



FGB

MAKRI

NİSAN | MAYIS | HAZİRAN 2019

TURİZMDE *İyi Marka Olmak*

SEYDİKEMER İHRACAT ŞAMPİYONU

YERELDE KALİTE YOLCULUĞU

TEKNE İMALATI

ŞAKİR KANDÖNMEZ

MARDİN'DEN ŞANLIURFA'YA



DURU SOLAR
— *enerji sistemleri* —

Güneş Bedava, Rüzgar Bedava, Elektrik Bedava...

Gsm. Whatsapp: 0505 099 48 00 Tel.:0252 413 59 59

Karaçulha Mah. Cumhuriyet Blv. No:72/1

(Çevre Yolu Üzeri) Fethiye / MUĞLA

www.durusolarenerji.com info@durusolarenerji.com



“Yerel Üretim Gurme Lezzetler”

Datça Bademi, Fethiye Narı, Isparta Güllü,

Antep Fıstığı, Karadeniz Fındığı...

Doğal lezzetlerimizi Fethiye lokumu ile harmanlıyoruz...

150 farklı çeşidimizle Türk Lokumu'nun ününe ün katıyoruz...



www.servetsekerleme.com

    [servetsekerleme](https://www.instagram.com/servetsekerleme)

+90 252 613 49 49

Fethiye / MUĞLA

İÇİNDEKİLER



8

TURİZMDE İYİ MARKA OLMAK

**KOMŞUMUZ
YUNANİSTAN'A
GİDEBİLMEK İÇİN
ÇOK UZAKLARA
GİTMEYİN**

64



80

FETHİYE'YE ÖZGÜ LEZZETLER...

**BALIK TEKNİK SEYDİKEMER'DEN
DÜNYA AÇILDI**

72



77

TİCARETLE GEÇEN 62 YIL ŞAKİR KANDÖNMEZ

Sunuş	05
Dosya Konusu	08
Uzman Gözüyle	13
Odadan Haberler	20
Sektörden	65
Ajanda	68
İş'te Kalite	70
Başarılı Üyemiz	72
Geçmiş Zaman Olur Ki...	77
Fethiye'ye Özgü Lezzetler...	80
Üye İndirim Protokolleri	82
Gezi	84
Fuar Takvimi	90
Vergi Takvimi	92
Kitap	94
Anket	95

İMTİYAZ SAHİBİ

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

Osman ÇIRALI

Sorumlu Müdür
İbrahim ERDEM

Düzeltilen
Uğur ÇAÇARON

Yayın Koordinatörü
Selda OĞUZ

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

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





Mustafa BÜYÜKTEKE
FTSO Meclis Başkanı

Değerli Üyelerimiz

2019 yılının ilk yarısını geride bırakırken verimli olmasını dilediğimiz turizm sezonumuzun en yoğun günlerini yaşıyoruz. Her zaman olduğu gibi Bölgemizin gerek turizm sektörü gerekse tarım sektörü en hareketli döneminde de Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak meslek komitelerimizden aldığımız enerjiyle, Meclisimiz ve Yönetim Kurulumuzla birlik ve beraberlik içinde üyelerimize hizmet etmenin gayreti içindeyiz.

Ticaret hayatında bölgesel sorunların yanı sıra ülke ekonomisinde yaşanan zorluklar da üyelerimizi etkiliyor. Yılın ilk üç ayında yerel seçimlere kilitlenen ekonomideki belirsizlik ne yazık ki yenilenen İstanbul Büyükşehir Belediyesi seçimleri nedeniyle ikinci üç ayda da devam etti. Yerel seçim sonuçlarının ülkemize hayırlı olmasını temenni ediyorum. Artık seçim süreci bitti, iş dünyası olarak beklentimiz herkesin ekonomiye yoğunlaşması.

İş dünyası başta olmak üzere tüm ülke gündeminin normal akışına dönmesini ve üreticimizin, tüccarımızın, turizmcimizin refah düzeyinin artması için beklentilerinin karşılanmasını diliyoruz. Ancak üretmek, istihdam ve ekonomideki sorunlara çözüm bulabiliriz.

FTSO olarak her ay düzenli olarak yapılan komite toplantılarının yanı sıra bölgesel toplantılarımızla sektörlerimizi yakından takip ediyor, komitelerimizin ziyaretleriyle üyelerimizle birebir iletişime geçiyoruz. Sorunların çözümü için bölgesel güçlerle birlikte hareket ederek bu doğrultuda platform toplantılarına ve sektörel buluşmalara ev sahipliği yapıyoruz.

İstihdam sorununun çözümü için üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) öncülüğünde "Burası Türkiye Burada İş Var" sloganıyla başlatılan İstihdam Seferberliği 2019 kampanyasının özellikle işverenler tarafından iyi değerlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. İstihdam Seferberliği 2019 kapsamında iş dünyamıza, girişimcilerimize 8 farklı teşvik sunuluyor. Turizm sezonu ile birlikte bölgemizde hareketlenen istihdam arayışın sürecinde işverenlerimizi birçoğu tarihi destekler olan bu teşviklerden yararlanmaya davet ediyorum.

Ekonominin bacasız fabrikası olan turizm sektöründe önemli gelir kaynağı yaratan bölgemizin tanıtımına ve pazar çeşitlendirmesine yönelik Odamızın yaptığı çalışmalar meyvesini vermeye başladı. Bölgemize farklı ülkelerden gelen turistler dikkat çekiyor.

Ülke genelinde olduğu gibi bölgemizde de turizmi ve dolaylı olarak ticari hayatı olumsuz yönde etkileyen belirsizlik sürecinin ikinci 6 aylık dönemde hareketliliğe dönmesini ümit ediyorum 2019 turizm sezonunda üyelerimize işlerinde başarılar diliyorum.

Saygılarımla,



Osman ÇIRALI
FTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz; Sevgili Okuyucularımız;

2019 yılının turizm sezonu devam ederken Makri Dergimizin yeni sayısı ile sizlerle. Üçer aylık dönemlerde yaptığımız hizmetlerin yanı sıra sektörlerimizi de irdelediğimiz Makri Dergimiz, bu sayıda da sizleri farklı konu ve konuklarla buluşturacak.

Ülkemiz 2019 yılının ilk üç aylık döneminde yerel seçimlere kilitlenirken, ikinci 3 aylık dönemde de siyasi ve ekonomik çalkantılara sahne oldu. Üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 75'inci Genel Kurulu 2 Mayıs 2019 tarihinde Ankara'da Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla yapıldı. Ülke ekonomisinin içinden geçtiği durumun da değerlendirildiği Genel Kurul'da Odamızı Genel Kurul Delegeleri Akif Milaslıoğlu, Muhammet Kökten, Fikret Koyun-

cu, Erol Aksoy, Ramazan Sıtkı Gümüşhan, Fadıl Ardıç ve Genel Sekreterimiz Ezgi Kullukçu ile temsil ettik. Ankara'nın nabzını tutma imkanı bulduk.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu kritik süreçte yasal düzenlemeleri yakından takip edip üyelerimizi haberdar ediyor ve bölgemiz ekonomisine katma değer yaratacak hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Makri Dergisi'nin geçen sayısında müjdelediğimiz Yunanistan vizesi hizmetini 15 Haziran 2019 tarihinden itibaren vermeye başladık. Üyelerimiz ve Fethiyeliler artık Yunanistan vizesi almak için İzmir'e ya da Marmaris'e gitmek zorunda kalmıyor. Odamızın, mobil biyometri aracılığıyla Yunanistan'a Schengen vizesi verme hizmeti yoğun ilgi görüyor. Randevu sistemi ile yürütülen hizmet çerçevesinde, FTSO web sitesinde de duyurulan gerekli evrakları doldurarak, vize başvurusunda bulunanlar, Odamızı arayarak randevu alıyorlar, randevu gününde ve saatinde Odamıza gelerek Yunanistan için Schengen vizesi işlemlerini tamamlıyorlar. Vize kolaylığının komşumuz Yunanistan ile turizm, kültürel ve ekonomik ilişkilerimizi daha da güçlenmesine katkı sağlayacağına inanıyorum.

Fethiyemizin yıldızı hem ulusal hem de uluslararası alanda her geçen gün daha da parlıyor. Yeni Trend Fethiye sloganıyla güçlenen bu yükselişte hiç kuşkusuz ki dünyanın en iyi yamaç paraşütü merkezleri arasında gösterilen Babadağ önemli bir aktör. Babadağ zirvesinden yamaç paraşütüyle uçuş yapanlar, sadece eşsiz manzarasıyla Ölüdeniz'i değil Fethiye, Seydikemer, Dalaman ve Ortaca ile Kaş'ı kuşbakışı izleyebiliyor. Hatta Yunanistan'ın Rodos Adası'nı da görebiliyor. Bu adrenalini yaşamak için dünyanın dört bir yanından bölgemize gelen ziyaretçilerimize uluslararası standartlarında kaliteli hizmet sunmamızı sağlayacak için Babadağ Teleferik Projesi'nin tamamlanmasına dair çalışmalarımız aralıksız devam ediyor. Babadağ Projesi ile Fethiyemizi dünya markası haline getirmekte kararlıyız.

Turizmin 12 aya yayılmasının ötesinde bölgesel kalkınmaya da hizmet edecek ve 2020 yılında hizmete girecek teleferik projesiyle 1965 rakımlı Babadağ her yıl yaklaşık 1 milyon kişiyi ağırlamaya hazırlanıyor. Babadağ Teleferik Projesi'nin daha rantabl olması için yaptığımız yer değişikliğine ilişkin ön iznin önümüzdeki günlerde kesin izne çevrilmesini heyecanla bekliyoruz.

Bu yılın ilk altı ayında Babadağ'dan 51 bin 984 yamaç paraşütü uçuşu yapıldı. Geçen yıl aynı dönemde bu rakam 45 bin 575 idi. 2018 yılında yüzde 38 artarak 162 bin 776'ya yükselen Babadağ'dan yamaç paraşütü uçuşu sayısı yılsonu itibarıyla 200 binin üzerine çıkmasını bekliyoruz. Babadağ'a artan ilgi ulusal basında da geniş yankı buluyor.

Bölgemiz son yıllarda her ne kadar turizm bölgesi olarak öne çıksa da aynı zamanda tarım bölgesi olan Fethiye ve Seydikemer tarımsal üretim ve su ürünleri ihracatında da önemli bir yere sahip. Bu nedenle söz konusu sektörlerdeki yeniliklerin takip edilmesi kadar bölgemize özgü ürünlere katma değer sağlanması da önem kazanıyor. Yine bölgemizin tekne ve yat imalatında ciddi bir potansiyeli var. Beşkazamının farklı alanlardaki potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilmesi için sektörlerle ve bu sektörlerde faaliyet gösteren firmalarımıza Makri Dergimizde yer vermeye özen gösteriyoruz.

