A.Ş (GTİ) "Yap-İşlet-Devret" modeli çerçevesinde sınır kapılarını modernize ediyor. Faaliyetlerine, Habur Sınır

Kapısı'nın modernizasyonu ile başlayan GTİ, sırasıyla Cilvegözü, Sarp, Hamzabeyli, Kapıkule ve Nusaybin Sınır Kapılarının da yeniden yapımlarını hızla tamamladı. "Yap-İşlet-Devret" modeli ile kara sınır kapılarının modernizasyonunun Türkiye'de ve Dünyada ilk ve tek uygulayıcısı olan GTİ, projelerine Türkiye'deki diğer sınır kapıları ile hız kazandırıyor. Yolcuların her türlü ihtiyacına cevap vermekte olan yiyecek-içecek mekânları, bankalar, hediyelik eşya ve gümrüksüz satış mağazaları en modern şekilde hizmet veriyor. Bu çerçevede, GTİ tarafından sadece ticari alanlar işletilmekte olup, gümrük ve pasaport kontrolü gibi her türlü idari işlem ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından yapılmaya devam ediyor." dedi.

Türkiye'nin ihracatına önemli katkılar yapan GTİ'nin ortağı olmaktan gurur duyduklarını sözlerine ekleyen Başkan Çıralı, genel kurulun hayırlara vesile olmasını diledi.

FETHİYE, İNGİLTERE'DE 4.7 MİLYON KİŞİYE TANITTILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO), İngiltere'de gerçekleştirdiği, dijital tanıtım kampanyası ile 4.7 milyon kişiye ulaşıldı. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Fethiye'nin İngiliz pazarından aldığı payı arttırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz tanıtım kampanyasıyla aynı zamanda İngiltere'den Dalaman'a uçuş sayısının artmasına paralel sezonun uzamasını da hedefledik. İngiltere'den bu yıl 15 Mart haftası başlayan uçuşlar, 24 Kasım'a kadar devam edecek." dedi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, İngiltere'nin önde gelen tur operatörü Jet2holidays ile birlikte Fethiye'nin İngiliz pazarından aldığı payı büyütmek ve sezonun uzaması amacıyla yürüttüğü tanıtım kampanyası başlatılması hedefine ulaştı. FTSO ile Jet2holiday yöneticileri, 27 Eylül 2023 tarihinde bir araya gelerek, 2024 turizm sezonu ve orta vadeli tanıtım çalışmaları hakkında görüş alışverişinde bulunmuş ve sezonun uzaması ve Fethiye'nin İngiliz pazarından aldığı payı büyütmek amacıyla yeni bir kampanya başlatılmasına karar vermişti. FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcıları Ramazan Dim, Muhammet Kökten, FTSO Genel Sekreteri Ezgi Kullukçu, Jet2 Havalimanları ve Organizasyonları Genel Müdürü Jacob Bramley,

Jet2 Havalimanları ve Organizasyonları Müdürü Joe Taylor, YDA Dalaman Havalimanı Operasyonlar ve Gelirler Direktörü A. Orçun Songur ve MTS Globe Operasyon Rahman Kale'nin katılımıyla FTSO Meğri Salonu'nda gerçekleştirilen görüşmede Jet2 yöneticileri, yeni döneme ilişkin projeksiyonları hakkında bilgi vermişti. Görüşmenin ardından FTSO ile Jet2holiday arasındaki sözleşmeye istinaden başlatılan ve 23 Ekim 2023- 13 Mart 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen tanıtım ve pazarlama kampanyasında Fethiye'deki deniz kum ve güneş tatilinin yanı sıra doğal ve tarihi güzelliklere ve aktif alternatif turizm potansiyeli tanıtıldı.

Fethiye'nin farklı yönleriyle tanıtılması amacıyla yapılan tanıtımlar için İngiltere'de 11 farklı üs hedef seçildi. Belfast, Birmingham, Glasgow, Edinburgh, Bristol, Liverpool, Londra, Manchester, East Midlands, Leeds Bradford ve Newcastle odaklı tanıtım çalışmalarında, potansiyel turiste ulaşılması hedeflendi. Kampanya kapsamında sosyal medya üzerinden gerçekleştirilen paylaşımlarla 5 ayda 4.7 milyon etkileşime ulaşıldığı bildirildi.

Çıralı: "Turizm sezonunu uzattık"

İngiltere pazarına yönelik tanıtım çalışmaları hakkında bilgi veren FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Jet2 yetkilileri ile geçen Eylül ayında bir araya geldiğimizde, Fethiye'de turizm sezonunun uzatılması ile İngiltere'de yapılacak tanıtım ve pazarlama çalışmaları hakkında görüş alışverişinde bulunduk. İngiltere'den bölgemize daha çok turist gelmesi için ortak hareket etme kararı aldık. Bu kapsamda bölgemizde 2023 kış sezonunun uzaması, 2024 turizm sezonu için İngiltere'de daha çok potansiyel turiste ulaşmak amacıyla Ekim ayında başlattığımız, dijital ağırlıklı tanıtım çalışmaları kapsamında Jet2 blogları üzerinden paylaşılanlar 5 bin üye acenteye gönderilirken, sosyal medya üzerinden de paylaşımlar yapıldı. Hedef kitlelere yönelik Fethiye'nin doğal ve tarihi güzelliklerinin yanı sıra alternatif turizm potansiyelinin de tanıtıldığı facebook ve instagram paylaşımlarıyla toplam 4.7 milyon kişiye ulaşıldı. Fethiye'nin İngiliz pazarından aldığı payı arttırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz tanıtım kampanyasıyla aynı zamanda İngiltere'den Dalaman'a uçuş sayısının artmasına paralel, geçen yıla göre bu yıl 1 hafta erken başlayan uçuşların, 1 hafta geç bitmesi hedeflerine de katkı yapmayı hedefledik. İngiltere'den bu yıl 15 Mart haftası başlayan uçuşlar, 24 Kasım'a kadar devam edecek. Bu süreçte Jet2'nun misafirlerimiz adına bölgemizden en önemli beklentisi, inşaat yasağının uçuşlara uygun olarak belirlenerek uygulanması ve yiyecek, içecek, eğlence mekanları ile hediyelik eşya mağazalarının bu tarihler arasında açık olması. Bu beklentiyi tüm üyelerimiz ve turizm sektöründeki işletmelerimizin dikkatine sunuyorum.

Fethiyemiz çok özel ve sürekli gelişen bir destinasyon. Bölgemizde sezonunun uzamasına katkı yapan artan uçuş sayıları ve etkili tanıtım ile bu avantajımızı çok daha iyi kullanabileceğimize inanıyorum. Fethiye'de kış aylarında da yapılabilecek çok farklı aktiviteler var bu potansiyelimizi başta İngiltere olmak üzere hedef Pazar ülkelerdeki insanlara en iyi şekilde tanıtmamız gerekiyor." diye konuştu.

FTSO'DA ISO 10002 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda (FTSO) düzenlenen ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyetleri Yönetim Sistemi bilgilendirme eğitimine 26 kişi katıldı.

FTSO Likya Salonu'nda 8 Mart 2024 Cuma günü Türk Loydu Vakfı Baş Denetçisi ve Eğitimci Olcay Koca tarafından verilen eğitimde, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyetleri Yönetim Sistemi kapsamında müşteri geri bildirimleri, şikâyetleri ele alma çerçevesi ve etkin bir şekilde yönetilmesi, şikayet yönetimi sistemi kurmak için temel gereklilikler ve süreçler, şikayetlerin ve müşteri geri bildirimlerinin değeri ve yararları konuları işlendi.

Müşteri ilişkileri yönetiminin işletme ve kuruluşlara yararlarının detaylarıyla ele alındığı tüm gün süren eğitimde Olcay Koca, katılımcılara, müşterilerle temas halindeki tüm personelin ve şikâyetleri ele alan yönetim temsilcisinin dikkat etmesi gereken hususlar hakkında bilgi verdi. Müşteri ilişkileri departmanında görev alan personelin yanı sıra talep ve şikâyetleri değerlendiren yönetimin de eğitim almasının önemine vurgu yapan Olcay Koca, şikâyetlerin alınması, değerlendirilmesi, alındı bilgisinin verilmesi ve kapatılması aşamalarında anlattı.

Eğitimde ISO 10002 standardının tüm maddeleri tek tek ele alındığı eğitimde iç denetimler, yönetimin gözden geçirmesi ve sürekli iyileştirme konularında da bilgi aktarıldı.

İnteraktif şekilde gerçekleşen ve uygulamalı anlatımlarında yapıldığı eğitimde, örnek şikayet formu paylaşıldı.

8 Mart Dünya Kadınlar Gününe denk gelen eğitimde Türk Loydu Vakfı Baş Denetçisi ve Eğitimci Olcay Koca eğitime katılan kadınlara karanfil hediye ederek, günlerini kutladı.

Eğitim, günün anısına gerçekleştirilen toplu fotoğraf çekiminin ardından sona erdi.

DCI DENTAL CENTER'DA, FTSO ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile DCI Dental Center arasında imzalanan protokole kapsamında FTSO üyeleri indirimli hizmet alacak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve 1.derece yakınlarına özel indirim yapılmasını öngören protokol, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile DCI Fethiye Sağlık Hizmetleri Limited Şirketi Sahibi Nurhan Gürol arasında 25 Ocak 2024 Perşembe günü imzalandı.

DCI Dental Center'da Türk Tabipler Birliği'nin fiyat tarifesi üzerinden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve 1. derece yakınlarına indirimli hizmet verilmesine dair protokole göre, diş check-up detaylı muayenesi,

panaromik röntgen veya ihtiyaç halinde çene tomografisi ücretsiz olacak, tüm cerrahi müdahalelerde yüzde 20, implant tedavilerinde ise özel indirim uygulanacak. Detaylı diş temizliği (detartraj) hizmetinden ise 1250 TL yerine 1000 TL indirimli ücret alınacak.

Protokol imza töreninde ağız ve diş sağlığının önemine vurgu yapan Başkan Osman Çıralı, FTSO üyelerine ve 1. derece yakınlarına ağız ve diş tedavisinde özel indirim sağlayan protokolün hayırlı olmasını diledi.

DCI Dental Center Sahibi Nurhan Gürol da protokolün hayırlı olması temennisinde bulunarak, FTSO üyelerine indirimin 25 Ocak 2025 tarihine kadar 1 yıl süreyle geçerli olacağını belirtti.

EUROPE SMİLE CENTER'DA, FTSO ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Europe Smile Center Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği arasında imzalanan protokolle FTSO üyelerine özel indirim uygulanacak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve 1. ve 2.derece yakınlarına özel indirim sağlayan protokol, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile Europe Smile Center Ağız ve Diş Sağlığı Poliklinik Hizmetleri Lmited Şirketi Mesul Müdürü ve Cerrah Hüseyin Ozan Akıncı arasında 25 Ocak 2024 Perşembe günü imzalandı. İmza töreninde Europe Smile Center Halkla İlişkiler Sorumlusu ve tercüman Beyza Uslan da hazır bulundu.

Protokol uyarınca Europe Smile Center, Türk Tabipler Birliği fiyat tarifesi üzerinden, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine, üyelerinin 1. ve 2.derece yakınlarına, FTSO çalışanlarına ve 1. ve 2. derece yakınlarına indirimli hizmet verecek. Protokole göre, dental muayene, check up ve panoramik röntgen hizmetlerini FTSO üyelerine ücretsiz verecek olan Europe Smile Center Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği'nde cerrahi tedavilerde yüzde 20, protetik tedavilerde (kron-kaplama-protez) yüzde 10, implant tedavilerinde yüzde 10 indirim, diş beyazlatma (bleaching) tedavisinde ise 15 indirim yapılacak. Detaylı diş taşı temizliğinde (detartraj) 1500 TL yerine 1000 TL alınacak.

FTSO üyelerinin, sağlık hizmetlerinden indirimli yararlanmaları adına yapılan protokollerine devam ettiklerini belirten Başkan Osman Çıralı, Oda üyelerine özel indirim imkanı içeren protokolün hayırlı olmasını diledi. Çıralı, protokol kapsamında FTSO üyelerine, 1. ve 2.derece yakınlarına sunulacak indirimli hizmetlere ve fiyatlarına www.fto.org.tr web sitesinden ulaşılabileceğini söyledi.

FTSO üyelerine hizmet vermekten mutluluk duyacaklarını belirten Europe Smile Center Mesul Müdürü ve Cerrah Hüseyin Ozan Akıncı da protokol kapsamında FTSO üyeleri ile 1. ve 2.derece yakınlarına özel indirim sağlayan protokolün 1 yıl süreyle geçerli olacağını kaydetti.

FTSO ÜYELERİNE, VİRA PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK'TAN %20 İNDİRİM

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) ile Vira Psikolojik Danışmanlık ve Eğitim Merkezi arasında imzalanan protokole kapsamında FTSO üyelerine % 20 indirim uygulanacak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve 1.derece yakınlarına özel %20 indirim yapılmasını öngören protokol, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile Vira Psikolojik Danışmanlık Limited Şirketi Sahibi Berk Çeşmeli arasında 28 Şubat 2024 Çarşamba günü imzalandı.

Protokol uyarınca Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve 1. derece yakınlarına Vira Psikolojik Danışmanlık ve Eğitim Merkezi'nde bireysel psikolojik danışmalık, eğitim ve öğrenci danışmanlığı, dikkat ve gelişimsel tarama test uygulamaları, zeka testi uygulamaları, çift ve aile danışmanlığı, sınav kaygısı danışmanlığı, spora yönelik psikolojik performans danışmanlığı hizmetlerinde %20 indirim uygulanacak.

İndirim protokolleri ile Oda üyelerinin iş yaşamlarına olduğu kadar sosyal yaşamları için de kolaylık sağlamayı amaç edindiklerini vurgulayan Başkan Osman Çıralı, FTSO üyelerine ve 1. derece yakınlarına Vira Psikolojik Danışmanlık ve Eğitim Merkezi'nde özel indirim sağlayan protokolün hayırlı olmasını diledi.

Vira Psikolojik Danışmanlık Limited Şirketi Kurucusu Berk Çeşmeli de FTSO üyelerine hizmet vermekten memnuniyet duyacaklarını belirterek, Oda üyelerine özel %20 indirimli hizmetlerinin, 1 yıl süreyle 28 Şubat 2025 tarihine kadar geçerli olacağını belirtti.

FTSO ÜYELERİNE, ÖZEL HAVUZ KİMYASALLARI'NDAN YÜZDE 20'YE VARAN İNDİRİMLER

Özel Havuz Kimyasalları arasında imzalanan protokol kapsamında FTSO üyelerine yüzde 20'ye varan indirimler uygulanacak.

Protokol FTSO Meğri Salonu'nda, FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ile Özel Havuz Kimyasalları Otomasyon Firması Sorumlusu Öykü Güven arasında 29 Mart 2024 tarihinde imzalandı.

Protokol uyarınca Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine ve çalışanlarına elektromekanik sistemlerde, sıvı kimyasallarda ve havuz temizlik ekipmanlarında yüzde 20'ye varan indirimler uygulanacak.

İndirim protokolleriyle FTSO üyelerinin iş yaşamlarına kolaylık sağlamayı amaç edindiklerini vurgulayan Başkan Osman Çıralı, Özel Havuz Kimyasalları ile FTSO üyesi ve çalışanlarına özel indirim sağlayan protokolün hayırlı olmasını diledi.

Firma sorumlusu Öykü Güven ise FTSO üyelerine hizmet vermekten memnuniyet duyacaklarını belirterek, indirimlerin 1 yıl süreyle 29 Mart 2025 tarihine kadar geçerli olacağını belirtti.