Logomuz değişti



Sosyal medyada bizi yakından takip eden okuyucularımızın gözünden kaçmamıştır. Stratejik planımızda da öngördüğümüz gibi 2019 yılı hedeflerimiz arasında yer alan Odamızın kurumsal değerini, titiz yapısını ve bilinirliğini arttırmak amacıyla "Kurumsal Kimlik" çalışmalarımız çerçevesinde ilk olarak Odamızın logosunu yeniden ele aldık. Logomuzun farklı yerlerdeki kullanımlarının önüne geçmek tek bir kullanım olması için logomuzu değiştirmeye karar verdik ve logomuzda değişiklik yaptık. Sosyal medya hesaplarımızın ardından Dergimizin bu yeni sayısında da kullandığımız yeni logomuz bundan böyle belirli kurallara çerçevesinde bu şekilde kullanılacak.

Değerli Okuyucularımız,

Üyemizden ve okuyucularımızdan gelen talep ve önerileri de dikkate alarak hazırladığımız Makri Dergimizin bu sayısında dosya konusunu "Turizmde İyi Marka Olma" olarak belirledik.

Okuyucularımızın merakla takip ettikleri "Geçmiş Zaman Olur Ki" bölümümüze 62 yılı ticaret ile geçen Fethiye'nin ticaret ve siyaset hayatının bilinen ismi Şakir Kandönmez'i konuk ettik. "Fethiye'ye Özgü Lezzetler" bölümünde ise bu sayımızda Göcek'teyiz. Dergimizi beğeninizden sunar, keyifli okumalar dilerim.

Saygılarımla,

TURİZMDE *İyi Marka Olmak*



Dr. Onur Akbulut
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Fethiye İşletme Fakültesi
Turizm İşletmeciliği Bölümü
Öğretim Üyesi

Turizm, sağladığı yabancı yatırım, döviz ve istihdamla dünyadaki en önemli ekonomik sektörlerden biridir. Nitekim Dünya Turizm Örgütü (DTÖ) verilerine göre, 2018 yılında uluslararası turist varışları bir önceki yıla göre % 6'lık bir büyüme ile 1,4 milyar turist sayısına ulaşmıştır (DTÖ, 2019). Ülkemiz 2017 yılında, 37,6 milyon uluslararası turist varışıyla dünyada ilk 10 ülke içinde 8. sırada yer almıştır (DTÖ, 2018). Ayrıca, DTÖ'ne göre, Türkiye, 2018 yılında döviz kurunun da etkisiyle turizmde güçlü bir toparlanma göstermiştir (DTÖ, 2019). Fethiye, 450 bini yabancı, 700 bini yerli olmak üzere 2017 yılında toplam 1.150.000 turist ağırlamıştır (Muğla İl Kültür Turizm Müdürlüğü, 2018). Bu veriler, Türkiye ve Fethiye'nin turizm açısından önemli destinasyonlar olduğunu ortaya koymaktadır.



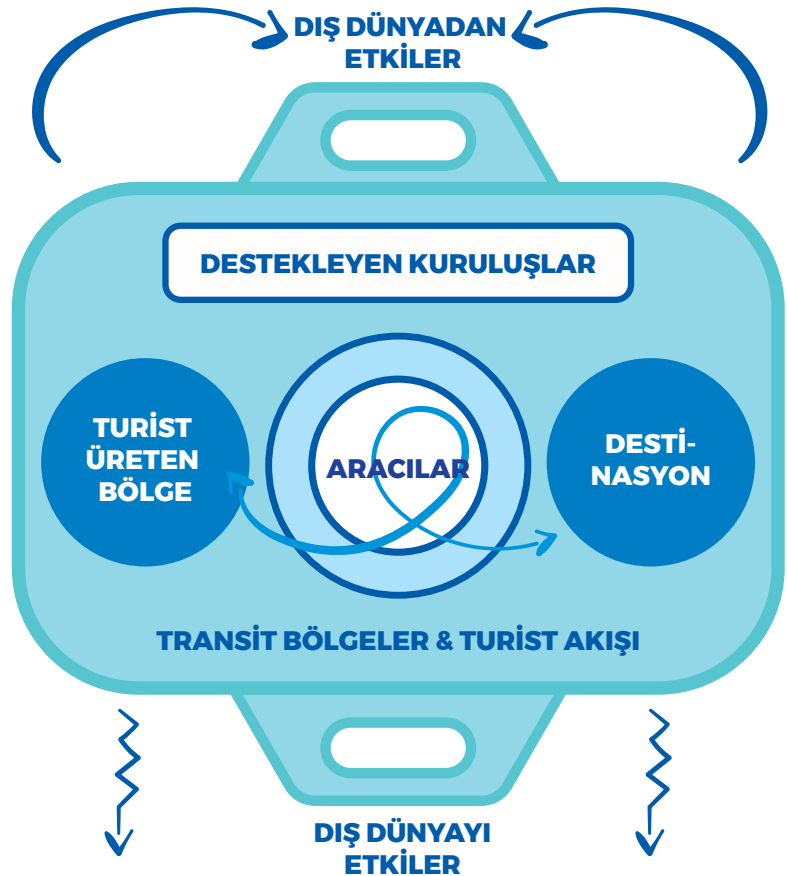
noktasıdır. İlk olarak sistemle başlamak gerekirse, bir sistemde bütün ayrı parçalar, bir işlevi yerine getirmek için birlikte hareket etmektedirler. Sistemi oluşturan parçaların tek başına bir işlevleri yoktur. Sistem yaklaşımıyla oluşturulmuş turizm sistemi Şekil 1’de sunulmuştur. Bu çerçeve ulaşım şekillerini, turist üreten bölgeyi ve destinasyonu birbirine bağlayan, turizm sisteminin ayrılmaz bir parçası olduğunu göstermektedir. Bu yüzden turizm sistemi, kişinin turizmi etkileyen ve düzenleyen organizasyonları tanımlarken, turist seyahatinin genel sürecini hem tedarikçinin hem de alıcının perspektifinden anlamasını sağlayacak bir çerçevedir (Page, 2016: 18). (Şekil 1)

Destinasyon Olarak Fethiye Markası

Fethiye’nin ulusal ve uluslararası bir destinasyon olarak diğer destinasyonlarla rekabetçiliğinin artırılmasında ve ilk olarak turizm sisteminin ana unsuru olan destinasyonun tanımlanmasında fayda vardır. Çünkü turizm sektöründeki küresel rekabet ortamı, turizm destinasyonlarının rekabetçiliğine vurgu yapmaktadır.

DTÖ’ne göre (2016: 1) destinasyon: “Yerel bir destinasyon ziyaretçinin en az bir gece geçirdiği fiziksel bir yerdir. Destinasyon, dönüş seyahatine kadar destek hizmetleri ve çekicilikler gibi turistik ürünler ve turistik unsurları barındırır. Destinasyonun yönetimini

Yukarıdaki veriler, turizmin önemli bir ekonomik aktivite olduğunun en güzel göstergelerinden biridir. Turizmin büyümesi göz önüne alındığında, bu sektörü geliştiren faktörler birinci derecede önemlidir. Turizm sisteminin en önemli parçalarından biri destinasyondur. Destinasyonun önemini vurgulamak için Leiper (1979) tarafından ortaya atılan turizm sistemi önemli bir çıkış



Şekil 1. Turizm Sistemi. Kaynak: Leiper, 1979.



belirleyen fiziki ve idari sınırları, imajları ve pazardaki rekabetçiliğini belirleyen algıları mevcuttur. Yerel destinasyonlar sıklıkla yerel toplumu da içeren birçok paydaşla iş birliği içindedir ve daha büyük destinasyonları oluşturmak için iç içe yerleşip, iletişim ağı oluşturabilir.” Tanımdan da anlaşılabileceği gibi, destinasyon turizm sisteminin ve seyahatin merkezindedir; ayrıca “destinasyon tüketicilere toplu olarak turizm deneyimi sağlamak için ürün-



lerin bir karışımıdır (amalgam)” (Fyall vd., 2006). Turizm literatürüne bakıldığında, destinasyon, tam Türkçe karşılığı olan varış yerinden daha fazlasını ifade etmektedir.

Fethiye markasının oluşturulabilmesi için öncelikli olarak bir destinasyonun kaynaklarının neler olduğunun anlaşılması gerekir. Yakın tarihli bir çalışmaya göre, bir destinasyonun kaynakları çevresel (birincil), ki bunlar tekrar üretilemez ve turizm tarafından oluşturulan (ikincil), ki bunlar tekrar üretil-



bilir olarak ikiye ayrılmıştır (Mihalic, 2013:617). Bu kaynaklar Tablo 1’de sunulmuştur.

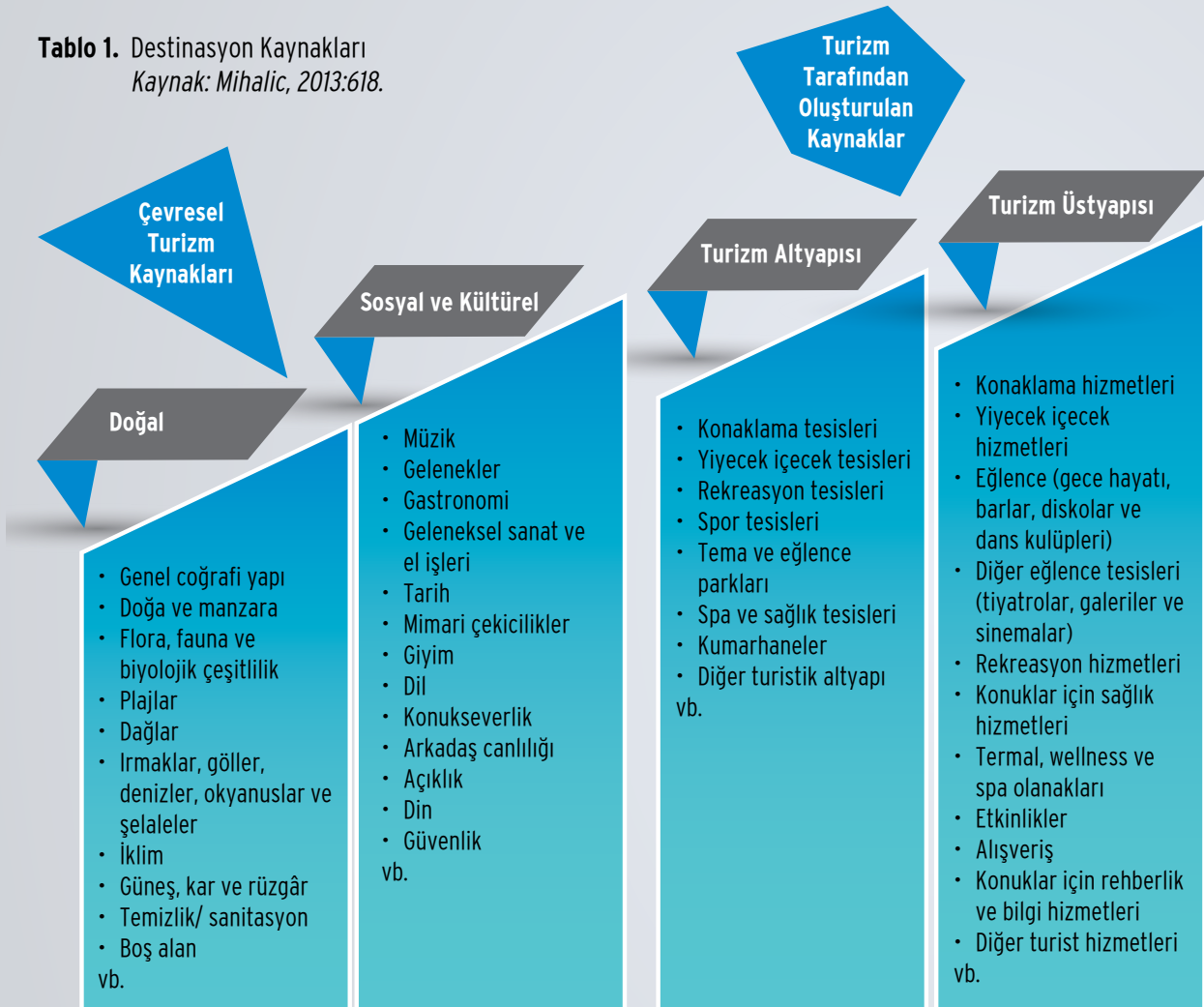
Destinasyon olarak Fethiye markasının oluşturulmasında Tablo 1’de verilen destinasyon kaynaklarının göz önünde bulundurulması ve rekabeti yoğun küresel turizm de destinasyon rekabetçiliği açısından önemlidir. Çünkü destinasyon markalaştırması, *bir destinasyonu tanıtmak için bir dizi imajın paketlenmesi ve pazarlanmasıdır*.

Bu çabalar bir destinasyonda elde edilebilecek deneyimlerin tüketicilere açıklanmasıdır ve bu destinasyonun sağlayabileceği deneyimlerin tesisler, imkânlar ve diğer tüm olanaklar bazında formülasyonunu içermektedir.

Güçlü bir marka katma değer sağlar, kuvvetli bir kimlik faydası getirir, tüketici davranışlarının yönetilmesine imkân verir, tüketicinin gerçek algısını etkiler, kapıları açar, güven ve saygı yaratır ve kalite ve bütünlük beklentilerini artırır (Morgan, 2011).

Bu nedenlerle Fethiye markasının oluşturulmasında ilk olarak Fethiye’nin, destinasyon olarak kaynakları ile birlikte ele alınması önemli bir konudur. Buradan yola çıkarak sadece tek bir

Tablo 1. Destinasyon Kaynakları
Kaynak: Mihalic, 2013:618.



unsura odaklanmak yerine bütünleşik bir yaklaşımla Fethiye'nin doğal, sosyal ve kültürel kaynakları turizm altyapısı ve üstyapısı konuları bütüncül olarak ele alınarak marka bazında çalışmalar yapılmalıdır. Bilgi ve iletişim çağı olarak adlandırılan çağımızdaki teknolojik gelişmeler her alandaki rekabeti yoğunlaştırmıştır. Sürekli büyüyen küresel turizm pazarından pay alma konusunda destinasyonlar arasında rekabet konusunda çetin bir mücadele yaşanmaktadır. Fethiye'nin destinasyon olarak rekabet edebilirliğinin artırılmasında bilimsel literatürü de göz önüne alarak markalaştırma çalışmaları yapılması önemli bir konudur.



Kaynaklar

Dünya Turizm Örgütü, (2019), World Tourism Barometer 2019, erişim: <http://www2.unwto.org/press-release/2019-01-21/international-tourist-arrivals-reach-14-billion-two-years-ahead-forecasts> (23 Mayıs 2019).

Dünya Turizm Örgütü, (2018), Tourism Highlights 2018 edition, erişim: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (23 Mayıs 2019).

Dünya Turizm Örgütü, (2016), Terminology within Destination Management and Quality, erişim: <http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/docpdf/terminologydm.pdf> (23 Mayıs 2019).

Fyall, A, Garrod, B. ve Tosun, C. (2006), Destination Marketing: A framework for future research, In Kozak, M. and L. Andreu (eds) Progress in Tourism Marketing. Oxford: Elsevier, 75-86.

Leiper, N. (1979), The framework of tourism: towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry, Annals of Tourism Research, 6 (4), 390-407.

Mihalic, T. (2013), Performance of environmental resources of a tourist destination: concept and application, Journal of Travel Research, 52 (5), 614-630.

Morgan, N. (2011), Destination brands: Development, challenges & cases, erişim: <https://www.slideshare.net/nigelmorgantourism/introduction-to-destination-brands> (23 Mayıs 2019).

Muğla İl Kültür Turizm Müdürlüğü, (2018), Turizm istatistikleri, erişim: <http://www.muglakulturturizm.gov.tr/TR-73710/turizm-istatistikleri.html> (23 Mayıs 2019).

Page, S. (2016), Turizm İşletmeciliği, Nobel Yayıncılık: Ankara.



Prof. Dr. Mustafa Saatci
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Fethiye Ziraat Fakültesi
Zootečni Bölümü
m_saatci@hotmail.com

TARIM VE HAYVANCILIKTA KATMA DEĞER

Üretim, bir toplumun var olmasının, bağımsız olmasının ve bağımsız kalmasının en önemli faktörlerinden biridir. Atamız bunu bir vecizesi ile çok güzel özetlemiş: “Çalışmadan, yorulmadan, üretmeden rahat yaşamak isteyen toplumlar önce haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini ve daha sonra da istiklâl ve istikbâllerini kaybetmeye mahkûmdurlar.” Hele bu üretim tarım ve hayvancılık alanıyla ilgili ise önemi daha da artar. Çünkü o zaman bu üretim doğrudan gıda ile ilgili olur ve stratejik bir önem kazanır. Günümüz dünyasının en önemli stratejik maddesi olan gıda, onun üretimi ve ona yüklenecek katma değer, insan hayatının ve ekonominin vazgeçilmezleri olarak devam edecektir.



Dünya ekonomisinde sadece üretmenin yeterli olmadığını, üretime katma değer ilave etmeden elde edilecek kazancın düşük olduğunu çok çeşitli örneklerde görebiliyoruz. Özellikle ürünleri kilogram fiyatıyla kıyasladığımızda, bir kg domatesin fiyatı ile bir kg konsantre domates suyunun fiyatları arasındaki uçurum bu durumu net olarak ortaya koyar. Bu uçurumu ürünlerin sahip oldukları katma değerleri oluşturur. Yani eskilerin deyimi ile söylersek, bu durum “yükte hafif pahada ağır” ürünler arasındaki farktır. Kârlı üretimin hedefi de “yükte hafif pahada ağır” ürüne ulaşmak olmalıdır.

Katma değer, üretilen bir malın veya verilen bir hizmetin satış fiyatından, onu mamul hale getirmek için yapılan bütün masraflar çıkarıldıktan



sonra geri kalan kısım olarak tanımlanabilir. İşte bu geri kalan kısım ne kadar çok ise o mamul maddeden kişilerin, şirketlerin veya ülkelerin elde ettiği kazanç o kadar fazla olur. Hele bu katma değer teknoloji ile entegrasyon sonucunda elde ediliyorsa kazancın çarpanı daha da büyük olur.

O zaman rahatlıkla söylenebilir ki, üretimin yanında ürüne katma değer kazandırmak da çok önemlidir. Ürün hangi sektörden olursa olsun, katma değer ilavesiyle zenginleştirildiği takdirde üretildiği topluma artı milli gelir olarak geri döner. Tabii ki burada ürüne katma değer sağlayan etkenlerin milli olmasının veya milli olma oranının etkisi çok fazladır.

Katma değeri tarım ve hayvancılık özelinde incelersek karşımıza çok değerli bir fikir çıkar. Bu fikir ürünün özelliklerini değiştirebilecek ve bu değişimle kırsalı kalkındırabilecek bir potansiyele sahiptir. İşte tarımda katma değer konusu irdelenirken bu değerli potansiyel her zaman göz önünde bulundurulmalıdır.

Üretime değer katmanın önemi

Bir tarımsal ürünü sağlamak ve bu üründen yeni bir ürün oluşturmak farklı kavramlardır. Bu fark da ürüne kazandırılan katma değer olarak ortaya çıkar. Sağlanan ürünün pazarda belli bir standardı vardır ve bütün üreticiler ürettikleri aynı özellik-

teki ürünü basit bir organizasyon ile tüketici ile buluştururlar. Oluşturulmuş ürün ise sahip olduğu yöntem ve üretim sürecine göre farklılıklar arz eder. Yani birincisi ham olarak nitelendirilirken, diğeri mamul olarak tanımlanır. Mamul madde-nin katma değeri taşıma kapasitesi de üreticinin kazancını belirleyen önemli bir faktördür. Öncelikle oluşturulmuş mamul ürün için bir yatırıma ihtiyaç vardır. Ürün bu yatırımla farklı pazarlara girme özelliği kazanır, daha fazla fiyata satılabilir. Her şeyden önemlisi pazarlama süresi uzar ve markalaşarak üreticisine daha fazla kazanç sağlar.