SEKTÖRDEN

TURİZMDE KÜMELENME VE AĞLAR

Doç. Dr. Pelin ARSEZEN

Fethiye İşletme Fakültesi

Turizm İşletmeciliği Bölümü

Öğretim Üyesi

Kıymetli Okuyucular,

Makri Dergisi, "Turizm Kümeleri" konusunu işleyeceklerini ve katkı yapmamı istediklerini açıkladığında çok memnun oldum. Turizm kümeleri güncelliğini hiç yitirmeyen, önemi giderek artan bir konu. Kapsam çok geniş olduğundan belli başlı kavramlar ve genel değerlendirmeler üzerinden ilerleyelim diye düşündüm. Umarım hepimize faydalı olur.

Giriş

Strateji ve stratejilere bağlı olarak sektörel rekabetçilik firma stratejilerinde (küresel ve yerel) yer aldığı gibi, bölgesel kalkınma planlarına da yansımaktadır. Nitekim Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Birliği (AB)'ne üye devletler ve gelişmekte olan ülkeler planlama çalışmalarının odak noktasına rekabetçiliği koymaktadır. Değer zinciri, kümelenme gibi yaklaşımlar ise rekabet stratejilerini uygulamak ve elde etmek için kullanılan etkin yöntemler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ülkemiz özelinde incelendiğinde, ulusal planlamaya geçiş serüvenimizin gelmiş olduğu son aşama olarak değerlendirilen stratejik planlama ve stratejik yönetim 2000'li yıllardan sonra yaygınlaştırılmaya ve uygulanmaya başlamıştır. Lizbon Kriterleri ile de kabul etmiş olduğumuz Rekabete Dayalı Kalkınma Politikası ise gerek AB'ye üye devletler gerekse ülkemiz açısından ekonomik kalkınma stratejik planlarının mihenk taşını oluşturmaktadır. Bu çerçevede kümeler ve ağlar her sektör için hayati önem taşımaktadır.

Bu yazı gerek araştırmacıların gerekse karar alıcıların yoğun ilgi gösterdiği, devlet politikalarında geniş yer bulan kümeler ve ağlar kavramlarının gelişimini inceleyerek bu kavramın turizm sektöründeki yerini irdelemektedir. Aynı zamanda Fethiye Turizm Kümesi'ne kümeler ve ağlar bağlamında gelişmişlik bakımından değerlendirerek kümelenme örnekleri için konuyla ilgilinenlere yol göstermeyi amaçlamaktadır.

Kavramsal Çerçeve

Bölgesel kümeler akademisyenler ve politika yapıcılar tarafından hep bir ilgi görmektedirler. 1970'lerde ve 1980'lerde kümeler, ticari mallarda (örneğin 3. İtalya) ve yüksek teknolojide (örneğin Silikon Vadisi) dünya pazarında güçlü bir konum almak için kuruldu. Nitekim 1990'larda küme kavramı, Harvard Business School'da profesör olan Michael Porter'ın "the Competitive Advantage of Nations" adlı çalışmasıyla şirketlerin yenilikçiliği ve verimliliği ile yeni işletme biçimleri bağlamında geniş ölçüde tanınan popüler bir kavram haline gelmiştir.

Son yıllarda küresel bilgi ekonomisi kavramı bağlamında yerel olmayan uluslararası görünüşteki kümeler, araştırmalar ve politikalar açısından cazip bir konu olarak ilgi çekmektedir. Bu nedenle kümeler çoğunlukla, küresel bilgi akışı için yerel ağlar ve yenilikçi etkin noktalar (hot spots) olarak bilinmektedirler. "The Innobarometer 2006 on "cluster's role

in facilitating innovation in Europe" gibi bazı çalışma ve faaliyetler kümelere dahil olan işletmelerin kümelerin dışında kalan işletmelere göre daha yenilikçi ve rekabetçi olduğunu doğrulamıştır.

Firma seviyesinde artan yenilikçilik ve rekabetçilik nihayetinde sürdürülebilir bölgesel ekonomik kalkınma için önemli bir katkı olarak görülmektedirler. Bu yüzden politika yapıcılar kümeleri rekabetçiliği ve yenilikçiliği artıran büyük bir fırsat olarak değerlendirmektedirler. Kümelenme veya yoğunlaşma araştırmalarının kökleri Adam Smith (1776) ve Alfred Marshall'ın (1890) çalışmalarına kadar geri gitmektedir. Adam Smith'in işbölümünün kentlerin gelişimine faydaları üzerine analizleri ve Marshall'ın İktisat'ın İlkeleri kitabında benzer firmaların neden yakın konumlar seçtikleri üzerine analizleri birçok iktisat ve yönetim düşünürüne yoğunlaşmanın dinamiklerini araştırma ilhamı vermiştir. Literatüre ait yoğunluklu katkının 60 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Ancak konuya ilginin dönüm noktası olarak Michael Porter (1990) kabul edilmektedir. Porter'ın kümelenme çalışması yayınlandıktan sonra birçok araştırmacı tarafından takip edilmiştir.

En yaygın kullanılan küme tanımı Porter (1998) tarafından yapılan tanımdır. Porter kümeleri şu şekilde tanımlar:Coğrafi yoğunluklardır,

- Birbiriyle iletimde bulunan işletmelerden, uzmanlaşmış tedarikçilerden, hizmet sağlayıcılardan, ilişkili sektörlerdeki işletmelerden, birlik ve kurumlardan (üniversiteler, ticaret odaları, dernekler v.b.) oluşmaktadır,
- Belli bir bölgede yer alır,
- Hem rekabet hem işbirliği içindedirler.

Bu tanım, küme yaklaşımının dört temel unsurunu ortaya koymaktadır (Porter, 1998):

- Coğrafi yoğunluk, küme yaklaşımının kalbidir. Bazı yaklaşımlar coğrafi yakınlığın olmadığı, geniş bölgeye yayılan işletmelerin örtük kümeler oluşturduğunu savunur.
- Belli alanlarda işletmelerin uzmanlaşmış (birkaç sektöre yayılmış özellikli değer zinciri olarak) kümelerin yarar sağlayabilmeleri için ön koşuldur (Marshalyan dışsal yerel ekonomiler). Küme içindeki işletmeler, uzmanlaşmış tedarikçilerden, müşterilerden, teknolojilerden, pazarlardan, altyapıdan, nitelikli işgücünden, örtük bilgiden ortaklaşa faydalanır.
- Kümede şirketlerle birlikte diğer kurumlar da (eğitim ve araştırma enstitüleri, düzenleyici kuruluşlar, kamu kurumları, aracılar, finans kuruluşları gibi) aynı bölgede yer alır. Küme, klasik işletme yazınındaki gelişme, kalkınma anlayışından daha geniş anlamda bir çatı, koşullar ve işletmeler dışındaki aktörlerin önemli bir rol oynadığı işletmecilik faaliyetleridir.
- Kümelerdeki işbirlikçi rekabetin varlığı işletmeler için aynı anda hem tamamlayıcı hem destekleyici çalışma olduğunu göstermektedir. İşletmeler aynı pazarda rekabet içindeyken aynı zamanda iş birliği ve belli alanlarda güç birliği yapmaktadırlar. Bu durum işletmenin temel yeteneklerini etkilemeden ortak girişimlerden aynı ölçüde faydalanmalarını sağlamaktadır.

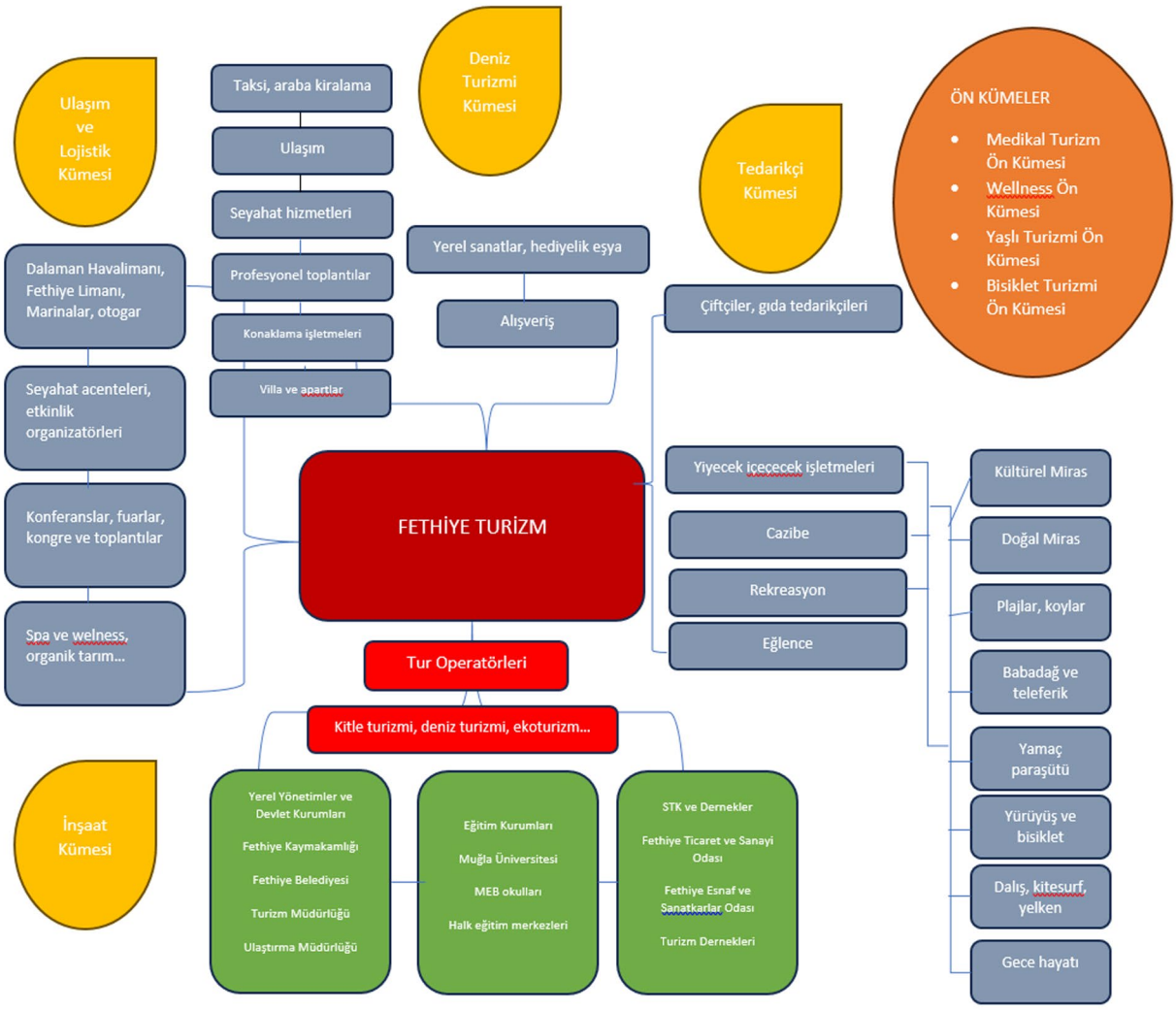
Bir kümenin 3 aşamalı yaşam döngüsü şöyle özetlenebilir:

- Ön küme aşaması, değişik aktörlerin belli bir coğrafyada konumlanmasıdır. Rekabetçi çalışmalara ilişkin çok az ilişki mevcuttur; şirketler coğrafi alan üzerinde vurgu yapmamaktadır.
- Yükselme evresinde, yığın içerisindeki bazı aktörler bağlantı kurmaya başlamaktadır.
- Küme yayılma evresinde ise, resmi veya gayrı resmi işbirliği sağlayan kurumlar kümelenme sürecinde daha aktif bir rol oynamaya başlamakta ve şirket kurmalar, ortak girişimler ve yayılmalar yoluyla yeni firma oluşumunun içsel dinamiği kümenin belirleyici niteliği haline gelmektedir.

Zaman geçtikçe, teknolojiler ve süreçler de değişmektedir ve böylece de şirketlerin ve kümelerin de temel yeterlilikleri değişim göstermektedir. Bir küme hayatta kalabilmek, sürdürülebilir olmak ve durgunluğu engelleyebilmek için yenilikler yapmalı ve değişikliklere uyum sağlamalıdır. Bu da yeni temel faaliyetler etrafında odaklanmış olan bir veya daha fazla yeni kümeye dönüşme anlamına gelebilir. Kümenin evrimleşme süreci, birçok aktörün kararına göre gerçekleşen zamana bağlı bir oluşumdur ve böyle durumlarda koordinasyon, kümenin daha yüksek refah ile ilişkili evrimsel bir yola erişmesini sağlayabilir. Ele alınması gereken önemli bir husus ise, mevcut kümelerin ve kümelenme süreçlerinin kamu politikası ile hangi kapsamda desteklenebileceğini belirlemektir. Bu belirlemeyi yapacak olan ise yerel aktörlerdir.

Fethiye Turizm Küme Haritası

Kaynak: Yazar tarafından Makri Dergisi için oluşturulmuştur.



KÜMELENME NEDİR?

Kümelenme, turizm sektöründe yakın coğrafi konumda bulunan turistik destinasyonların işbirliği yaparak ortak pazarlama, tanıtım ve satış faaliyetlerinde bulunmaları anlamına gelir. Bu işbirliği sayesinde kümelenen destinasyonlar, birlikte daha güçlü bir marka oluşturabilir, pazar paylarını artırabilir ve kârlılıklarını yükseltebilirler. Aynı zamanda kümelenme, katılımcıların deneyimlerini zenginleştirebilir ve bölgedeki turizm hareketliliğini artırabilir.

Kümelenme Türleri

Bölgesel Kümelenme

Bu tür kümelenme, coğrafi olarak yakın konumda bulunan şirketlerin işbirliği yaparak benzer faaliyetlerde bulunmalarını içerir. Örneğin, birçok otel, restoran ve turizm şirketinin bulunduğu bir bölgenin turizm kümelenmesi olabilir.

Sektörel Kümelenme

Bu tür kümelenme, belirli bir sektörde faaliyet gösteren şirketlerin bir araya gelerek işbirliği yapmalarını içerir. Örneğin, bir destinasyonda bulunan tüm spa ve wellness tesislerinin oluşturduğu bir kümelenme.

Dikey Kümelenme

Bu tür kümelenme, belirli bir sektördeki tedarik zinciri üzerindeki işletmelerin bir araya gelerek işbirliği yapmalarını içerir. Örneğin, otel zincirleri ile temizlik ve tedarik şirketlerinin oluşturduğu bir dikey kümelenme.

Yatay Kümelenme

Benzer ürün veya hizmetleri sunan farklı sektörlerden şirketlerin işbirliği yaparak kümelenme oluşturduğu bir türdür. Örneğin, bir destinasyonda bulunan otel zincirleri ile tur rehberi şirketlerinin oluşturduğu bir yatay kümelenme.

Turizmde Kümelenme Örnekleri

Kültürel Kümelenme

Türkiye'nin Kapadokya bölgesi, kayadan oyma evleri ve tarihi zenginlikleri ile kültürel kümelenmenin güzel bir örneğidir. Bölgedeki turistik faaliyetler, el sanatları ve geleneksel müzik etkinlikleriyle turist çekmektedir.

Doğal Kümelenme

Karadeniz'in muhteşem yeşillikleriyle çevrili yaylalarında yapılan turistik faaliyetler, doğal kümelenmenin güzel bir örneğidir. Yöresel mutfağın ve doğa sporlarının cazibesi ile bölgeye turist akını yaşanmaktadır.

Termal Kümelenme

Türkiye'nin termal turizm bölgeleri, kaplıcaları ve spa merkezleriyle termal kümelenmenin örneklerindendir. Yıl boyunca ziyaretçi çeken termal tesisler, sağlık ve dinlenme turizmi için tercih edilmektedir.

Kümelenmenin Turizme Etkileri

Turizm Çeşitliliğini Artırır

Kümelenme, turizmde çeşitliliği artırarak destinasyonlara farklı ziyaretçi profilleri çeker. Farklı sektörlerin bir araya gelmesiyle oluşan kümelenme, turistlere daha çeşitli deneyimler sunar. Örneğin, bir bölgede birleşen gastronomi, sanat ve doğa turizmi kümelenmeleri, bölgeye gelen turistlerin çeşitli ilgi alanlarına hitap etmesini sağlar.

İstihdam Olanaklarını Artırır

Kümelenme, turizm sektöründe istihdam olanaklarını artırır. Farklı sektörlerin iş birliği yapmasıyla yeni turizm girişimleri ve işletmeler ortaya çıkabilir. Bu durum, bölgedeki yerel halka istihdam fırsatları yaratarak ekonomik büyümeyi destekler.

Yerel Ekonomiye Canlılık Kazandırır

Kümelenme, turizmin etkisiyle bölgede yerel ekonomiye canlılık katar. Bu canlılık, yerel küçük işletmelerin büyümesine, el sanatları ve yöresel ürünlerin tanıtımına olanak tanır. Böylece turizm gelirleri bölgede kalır ve ekonomik dengenin korunmasına yardımcı olur.

Kümelenme Stratejileri

Kümelenme, turizm alanında rekabet avantajı elde etmek ve sürdürmek için kullanılan stratejiler bütünüdür. Kümelenme stratejileri, destinasyonların benzersiz özelliklerini vurgulamak, yerel kültür ve doğal kaynakları korumak ve turist deneyimini geliştirmek amacıyla oluşturulur. Bu stratejiler arasında destinasyon pazarlaması, çevre koruma projeleri, yerel işletmelerin desteklenmesi ve turizm altyapısının geliştirilmesi gibi çeşitli alanları kapsar. Ayrıca, kümelenme stratejileri, sürdürülebilir turizm uygulamalarını teşvik etmeyi, turizm sektörü paydaşları arasında iş birliğini artırmayı ve turizm gelirlerinin yerel ekonomiye daha adil dağılımını sağlamayı hedefler. Bu stratejiler, destinasyonların rekabet gücünü artırmak ve turizm potansiyelini maksimize etmek için önemli bir rol oynar. Bu kapsamda, kümelenme stratejilerinin etkin bir şekilde uygulanması, destinasyonların sadece turist çekmekle kalmayıp, aynı zamanda sürdürülebilir turizm anlayışını benimsemelerini ve sosyal-kültürel etkileşimi artırmalarını sağlar. Böylece turizm sektörü, kümelenme stratejileri sayesinde daha dengeli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşur.

Kümelenme Avantajları

Daha Güçlü Rekabet

Turizm kümelenmeleri, bölgesel ağlar oluşturarak destinasyonların rekabet gücünü artırır. Bu, turistlerin bir bölgeye çekilmesini ve bölgenin turizmde daha cazip hale gelmesini sağlar.

Ekonomik Büyüme

Turizm kümelenmeleri, bölgesel ağlar oluşturarak destinasyonların rekabet gücünü artırır. Bu, turistlerin bir bölgeye çekilmesini ve bölgenin turizmde daha cazip hale gelmesini sağlar.

İnovasyon ve İşbirliği

Bir kümelenme, işletmelerin inovasyonu teşvik etmelerine ve birbirleriyle işbirliği yapmalarına olanak tanır. Bu, yeni fikirlerin geliştirilmesine ve pazarlama stratejilerinin iyileştirilmesine yardımcı olabilir.

Kümelenme Dezvantajları

Fiyat rekabeti

Turizm kümelenmeleri, rekabeti artırabilir ve fiyatları aşağı çekebilir. Bu, işletmelerin kar marjlarını ve gelirlerini olumsuz etkileyebilir.

Kaynak tükenmesi

Yoğun turist akışı, doğal kaynakları aşırı kullanım riski ile karşı karşıya bırakabilir. Su, enerji ve diğer kaynakların aşırı tüketimi, çevresel etkilere yol açabilir.

Bağımlılık riski

Bir turizm kümelenmesinin başarısı, bölgedeki işletmeleri ve turizm faaliyetlerini tek bir odak noktasına bağımlı hale getirebilir. Bu durum, dış etkenlere karşı savunmasız hale gelmelerine neden olabilir.

Kültürel bozulma

Bir turizm kümelenmesinin başarısı, bölgedeki işletmeleri ve turizm faaliyetlerini tek bir odak noktasına bağımlı hale getirebilir. Bu durum, dış etkenlere karşı savunmasız hale gelmelerine neden olabilir.

Kümelenme Başarı Faktörleri

İşbirliği ve Paylaşımcılık

Kümelenme başarısında, işletmeler arasındaki işbirliği ve bilgi paylaşımı kritiktir. Kümelenme odaklı işletmeler arasında yapılan ortak projeler ve bilgi transferi, inovasyonu teşvik eder ve rekabet avantajı sağlar.

Kritik Kitle İşbirliği

Turizmde kümelenme başarısında, yerel halkın ve turizm paydaşlarının katılımı çok önemlidir. Bu, yerel kültür ve doğal kaynakların korunmasına katkıda bulunur ve turizm deneyimini zenginleştirir.

Tedbirli Planlama

Kümelenme stratejilerinin etkili olabilmesi için tedbirli planlama gereklidir. Uygun düzenlemeler, sürdürülebilirlik ve kalite standartlarının korunmasını sağlar.

Koordinasyon ve Destek

Yerel yönetimlerin, kurumların ve sivil toplum örgütlerinin kümelenme projelerine koordinasyon ve destek sağlamaları, başarı faktörleri arasında yer alır. Bu, kümelenme projelerinin sürdürülebilir ve etkili olmasını sağlar.

Kümelenme Örnek Projeler

Çanakkale Turizm Kümelenmesi

Çanakkale, tarihi ve kültürel zenginlikleri ile dikkat çekerken, turizm kümelenmesi sayesinde bölgedeki potansiyel daha da arttı. Kentte gerçekleştirilen tarihi temalı etkinlikler, konaklama tesislerinin artışı ve altyapı iyileştirmeleri, bölgenin turizmde kümelenme avantajlarını gözler önüne serdi.

Kırsal Turizm Kümelenmesi: Ege Köyleri Birliği

Ege Bölgesi'ndeki köyler, kırsal turizm kümelenmesi ile bir araya gelerek, bölgenin doğal güzelliklerini ve kültürel mirasını turistlere sunmaya başladı. Köylüler, el sanatları atölyeleri, organik tarım etkinlikleri ve konaklama imkanlarıyla bölgenin turizm potansiyelini artırdı.

Çanakkale Turizm Kümelenmesi

Türkiye'nin farklı bölgelerindeki termal oteller, sağlık turizmi kümelenmesi ile bir araya gelerek, termal su kaynaklarını turistlere sunmaya başladı. SPA merkezleri, doğal tedavi yöntemleri ve sağlık hizmetleri ile bölge, sağlık turizminde kümelenme stratejileri ile başarılı örnekler arasında yer alıyor.

Kümelenme Uygulama Adımları

1 Kümelenme Potansiyelini Belirleme

Kümelenmenin uygulanabileceği potansiyel alanları belirlemek için pazar araştırması ve analizleri yapılmalıdır. Bu adım, sektördeki güçlü ve zayıf yönleri değerlendirerek uygun alanları tespit etmeyi içerir.

2 Ortaklarla İşbirliği Kurma

İlgili paydaşlarla işbirliği kurarak kümelenme projeleri için destek ve katılım sağlanmalıdır. Bu adım, yerel işletmeler, belediyeler, üniversiteler ve diğer kuruluşlarla aktif iletişim ve işbirliği gerektirir.

3 Koordinasyon ve Yönetişim Oluşturma

Kümelenme projelerinin etkili bir şekilde yönetilmesi için koordinasyon ve yönetişim mekanizmaları oluşturulmalıdır. Bu adım, proje paydaşlarının işbirliği içinde çalışmasını sağlar ve projenin amaçlarına ulaşmasını destekler.

4 İnovasyonu Teşvik Etme

Kümelenme, yenilikçi fikirleri teşvik etmeli ve işbirliği ile inovasyonu desteklemelidir. Bu adım, sektördeki yenilikçi uygulamaları teşvik ederek kümelenmenin rekabetçiliğini güçlendirir.

BAŞARILI ÜYE

SEYDİKEMER KURUMLAR VERGİSİ ŞAMPİYONU: TÜRKMERSAN MERMERCİLİK

FETHİYE VE SEYDİKEMER'DEN DÜNYAYA MERMER İHRAÇ EDİYOR

Röportaj: Selda OĞUZ

Doğal taş mermere hayat vererek, yapısına göre nakış gibi işleyen, Türkiye'de ve dünyada büyük projelerde yer alan Öz Türkmersan Mermercilik İnşaat Taahhüt Turizm Sanayi ve Ticaret İhracat Şirketi, Seydikemer Kurumlar Vergisi şampiyonu oldu, bölge ve ülke ekonomisine katkısını bir kez daha tescilledi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesi olan Türkmersan Mermercilik Şirketinin kurucusu Mehmet Türkmen, çocuk yaşta Zorlar Köyü'nde çobanlık yaparak başlayan, doğal taş sektöründe 13 ülkeye ihracat ve vergi rekortmenliğine uzanan tam bir girişimcilik örneği olan başarı öyküsünü Makri Dergisi okurları için paylaştı.

Ailesinin maddi durumunun iyi olmaması sebebiyle çocukluğu, öğrencilik yılları çalışmakla geçen Mehmet Türkmen, üniversiteden harita teknikeri olarak mezun olduktan sonra bir süre mesleğini yapar. Ardından bir dönem sürücü kursunda müdür olan Mehmet Türkmen, bir tesadüf sonucu mermer sektörüne girer ve sonrası ihracat, atölye kurma ve ocak sahipliği ile devam eden bir başarı öyküsünün baş aktörü olur.

Fethiye'de 1997 yılında küçük bir taş atölyesi olarak kurulan, doğal taş sektöründeki 27 yıllık tecrübesiyle iç ve dış pazarda önemli bir paya sahip Türkmersan Mermercilik'te şekil alan Fethiye bölgesinin mermerleri, yurtiçinde birçok büyük projede kullanılırken, dünyada da ülkemizi temsil ediyor. İhracatın yanı sıra, iç piyasaya da büyük önem veren firma, Fethiye, Antalya, Köyceğiz, Ortaca, Dalaman Marmaris ve Muğla Belediyelerinin park, peyzaj ve kaldırım çevre düzenlemesi, Kütahya Zafer Havaalanı, Göcek Portville, Kalkan Lavanta Evleri, Kocaeli Kongre Merkezi, İstanbul Tuzla'da İş GYO, İş Bankası, Ankara Aka Grup Beyler Bey Konakları gibi çok sayıda projede yer almış.

Fethiye ve Kaş (Antalya)'da kendisine ait 2 ayrı ocaktan çıkan farklı özelliklerdeki mermerleri, son teknoloji ekipmanı ve eğitimli personeli ile ihtiyaca uygun tasarlayarak, projelendiriyor ve en iyi şekilde uygulamaya sunuyor. AR-GE çalışmalarına büyük önem veren Mehmet Türkmen, büyük kızı Emine Müge Öğütveren ile birlikte, Türkmersan Mermer ve 2012 yılında kurulan diğer firmaları Akademi Mermer'de (Akademi Marble), mermere görsel ve sanatsal değerinin yanında, mekanlara yaşanabilir değer katma hedefiyle üretim yapıyor.

Mermer sektöründe 'Akademi' kurdu

Turizm, tarım ve tarihin buluşma noktası olan Fethiye-Seydikemer bölgesinde yer alan ve yıllık üretim kapasitesi yaklaşık 300.000 metrekare olan mermer işleme tesisinde, istenilen her türlü ölçüde kesim yapabildiklerini ve farklı yüzey işlemleri uyguladıklarını vurgulayan Mehmet

Türkmen, üretim kapasiteleriyle ilgili şu bilgileri verdi:

"Fethiye'deki mermer ocağımız, ülkemizde ve dünyada yakından tanınan Pınara Dark Emperador ve Pınara Midium Dark Emperador mermer üretimi yapıyoruz.

Kekova-Kaş arasındaki Grandağı mevkiindeki Limestone ocağımız, Dolamatik, Royal Amber, Silky Grey, Silky Wood, Anatolia Line gibi farklı renkleri bir arada bulunduran ülkemizin nadide

ocaklarından biri.

Aynı zamanda Türkiye'deki diğer ocak sahipleriyle de işbirliği içinde müşterilerinden gelen taleplere cevap verebiliyoruz.

Fabrikamızda 12 mm kalınlıkta büyük plaka ve 5mm kalınlıkta, 610x1200mm ebatlarında kesim yapılabilmekte ve gelen talep doğrultusunda cilalı, fırçalı, honlu, kumlamalı, eskitme, çekiçleme, patlatma, mucartolu gibi yüzey işlemleri uygulayabiliyoruz. Doğal taşın yanı sıra mozaik alanında da önemli bir yol kat eden firmamız, her türlü yüzey işlemiyle her ebatta üretim yapma garantisi veriyor.

Ürünlerimizin kendine özgü esnek yapısı nedeniyle kırılma, çatlama riski azdır. Bunun en güzel örneği Kütahya'da gerçekleştirdiğimiz bir mekanik kaplama projesi olan Zafer Havaalanı Kontrol Kulesi ile Diyanete ait şehir merkezindeki Kütahya Külliyesi oldu. Mekanik kaplamanın yansıra, ürünlerimiz her türlü iç ve dış dizaynında, havuz kenarlarında ve sert zemin kaplamalarında kullanılabiliyor.

Yaptığımız ürünlerle beton parke ekonomisi ile mücadele ediyoruz. Ürünlerimiz uzun ömürlü olduğu için ekonomiye de katkı sağlıyor.

Diğer firmamız, Akademi Madencilik de adını eğitimli personeli ve donanımlı teknolojik ekipmanları, medeniyetin ve çağdaşlığın sembolü olan doğal taşa en iyi tasarımı ve sunumu yapabilme özelliğinden alıyor."

- Sizi tanıyabilir miyiz?

Ben 1961 doğumluyum. O yıllarda Fethiye'ye bağlı Zorlar Köyündenim. Ecdadımız 1700'li yılların sonlarında şu anda Gaziantep'in Suriye sınırında olan Hacıveliler Köyü'nden gelmiş. Biz Yörük Türkmeniz. Hatta bizimkilerle beraber eski gazeteci Rahmetli Erdal Orhan'ın ailesi de gelmiş. Develi, kısraklı, 1000 tane keçisi, koyunu olan bir aşiretiz aslında. 1971 yılında Austin kamyon çıkana kadar aşiret varmış bizde. Austin kamyon çıkmış develer kaybolmuş, bizim aşiret de bitmiş, herkes kendi derdine düşmüş.

- İş hayatına nasıl başladınız?

Benim bu işe girişim de şöyle; ben aslında harita teknikeriyim. Yoksul değil çok yoksul bir ailenin çocuğuyum, benim babamın bir gözü kördü. Babam Hamdi Türkmen çok gariban bir insandı ama sanatkâr biriydi. Ömrünün büyük bölümü dağlarda çobanlık yaparak geçtiği için gerçek bir halk ozanıydı. Bu bölgede tırnak kemane çalıp, kendi düzen, perdesini yapan ender insanlardan biriydi. Üzerinde tel olan her türlü müzik aletini, çok kısa süre içinde çalabilen yetenekli biriydi.

Babam çocukla çocuk, büyükle büyük olan on numara beş yıldız bir insandı. Hayatı boyunca kimseyle tartıştığını kavga ettiğini görmedim. Bana da hayatım boyunca hiçbir zaman karışmamıştır. Üniversiteyi kazandığımda bile ekstra bir tepki göstermedi. Kendim çalışıp, kendim okudum. Biz öyle bir ailenin çocuğuyum, Allah

Mehmet Türkmen'in babası Hamdi Türkmen

Mehmet Türkmen babası Hamdi Türkmen ile

yardım etti, ben de dürüstlükten şaşmadım.