Tarım ve hayvancılıkta yapılan üretimin fazlalığı oranında üreticilerin de fazla kazanması her zaman geçerli olan bir durum değildir. Aslında bu durum bahsettiğimiz sektörlerin özelliği olup üreticiler tarafından da kabullenilmiştir. Bundan kurtulmanın yolu üreticilerin, çok fazla masraf etmeden ve başka kişi ve kuruluşlara bağlı kalmadan ürünlerini katma değerle pazarlayabilmeleridir. Bunun önündeki en büyük engel ise çiftçiler yani tarımsal üreticiler ile tüketiciler arasındaki mesafenin her geçen gün artmasıdır. Bu birbirinden uzaklaşma hem üreticiler hem de tüketiciler açısından olumsuz bir durumdur. Bu olumsuzluk ise iki grup arasında yer alan kişi ve kuruluşlar için gelir kapısı oluşturmuştur. Üretici ve tüketici arasındaki uzaklaşmanın devamını sağlayan faktörlerden biri de son yıllarda üzerinde çokça durulan "hijyen" kavramıdır. Üretilen gıdalardaki hijyen söz konusu olduğunda, tüketici doğrudan üreticiden alınan ürün için tereddüde düşüp, daha çok aradaki oluşumların pazarladığı paketlenmiş ve belli oranda işlenmiş ürünlere yönelmektedir. Bunun neticesi olarak da evler gıda ambalajlarının çöplüğü haline gelmektedir. Açıkladığımız bu üç durum da çiftçinin ürününe kendi çabasıyla eklemeye çalıştığı katma değer önündeki engellerdir (WEMC, 2005). Üretici ve tüketici arasındaki gıda trafiğini kontrol eden ve çoğunlukla da müdahale eden market zincirleri, bu ayrışmanın sürekliliğini destekleyen kuruluşlardır.

Sektörde sürekli olarak gündemde tutulan, *E.coli* ve *Salmonella* temelli gıda zehirlenmeleri ve deli dana, kuş gribi gibi hastalıklar, tüketicileri daha güvenli buldukları marketlere yöneltmektedir. Bu marketlere yönelen tüketicilerin gıdanın orijini ve ham hali ile ilgili merakları ortadan kalkmaktadır. Son yıllarda kanunlarla desteklenen gıdanın orijininin belirtilmesi zorunluluğu, tüketici farkındalığını artırmak ve üretim bölgesinin tanınmasını sağlaması açısından önemlidir. Orijinin yanında, gıdaların doğal, organik, ekolojik ve yerel gibi isimlerle etiketlenmesi tüketici tercihini standart üründen bu tür ürünlere yöneltmektedir. Bu da üretici ve tüketici arasındaki ilişkinin devamını sağlamak açısından önemlidir (Cowee ve Curtis 2005).

Ürünlerin yakalayabileceği kalite standardı da kazanabilecekleri katma değer açısından çok önemlidir. Bunu et örneğinde incelersek karşımıza karkas ve et kalite özellikleri çıkar. Yani müşterinin gözüne, eline, damağına hitap edecek bir et, sahip olacağı katma değerden dolayı belli bir ücretin üzerinde satılabilecektir. Ete bu özelliklerin kazandırılması ise besi sürecindeki uygulamalara ve kullanılan rasyonlara bağlıdır.

Ürünlerle ilgili katma değeri oluşturabilecek bir nokta da tüketicinin o ürünle ilgili tecrübesidir. Yani daha önce tüketip de beğendiği renk, koku, yumuşaklık, pişme özellikleri ve lezzet gibi unsurları bir üründe bulan tüketici ürünün fiyatı konusunda daha rahat davranabilir. Bu da üretici açısından ürünün katma değerinden elde edeceği kârın artması demektir.

Ürünün üzerindeki etikete mümkün olduğunca ürünün özelliklerinin yazılması da müşterinin ikna olması ve dolayısıyla üreticinin kazancının artması açısından önemlidir. Özellikle et ürünlerinde hayvanın yetiştirilme şartları ve tükettiği yemin özelliklerinin etikette yer alması önemlidir. Organik, gezen hayvan, otlayan hayvan, çevreci üretim, hormon ve antibiyotik kullanımı olarak özetlenebilecek bu durumlar, satış fiyatı üzerinde doğrudan etkilidir (Cowee ve Curtis 2005).

Markalaşma

Marka, tarımsal ve hayvansal ürünlerin fiyatlarını artırılabilmek adına sahip olunabilecek en önemli

özelliklerden biridir. Markanın tanımı ve tüketicinin aklında yer etmiş kısmı satışı etkileyen etkenlerin başındadır (Giddens ve ark., 2002). Marka isim, kelimeler, semboller, dizayn, ürünün özgün tarafları ve şirketin tanıtımı gibi unsurlarla oluşmuş bir kombinasyondur. Tüketici markanın bu özelliklerinden birini algılaması ürünle ilgili kararı vermesini etkiler. İyi ve kabullenilmiş bir marka ürünün fiyatında %10 ile %40 arasında bir artışla kolaylıkla sağlayabilir. Müşteri eğer ürünün özelliklerine ve özgünlüğüne hâkim değilse, üründe arayacağı ve ürünü kıyaslayacağı tek unsur ucuz fiyattır. Bu da katma değer düşmanıdır.

Tarımsal ürünlerde marka, yeni bir pazara girmek, pazardaki yerini korumak, ürün satışını genişletmek ve yeni ürün kategorilerine girmek için kullanılan önemli bir faktördür. Küçük

tarım işletmeleri daha fazla katma değer elde etmek adına, üretmekte oldukları ürünlere yeni bir ambalaj ile işletmenin veya çiftliğin isminin geçtiği bir marka verebilirler. Böylece hem ürünün hatırlanması kolaylaşır hem de o üretimde yaşamış oldukları tecrübeyi tüketicilere anlatmış olurlar. Markalanmış ürün tüketicide bir güven oluşturacağı için daha yüksek ücretle satılabilir. Marka, ürünün girdiği pazarın ihtiyaçlarıyla baş etmek için de rahatlıkla kullanılır. Yeni geliştirilmiş veya farklılaştırılmış bir ürün için de

marka artı bir değerdir. Tüketiciler markalı ürünlerin markasızlara göre daha iyi özellikte olduğu yönünde bir kanaate sahiptirler (Cowee ve Curtis 2005).

Markanın yanında resmi kurumlardan alınacak sertifikalar da tarım ve hayvancılık ürünleri için önem arz eder. Örneğin bir çiftlikteki hayvanlardan dönemsel olarak alınan süt ve kan örneklerinde, hastalık, antibiyotik, somatik hücre ve hormon analizleri yapıldığı takdirde ve bunların sonucunda hastalıktan arı, antibiyotik kalıntısı yok, somatik hücre sayısı normal sınırın altında, hormon seviyeleri normal düzeyde gibi sertifika alındığı zaman o çiftliğin ürünlerinden elde edilen katma değer de ciddi artış gösterecektir. Aynı durum bitkisel ürünler için de yapılacak toprak ve ürün analizleri çerçevesinde değerlendirilebilir. Üreticiler ürünlerini ve onların üretim süreçlerini markalarıyla birlikte açıklayabilirler. Ama bu açıklama resmi bir merci tarafından sertifikalandırılmazsa tüketiciler açısından pek anlam ifade

Tarım ve hayvancılıkta yapılan üretimin fazlalığı oranında üreticilerin de fazla kazanması her zaman geçerli olan bir durum değildir. Aslında bu durum bahsettiğimiz sektörlerin özelliği olup üreticiler tarafından da kabullenilmiştir. Bundan kurtulmanın yolu üreticilerin, çok fazla masraf etmeden ve başka kişi ve kuruluşlara bağlı kalmadan ürünlerini katma değerle pazarlayabilmeleridir.

Katma değerden para kazanan ülke ile ilk ürünü veya ham maddeyi üreten ülkelerin ekonomileri arasındaki uçurum her geçen gün artmaktadır. Dünya ölçeğinde değerlendirecek, Ortadoğu ve Afrika'nın ham madde ve ilk ürün üreticisi ülkeleri ile teknoloji üreten Japonya, Güney Kore ve ABD'nin ekonomileri arasındaki fark bu durumu açıklayan en güzel örnek olarak verilebilir. Tabii ki tarım ve hayvancılık özelinde İsrail ve Hollanda'nın bu iki sektörün ürünlerinden kazandıkları katma değere mutlaka değinmek gereklidir.



etmez. Yapılan araştırmalar tüketicilerin çevreye duyarlı üretim mekanizmasında üretilen ürünler için daha fazla ödeyebileceklerini göstermiştir (Loureiro ve ark., 2002; Dickinson ve Bailey, 2002). Gezen tavuk yumurtası veya organik sütün fiyatlarının daha pahalı olmasına rağmen satışlarının devam etmesi buna örnektir.

Tarım ve hayvancılığın birbirinden kopamayacağı ve birlikte yapıldıklarında ortaya çıkacak katma değeri hepimizin bildiği ürünleri kullanarak ortaya koyalım. Tahıl yetiştirirseniz bunun karşılığı olarak daneye ve samana sahip olursunuz. Bunları sattığınız zaman da elde edeceğiniz gelir, tatminkâr bir boyuta ulaşamaz. Ama bu elde ettiğiniz dane ve samanla hayvan beslerseniz ve bu tahıl ürünleriyle beslediğiniz hayvanlardan et, süt, yumurta gibi ürünler elde edip onları satarsanız elde edeceğiniz gelir, tahıl olarak yaptığınız satışla elde ettiğiniz kârdan misliyle fazla olacaktır. Hele elde ettiğiniz süttan tereyağı ve peynir, etten pastırma ve sucuk üretimine girmeniz katma değere tavan yaptıracaktır. Yani şöyle düşünelim, arpayı dane olarak satmakla tereyağı veya pastırmaya dönüştürdükten sonra satmak arasındaki farkı açıklamaya gerek yoktur.

Diğer bütün sektörlerde olduğu gibi tarım ve hayvancılıkta da katma değer, ürününün uğradığı değişim ile kendini gösterir. Aslında tarım ve hayvancılık sektörlerinde katma değer, ürünün form, özellik ve ambalaj değiştirmesinin yanında raf ömrünün uzunluğu ve gıda olarak tüketilme yelpazesinin genişliği ile ölçülür.

Katma değerden para kazanan ülke ile ilk ürünü veya ham maddeyi üreten ülkelerin ekonomileri arasındaki uçurum her geçen gün artmaktadır. Dünya ölçeğinde değerlendirecek, Ortadoğu ve Afrika'nın ham madde ve ilk ürün üreticisi ülkeleri ile teknoloji üreten Japonya, Güney Kore ve ABD'nin ekonomileri arasındaki fark bu durumu açıklayan en güzel örnek olarak verilebilir. Tabii ki tarım ve hayvancılık özelinde İsrail ve Hollanda'nın bu iki sektörün ürünlerinden kazandıkları katma değere mutlaka değinmek gereklidir.