Lisede okurken de çalıştım. Uzun bir süre Fethiye'de imam hatipte okudum ama Göcek Lisesi mezunuyum. O zaman sağcı solcu hikâyeleri

vardı, bizi imam hatipte 'solcu' diye okutmadılar, ben de gittim Göcek Lisesi'nden mezun oldum. Ama onda da bir hayır vardı, Göcek'te çalışarak çok iyi para kazandım. Etibank'ın krom işletmesinde gemilere krom yükletilirdi, biz de dökülen kromları kürekle kazanlara atardık. Böylece harçlığımızı fazlasıyla çıkartırdık.

Sonra Antalya'da Akdeniz Üniversitesi'ne gittim, harita teknikeri oldum. Üniversitede okurken de çalıştım, orada da iş imkânları çoktu. O zaman Antalya'nın girişinde olan şimdi şehrin ortasında kalan Çallı'da inşaat malzemesi satılırdı. Üniversitede okurken arkadaşları organize ederdim, okul saatinden sonra tuğla, çimento indirmeye giderdik. Mesela o gün 100 lira kazanıyorsak 75 lirasını arkadaşlara verirdim, işi organize eden ben olduğum için 25 lirasını ben alırdım. O zaman cep telefonu yoktu, 3-5 kamyon tuğla ineceğinde, işi verecek olan kişiler, Çallı'daki okulumuzun çıkışında beni beklerlerdi, ben de

Kocaeli Kongre Merkezi

3-5 arkadaşı alır giderdim. Onlar da, ben de bu işten mutlu olur, harçlığımızı çıkarırdık.

Antalya'da 1990'lı yıllarda turizmin hızlı geliştiği dönemlerde piyasada haritacı azdı. Biz de özellikle plankote işleriyle ilgili kendimizi geliştirdik. Alanya ve Finike arasında birçok büyük otelin plankote ve ağaç röleve işleri biz yaptık. 4 kişilik öğrenci grubumuz vardı, bu işleri de bize Bayındırlık İl Müdürlüğündeki Erdoğan Abimiz bulurdu. Öğrenci olduğum için, o paralar iyi paralardı.

Okul bittikten sonra 1988 yılında Fethiye'ye geldim. Antalya'da da edindiğim tecrübe ile Körfez Harita'da işe başladım, bir süre orada çalıştıktan sonra askere gittim. Askerden dönünce 1991 yılında Kaptan sürücü kursunda müdür olarak işe başladım. 1996 yılında Muğla ilinin en başarılı kursu seçildik. Ama bu başarımıza rağmen sürücü kursunun getirisi iyi değildi. Bir süre sonra sürücü kursu el değiştirdi. Ben de ayrıldım.

1997 yılında bir gün kordonda oturuyordum yanıma iki arkadaş geldi, sanayide mermer atölyeleri olduğunu ancak yönetemediklerini söylediler. 'Ben çalıştırırım' dedim ama mermerciliğin m'sinden anlamıyordum. Yazılı bir evrak olmadan, konuşma üzerine gittim orada çalışmaya başladım. 3-5 ay sonra Göcek lisesinden tanıdığım Almanya'da yaşayan bir arkadaşım yaz tatilinde yanıma uğradı eşinin Almanya'da mermer deposu açtığını ve 7 konteyner mermere ihtiyaçları olduğunu söyledi. Ben o tarihte konteynerin ne olduğunu bile bilmiyorum ama 'yaparım' dedim.

Hemen Fethiye'den, Afyon'a gittim fiyat aldım ama bana biraz yüksek geldi, oradan İzmir'e gittim bir şey bulamadım. Sonra Aydın'a gittim Özçelik Mermer diye yeni fabrika açılmış ve aradığım bütün taşlar orada vardı. Aradaki fiyat farkı da iyiydi. Anlaşmayı yaptık. 7 konteyner sonra 10 konteyner oldu. Konteynerin gemiye yüklenen çelik kasa olduğunu da öğrendim bu arada. Böylece ilk ihracatımızı yaptık belki de Fethiye'den ilk mermer ihracatıydı.

Paramı alamadım, işten ayrıldım, dükkân açtım

1998 yılının başında, çalıştığım mermer atölyesinde hak ettiğim ihracat bedelini alamadığımdan için işten ayrıldım. Ama bu süre içinde işi öğrenmiş oldum. Taş nereden alınır biliyordum artık. Herkes de beni tanıyor; gidiyorum yatağından taş alıyordum götürüp satıyordum.

Aracımın arkasında 3 taş numune bulunurdu, traverten, Muğla beyazı bir de leylek olurdu.

Müşteri hangi taşı beğeniyorsa sipariş veriyor bende gidiyorum yatağından yaptırıp getirip, kendim takıyordum.

Sonra kendi dükkânımı açmaya karar verdim İş yerini kiraladım ve gittim en kral makinayı aldım. Çok param yoktu ama en lüks, en modern makinayı aldım. İyi ki de o makinayı almışım çünkü çok para kazandım o makine sayesinde.

Günlükbaşı'nda dükkânı açtıktan sonra Allah bana 'yürü ya kulum' dedi. İşyerimizi açtık, bu arada ihracatımız da devam ediyor Almanya'ya, ilişkilerimiz devam ediyordu.

2003 yılında fabrikayı açtım. Yer kendi yerimizdi. O zaman Fethiye-Seydikemer yolu tek şeritliydi. İki saatte bir dolmuşun geçtiği trafiğin çok yoğun olmadığı bir yoldu burası.

Lise yıllarında okul değiştirdiğimden, üniversite hayatında çalıştığım için, sürücü kursundan da kaynaklı çevrem çok genişti. İzmir'den, İstanbul'dan işler aldım. Bir anda projeci oldum. İçtaş gibi birçok büyük firmadan işler geldi. Birçok insanın cesaret edemediği işleri aldık ve yaptık. O zamanki şartlarda Fethiye'nin okumuş tek mermercisiydim. Teklif hazırlama, teklif verme oturması kalkmayı bilmek bana çok avantaj kazandırdı. Türkiye çapında projeci olduk. Ankara'da, İstanbul, Kütahya, Antalya, İstanbul, Rize, Burdur, Tekirdağ'da birçok projede yer aldık. Şu anda da Seydikemer TOKİ ile Fethiye'de Ziraat Bankası'nın işini aldık, bu projeler devam ediyor.

İşimizi iyi yaptık, tavsiye edildik. İş, işi getirdi

Riski çok severim. Atölyeciyken mermer ocaklarından blok alıp bunları fabrikalarda fason kestirirdim. Böylece sektördeki diğer firmalarla daha rekabet etme şansını yakaladım. Bu da bize başarıyı getirdi.

Proje işinde de tavsiyeyle büyüdük. Proje yapı-

Sılky Grey Mermer

lırken orada çalışan mimar, mühendis bir başka mermer firmasıyla sorun yaşadığı zaman beni arıyor, işin çözümü için destek istiyordu. Böyle böyle tanındık. Proje işleri böyle yürüyor. Yoksa dışarıdan bir proje firmasına dışarıdan girme kolay olmuyor. İşlerinin yoğunluğundan dolayı zamanları sınırlı, onun için de işlerini riske etme lüksleri yok. İşimizi iyi yaptığımız için tercih edildik ve tavsiye edildik.

Mesela İçtaş'ın Kütahya'daki Zafer Havaalanını yaparken ki, Afyon Fethiye'ye göre çok daha yakın, sadece 43 km uzaklıkta birçok mermer-

ci var. Ama daha önce bu firmanın Antalya'daki işlerinde birlikte çalıştığımız için ve memnun kaldıklarından direkt bizi aradılar, bizimle çalışmayı tercih ettiler.

Firmamız yurtdışında da Dubai, Karadağ, Sidney ve Kanada'da büyük projelerin tedarikçisi oldu.

Krizden ihracat sayesinde çıktık

Fethiye'de atölyemiz vardı, 2008 yılında bazı nedenlerden dolayı iflas ettim. O atölyeyi bedelsiz orada çalışanlara devrettim. Zorlar Köyü'ndeki fabrikanın başına geldim. Fethiye'deki atölye varken fabrika ile çok ilgilenemiyordum. Fabrikayı bu arada geliştirdik. 2008 yılındaki kriz fabrikayı da etkiledi. Bazı makinaları sattım. Daha sonra krizden ihracat yaparak çıktık.

Bizim iş ocaksız olmaz, ocaksız bir noktaya kadar gider, ocağı olan adam bir gün senin kamyonunu boş gönderir. Senin siparişin var, iş yetiştirmen gerek kimsenin umurunda olmaz. Aldığın sipariş adamı hiç bağlamaz. Bu büyük risk.

Kriz döneminde Kabaağaç Köyü'nden bir emprador mermer ocağı aldım. Kriz döneminde bile yatırım yaptım. Seydikemer'de şehre en yakın bizim ocağımız. Aynı zamanda Kaş'ta bir mermer ocağımız var.

Muğla, Denizli, Antalya, Isparta bölgesi doğal taş olarak şanslı bir bölgeyiz. Yurtdışında mermer çok değerli ve bölge olarak, dünyada iyi biliniyoruz.

Her taş her yerde kullanılmaz

Magnezyum içerikli malzemeler daha sağlam malzemelerdir daha ince kesilebilir. Silisyum

Türkmersan ve Akademi Mermer'in ihracat yaptığı ülkeler

Doğal taşın yanı sıra mozaik alanında da önemli bir yol kat eden firma, her türlü yüzey işlemi ile her ebatta üretim yapabiliyor.

içerikli malzemeler daha serttir daha iyi cila alır ama çok kırılgandır mesela cam silistir. Emprador silisyum içerikli malzemedir. Fethiye bölgesi emprador bölgesidir, Kaş bölgesi ise magnezyum içerikli taş bölgesidir. İşin içinde olan birçok kişi bu aradaki farkı bilmez. Ben müşterilerimi mutlaka bilgilendiririm.

Mesela kamu ihalelerinde özellikle de TOKİ'nin şartnamelerinde fileli malzeme şart koşuluyor. Aslında fileli malzeme kırılma riski yüksek malzemedir. Şartnamede dış cepheye fileli malzeme isteniyor. Hâlbuki dış cepheye ve yerden ısıtmaya da fileli malzeme kullanılmaz. İnşaat sektöründe bilinçli malzeme kullanılmıyor maalesef. Isı geçirgenlik vs. bunlar çok önemli.

Mermer çok sağlıklıdır, kuru havalarda mekâna nem verir, nefes almayı kolaylaştırır, nemli havalarda ise nemi içine çekerek daha yaşanabilir ortam oluşturur.

Akademi adını boşuna almadık

Şu an fabrikamızda ortalama 45 kişi çalışıyor. Şirket yetkilisi müdürlerimizin hepsi meslek sahibi oldu, şu anda Fethiye ve Fethiye dışında bizden ayrılarak, kendine işyeri açan 7 kişi var. Akademi adını boşana almadık. Akademi demek, yani Mehmet Türkmen'in yanında çalış, işin garanti demek. Ondan esinlenerek ikinci firmamızın adını Akedemi koyduk. Ben hiçbir bilgiyi çalışanlarımdan saklamam, taş kimden alınıyor, kim satıyor her şeyi öğretirim.

Biz projeciyiz, ihracatçı firmayız. Doğal taşın suyundan başka her şeyi paraya çeviren bir firmayız. Plaka, ölçü, mozaik, CNC işleri yapıyoruz. Hatta mermer kumunu da torbalayıp taş duvarcılara mermer tozu olarak veriyoruz. Mermerin bir gramını bile ziyan etmiyoruz.

Sektördeki birçok firmada bizim kadar detaylı malzeme yoktur. Mozaik, profil, söve, hitit profili her türlü üretimimiz var. Mermer sektörüne yönelik bir dergide gördüğünüz her şey bizim firmamızda bulabilirsiniz. Çünkü biz atölyeden büyüyen uygulamacı bir firmayız. Atölyeden geldiğimiz için neyi nerede nasıl kullanılacağını biliyoruz. Ona göre alt yapımızı hazırladık, ona göre üretim yapıyoruz. Mermeri, mutfak dolabı kapağı yapılabilecek kadar ince kesebiliyoruz.

Bizim taşımız çok ince ve sağlam bir malzeme. Onun için ince çalışmaya müsait. Yurtdışı ihracatında Kanada, ABD, İngiltere, Avusturalya, Yeni Zellanda gibi uzak ülkelere ihracat yaparken 1 konteynera 750 metrekare taş koyabildiğimiz için diğer firmalara göre rekabet gücümüz daha fazla oluyor.

- Mermer sektörünün sorunları neler?

Blok mermer ihracatı yasak olmalı

Firma olarak özellikle yurtdışına blok mermer satmaktan yana değiliz. Çünkü hammadde olarak yurtdışına gönderdiğimiz malzeme yurt dışında bizim pazarımızı engelliyor. Benim taşım karşıma rakip olarak çıkıyor. Onun için mümkün mertebe blok taş satmıyoruz. Sektörde de buna ilişkin tedbirlerin alınması gerektiğine inanıyorum.

Türkiye'de bu sektörün en zenginleri blok satarak zengin olmuştur. Aslında kendi ayağımıza

sıkıyoruz. Devletin burada blok satmayı engellemesi lazım. Hatta blok mermer satanları da fabrika açması için teşvik etmesi lazım.

Mermer sektöründe bir başka sorun da istihdam. Personel bulmakta çok zorlanıyoruz. Ortalama maaş 35-50 bin TL bandında. Devletimizin yurtdışından bizim sektör gibi sektörler için vasıflı personel girişini çok kısa zamanda çözmesi gerekir. Birçok personelimiz emekli olduğu için alttan da yeni personel gelmiyor. Gençlere bu iş zor geliyor, yapmak istemiyor. Dolayısıyla da personel sıkıntısı ortaya çıkıyor.

Aslında mermer işi hep zorlu iş olarak bilinir ama çok zor iş değildir. Bizde çok sayıda kadın işçi de çalışıyor.

Tozlu bir iş olarak bilinir, toz yoktur bizim işte. Son sistem teknolojik makinalar çalışıyor. Bizim işletmemizde asla kimyasal bir malzeme kullanılmamaktadır.

MARBLE İZMİR Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı

Mermer sektöründe fuarlar önemlidir

Aslında fuarlardan müşteri bulmak çok nadirdir. Fuarların sosyolojik getirisi olur. Özellikle yabancı müşteriler, ilk olarak bu firma, hangi fuarlara girmiş diye inceler. Katıldığı fuarlar o firma hakkında bilgi verir. Fuarlara katılan firma özellikle yabancı müşteride güven oluşturur.

Hayatım tam bir girişimcilik örneği

Ülkemizde yatırımcılık, girişimcilik için benim hayatım incelenebilir. Bir kişi cebinde 1 kuruş para olmadan, nasıl yaklaşık 50 kişinin çalıştığı, ihracat yapan bir noktaya gelir.

Ben bu ovalarda köylerde eskiden çok inek, mal güttüm. Daha sonra öğrenim hayatım, üniversite hayatım, iş hayatına atılmam kendi içinde gençlere örnektir. Hayal kurmak çok önemli özverili çalışmak önemli. Herkese iyilik yaptım ben hayatım boyunca çok da karşılığını aldım sonrasında.