Hepimizin kullandığı ama nasıl bir üretim sürecinden geldiğini çok iyi bilmediğimiz hayvancılık ürünü olan endüstriyel tavuk eti ve yumurta da başlı başına birer katma değer başarısıdır. Her iki endüstriyel üründe de kullanılan hibrit sistemi, neredeyse bütün dünyayı bu hibrit sistemlerini geliştiren çok uluslu şirketlerin müşterisi yapmıştır. Türkiye gibi bu sistemin son ürününü veya sondan bir önceki ürününü kullanan ülkeler de, bu sisteme pazar oluşturarak devamına destek vermektedir.



Yine hayvancılık sektöründen çok büyük çarpanlarla katma değer üreten bir endüstri de donmuş boğa sperması üretimidir. ABD ürettiği boğa spermalarının %45'ini dünyanın her yerine suni tohumlama amacıyla satmakta ve bundan da ciddi gelirler elde etmektedir.

Fransa'da farklı metotların kullanımıyla üretilen ve çok özgün uygulamalarla tüketime sunulan Bresse ırkı bir horoz özel marketlerde 100 avroya kadar alıcı bulmaktadır.

Bitkisel üretimin de bunlardan farkı yoktur. Bitkisel ve hayvansal üretimde ürünler teknoloji ile buluşmaları kadar veya üretim aşamalarındaki özgünlükleri kadar katma değer üretmektedir. Yani, standart üretime, ham madde üretimine, ilk ürün üretime yeni açılımlar getirmeden bahsi geçen sektörlerde katma değeri yükseltmenin imkânı yoktur.

Bütün bu anlatımlardan sonra bölgemize dönerek bir değerlendirme yaptığımızda karşımıza çıkan manzarayı birlikte değerlendirelim.

Beşkaza ürünlerine katma değer kazandırıyor

Domatesten başlayalım. Beşkaza yöresi (Fethiye ve Seydikemer) hatırı sayılır bir domates üretim merkezi olmasına rağmen bu ürüne katma değer kazandıran bir uygulama bölgemizde bulunmuyor. Sadece üretmiş olduğumuz ilk ürünü kamyonlara yükleyip iç ve dış pazarda satılması için gönderiyoruz. Aynı durumu biber ve patlıcan örneğinde olduğu gibi bütün sebze türlerine ge-

nelleyebiliriz. Konserve, salça, kurutma, konsantre gibi katma değerler bölgemizde yapılan üretime rahatlıkla uyarlanarak üreticimizin kazancını artırabilir.

Narenciye. Portakal, mandalina, limon diye ayırmadan tek kalemde değerlendirsek sebzeler için söylediklerimizden farkı olmadığını görebiliriz. Aynı zamanda bu durumu elma ve şeftali özelinde diğer meyveler için de genelleleyebiliriz. Yani Beşkazamızda üretilen sebze ve meyveleri yeterli katma değer ilave edemeden satıyoruz. Sebze ve meyvelere uygulanabilecek en geçerli katma değer onların dayanıklılığı artırmak, pazarlanabilirlik sürelerini uzatmak ve icabında formlarını değiştirerek farklı bir mamul madde olarak satmaktır. Bunun için de soğuk hava, dondurma, meyve ve sebze suyu, salça, kurutma gibi teknoloji gerektiren uygulamalar devreye sokulabilir. Bu uygulamalardan bazıları az da olsa yapılmasına rağmen ne yazık ki, markalaşma düzeyine erişememiştir.



Doğal zeytin ve zeytinyağı merkezi olmaya aday

Zeytin ve zeytinyağı konusunda ise durumumuz daha iyidir. Bölgemizde üretilen zeytinler, yine bölgemizdeki fabrikalarda sıkılıp, şişelenip belli markalar adı altında satışa sunulmaktadır. Son zamanlarda artan bir ilgiye muhatap olan soğuk sıkım zeytinyağları markalaşmanın da ana unsuru oluşturmaktadır. Tabii ki bu konumuzla İtalya ve İspanya'nın markalaşmada yakaladığı trendin daha gerisinde olduğumuzu kabul etmemiz lazımdır. Zeytini yağ haricinde sofralık olarak pazarlama konusunda da eksikliğimiz hâlâ vardır. Zeytinde hedefimiz zirai kimyasal atık taşımayan ürün üretmek olmalıdır. Daha doğal, daha kimyasalsız, hatta organik üretime yönelik bir zeytincilikten bölgemize kalacak katma değer miktarı da fazla olacaktır. Zeytinin anavatanı olan bu bölge en doğal zeytin ve zeytinyağı üretiminin merkezi olmaya adaydır.

Arıcılık ve bal konusunda oldukça iyiyiz. Balın yanında, polen, propolis ve arı sütü üretimi de bölgemizin yüz akı diyebileceğimiz durumda. Fakat üretimimizi gelir getirici düzeyde pazarlayabildiğimiz pek söylenemez. Ayrıca burada Muğla arısı üzerine de yoğunlaşmamız ve bu arının tanımını ve tanıtımını en ince ayrıntısına kadar yapmamız gerekmektedir. Bu konularda Muğla ve Türkiye Arı Yetiştiricileri Birlikleri ve her ikisinin

de başkanı olan hemşehrimiz Sayın Ziya Şahin'le sıkı ilişkide çalışmamızın önemli katkıları olacağı görüşündeyim. Örneğin ürettiğimiz bal ile yine yöremizde üretilen meyvelerin kombinasyonundan oluşacak bir ürünü, mesela "Beşkaza iksirini" neden denemeyiz?

Küçükbaş yani keçi ve koyun ürünlerinden tam anlamıyla yararlandığımız söylenemez. Bu hayvanlar için emsalsiz bir coğrafyaya sahip olan Beşkazamızın hâlâ bu alanda markalaşmış bir ürünü bulunmaması önemli bir eksikliktir. Kültürel coğrafyamız aynı zamanda Teke Yöresi diye adlandırılan bölgenin sınırları içindedir. Böyle bir bölgede keçi kaynaklı üretilcek bir ürün daha başlangıçta kendi katma değerini oluşturacaktır. Fethiye oğlağı, Beşkaza keçi peyniri gibi... Bunlara değinmişken şuraya bir tohum atayım belki ilerde yeşerir: "Teke Festivali".

Süt ve mandıra konusunda iyi olduğumuzu söyleyebiliriz ama bunun yanında da mamul ürün yelpazemizi genişletmemiz gerektiğini belirtmemiz lazımdır. Yörede üretilen sütlerimiz yine yöremizde bulunan süt işleme tesislerinde mamul hale getirilip bölgenin turizm tesislerinin kullanımına sunulmaktadır. Bu durum her sektörde görmeyi arzuladığımız bir uygulamadır. Bahsettiğimiz sektörümüzde, standart endüstriyel üretimin yanına ekleyebileceğimiz birkaç niş ürünün çok iyi iş yapacağı kanaatindeyim.

Özellikle alabalık üretimimizdeki potansiyelin yanında oldukça cılız kalan katma değer in gıda teknolojisi ile zenginleştirilmesi ürün pazarlaması konusunda yeni açılımlar getirebilecektir. Balıkların daha doğrusu su ürünlerinin türe ve metoda bağlı olmakla birlikte, %20-50 oranı insan gıdası olarak tüketilirken kalan ortalama %60-65'lik kısım atık olarak kabul edilmektedir.





Alabalıkta katma değer cıız

Özellikle alabalık üretimimizdeki potansiyelin yanında oldukça cıız kalan katma değerin gıda teknolojisi ile zenginleştirilmesi ürün pazarlaması konusunda yeni açılımlar getirebilecektir. Balıkçılıkta bir noktaya özellikle parmak basmak istiyorum. Balıkların daha doğrusu su ürünlerinin türe ve metoda bağlı olmakla birlikte, %20-50 oranı insan gıdası olarak tüketilirken kalan ortalama %60-65'lik kısım atık olarak kabul edilmektedir. Fethiye ve Seydikemer ölçeğinde temizlenen balıklardan çıkan bu atık miktarı binlerce ton ile ifade edilir. Bu atıklar üzerine yapılacak bir katma değer çalışması ciddi sonuçlar oluşturabilir. Çok değerli bir protein kaynağı olan balık atıkları geniş bir alanda değerlendirilebilir.

Yöremizde ön plana çıkan ürünlerimizden birkaçını olası katma değerleriyle birlikte özetlemeye çalıştım. Üretimin her alanı önemlidir ama ürünü ham şekliyle satmaktansa katma değeri ile satmak yöresel ekonomi açısından ziyadesi ile önemlidir. Bölgemize gelen turistleri kendi üretimimiz ile beslemenin yanında, dönerlerken yanlarında da bizim ürünlerimizi götürmelerini sağlamamız gerekir. Bunun için de ham madde-nin teknoloji ile buluşması gerekir.

Bu ürünlerimize uygulanacak yüksek teknoloji ile katma değerin çarpan etkisini artırmanın yoları açıktır. Bunun için de ciddi ar-ge çalışmalarına ve ar-ge ekibine gerek vardır. Ancak bu sayede ürün hak ettiği değerde satılırken, üretici de hak ettiği emeğin karşılığını alır.

Bölgemiz üzerinden yapacağım değerlendirmeye yazıma son vermek istiyorum. Fethiye'de ve Seydikemer'de yani Beşkazamızda ürettiğimiz her üründen katma değer beklentimiz varsa ki var, o zaman kapımıza kadar gelmiş turizm fırsatını çok iyi değerlendirmeliyiz. Eğer ürünlerimizi turizmi kullanarak katma değer açısından zenginleştiremiyorsak, bu bizim eksikliğimizdir. "Nasıl" konusu ise başka yazılara konu olacak kadar geniştir.

Katma değerlerle bezenmiş bol üretimli günler dilerim.

Kaynaklar

- Cowee, M. W. Ve Curtis K. R. (2005). Adding Value to Agriculture Research Assistant, Department of Resource Economics, University of Nevada, Reno <http://www.unce.unr.edu/publications/files/ag/2005/fs0530.pdf>
- WEMC, Western Extension Marketing Committee (2005). "Certification and Labeling Considerations for Agricultural Producers." 2005. <http://www.ag.arizona.edu/arec/wemc.html>
- Giddens, N., Brees, M. ve Parcell J. (2002). "Building Your Brand." Missouri Value Added
- Development Center, University of Missouri, <http://www.muextension.missouri.edu>.
- Loureiro, M. L., McCluskey J. J. ve Mittelhammer R. C. (2002) "Will Consumers Pay a Premium for Eco-Labeled Apples?" Journal of Consumer Affairs vol. 36, 2: 203-19.
- Dickinson, K.S. ve Bailey, D. (2002). "Meat Traceability: Are U.S. Consumers Willing to Pay for It?" Journal of Agricultural and Resource Economics 27: 348-364.

YABANCILARIN TAŞINMAZ EDİNİMİNDE DEĞERLEME RAPORU ARANACAK

Yabancıların Emlak Edinimiyle İlgili Değişiklik FTSO'da Anlatıldı

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda emlak sektörünü yakından ilgilendiren 'yabancıların emlak edinimi ve Türk vatandaşlığı hakkı elde edilmesi' ile 'ekonomik gelişmeler ve emlak sektörüne yansımaları' konulu seminer düzenlendi. Seminere, Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı Serdar Oğuz, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) lisanslı gayrimenkul değerlendirme uzmanı Avukat Caner Yıldırım ile emlak firmalarının yetkilileri ve temsilcileri katıldı. Seminerde 4 Mart 2019 tarihinden itibaren yabancı uyruklu kişilerin tüm gayrimenkul alım ve satış işlemlerinde SPK lisanslı gayrimenkul değerlendirme kuruluşları tarafından onaylanacak değerlendirme raporu kullanılmasının zorunluluğu hakkında bilgi verildi.

FTSO Hizmet Binası'nda 5 Mart 2019 Salı günü düzenlenen seminerde Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı Serdar Oğuz, ekonomik gelişmeler ile ABD ve Avrupa merkez bankalarının parasal sıkılaştırma politikaları nedeniyle para bulmanın zor-



laştığını; dolayısıyla faizlerin arttığını belirterek bu faktörlerin daha az tüketime, sektörel daralmaya yol açtığını ve ekonominin küçülmesine sebep olduğunu aktardı. Emlak sektörü bazında geçen yıla nazaran konut alım kredilerinde %80'lik düşüş yaşandığını aktaran Oğuz, bunun sebebinin faizlerdeki yükselme olduğunu ve piyasanın emlak satışı anlamında daraldığını ifade etti.

Serdar Oğuz, sektörün istenen noktaya gelebilmesi için yurt dışı pazarlara ve yurt dışında yerleşik Türklere yönelmesi, yabancı emlak satışlarındaki komisyon oranının makul oranlara çekilmesi ve kiralama faaliyetlerinin göz ardı edilmemesi gerektiğini belirtti. 2019-2020 sezonunu en iyi geçirecek sektörün turizm sektörü olacağını aktaran Serdar Oğuz, sektörlerin her anlamda iş birliği yapması gerektiğini vurguladı.

Halihazırda faizlerin düşme eğilimine girdiğini ve bunun iyi bir gelişme olduğunu söyleyen Fethiye Emlakçılar Derneği Başkanı Serdar Oğuz, "Özel sektörün yapması gerekenlerin yanında devletin de turistlere tanıtıcı ve bilgilendirici faaliyetlerde bulunması, yabancı emlak alım satımlarında bürokrasiyi azaltması ve ulusal emlak takas sistemi kurulması gerekir." dedi.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda gerçekleşen toplantı, SPK lisanslı gayrimenkul değerleme uzmanı Avukat Caner Yıldırım'ın, yabancıların emlak edinimi ve Türk vatandaşlığı hakkı elde edilmesi konularında yaptığı sunum ile devam etti.

Türk vatandaşlığına geçiş için asgari gayrimenkul bedeli düşürüldü

Yıldırım, "Resmi Gazete'de 19 Eylül 2019 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzası ile çıkan 106 nolu karar ile yabancıların "istisnai olarak Türk vatandaşlığını" kazanmalarını düzenleyen yönetmelikte değişiklik yapıldı. Buna göre, yabancıların vatandaşlığa geçişi için gereken asgari taşınmaz bedeli daha önce 1 milyon Amerikan doları iken yapılan değişiklikle bu bedel 250 bin Amerikan Dolarına indirildi. Yine yabancıların vatandaşlığa geçişi daha önce en az 2 milyon Amerikan Doları olan sabit sermaye yatırımı tutarı 500 bin Amerikan Dolarına çekildi." dedi.

Buna göre Türk vatandaşlığına başvurmak isteyen yabancılar, belirtilen tutarda gayrimenkul

satın almak veya yatırım yapmak suretiyle diğer gerekli belgelerle ilgili kurumlara başvuru yapabilecek ve kurumlar başvuru belgelerini İçişleri Bakanlığı'na iletecekler.

Yabancıların taşınmaz ediniminde değerleme raporu aranacak

Avukat Caner Yıldırım, "Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü Yabancı İşler Dairesi Başkanlığı'nın 2019/1 sayılı genelgesinde, 04.03.2019 tarihinden itibaren yabancı uyruklu kişilerin tüm satış işlemlerinde değerleme raporu aranılacak. Taşınmazın piyasa değerini gösterir değerleme raporları, BB-DK'nın resmi sitesinde ilan edilen ve SPK lisanslı gayrimenkul değerleme kuruluşları tarafından onaylanacak." diyerek yabancı gayrimenkul satışlarındaki değerleme raporu içeriği hakkında bilgi verdi.

Bu kapsamda emlak firmaları yabancı gayrimenkul alım ve satım işlemlerinde SPK lisanslı gayrimenkul değerleme kuruluşuna başvurarak taşınmaza ait değerleme raporu alacak ve tapu işlemlerine bu rapor ile devam edecek.



İŞVERENLERE İSTİHDAM TEŞVİKLERİ ANLATILDI



İstihdam Teşvikleri Yoğun İlgı Gördü

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde 25 Şubat 2019 tarihinde açıklanan ve toplam 8 teşviki içeren 'İstihdam Seferberliği 2019' bilgilendirme toplantısı Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda yapıldı. Firma temsilcileri ve muhasebecilerinin yoğun ilgi gösterdiği toplantıya, Fethiye İŞKUR Müdürü Mustafa Karakan, FTSO Genel Sekreter Vekili Av. Ezgi Kullukçu, İŞKUR İş ve Meslek Danışmanı Koordinatörü Ali Koyuncu, İş ve Meslek Danışmanı Leyla Ölmez katıldı.

Fethiye İŞKUR Müdürü Mustafa Karakan'ın açış konuşmasını yaptığı toplantıda, ilave istihdam teşviki (7166 sayılı Kanun), ilave istihdam teşviki (7103 sayılı Kanun), kadın genç ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) belgesi olanların teşviki (6111 sayılı Kanun), engelli istihdamı teşviki, işbaşı eğitim programı teşviki ile işe ilk adım projesi teşvikleri anlatıldı.

Fethiye İŞKUR, İş ve Meslek Danışmanı Koordinatörü Ali Koyuncu da toplantıda yaptığı sunumla teşviklerin detayları hakkında bilgi aktardı. Ali Koyuncu, 'istihdam seferberliği' kapsamında yer alan ilave istihdam teşvikinin 1 Şubat-30 Nisan 2019 arasında yapılan istihdamları kapsadığı belirtti. Koyuncu ilave istihdam teşvikinin destek miktarının her ilave istihdam için ilk 3 ay kişi başı aylık 2.021 TL'nin yanı sıra, yine 3 ay boyunca SGK primi ile damga ve gelir vergisi toplamı olan 1.113 TL olduğu belirtti. Bu destekten faydalanmak için 9 ay istihdam zorunluluğu olduğunu vurgulayan Koyuncu, ayrıca üç ayın devamındaki 9 ay, kadın, engelli, 18-25 yaş arası erkek olma durumuna göre ise 15 aya kadar SGK primi ile vergilerin devlet tarafından karşılanacağını belirtti. Toplantıda imalat ve bilişim



sektörlerindeki destek tutarlarının daha fazla olduğu aktarıldı.

Ali Koyuncu, kişilerin işbaşında çalışarak deneyim kazanmasını ve işe yerleştirilmesini amaçlayan işbaşı eğitim programlarının yanı sıra, kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahibi kişiler ile engelli istihdamlarında verilen teşvikleri anlatarak, teşvikten yararlanacak sigortalının SGK'nın genel ağ sitesi üzerinden tanımlanma işlemlerinin yapıldığı bilgisi verdi.

Toplantıda, desteklerden faydalanabilmek için işe alınacak kişinin mutlaka İŞKUR'a kayıtlı aktif iş arayan olması gerektiğinin önemi de vurgulandı.

İNTERNET BAĞIMLILIĞINA DİKKAT ÇEKİLDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda düzenlenen seminerde özellikle çocuklar ve gençler arasında giderek yaygınlaşan internet bağımlılığına dikkat çekildi. FTSO çalışanlarının katıldığı seminerde Aile ve Çift Danışmanı Terapist Nuray Bartoschek, giderek artan internet bağımlılığına ilişkin bilgilendirme yaptı.



Fethiye Bağımlılıkla Mücadele İlçe Koordinasyon Kurulu (BMİKK) tarafından Fethiye'deki bütün kurumlarda çalışanlara ve ailelerine yönelik başlatılan "ergenlik ve teknoloji bağımlılığı" konulu seminerler dizisi kapsamında Aile ve Çift Danışmanı Terapist Nuray Bartoschek FTSO çalışanları ile bir araya geldi. Özellikle teknoloji bağımlılığının dalga dalga ve her yaşı etkisi altına aldığını örneklerle anlatan Terapist Bartosc-

hek, çocuklara doğru model olmanın önemini altını çizdi.

Ebeveynlere, özellikle ergenlik çağındaki çocuklarına nasıl yaklaşmaları gerektiği konusunda tüyolar veren Nuray Bartoschek, internet kullanımı konusunda anne babalara da çocuklarına iyi örnek olma görevi düştüğünü kaydetti. Ailelerin çocukların bilgisayar başında giderek daha çok zaman geçirmesinden şikayetçi olduğunu kaydeden Terapist Nuray Bartoschek, bu noktada anne babaların da sorumluluğu olduğuna işaret ederek, "Çocuklar teknolojiye bağımlılar, çünkü anne babaları da teknolojiye bağımlı hale geldi. Anne babalar çocuklarına iyi örnek olmalı." dedi.

Ergenlik çağında yaşanan sorunlara da değinen Bartoschek, aile ve ikili ilişkilerdeki iletişim hatalarının da nasıl aşılabileceği konusunda tavsiyelerde bulundu.

FTSO BAŞKANI OSMAN ÇIRALI: “SEÇİM SONUÇLARI ÜLKEMİZ VE BÖLGEMİZ İÇİN HAYIRLI OLSUN”



SEÇİMSİZ 4,5 YIL İYİ DEĞERLENDİRİLMELİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 31 Mart yerel seçimleriyle ilgili yaptığı açıklamada, **“Demokrasi şölenine dönüşen bir seçimi daha geride bıraktık. Yerel seçim sonuçlarının, Fethiyemize, Seydikemerimize, Muğlamıza, tüm ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzde 4,5 yıllık seçimsiz bir dönem var. Beklentimiz, bu seçimsiz dönemin en iyi şekilde değerlendirilerek, ekonominin bir numaralı gündem maddesi olması.”** dedi.