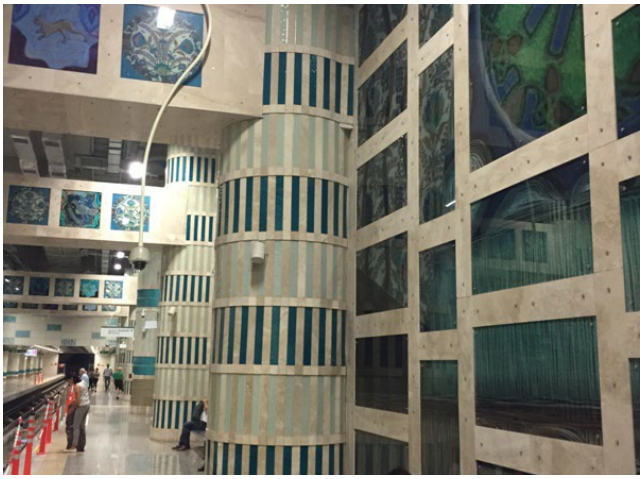
Ben çocukluğumda kendi ineklerimizle birlikte komşularımızın mallarını da güderdim. 2 öküzümüz 1 sığırımız vardı benim önümde, 8-10 tane inek olurdu, komşuların ineklerini de ücret almadan güderdim. Bir çocuk için en kötü şey inek, mal gütmektir. Bütün emsalleri oyun oynar, sağda solda ama sen hiçbir yere gidemezsin. Çocukken 3 tekerlekli bisikletim olsun isterdim, onu da iki tekerlekliyi sürmesini bilmediğim için. '3 tekerlekli bisikletim olsun yeter ki ömür boyu inek güdeyim' derdim.

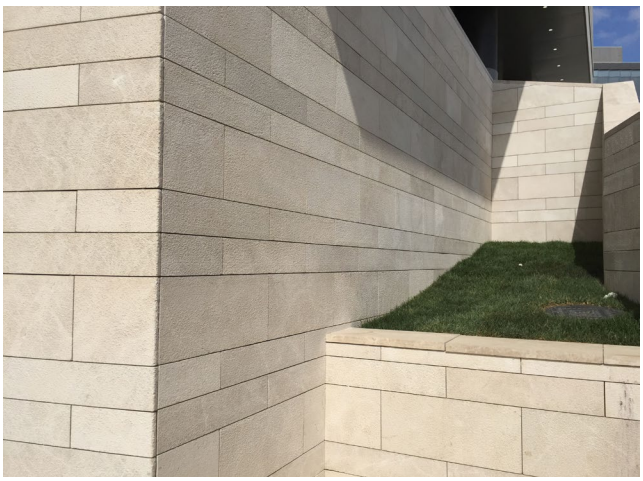
Okula gittikten sonra gerek lisede, gerekse üniversite hayatımda komşularıma hep yardım ettim. Yaşlı teyzelerin kilimlerini silkelerdim, odunlarını keserdim. O iyilikler hep benim hayatımı kolaylaştırdığına inanırım.

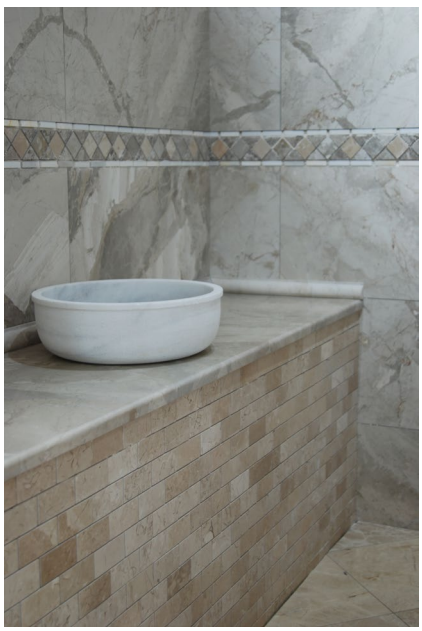
Türkiye'de yatırımcı korunmalı

Bizim ülkemizde, maalesef devlet girişimci olmak isteyenin yanında değil, hatta tam karşısında. Yatırımcıyı caydırmak için çiçekçi böcekçi ne kadar dernek varsa karşısına çıkar. Yatırımcı da üniversite üniversite yazı toplar, aradan 3-5 yıl geçse de karşısında bir muhatap bulamaz. Bürokrasi girdabına giren yatırımcı ya benim gibi inat eder devem eder ya da pes eder, işi kapatır gider.

Yatırım yapmak isteyene kamu, belediyeler ve vatandaşlar hiç destek olmuyor. Hatta bazen







cezalandırıyor. İnsanların iş yapmasını kimse istemiyor. Ne olsun, ne ölsün zihniyet bu.

Yatırımcının ne çektiğini ne şartlar altında bu işi yaptığını kimse bilmez. Ülkemizden devlet, iş yapmak isteyen yatırımcının yanında olmalı. Devlet görevlileri iş insanlarının yanında durmalı. Mesela 23 yıldır benim işyerime ne kaymakam, ne vali ne de bir yetkili gelmedi. Ben bu bölgeden dünyaya ihracat yapıyorum, takdir edilmeyi geçtim, benim üretimimi engellemesinler yeter.

Biz firma olarak birçok firmaya örnek olduk, çevremizde birçok kurum ve kuruşun inşaatlarına bedelsiz olarak destek olduk ve olmaya da devam ediyoruz. Bölgemizin ilk istihdam sağlayan firmalarından biriyiz, çalışmayı, üretmeyi, kazandırmayı seviyoruz. Yeter ki gölge etmesinler başka ihsan istemiyoruz.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın başarılı üyelerini hatırlaması ve takdim etmesi güzel, çok önemli.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Oda yönetimi iş yerimizi ziyaret ederek

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ

SERVET ERDOĞAN

TİCARETE KAR ŞERBETİ SATARAK BAŞLADI

FETHİYE'DEN DÜNYAYA TAHİN VE LOKUM SATTI SERVET ERDOĞAN

Röportaj: Selda OĞUZ

- Sizi tanıyabilir miyiz?

Sekiliyim. 1963 doğumluyum. Babam Mustafa Erdoğan çiftçiydi, sebze, fidan üretimi yapardı. Mevsimine göre biber, domates, patlıcan, marul yetiştirirdi. Aslında babam fidancı idi. O da şundan şehir merkezinde yerimiz az olduğu için babam fide yetiştirirdi. Mevsimine göre her türlü fide yetiştirirdi mesela Ağustos ayında lahana, pırasa fidesi yetiştirirdi. O dönemde Fethiye'de herkes bizden fide alırdı.

Fethiye'de eskiden yazın yaylada, kışın da sahilde durulurdu. Bizim yayla evimiz Seki'deydi. Fethiye'de ise Tuzla mahallesindeydi evimiz.

Küçük yaştan itibaren hep çalıştım. Okula giderken boş kalan zamanlarımda, tatil günlerinde pazarcılık yapardım. Öğlenci isem erkenden gider pazarda fide satardım ya da mevsimine göre marul vs. satardım. O zaman şimdiki Salı pazarı, pazartesi günü Yeni Cami'nin olduğu sokakta kurulurdu. Özel bir pazar yeri yoktu, cadde üzerinde kurulurdu pazar. Yeni Cami'den balık pazarının orada kasapların olduğu yere kadar Pazar kurulurdu.

Biz 6 kardeşiz, 5 kız kardeşim var, bir erkek benim. Rahmetli babam bana çok güvenirdi, 7 yaşından sonra evi ben yönetmeye başladım diyebilirim. Askere gidinceye kadar sebze ve fide işi devam etti. Sera da yaptık. 1970'li yıllardı, o zamanlar sera çok az kişide vardı, parmakla gösterilecek kadar az kişi sera yapardı. Tuzla mahallesindeydi seramız ama bizim değildi, başkasının serasını biz ekiyorduk. 3 seraya bakıyordum, 3 serada 40 tane soba vardı. Bazen öyle soğuklar olurdu ki yatsı ezanından, sabah güneş doğuncaya kadar 3 seranın içinde sobaları yakardım, 40 sobayı tamamlayana kadar ilk yaktığım soba sönmeye başlardı, onun için sabaha kadar uykusuz geçerdi.

Kar şerbeti ile ticarete başladım

1983 yılında askere gittim, 1984 yılında döndüm. Rahmetli annem bana hep; 'oğlum şu sebzeciliği yapma, başka iş yap, ticaret yap' derdi. Askerden geldikten sonra bir gün balık pazarına gittim, orada bir yaşlı amca, yayladan bir çuval kar getirmiş manav tezgâhında, pekmezle kar şerbeti yapıyordu. Baktım herkes de içiyor, ben de içtim hoşuma gitti. Ama bunu sadece bir güne mahsus yapıyordu. Akşam evde düşündüm ve kar şerbeti işini yapmaya karar verdim. Ertesi günü gittim o amcaya, ismi Süleyman Avcı idi, kar şerbeti işini birlikte yapmayı teklif ettim. O da "yapalım yapmasına da ama belediye bize izin vermez" dedi. Ben izin işini halledeceğimi söyledim. O yıllarda kız kardeşim savcılık kalemde çalışıyordu. Onun ve kalemliğini yaptığı savcının aracı olmasıyla belediyeden izni aldım.

O dönemde balıkçıların kullandığı kalıp buzlar vardı, eski otogarın orada buz yapılırdı. Bazı sey-

yar satıcılar o buzu alır, altı dişli tasla kazırlardı bardağa koyarlar, içine portakal suyu ya da nar suyu katıp, çalkalayıp şerbet olarak satarlardı. Onlar buzdan kazıyarak yaparlardı.

Biz dağdan gelen kar ile daha doğal karla şerbet yapmak için yola çıktık. Süleyman Amca'nın yeri şimdiki Balık Hali'nin arkasında sebze halinin köşesinde küçük bir dükkândı, ama tam girişteydi, yeni yeri iyiydi. Süleyman Amca'ya cuma günü gittim; "ben izin işini hallettim, pazartesiye karı yetiştir" dedim. Dükkândaki manav tezgâhlarını söktüm. Pazartesi gününe hazır hale getirdim. O da Akdağ'dan kar, köyden de pekmez getirdi bir başladık o dükkânda kar şerbeti yapmaya. Bir baktım millet sıraya geçti. Bir içen bir daha içiyordu. Parasını verip şerbeti içiyorlardı, bir de üstüne dua alıyordum. "Ben bu şerbeti nerede bulup içecektim" diye dua ediyorlardı. Çünkü o zamanlar kar şerbeti ancak yaylada yapılıp içiliyordu.

Kar Şerbeti çok iyi satılmaya başladı. Her gün yayladan otobüsle kar getiriyorduk ama yetmemeye başladı, çabuk bitiyordu. Bir gün buradan kamyon tuttum, ortağım Süleyman Amca'yı da yaylaya gönderdim, o da yaylada bu işi yapan 4-5 kişilik kar ekibini ayarladı. Adamlar eşekle dağa çıkıyor, oradan kar indiriyordu. Kamyonu bir gün önceden gitti, çıkabildiği yere kadar çıktı, tabii o zaman yollar şimdiki gibi değildi. Kamyonun çıkamadığı yere traktör bulduk. Adamlar sabah erkenden dağa eşeklerle dağa çıkıyordu, dağın zirvesinde kar kesiyor, çuvallanıyor, eşeklere sarıyorlardı. Eşekten traktöre veriliyor, traktör dolunca aşağıda kamyona dolduruyorlardı. Böyle bir günde bir kamyon kar yaptık. Dağ serin olduğu için erimiyordu tabii, bir de gece getirdik Fethiye'ye, soğuk hava deposuna koyduk. Böylece kar işinde hammaddeyi olayını çözmüş olduk. 1 yıllık kar getirdik. Hatta o kar arttı bile. Normalde bir günde 1 çuval kar biter, biz günde 8-9 çuval kar bitiriyorduk. Fethiye'nin her yerinden insanlar gelirdi kar şerbeti için, öyle ilgi vardı ki yetişemiyorduk. İki tane garson bulduk. Babam da yardım ediyordu bir anda 4-5 kişi olduk çalışan, ancak yetişebiliyorduk. Bankalardan, kaymakamlıktan, adliyeden, savcılıktan telefonlar gelirdi, bizim garsonlar oralara servis yapardı.

Hava soğudu, kar şerbeti işi bitti, kuruyemiş işine başladım

Böyle devam ettik sonra Ekim ayı geldi havalar serinledi, yağmurlar yağmaya başlayınca bizim şerbet işi bitti. "Ne yapalım" diye düşündük ortakla yine manav tezgahını koyduk, başladık domates, nar satmaya. Bizim dükkanın cephesi çok küçük olduğu için fazla çeşit koyamıyorduk, diğer dükkanlar büyük olduğu için onlar iş yapıyordu ama biz onlar kadar iş yapamıyorduk. Domatesler, narlar yani ürünler çürümeye başladı. Baktım bu iş beni kurtarmıyor, ne iş yapayım diye düşünürken savcılıkta çalışan Sabiha ablamdan fikir aldım, "Kuruyemiş işi yapsana" dedi. Bunun üzerine Süleyman Amca'ya gittim, 'dükkânda kuruyemiş yapalım' dedim, o da kabul etti. Hemen İzmir'e gittim eski otogarın olduğu yerden toptancıdan hurma aldım o zamanlar hurma iyi satıyordu. Hatta hurma aldığım çocuk bana, "Abi bu hurmanın parası çok bereketlidir, uğurludur. İleride araba bile alırsın" demişti. O tarihlerde bende mobilet var, araba almam mümkün değil. O zamanlar arabayı herkes alamazdı Fethiye'de sayılı kişide araba var-

dı. Bir Murat taksisi olan adama zengin gözüyle bakılırdı, 20 dönüm tarlası olsun o göze görünmez ama bir Murat taksisi varsa o adam daha zengin görünürdü. Çünkü o yıllarda yerin, tarlanın kıymeti yoktu.

İzmir'den hurma, kestane getirdim başladık satmaya. Sonra Antalya Elmalı'ya gittim o zaman arabam da yok bir minibüs buldum leblebi, çörek helva, ne varsa oranın meşhur onları doldurup getiriyordum. Babam, dayım, ortak onlar dükkânda satış yapardı. Dükkânın yanında ayakkabı tamircisi vardı o dış bölümünü kullanmadığı için orayı da kiraladık, böylece dükkanın cephesi genişledi. İki dükkânın önüne basamaklı tezgâh yaptık. Fındığı, fıstığı evde yarım kiloluk veya 250 gramlık paketleyip tezgâha koyardık. Açık satmıyorduk. O zaman Fethiye'de, şehir içinde kuruyemişçi şekerlemeci yoktu. Bir tek pazarcılar vardı onlar da kuruyemiş vs. açıkta satardı.

Helvacıoğlu diye biri vardı, meşhurdu ondan tahini alıyorduk. Denizli'de Hacışerif'ten akide şekeri, helva, lokum gibi değişik ürünler getiriyordum. 1984-1985 yıllarıydı bir hafta Elmalı'ya giderdim, bir hafta Denizli'ye gider mal alır getirirdim. Konya'dan pekmez getirirdim. Konya'dan bir kamyon pekmez getirdiğimi bilirim. Böyle devam ettik.

Sattığımız ürünlerin tadına baktırırdık bu da müşterinin hoşuna giderdi. Özal dönemiydi, o yıllarda domates çok para etti, öyle para etti ki adam bir traktör domates satıyordu, traktörün yarısı kadar para ile geliyordu. O zaman millette para da var. Biz de güzel iş yaptık.

Özellikle Ramazan aylarında çok iyi iş yapardık

80'li yıllarla birlikte turizm de başladı Fethiye'de. Turistler de gelmeye başladı bizim dükkâna. Hacı Şerif'ten Hindistan cevizli lokum getirdim. Naylon poşetlerin içine Hindistan cevizli lokumdan, fındık fıstık koyuyor balık pazarına gelen turistlere tattırıyorduk. O Hindistan cevizli lokumları tadan turistler 'Turkish delight' derlerdi, çok seviyordu turistler lokumu. Böylece daha çok lokum satmaya başladık.

Yeni dükkân ile birlikte işler de arttı

Fethiye'nin o dönem zenginlerinden Ali Karabacak, yeni dükkânlar yapıyordu, dükkânların inşaatı bitmeden onlardan birini cephesi 3 metre olan küçük olana kiraladım. Dükkânın yapımı devam ederken, inşaatta ihtiyaç oldukça dükkân sahibine kirayı peşin verdiğim için, cephesi 6 metre olan büyük olan dükkânı bana verdi. Hiç unutmam ben de 200 TL'ye anlaştığımız kirayı 250 TL'ye çıkardım ve o geniş cepheli dükkânı kiraladım.

Hemen dükkânı fayans yaptırdım. O zaman Fethiye'de fayanslı dükkân yok, hepsi beton zeminli

dükkânların. Bembeyaz, tertemiz oldu dükkân hatta burası eczane mi diye soranlar oluyordu. 1987 yılının sonunda yeni dükkânı açtık. Kendi ismimi koydum Servet Şekerleme.

Fethiye'de o dönem Patlangıç'ta Varlı diye meşhur iyi bir lokumcu vardı; ondan Hindistan cevizli lokum yapması istedim. Hatta beni "Servet, Hindistan cevizli lokum pahalı olur" diye uyardı, ama özellikle istedim o da yaptı. Bir de o sade, güllü, fıstıklı lokum yapardı. Ben çilekli, vişneli, kavunlu bütün meyvelerden lokum yapmasını istedim. O da bizim için çeşit çeşit lokumlar yaptı.

Lokumları kutu ile satmaya başladık

Dükkâna bir de tezgah yaptırdım, lokumları kasa kasa öne doğru bakacak şekilde çeşit çeşit koydum. Almancı bir tanıdığım 'lokumları maşa ile koyalım ellemeyelim' diye uyardı. Biz de maşa aldık, lokumları maşa ile naylon poşete katıyorduk. Ama gelen turistler "box, box" diyordu, yani kutu istiyordu. Bizde de kutu yok Fethiye'de lokum kutusu ne arasın.

Hemen İstanbul'a gittim, Kapalı Çarşı'da lokum kutularına baktım. Kutu satışı yapan Satılmış Kaya ile tanıştık ondan bir araba kutu aldım. Otobüsle o kutuları Fethiye'ye getirdim. Kutu olunca bizim satışlar daha da arttı. Turistler hediyelik de almaya başladı. O Satılmış Kaya'ya telefon açıyordum, kutu gönder diyordum o da İstanbul'dan gönderiyordu.

Satışlarımız o kadar arttı ki tüm aile satışa yardım için dükkâna geliyordu. Babam, dayım hatta adliyede çalışan ablam bile öğle arasında gelir satışa yardım ederdi, yemek bile yemeden tekrar adliyeye giderdi.

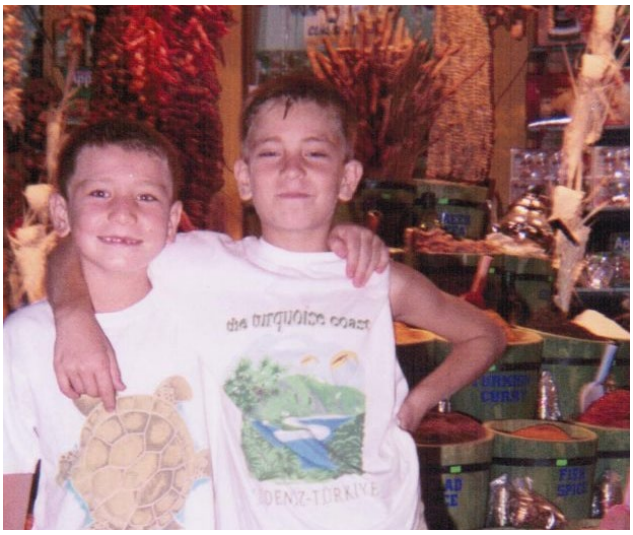
O İzmir'den hurma aldığım çocuğun dediği çıktı. İlk açtığım sene araba aldım. 1988 yılında araba hayalim gerçekleşti. İzmir'den sıfır Ford minibüs aldım. O arabayı senetle 3 taksitte ödedim.

Bizim iyi iş yaptığımızı, araba aldığımı gören esnaf da lokum satmaya başladı. Bana rakip oldular. O tarihe kadar Fethiye'de ismi şekerlemeci olan yer yoktu. Ben Marmaris'e de mal veriyordum.

Paspatur'da belediyenin dükkânını ihale ile kiraladım

Bir gün dükkânda oturuyorum, Tayfun diye bir arkadaş geldi "Paspatur'da belediye dükkânları ihaleye çıkmış, benim yerime ihaleye girer misin" dedi. Benim de ihale yapılacağı gün haberim oldu, hemen işlemleri yetiştirip ihaleye girdim. 3 dükkân için ihaleye çıkılmış, ben üçü için de teminat yatırdım. O zaman Şakir Kandönmez belediye başkanıydı. İhale başladı herkes arttırıyor, dükkânın birini alabildim, hatta fiyat çok arttığı için Şakir Başkan, "fiyat çok yüksek çıktı, istersen vazgeçebilirsin" dedi ama ben vazgeçmedim. Diğer iki dükkânı başkası aldı. Yerine ihaleye girdiğim arkadaşım Tayfun'a kira çok yüksek geldi; 'ödeyemem' dedi, dükkânı ben kiralamış oldum. Sonra orada Paspatur'da çalışmaya başladık, tabii orası tam turizmin merkezi, güzel yer.

Oradaki dükkânlar 9'ar metrekare idi. 5 tane dükkân var, bizim dükkân da tam ortadaki dükkândı. Orada turistlere çok güzel lokum satmaya başladık. Yanımızda kot satan dükkânın kiracısı iş yapamayınca dükkânı bana vermeyi teklif etti, ben de kabul ettim. İki dükkân oldu, arayı açtım dükkânın büyüklüğü 18 metrekare oldu ve cephe de genişledi. Sezon sonunda da birlikte ihaleye girdiğimiz kuyum işi yapan kişi de dükkânını bana vermek istedi, onu da aldım. O dükkâna hava parası olarak o zamanın parasıyla bir kilo altın parası verdim. Dükkânı üçledim. 9-10 metre cephemiz oldu. İşler daha da arttı.



Ramazanda çok iş yapardık

Ramazan geldiğinde bizim bayramımız olurdu. Ramazan ayında tahin, pekmez, hurma satmak önemliydi. Şimdiki gibi zincir marketler yok herkes bizden alırdı bunları. Çok iyi iş yapardık.

Konya'dan bir kamyon bayram şekeri getirirdim. Onu hem toptan hem de perakende satardım. Bayramlarda müthiş şeker satardık. Tüm sanayiye kent şekerini biz verirdik.

Ben hep çok cesurdum hiç korkmazdım

Varlı Lokum'da çalışan Recep Usta yanıma geldi, 'ben fabrikada çalışmayı bıraktım' dedi. Ben de kendisine ortak fabrika açmayı teklif ettim ama o ortaklık istemedi "Ben sana lokum yapıvereyim" dedi. Bunun üzerine Köyceğiz'e gittik, orada iki tane küçük bakır lokum kazanı bulduk onları aldık. Köprübaşında, Ölüdeniz dolmuş durağının az ilerisinde küçük iki katlı bir yer bulduk. 20 metrekare alt kat, 20 metrekare üst kat olan bir yeri kiraladık, bakır lokum kazanlarını koyduk, başladık lokum yapmaya.

Afyon'dan da bir eleman bulduk. Tüm çeşitleri yapıyorduk. O arada Marmaris'e de toptan lokum satmaya başladım.

Daha sonra 3 teyze oğlu ile birlikte 4 kişi ile birlikte daha büyük fabrika açmaya karar verdik. O küçük yerden çıktık, şimdiki Erasta AVM'nin olduğu yer toptancı sebze haliydi, onun karşısında açtık fabrikayı. Ama onlar bir anda zengin olmanın planını yaptıkları için o da hemen olmayınca ortaklıktan çıkmak istediler. Hisselerini bana devrettiler. O zaman toptan satıyorduk, toptan çok fazla para kazandırmıyordu. Onlar kar az diye bıraktılar ben devam ettim.

Tur şirketleriyle anlaştık

Paspatur'daki dükkâna ben Oktay adında bir eleman aldım. Çok iyi Almancası vardı. Oktay fabrikanın olduğu yere 'tur getirelim' dedi. Tur şirketlerine gittik, 'Biz turistlere hem lokum yapılmasını göstereceğiz hem de lokum satışı yapacağız' dedik onların da ilgisini çekti. Alman Metrolya diye bir tur şirketi vardı onlara anlaştık. Turistler geliyordu hem lokumun yapılışını anlatıyorduk hem de lokum ve baharat satışı yapıyorduk. İyi iş yapmaya başladık. Daha sonra bir de Simina adında İngiliz tur şirketiyle anlaştık. Sonra neredeyse Fethiye'ye gelen bütün tur acentalarıyla anlaştık. Sarıgerme, Dalyan, Kaş, Kalkan'dan gelen turlar da bize gelmeye başladı. Rehberlerimiz vardı, lokumun yapılışını Almanca, İngilizce anlatıyordu. Turlar o kadar yoğun olmaya başladı ki tüm aile bana destek veriyordu. Ablam, kardeşlerim, yeğenlerim hepsi yanımdaydı. Oğullarım Mustafa ile Emre de sürekli benim yanıma gelirlerdi.

Yerimiz 250 metrekareydi ama bize yetmemeye başladı, yanımızda alüminyum doğramacı vardı devredeceğini söyledi ben orayı da aldım. Hemen tavanını yaptırdım, seramikler yaptırdım, önü sırf camdı, orayı tamamen satış yeri yaptım. Böylece üretim yeri de rahatladı.

O zamanlar İsrailliler çok gelirdi, hatta bir gün 4 otobüs, 50'şerden 200 kişi bir anda geldi. Zor yetiştik. İşler daha da açıldı.

Baharatı özellikle ben anlatırdım, İngilizce, Almanca ve Çekoslovakça anlatırdım. Şovlar yapıyorduk çok hoşlarına gidiyordu. Baharatları karıştırdığımda içlerinden birini çağırırdım üzerinde torbayı karıştırırdım. Bir gün hiç unutmuyorum, baharatı havada karıştırırken, torba bir patladı bütün baharat adamın başından aşağıya boca oldu. Yanındaki arkadaşlarının da çok hoşuna gitti fotoğraflar çekildi, gülüştüler.

Fethiye'nin dünyaya açılan kapısı gibiydik

Çok güzel işler yaptık. Fethiye'ye gelen bütün turistler bizden ürün alırdı. Fethiye'nin dünyaya açılan kapısıydık biz o zaman.

Turlarla ilk çalışmaya biz başladık bizden sonra kuyumcular, Özyerler başladı. Bizden sonra

kuyum, halı, deri de turlarla çalışmaya başladı.

İngiltere'nin Telegraf gazetesinde bile o dönemde Paspatur'daki dükkânın resmi ile **"shop til you drop"** (Yıkılıncaya kadar alışveriş yapabilirsin) başlığıyla yazı yayınlanmıştı. Oraya giderseniz istediğiniz kadar lokum yiyebiliyorsunuz, istediğin çeşit lokumu alabiliyorsunuz diye bir makale yazılmış.

Yine 2005 yılında Almanya'nın bizim TRT gibi ARD televizyonundan geldiler Paspatur'daki dükkânda çekim yaptılar. Bizim Almanca bilen çalışanımızla 15 dakikalık bir röportaj yaptılar. O belgesel çok izlenmiş Almanya'nın dışında Hollanda'da Belçika'da bile izlenmiş. Hiç para vermeden reklam yapmış olduk. Yusuf İslam (Cat Stevens) gibi birçok ünlü de bizim mağazamıza geliyordu.

Behçet Saatçi de belediye başkanlığı döneminde, bizi ziyaret ederek, Fethiye'ye böyle bir dükkân kazandırdığımız için bize teşekkür etti.

Bizim 20-30 yıldır sürekli gelen müşterilerimiz var. İsrailin en zengin ailesinin üyesi vardı, iki yıl önce vefat etti, o yıllarca bizim müşterimizdi. Adamın 1 şirketinin değeri 10 milyar dolardı. Bu adamlarla oturup çay kahve içerdik. Bunun gibi birçok müşterimiz var.

Turizmin handikabı da yazı aylarında 6 ay çok para kazanıyorsun kışın iş olmuyordu. 6 ay çalışıp 6 ay işler duruyordu yazın kazandığımız para kışın bitiyordu. Onun için sonrasında zincir

mağazalara (A101'e) mal satmaya başladık.

Şimdiki Çiftlik'teki fabrikanın arsasını satın aldım üretimi buraya taşıdık. Sonra 2019 yılında çarşıdaki, Paspatur'un başındaki köşe dükkânı açtık. Pandemide 2020 yılında da Göcek'teki şubeyi açtık.

Şimdiki yeni fabrikayı yaparken aynı anda Tuzla'da da bir ev inşaatı yapıyorduk o ara işler de düşünce bayağı bir sıkıntı çektik. Ama sonrasında yeniden toparlandık.

- Doğal ürüne geçiş nasıl oldu?

İlk zamanlar 1987-1988 yıllarında ilk lokum satmaya başladığımız dönem bazı müşteriler geliyordu; "şeker hastasıyım ben lokum yiyemiyorum" diye üzülüyordu.

Bir gün İzmir'de organik ürünler satan arkadaşlarımla beraber Almanya'ya fuara gittik. Fuarda organik pirinç şurubu, organik nişasta buldum. Bu hammaddeyi Türkiye'ye getirip denemeye karar verdim. Onları ithal ettik. Onunla bir deneme üretimi yaptık ve ustamız ile ARGE çalışması yaptık ve şeker ilavesiz lokumu ürettik. O zamanlar bir iki çeşit yapmıyorduk çok yapmıyorduk.

Daha sonra zincir marketle çalışırken, Antalya Elmalı'da elma suyu üretildiğini duydum onu getirdik, denedik o da oldu. O çalıştığımız zincir market aracılığıyla Türkiye geneline şeker ilavesiz glütensiz havuçlu cezerye yaptık. Çok ilgi gördü bu ürün. Çok teşekkür aldık.

ARGE ile şeker ilavesiz lokum ürettik, bu bizi öne çıkardı

Sonra mağazalarımızda devam ettik şeker ilavesiz lokum satmaya. Sonra ürün çeşidini çoğalttık. Daha çok yer verdik, neredeyse yüzde 80'ini şeker ilavesiz yapmaya başladık. O zaman daha çok bilinmeye ve tutulmaya başladı.

Yine bir gün Çamköy'de fuarı gezerken hurma suyu gördüm. Elma suyu ile lokum oluyorsa hurma suyu ile de olur dedim ve aldığım numune ile denedik, daha da güzel oldu. Sonra hemen sipariş verdik. 2020 yılından itibaren daha da

çoğalttık şekersiz lokum üretimini. Böyle böyle devam ettik. Lokum oluyorsa bundan helvada yaparız dedim ve çalışma yaptık ilk seferde hurma suyuyla şeker ilavesiz helvayı da tutturduk. Piyasaya sürdük helva da çok tutuldu.

Hatta Devlet Hastanesi'nde Doktor Naci Gemici vardı, o hep 'sizin lokumları yediğimde hiç şekerim yükselmiyor ama bir tane bisküvi yediğimde şekerim fırlıyor' derdi.

Lokumları yaparken şöyle bir özelliğimiz var ben de çiftçilikten geldiğim için nereden ne alacağımı iyi bilirim. Mesela fındığı daha lezzetli olduğu için Giresun'dan, Karadut'u İzmir Tire'den ata tohumlarından kullanıyoruz. Alıyoruz. Her meyveyi tam zamanında alıyoruz takip ediyorum. Soğuk hava Alıp donduruyoruz. Bodruma kendim gidip alıyorum burada mandalinanın suyunu sıktırıp soğuk hava deposuna atıyoruz. Kabuklarını da toz yapıyoruz. İçinde boya yok aroma yerine meyvenin kendisini kullanıyoruz. Fıstık Gaziantep'ten geliyor. Havuçtan, balkabağından hepsinden lokum yapıyoruz.

ARGE bizim için çok önemli. Öne çıkmak için farklı olmalıydık ve biz doğal ve sağlıklı ürünler kullanarak öne çıkmayı tercih ettik bu da bizi öne çıkardı. Ve bu bizim başarılarımızdan biri de şekersiz (şeker ilavesiz) ürünler üretmemiz.

Bizde ürün en başta çerez en başından sonuna kadar biz yapıyoruz. Bizim kontrolümüzde bizim istediğimiz gibi oluyor. Çerezleri çiğ alıyoruz kendimiz temizliyor kendimiz kavuruyor öyle kullanıyoruz. Çünkü kuruyemişlik çerez ile gıdada kullanılacak çerezin farklı kavrulma derecesi vardır. Ama çoğu lokumcu hazır kavrulmuş çerez alır.

Ben hiç üretimde çalışmadım, ustalarımıza tarif ettim onlar yaptı. Ben hep yönettim. Hep profesyonel ustalarla çalıştık. Bu bir ekip çalışması. Ustalarımızın çoğuyla 30 yıldır birlikte çalışıyoruz.

- Bu kadar büyümeyi neye borçlusunuz?

Ticaretin 10'da 9'u cesarettir

Ben 7-8 yaşındayken rahmetli dayım Almanya'dan bir tane banyo terazisi kantar olur ya onu getirmişti. Şimdiki Halkbank'ın olduğu yerde pazarın girişinde teraziyi koyardım gelen geçer

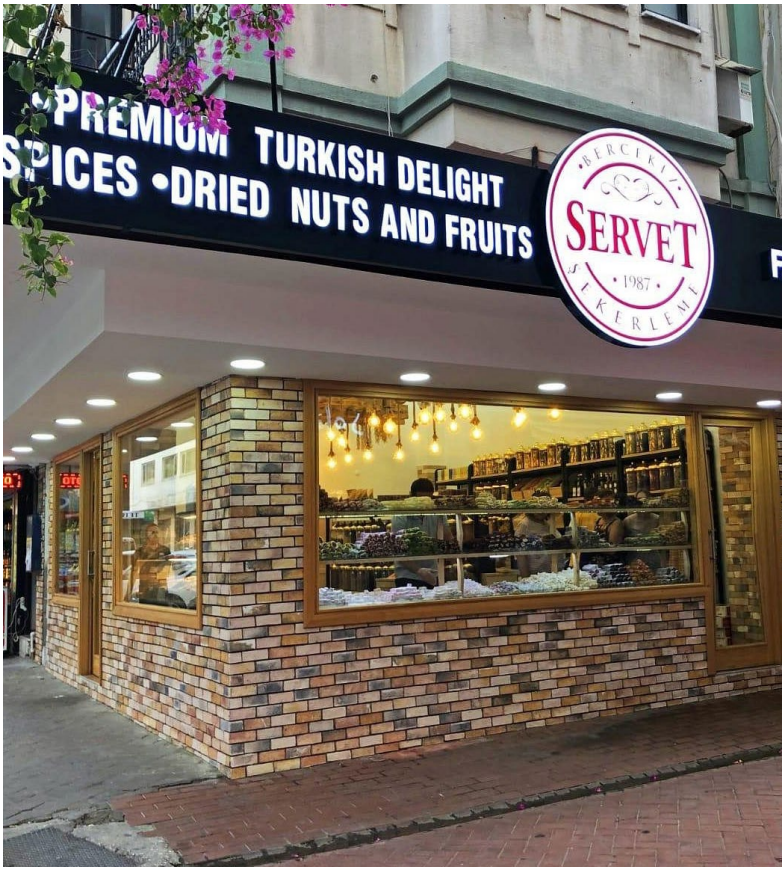
tartılırdı. Oradan bile para kazandım.

Ben sıfırla ticarete başladım. Kendi sermayemi kendim yaptım. Bunu da cesaretli olmaya borçluyum. Ticaretin 10'da 9'u cesarettir. Hiç korkmazdım ben. Ayağını yorganına göre uzat derler ya ben yorgansız yatardım o kadar cesaretliyimdir.

Ticarette bir başka önemli konu da mevkiinin iyi olmasıdır. Ayakaltında olmak gerekir. Bizim dükkânlar hep ya köşededir ya da herkesin gelip geçtiği yerdedir. Herkesin görebileceği yerdedir.

Ticarette öngörü çok önemlidir. O da herkeste olmaz. Herkes ticaret yapamaz Ticaretin okulu yok, öyle olsa okur ticaret yapar. Bu biraz da Allah vergisidir. Cesaret, dürüstlük, iyi niyet bunlar çok önemli.

Hep iyi mal sattık ve insanların güvenini kazandık. Yerinden birinci elden aldık. Hala da aynı şekilde devam ediyoruz. Bende şöyle bir kural vardır müşteri memnuniyeti yüzde 100 olacak, müşteri memnuniyeti benim için çok önemlidir. Müşteri beğenmezse ya parasını geri veririm ya da başka mal veririm memnun olmasını sağlarım mutlaka. Ben sattım paramı cebime koydum sen ne yaparsan yap asla öyle bir anlayışım yoktur.

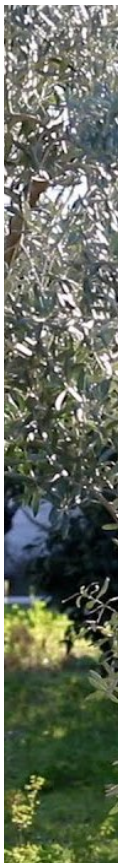


Elimin açık olduğunu söylerler, o da Annemden kaynaklıdır. Annem hiçbir yere boş gitmezdi, mutlaka hediye verirdi. Benim de bu huyum anneme çekmiştir. Allah da bize çok yardım etti. Hep işlerimiz açıldı. Dükkânlarda sağa sola hep genişledik, işyeri bulmakta hiç zorlanmadık.

Oğullarım Mustafa ve Emre, çocukluktan itibaren işin içindeydiler

Servet Şekerleme'nin bugün bu noktaya gelmesinde hepimizin emeği var. Ticarette bazıları çocuklarını hiç işe yaklaştırmaz. Üniversiteye gitsin okusun gelsin ondan sonra işe başlasın diye düşünür ama çocuk işin içinde olmalı. İşin içinde olmazsa öğrenemez. Anlayamaz, işin nasıl olduğunu çözemez. Onun için benim çocuklarım yaz tatillerini hep dükkânda geçirirlerdi. Bu onlar için çok iyi oldu hem işi öğrendiler hem de gidip kötü insanlarla yanlış işlere girmekten kurtuldular. 2004 yılında Bora taksi aldım, onda öğrendiler araba kullanmasını.

Mustafa liseye giderken, "sana özel İngilizce kurs aldıralım" dedim. Kurs aldı İngilizce öğrendi. Mustafa daha sonra gelen turistlere lokum yapılışını anlatmaya başladı. Önce 3-5 kişi ile başladı sonra 50-100 kişiye anlatmaya başladı. Herkes görsün diye sandalyenin üzerine çıkar İngilizce lokumun yapılışını bağıra bağıra anlatırdı. Ben de baharat karıştırırdı.



Mustafa ve Emre ikisi de aynı üniversiteyi kazandı. İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde okudular. Ama okurlarken ekonomik sıkıntıdaydık. Para istiyorlardı, gönderemiyordum, 'oğlum size bal, tahin göndereyim satın' diyordum. Kargoyla gönderiyordum onlar da satıyorlardı. Balçova'da bakkal, manav, berber dükkânına bırakırlardı, bizim gönderdiklerimizi orada satılır onlar da harçlıklarını çıkarırlardı. Hatta küçük oğlum Emre fedakârlık yaparak okulu bırakmaya karar verdi. Emre, Fethiye'ye işin başına geldi. Mustafa devam etti, İngilizce Endüstri Mühendisliğini 4 yılda bitirdi geldi bu kez o işin başına geçti.

Sonra Emre Polonya'da uluslararası pazarlama okudu. Üniversiteyi 3.5 yıl orada kaldı ama uzaktan yine çalıştı. İngiltere, Belçika gibi farklı ülkelerdeki müşterilere ihracatı takip ediyordu.

Mustafa da okulun son yıllarında İnstagramdan Suudi Arabistan'a ürün satıyordu. İnstagramın ilk başlarında 9-10 yıl önce biz satış yapıyorduk. Biz buradan malı hazırlayıp gönderiyorduk. O dönemde belki 100 bin dolarlık ihracat yaptık.

2008-2009 yıllarında ihracata başladık. Rusya'ya, Suudi Arabistan'a, Dubai'ye ürün gönderiyorduk. 2012 yılında iki yıl içinde Rusya'ya 100 bin dolarlık ihracat yaptık. Emre o zaman liseye gidiyordu hatta müşteri ile o ilgileniyordu.

Mustafa'nın, Emre'nin benim yerim ayrı. Uyum içinde çalışmamız önemli. Bazen anlaşamadığımız noktalar, konular mutlaka oluyor ama bir yerde doğru yolu buluyoruz. Bazen aylarda fikir ayrılığımız oluyor. Bazen benim gördüğümü onlar göremiyor zamana bırakıyoruz sonra babamın dediği doğru imiş diyorlar. Sadece işle ilgili tartışırız onun dışında birbirimizi kırmayız.

E-Ticarete ilk başta hiç inanmadım

Oğlum Mustafa internetten satışa ağırlık vermeye başladı. İlk başlarda 2-3 sipariş geliyordu, günlük 500-1000 TL'lik satış yaptığımızda sevinirdik. Hatta o zaman Mustafa'ya "oğlum günde 10 bin TL'lik internetten satış yap ben bu işi bırakır yayla giderim. Aylık 300 bin TL yapar o da bize yeter" demiştim.

Hatta bu sözlerimi videoya çekmişti bazen açıp bana o sözlerimi hatırlatıyor. O kadar inanmamıştım bu noktalara geleceğimize.

İşleri oğullarıma bıraktım

Artık resmi olarak işlerin tamamını oğullarım Mustafa ve Emre'ye bıraktım. Bırakırken de, "Ben size verdim diye üzülmeyeceğim siz de aldım diye sevinmeyeceksiniz. Ben de değişmeyeceğim siz de değişmeyin" dedim. Yani şımarmayın demek istedim. Ben verdim diye üzülsem onların canı sıkılır, onlar şımarsa bu sefer de benim canım sıkılır. Benim tek söylediğim söz bu oldu. Çok şükür o şekilde de devam ediyorlar. Oğullarım benim altınlarım.

SÖZ YENİ NESLİN

Mustafa Erdoğan: ”Şeker ilavesiz ürünlerimizle Fethiye’de ve Türkiye’de ilk olduk”

Bir lokumu, helvayı veya tahini iyi yapan şey; elbette ki ustalık ve deneyim. Bize göre en başta doğal ve çok temiz bir içeriğe sahip olması, bölgemizde yetişen doğal meyvelerden yapılması, bol kuruyemiş kullanmamız ve bunların hepsinin taze olması.

Gerçek meyvelerle yaptığımız lokumlarla ve doğal kekik, biberiye, tatlı toz biber gibi birçok baharatı birleştirerek tuz, şeker kullanmadan ışıl işlemsiz, tamamen doğal yollarla hazırladığımız özel baharatlarımızla Fethiye’de bir ilk olduk.

Yıllar içinde babamın deneyimleri, benim mühendislik bilgilerim, kardeşimin üretime olan ilgisi, hem yurtiçi hem yurtdışında ticaret yapmamız, Servet markamızı şimdiki olduğumuz noktaya getirdi. Tüm parçaları birleştirerek, heyecanla üretim yapmaya devam ediyoruz. Her zaman güler yüzle, titizlik ve memnuniyetle, işimizi severek yapıyoruz. Başladığımız ilk günden bu yana gerek lokum çeşitlerimiz gerekse baharat çeşitlerimizi, müşterilerimizin yoğun ilgisiyle arttırdık ve beş şubeli bir işletme olduk.

Tüm üretimi kendi atölyemizde, ISO 22000, ISO 9001, TSE ve Helal Sertifikaları’na sahip üretim

Mustafa Erdoğan

tesisimizde gerçekleştiriyoruz. 2015 yılında Belçika Brüksel'deki Uluslararası Lezzet ve Kalite Enstitüsü tarafından Uluslararası Üstün Lezzet Ödülü aldık.

Şu anda dünyanın her yerine ihracat yapıyoruz. İnternet üzerinden Türkiye'den ve yurtdışından Dubai, Almanya, İngiltere gibi ülkelerden gelen siparişleri Türkiye'nin her noktasına dünyanın birçok ülkesine ulaştırıyoruz.

Emre Erdoğan: Hiç yaz tatili yapmadık

Babam bizi hep kandırırdı yaz tatillerinde çalışın bisiklet, bilgisayar vb. alacağım diye. Biz hiç yaz tatili yapmadık. Dükkân orda çalışın kazanın alın derdi.

Çocukluktan itibaren işin içinde olduğumuz için işleri çok kolayca devraldık. Bizim asıl işin içine girişimiz şöyle oldu; ortada güzel bir iş var, iyi bir ekip var ama vizyonları yoktu. İşin nerelere gidebileceğini tahmin edemiyorlardı. Babama bugün işin buralara gelebileceğini söyleseydik inanmazdı. Çünkü onun hayali günlük 10 bin liralık satıştı.

Biz işin nerelere gidebileceğini öngördüğümüz için, özellikle yabancı müşterilerden aldığımız reaksiyonlar çok iyi olduğu için bu öngörülerde bulunabildik. Çünkü bir adam 10 yıl hatta 20 yıl geliyorsa size ve sizden başkasından o ürünü almıyorsa o işi iyi yapıyorsunuz demektir. Bizde müşteri sadakati gerçekten çok yüksek. Biz de yapılması gerekenleri adım adım uygulayarak ben daha çok üretim ARGE kısmında Mustafa da satış pazarlama kısmında bulundu ve işi buralara kadar getirdik.

Farklı dönemlerden geçtik

İhracat yaptığımız dönemler oldu, turlarla çalıştığımızı dönem oldu, daha sonda toptan çalıştığımız dönem oldu. Ekonomik kriz başlayınca, dolar artmaya başlayınca piyasada sabit fiyat kalmayınca, mecburen bırakmak zorunda kaldık. Çünkü 9 bin mağazaya ürün gönderiyorduk, her gün 1 kamyondan fazla ürün gönderiyorduk buradan.

Küçülerek büyüme politikası izledik

İşleri biraz küçülttük kontrol altına aldık yapısal reformları yaptık, mağazalarını tadilatlarını yaptık. Online satışla kanalıyla işleri büyütmeye başladık. Online satışlara da pandemi başlamadan 6 ay önce başladık. Yabancı Alman bir müşterimiz vardı sürekli ısrar ediyordu ürünleriniz çok güzel online satmamız için baskı yapıyordu. Tabii o zaman kaç paraya satacağız, kargo nasıl olacak hiçbir şey bilmiyorduk. Başladık yapmaya adım adım bulmaca çözer gibi karşımıza çıkan

Emre Erdoğan

sorunları deneye yanıla bir şekilde çözdük.

Pandemi döneminde biz bir gün bile kapatmadık, o günden bugüne durmadık.

Çok ürün çeşidimiz var; 15'e yakın ürün grubumuz var internette 100 çeşit ürün satıyoruz. Her gün e-ticaretle 1000 farklı müşteriye ürün gönderiyoruz. E ticarete 3-5 müşteri ile başladık, şu anda Türkiye'de 81 ilde ürün göndermediğimiz il-ilçe kalmadı.

Yurtdışına da ağırlık vermeye başladık Almanya'da bayimiz var.

Bu bir ekip çalışması iyi ustalar iyi iş çıkarıyorlar. Değere değer katarak koyduğumuz hedefler doğrultusunda çalışıyoruz. Bize başta inanmıyorlardı ama şimdi onlar da olabildiğini gördü ve şimdi daha inançlı bir şekilde çalışıyor herkes. Herkese hikaye geliyordu Fethiye'den Türkiye'ye, dünyaya tahin, lokum, pekmez, baharat satmak.

Fethiyeliyiz, burada üretmeye devam edeceğiz

Biz aslında zoru tercih ediyoruz Fethiyeli olduğumuz için Fethiye'de doğup büyüdüğümüz için bize göre burası dünyanın en güzel yeri. Yaşamak için de çalışmak için de. Dışarıdan çok teklif geliyor işi İstanbul'a, İzmir'e taşıyın diye. Ama onu yapmayacağız onu herkes yapar o işin kolayı. Önemli olan zoru başarmak.

GEZİ

KENYA

Nejlin Dim

Kenya ya da resmi adı ile Kenya Cumhuriyeti, Afrika kıtasının doğusunda yer alan bir ülke. Kenya dünyanın en büyük vadisi olan Rift Vadisi'ne ev sahipliği yapıyor. Büyük Rift Vadisi'ndeki Kenya Göl Sistemi, UNESCO Dünya Doğa Mirası listesinde bulunuyor. Ülkenin sınır komşularını Etiyopya, Somali, Tanzanya, bir kısmı Victoria Gölü ile olmak üzere Uganda ve Güney Sudan oluşturuyor. Ülkenin güneydoğusunda da Hint Okyanusu yer alıyor.

Kenya, ciddi kuralları olan bir ülke. Örneğin ülkede plastik poşet kullanılması kesinlikle yasak. Bu konuda katı olmaları Dünya ekolojisi için büyük önem taşıyor. Sadece bu kural bile beni çok etkiledi.

İstanbul'dan 6 saat 45 dakikalık bir uçuşla sabah saat 04.30 gibi başkent Nairobi'ye indik. Havaalanında işler inanılmaz yavaş ilerliyor. Yavaşlık prosedürlerden kaynaklı değil çalışanlar çok yavaş çalışıyor. Otelimize geldiğimiz zaman Afrika'nın güzel kokusu bizi karşıladı. Otelin bahçesindeki kuşlar, misafirleri doğal hayata hazırlamaya başlıyor. Sabahın ilk ışıkları ile kendimi bahçeye attım. İnanılmaz bitkiler ve ağaçlardan oluşmuş bir cennet sizi karşılıyor. Otel personelinin hepsi Kenya yerel halkındandı. Çok samimi ve çalışkanlar. Kahvaltı sonrası yaptığımız fil çiftliği, (Doğal hayatta hastalanmış, annesi ölmüş yavru fillerin bakımı yapılıyor, hatta yavru bir fil bile evlat edindim) Zürafa çiftliği gezileri Masai Mara için ön hazırlık gibiydi. Şehrin içine yerleşmiş mini bir safari hissi yaşattı bize. Daha sonra normalde yaklaşamayacağımız hayvanlara temas edip, onları besleyebilme hissi yaşadık.

Gezimizin üçüncü günü, çift motorlu küçük bir uçakla yaban hayata doğru uçtuk. Uçaktan aşağıyı izlemek bile her şeye değerdi. Uçağımız küçük bir havaalanından kalkmıştı ama Masai Mara'da çakıl taşları ile çevrilmiş bir tarlaya iniş yaptık. Safarilerimizde bize eşlik edecek olan rehberlerimiz tarafından inanılmaz jestlerle karşılandık. Sabahın ilk saatleri (öğle saatlerinde hayvanlar dinlenmeye çekildikleri için safari yapılmıyor) ilk safarimiz başladı.

Hayvanat bahçelerinde ya da belgesellerde gördüğümüz hayvanlar gözümüzün önündeydi. Büyülenmiştim. Hiç konuşmadan hepsini zihnime kazımak istiyordum. Her şeyin, her anın fotoğrafını çekmeye çalışıyordum. Atmosferi anlatmak asla kullanabileceğim kelimelere sığamaz. Modern hayatın konforundan çıkıp böylesi bir cennete gelmek, tarifsiz bir duygu, nutkum tutuldu.

Saat 09.30 gibi tatilimizin bu bölümünü geçireceğimiz kampa, yöresel seremonilerle karşılanarak giriş yaptık. Kamp müdüresi kamptaki kuralları, kamptaki yaşayış hakkında bilgilendirme yapıyordu ama ben, ağzım açık bir şekilde karşımızdaki vadiyi izliyordum. Fil sürüleri geçiyor, bufalolar ses çıkarıyor, kampın her yerinde meraklı gözler (Değişik bir sincap)...

Kamp on adet çadırdan oluşuyordu ama inanılmaz konforluydu. Hava karardıktan sonra çadıra giderken yalnız gitmemiz sakıncalıydı. Çadırlar arasında özel ama yerel güvenlik personeli eşliğinde gidebiliyorduk. Ellerinde ağaçtan yapılmış, boncuklu sobalar vardı sadece. Amaç hayvanlara zarar vermek değil korkutmaktı. Çünkü ekolojik sistem zincirini kırmayı istemiyorlardı. Çok verimli toprakları olmasına rağmen hayvanların zarar vermemek için hiçbir şey yetiştiremiyorlardı. Yerel yaşam belgesellerde izlediklerimiz gibi: Sular kirli, insanlar yırtıcı hayvanlardan dolayı kendi hayvanları ile birlikte (inek) ile birlikte aynı yerde yaşadıkları için karasinekler de zırh gibi insanları sarmış durumda. Bölgenin de adı olan Masai, yerlilerinin yaşadığı köy turistik bir yerleşim olarak devam ediyor. Fakat genel olarak da halk çok fakir, medeniyetin nimetlerinden uzak kalmış.

Sabah saat 6.30' da başlayıp, 9.30' da biten, akşamüzeri saat 16.30'da başlayıp 18.30 gibi biten günde iki safari turlarımızda "Büyük Beşli'den" (aslan, gergedan, fil, leopar ve bufalo) sadece leoparı göremedik. Yeni doğum yapan genç bir anne ve yavruları sürekli bizden saklandı.

Bir süre sonra gece aslanlar avlanmış mı? Ya da nerede avlanmış anlayabiliyorduk. Eğer gece avlanmışsa ağaçların tepelerinde akbaba sürüleri bekliyordu, sırtlanlar çevre de dolaşmaya başlamıştı vs. vs.

Sayıları az olan (çita, gergedan, hipopotam) hayvanların yaşam alanları farklı farklı olduğu için her safarimiz ona göre düzenleniyordu. Birçok yaban olayına şahit olduk. Aslan ailesinin günün ilk ışıklarıyla güneşlenmeye çıkıp yer değiştirdiğine, genç zürafa-yaşlı zürafanın bir dişi için dövüşmesine (ki çok nadir görülürmüş), Babun (maymun cinsi)'un yavrularını korumak için çitayı kovalamasına...

Her anı masal gibi geçen Kenya seyahatimizin bitmesini hiç istemedim.

Kaldığımız kampta çalışan personelden iki dil (Svahili ve Masai) konuştuklarını öğrendim. Bu bölge Masai dilini konuşuyordu.

İki dilde de bazı kelimeleri öğrenmek çok eğlenceliydi.

Örneğin sayılar:

	(Svahili)	(Masai)
1-	Modya	Nabu
2-	Beli	Are
3-	Tatu	Uni
4-	İmme	Ouvan
5-	Tanu İ	mmiyet

İngiltere sömürgesi olduklarından İngilizce de konuşabiliyorlardı.

Kenya mutfağı olarak söylenebilecek özel yemek yok ama kahveleri muhteşem.

Ahşap oyma, boncuk işçiliklerine ise şapka çıkartılır.

Evlendikleri zaman çiftler nikah yüzüğü yerine birbirleri için boncuktan özel kolye işliyorlar. Tüm erkeklerin kemerleri boncuktan ve üzerinde isimleri yazıyor.

Yaşam şartları çok zor olmasına rağmen mutlu insanlar. (En azından benim gezdiğim bölgedekiler)

Birçok ülke gezdim ama en çok etkilendiğim yer Kenya oldu. Doğası, yüzlerce çeşit hayvanları, kokusu, gün batımları, insanları asla belleğimden silinmeyecek.

CARİBU (Teşekkür ederim)

MAKRİ

FETHİYE'YE ÖZGÜ LEZZETLER

MERCİMEK YOĞURTLAMA

Malzemeler:

1/2 kg kuru yeşil mercimek
1/2 kg yoğurt
2-3 diş sarımsak
1 kaşık tereyağ
1/2 çay bardağı zeytinyağı
4-5 adet kurutulmuş biber

Hazırlanışı:

Yeşil mercimek su ile kaynatılıp süzülür. Tekrar sıcak su ilave edilerek yumuşayana kadar haşlanır. Tereyağı ile kavrularak tuzu ilave edilir. Soğuyunca sarımsaklı yoğurt ile karıştırılır. Üzerine zeytinyağı içinde çıtırdatılmış kuru biber ilave edilerek servis edilir.

YAĞLAÇ

Malzemeler:

2 kase su
3 tahta kaşık dolusu fırınlanmış mısır unu
1 Kaşık terayağı
Tuz, beyaz peynir veya çökelek

Hazırlanışı:

Tencerede su kaynatılır, tuz ilave edilir. Kaynayan suya mısır unu yavaş yavaş katılır, topaklanmaması için düzenli bir şekilde kıvamına gelene kadar karıştırılır. İçine peynir ilave edilip tekrar karıştırılır. Servis yapılacak kaba alınır. Ayrı bir kapta tereyağı ile mısır unu Yağlaç'ın üzerine gezdirilir. Sıcak servis yapılır.

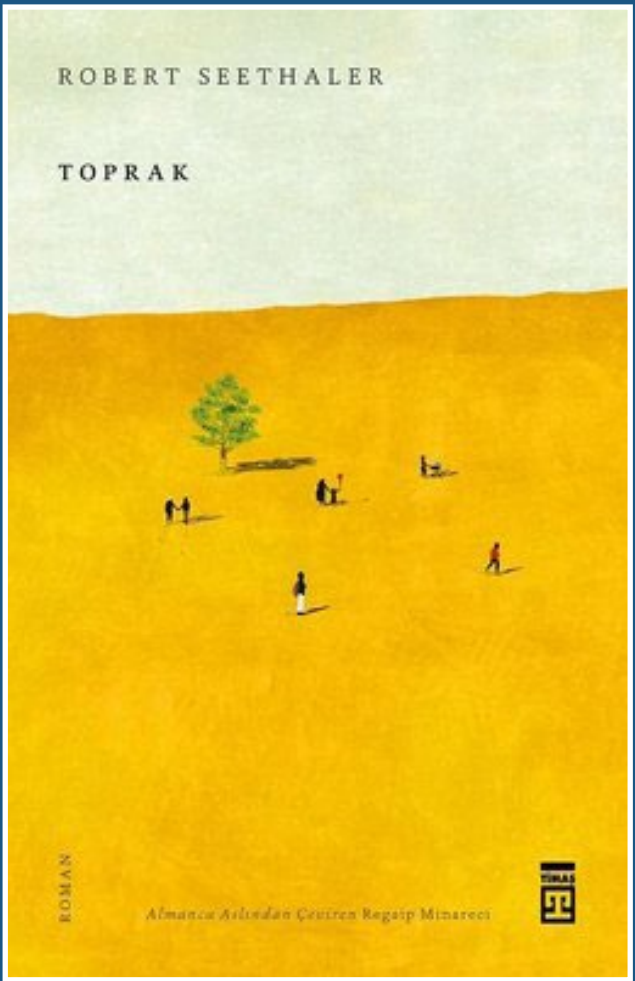
Afiyet Olsun...

MAKRİ

KİTAP

TOPRAK
Robert Seethaler

Gökhan KORKMAZGİL

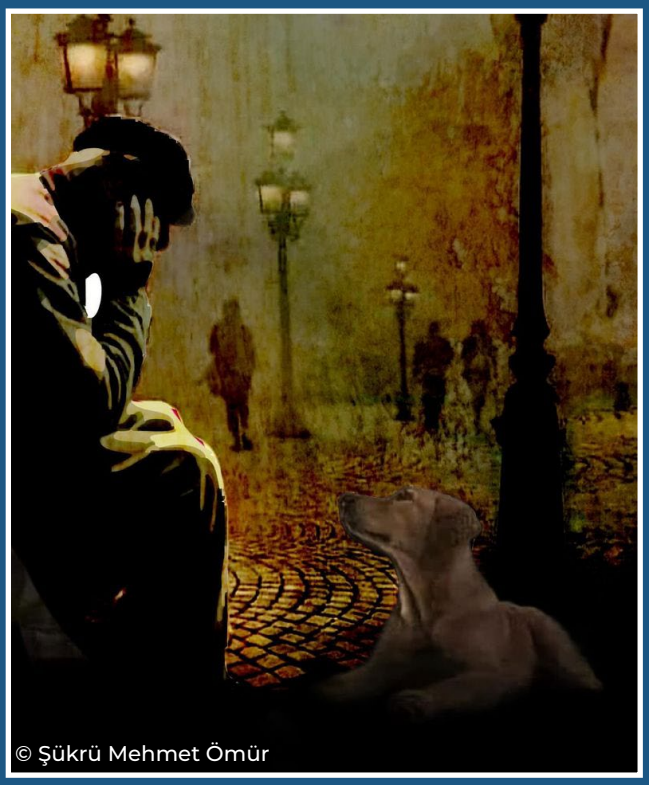


Roman Paulstadt mezarlığının en eski bölümünde başlıyor ve köydeki yirmi dokuz ölünün hikâyelerini anlatmalarından oluşuyor. Böyle kuru bir biçimde ifade edince neşesiz, iç karartıcı bir romana başlıyormuşum gibi geliyor. Hem de alışılageldik, pek bilindik roman kurgusuna da benzemiyor değil mi?

Öyleyse bir de şunları ekleyeyim: Yaşlı adam buraya her gün gelir, mezarlar arasında bir süre dolanır, sonra da eğri kayın ağacının altındaki ahşap banka oturur. Adam delikanlılık yıllarında zaman öldürmeye bakmış, sonraları zamanı tutmaya çalışmış, artık yaşlandığı şu çağda ise en büyük arzusu zamanı geri döndürmeye çalışmak olmuştur. Orada yatanların çoğunu ya şahsen tanımıştır, ya da hayatında en az bir kez karşılaşmıştır.

Bu yirmi dokuz ölü insan yaşarken aynı mekânı ve zamanı paylaşmışlar. Yani yirmi dokuz bağımsız anlatı bir araya gelip tek bir bütünü oluşturuyor. Kırkyama denen yorgan gibi, ama her yamanın içinde diğerlerinden bir şeyler var. Kıyısından birbirine değen, bazıları güçlüce dokunan yaşamlar. Aynı dönemde aynı mekândan geçen hayatlardan bir şeyler. Seethaler böylece sıra dışı bir kurguyla harika bir roman ortaya çıkarmış. Her ne kadar bu bir roman olsa da, her bölümde ölü bir kişinin hatırlanmaya değmez hikâyesini anlattığı kısa öyküler koleksiyonu olarak da okunabilir diye düşünüyorum. Kafamda başka bir kurgu beliriyor: Tanımadığım insanların mezar taşlarında durduğumda, kim olduklarını, nasıl yaşadıklarını ve mutlu bir yaşamları olup olmadığını merak ediyorum. Bir hayattan geriye ne kalır? Robert Seethaler ölülere bir ses veriyor. Her nasılsa rahatlatıcı bir düşünce bu.

Robert Seethaler ile tanışmam “Tütüncü Çırağı” ile olmuştu, siz belki bu kitapla tanışabilirsiniz, “Bütün Bir Ömür” ile de olur; ama mutlaka tanışmalısınız.


© Şükrü Mehmet Ömür

© Şükrü Mehmet Ömür

Fethiyekariyer.com

www.fethiyekariyer.com

Bu sitede iş var!

DESTEK HATTI
0530 954 10 70
0252 612 84 81

FGB
Fethiye Güç Birliği
Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası iştirakidir