FTSO Başkanı Osman Çıralı 31 Mart yerel seçimlerinin Türkiye’ye yakışır biçimde huzur içinde tamamlandığını, ülke genelinde seçmenlerin sandığa gittiğini ve vatandaşlık görevlerine yerine getirdiğini belirterek, **“Seçim sonuçlarının, başta Fethiyemiz ve Muğla olmak üzere ülkemize ve milletimize hayırlar getirmesini diliyorum.”** dedi. Çıralı mesajında şu görüşlere yer verdi:

“Tüm Türkiye’de olduğu gibi Muğla genelinde, Fethiye ve Seydikemer’de milletimize yakışır bir seçim süreci yaşadık. Halkımızın iradesi ile Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı seçilen sayın Dr. Osman Gürün, Fethiye Belediye Başkanı seçilen Alim Karaca, Seydikemer Belediye Başkanı seçilen Yakup Otgöz ile ilçelerimize seçilen belediye başkanlarını kutluyor, hepsine ayrı ayrı başarılar diliyorum. Başta üyelerimiz olmak üzere, sandığa giderek seçimleri demokrasi şölenine çeviren tüm seçmenlerimize Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına teşekkürlerimizi sunuyoruz. Halkın iradesinin sandığa yansısıyla kazananın bölgemiz, ilimiz olacağına inanıyorum. Seçimler

geride kaldı, artık zaman birlik beraberlik ve ekonomik zorlukları aşmak için birlikte hareket etme zamanıdır. Son 5 yılda 8 seçim yaşayan Türkiye, 31 Mart yerel seçimlerinin ardından 4,5 yıllık seçimsiz bir döneme giriyor. Bu yeni dönem ülke genelinde özellikle ekonomik reformlar açısından iyi değerlendirilmesi gereken bir dönem. İş dünyası olarak beklentimiz, bu seçimsiz dönemin en iyi şekilde değerlendirilerek, ekonominin gerek ulusal gerekse yerel bazda bir numaralı gündem maddesi olması.

Yerel bazda, biz bölgemizin ve üyelerimizin sorunlarını, beklentilerini ve çözüm önerilerini seçim sürecinde tüm adaylara ilettik. FTSO olarak bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da tüm kurumlarla uyum içinde çalışma kararlılığı içindeyiz. Belediyelerimizin desteği olmadan Fethiye-Seydikemer Güç Birliği Platformu ile Turizm Konseyi’ndeki çalışmalarımızın sonuca ulaşması mümkün olmaz. Bu açıdan Belediyelerimiz olmazsa olmazımız. Biz sorunların el birliği ile çözüme kavuşturmak için iş birliği yapmaya hazırız.”

5 YILDIZLI FTSO'YA AKREDİTASYON GELİŞTİRME ZİYARETİ



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği TOBB Akreditasyon Sistemi'ni 2010 yılından itibaren uygulayan ve 5 yıldızlı oda olarak hizmet veren Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın akreditasyon sistemi geliştirme çalışmaları denetlendi.



FTSO'nun akreditasyon sistemi uygulamalarıyla ilgili 10 Nisan 2019 tarihinde Türk Loydu denetmeni Berker Telek tarafından ziyaretin açış toplantısına FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, Akreditasyon Kurulu ve Meclis Üyesi Aydın Ertemli, Genel Sekreter Vekili Av. Ezgi Kullukçu, Kalite ve Akreditasyon Sorumlusu Aysun Şanlısoy ile birim sorumluları katıldı. Açış toplantısıyla başlayan akreditasyon geliştirme ziyaretinde Türk Loydu Denetçisi Berker Telek, 2019 yılı kasım-aralık ayında yapılacak

belge yenileme denetimi öncesinde FTSO'nun 2017-2018 yılı faaliyetlerinin akreditasyon standardına uygunluğunu denetleyerek, iyileştirme önerilerini paylaştı. Telek, FTSO'nun yüksek performans gösterdiği alanları üzerinde raporlama yaptı.

Geliştirme ziyareti sonunda 5 yıldızlı hizmet veren FTSO'nun mükemmel performans olarak değerlendirilen uygulamalarının başka odalar tarafından örnek alınabilecek nitelikte olduğu ortaya konuldu.

9. AGRİTECH FUARI'NDA FTSO STANDINA YOĞUN İLGİ

FTSO BAŞKANI OSMAN ÇIRALI: COĞRAFİ İŞARET ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Agritech 9. Fethiye Tarım, Seracılık, Hayvancılık, Gıda ve Tarım Makineleri İhtisas Fuarı'na Fethiye ve Seydikemer'e özgü ürünlerin yer aldığı stant ile katıldı. Fethiye Domatesi, Kaya İnciri, Seydiler Kilimi, alabalık, Fethiye Tahini gibi ürünlerin yer aldığı stant yoğun ilgi gördü.

3 Nisan 2019 tarihinde kapılarını açan ve açılışına Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Muğla Tarım ve Orman İl Müdür Yardımcısı Muhammed Sevinç, AKP Fethiye Belediye Başkan Adayı Muhittin Kayabaş, AKP İlçe Başkanı Bekir Eser, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayığit, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Süreyya Gürol, FTSO Meclis üyeleri ile çok sayıda davetli ve çiftçinin katıldığı Agritech 9. Fethiye Tarım, Seracılık, Hayvancılık, Gıda ve Tarım Makineleri İhtisas Fuarı sektörün aktörlerini buluşturdu. Ulusal ve uluslararası düzeyde 65 firmanın katıldığı fuarda, çiftçiler teknolojinin son ürünleriyle tanışma imkânı bulurken, yöresel ürünler de tanıtıldı. Fuarda yer alan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası da başta coğrafi işaret almak üzere

”



başvuru yaptığı ürünler olmak üzere, bölgeye özgü ürünleri standında sergiledi.

Fuarın açılışında konuşan FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak bölgemize özgü ürünlere sahip çıkmak, bu ürünleri tescillemek amacıyla coğrafi işaret ve markalaşma çalışmaları yapıyoruz. Domates ile başlayan coğrafi işaret çalışmalarına Seydikemer Kilimi, Fethiye Tahini ve Kaya İnciri ile devam ediyoruz. Tarım fuarımızın amacına ulaşmasını ve katılım gösteren firmalarımız ile Seydikemer ve Fethiye'deki üreticilerimiz için verimli bir fuar olmasını diliyorum. 2019 yılı tüm üreticilerimiz için bereketli olsun." dedi.





“Bölgemize Özgü Ürünlere Sahip Çıkmalıyız”

Tarım fuarlarının tarımdaki yeni gelişmeleri üreticilerle buluşturmanın yanı sıra sektörün sorunlarının da ele alındığı platformlar olduğunu vurgulayan Çıralı şunları söyledi:

“Antalya’dan sonra örtü altı domates üretiminde ikinci sırada bulunan Muğla, özelinde Fethiye ve Seydikemer’le üretimin yanı sıra ihracatta da önemli bir yere sahip.

Yine hayvancılık da bölgemizde önemli bir geçim kaynağı. Seydikemer’e kurulması planlanan tarıma dayalı ihtisas organize sanayi bölgesi ile hayvancılık daha da gelişecektir. Yeni yatırımcılar bölgemize gelecektir.

OSB mevzuatı gereği planlanan yerin %75’inin Hazine arazisi olması gerekiyor. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı yetkililerinin eşlik ettiği çalışmalarda uygun yer saptandığı takdirde gerekli hazırlıklara ivedi olarak başlanacak.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak biz de bölgemize özgü ürünlere sahip çıkmak, bu ürünleri tescillemek için kolları sıvadık ve bu kapsamda coğrafi işaret ve markalaşma çalışmalarını başlattık. Domates ile başlayan coğrafi işaret çalışmalarına Seydikemer Kilimi, Fethiye Tahini ve Kaya İnciri ile devam ediyoruz. Bir taraftan Fethiye Domatesi için markalaşma çalışması yaptırırken diğer taraftan yine bölgemizde yetiştirilen alabalığı tanıtmak için de film çalışmalarına başladık.”

Açılışın ardından protokolle birlikte stantları gezerek yetkililerden bilgi alan FTSO Başkanı Osman Çıralı, sektördeki yeniliklerin takip edilmesi kadar bölgeye özgü ürünlere katma değer sağlanmasının da önemli olduğunu vurguladı. FTSO’nun başlattığı çalışmalara kurum ve kuruluşlar kadar yöre halkının bilgi ve belge anlamında destek katkı vermesini istedi.

Fuarda yaptığı konuşmada Fethiye’ye fuar ve kongre merkezi yapılması müjdesi veren Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca da FTSO’nun standını ziyaret ederek, yapılan çalışmalar hakkında Osman Çıralı’dan bilgi aldı.

KONAKLAMA SEKTÖRÜ ATIK YÖNETİMİ KONUSUNDA BİLGİLENDİRİLDİ

Konaklama sektörüne yönelik ambalaj atıkları yönetimi ve çevre mevzuatı bilgilendirme toplantısı, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda yapıldı.



FTSO Likya Salonu'nda 11 Nisan 2019 Perşembe günü yapılan bilgilendirme toplantısına FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Mete Ay, Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, Meclis Üyesi Ramazan Sıtkı Gümüşhan, 6 Nolu Konaklama Meslek Komitesi Üyesi Konca Eroğlu ile konaklama sektörü temsilcileri ve çevre danışmanlık hizmeti veren firma temsilcileri katıldı.

Fethiye Belediyesi Çevre Koruma Müdürlüğü'nde görevli Çevre Mühendisi Selver Hatice Kabak ve Kahrıman Tecer Kaydem Plastik yetkilisi Çevre Mühendisi Özgür Çağrıtekin'in gerçekleştirdikleri sunumda atık yönetiminde kaynaktan ayrıştırmanın önemine dikkat çekilirken, konaklama tesislerindeki iyi uygulamalar örneklerle anlatıldı. Özgür Çağrıtekin sunumunda atık yönetiminin, atığın toplanması, taşınması, geri kazanılması, bertaraf edilmesi ve bu faaliyetlerin gözetim, denetim ve izlenmesi işlemlerini kapsayan faaliyetler bütünü olduğunu belirtti.

Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği kapsamında ambalaj atıklarının çevreye atılması ve katı atık depolama sahasında bertaraf edilmesinin yasak olduğunu aktaran Özgürtekin, doğal kaynakların korunması, sürdürülebilir çevre ilkeleri doğrultusunda ambalaj atıklarının geri dönüştürülmesinin esas olduğunu belirtti. Çağrıtekin am-



balaj atıklarının belirli bir sistem içinde, kaynağında ayrı toplanması, taşınması ve doğru ayrıştırılmasını sağlanmanın öneminden bahsederek turizm tesislerinin desteklerinin sürece katkı sağlayacağını vurguladı.

Tesisler çevre konusunda daha duyarlı olmalı

Fethiye Belediyesi Çevre Koruma Müdürlüğü'nde görevli Çevre Mühendisi Selver Hatice Kabak da turizm tesislerinin atık üretimini en az düzeye indirecek şekilde gerekli tedbirleri almakla, atıkları ayrı toplamak ve geçici depolamakla, bunları atık işleme tesislerine göndermek ve atık beyan formunu bir önceki yıla ait bilgileri içerecek şekilde her yıl ocak ayı itibarıyla başlamak üzere en geç mart ayı sonuna kadar atık beyan sistemi üzerinden doldurmakla yükümlü olduklarını hatırlattı.

1 ton çöpün maliyeti 2 bin 657 TL

Çevre mühendisi Selver Hatice Kabak sözlerine şöyle devam etti:

"Belediye tarafından 2017 yılında çöp toplama hizmeti için 25 milyon 557 bin TL para harcandı. Doğru ayrıştırma sonucu geri dönüşüm tesislerine gidecek atıkların oranının artırılması ile bu rakamın azaltılmasını amaçlıyoruz. Bunun için büyük, küçük atık üreten tüm tesisler konuya hassasiyetle yaklaşmalı. Fethiye Belediyesi Çevre Koruma Müdürlüğü bu konuda her türlü desteğe hazırdır."

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Ay toplantının sektör için önemli olduğunu vurgulayarak, Çalış, Ölüdeniz, Göcek bölgelerinde Oda ve Belediye iş birliğiyle bilgilendirme toplantısı yapılabileceğini, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın bu konuda her zaman desteğe hazır olduğunu söyledi.





10 ÜLKEDEN 50 GENÇ FETHİYE'Yİ GEZDİ

Gençlerin kötü alışkanlıklardan uzak tutulması ve spora teşvik edilmesi amacıyla THK Fethiye Şubesi ve Başkent Havacılık'ın öncülüğünde Avrupa Birliği Erasmus Programı ile Fethiye'ye gelen 10 ülkeden 50 genç Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

THK ve Başkent Sportif Havacılık Kulübü Derneği öncülüğünde hazırlanan uyuşturucu ve teknoloji bağımlılığı gibi kötü alışkanlıklardan gençlerin uzak tutulmaları için spora teşvik edilmeleri yönünde AB Erasmus Programı kapsamında İtalya, İspanya, Litvanya, Romanya, Letonya, Polonya, Portekiz, Bulgaristan, Türkiye ve Gürcistan'dan Fethiye'ye gelen toplam 50 genç FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı ve Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ile görüştü.

Ziyarette Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı Oda'nın çalışmaları ve FTSO'nun bağlı ortaklığı Fethiye Güç Birliği Ltd. Şti.'nin Babadağ'daki faaliyetleri, yamaç paraşütü sporunun gelişimi ve teleferiğin yapımı hakkında bilgi verdi. Gençlerin bölge ticareti hakkındaki sorularını da cevaplandıran Başkan Çıralı, Atatürk'ün yıllar önce ifade ettiği gibi, sağlam kafanın sağlam vücutta olacağını vurgulayarak, gençlerin yüksek enerjilerinin sporla değerlendirilmesinin faydalarının altını çizdi. Çıralı, anne ve babalara da çocuklarını spora yönlendirmeleri yönünde çağrıda da bulundu.

Program kapsamında 13-19 Nisan 2019 tarihleri arasında Fethiye'de bulunan 10 ülkeden toplam 50 genç Fethiye'nin tarihi ve doğal güzellikleri ile tanışırken bölgedeki spor olanakları hakkında da bilgi edildi. Babadağ'a da çıkan gençler dünyanın en güzel yamaç paraşütü parkurlarından olan Babadağ'da yamaç paraşütü sporunu da yapma fırsatı buldu.



KÜSİ İL PLANLAMA GELİŞTİRME KURULU'NDAN FTSO MECLİS ÜYELERİNE BRİFİNG

Muğla Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliği (KÜSİ) Planlama Geliştirme Kurulu üyeleri Muğla Bilim, Sanayi, Teknoloji İl Müdürü Ahmet Bayramer ile Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve Sanayi Bakanlığı Muğla İli KÜSİ Temsilcisi Prof. Dr. Mehmet Hançer, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası nisan ayı olağan Meclis toplantısına katılarak Meclis üyelerini bilgilendirdiler.



Muğla Bilim, Sanayi, Teknoloji İl Müdürü Ahmet Bayramer, 2016 yılında araştırma geliştirme faaliyetlerini desteklemek amacıyla reform paketi yayımlandığını ve tüm illerde KÜSİ temsilcisi belirlendiğini söyledi. Muğla'da ilk toplantıyı Fethiye'de gerçekleştirdiklerini aktaran Bayramer, Müdürlüğün faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Ahmet Bayramer, sanayicileri desteklemek amacıyla programlar açıldığını ve bu kapsamda KOSGEB ve GEKA desteklerinden faydalanan sanayicilerin olduğunu, Bilim, Sanayi, Teknoloji İl Müdürlüğü'nün bu konuda her zaman odaların ve sanayicilerin yanında olduğunu vurgulayarak, 444 61 00 numaralı telefondan kendilerine her zaman ulaşılabilirliğini vurguladı.

Sanayi Bakanlığı Muğla İli KÜSİ Temsilcisi ve Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Metalurji ve Malzeme

Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mehmet Hançer de üniversite-sanayi iş birliğinin önemine dikkat çekti. Türkiye'deki işletmelerin özellikle yüksek teknoloji ürün üretimi konusuna eğilmesi gerektiğini kaydetti. Sanayi ürünlerinde rekabet ve pazar konularına değinen Prof. Dr. Hançer, üniversitelerin bir amacının da bölgeyle entegrasyon halinde ilgili sektörlere fayda sağlamak olduğunu belirtti.

Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliğinin portalı hakkında da veren Prof. Dr. Mehmet Hançer, "Kamu-Üniversite-Sanayi arasında ortak iş birliği ve etkileşim Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliği Portalı (KÜSİP) aracılığı ile sistem üzerinden sağlanabilmektedir. Bu portal ile ortaklık, danışmanlık ve finansman konularında firmalar eşleşmeler yapabilir." dedi.



FTSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI OSMAN ÇIRALI: GELECEĞİMİZİN TEMİNATI ÇOCUKLARIMIZIN MİLLİ DEĞERLERİMİZE SAHİP ÇIKACAĞINA İNANCIMIZ TAM

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı dolayısıyla mesaj yayımlayan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı,

“Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin yaş günü olan 23 Nisan’ı bir kez daha büyük bir gurur ve sevinçle kutluyoruz. Geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın da şanlı tarihimizden aldıkları özgüvenle milli değerlerimize ve sahip çıkacaklarına olan inancımızdır tamdır.” dedi.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı’nın mesajı şöyle:

“Türk Milleti, 99 yıl önce bir taraftan Başkomutan Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde, güç şartlara ve imkânsızlıklara rağmen başlattığı kurtuluş mücadelesini sürdürürken, diğer taraftan da var olma kararlılığını tüm dünyaya göstererek, 23 Nisan 1920’de Türkiye Büyük Millet Meclisi’ni kurmuştur. Tam bağımsızlık yolunda ödün vermeden mücadele eden ve büyük bir zafer kazanan milletimiz, sergilediği bu birlik ve beraberlikle tarih yazdı ve dünya halklarına örnek oldu. Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin yaş günü olan 23 Nisan’ı bir kez daha büyük bir gurur ve sevinçle kutluyoruz. Bu özel günü, birlik, beraberlik ve

kardeşlik duygularıyla geleceğimizi inşa edecek çocuklarımıza, dünyanın ilk ve tek çocuk bayramı olarak armağan etmenin onur ve mutluluğunu yaşıyoruz. Aydınlık Türkiye’nin ve geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın da şanlı tarihimizden aldıkları özgüvenle milli değerlerimize sahip çıkacaklarına olan inancımızdır tamdır.

Bu vesileyle Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve milli egemenliğimiz için mücadele eden bütün kahramanlarımızı şükran ve rahmetle anıyor, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası adına tüm dünya çocuklarının ve milletimizin 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı’nı kutluyorum.”



FTSO'DAN BAŞKAN ALİM KARACA'YA 'HAYIRLI OLSUN' ZİYARETİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, yardımcılar Mete Ay, Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu üyeleri Halil İbrahim Öztürk, Fatih Tufan, Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol ve İbrahim Erdem, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca'ya hayırlı olsun ziyaretinde bulunarak başarılar dilediler.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Alim Karaca, FTSO yönetiminin taleplerini tek tek dinledi ve projeleri hakkında bilgi verdi. "Elbette borcumuz var. Ama bizim için mazeret değil bu." diyen Alim Karaca, "Sorun değil, hepsini ödeyeceğiz. 44 milyon değil, 144 milyon olsa sorun değil. Büyükşehir Belediyesi ile birlikte çalışarak hem yatırım yapacağız hem de tüm borcumuzu ödeyeceğiz. Onun da ötesinde hibeler konusunda, daha önce de belirttiğim gibi, iddialıyım. Yeni bir proje ekibi kuruyoruz. Çok iyi hibeler getireceğiz. Avrupa Birliği projelerinin yanı sıra başka hibeler için de görüşmelerimiz sürüyor. Ekibimiz sağlam ve çok düzgün." dedi.

"1 yıl içinde Fethiye'de çok şey değişecek"

Fethiye'ye yıllardır yapılmayan yatırımları yapacaklarını belirten Karaca, "Çalış'tan gelen koku şikayetleri var. En kısa zamanda arıtmayı istediğimiz standartlarda yapacağız. Oranın parası hazır. Yine Ovacık'ın altyapısını yaptıktan sonra üst yapıyı bitireceğiz. Ovacık ve Hisarönü ile ilgili yol şikayetleri var. Yaz sonunda Hisarönü'ne kazmayı vurmak istiyoruz. MUSKI'deki ekip ile de görüşmelerimiz sürüyor. Bilinen 63 milyon, ama yağmur suyu drenajıyla, sıcak asfaltıyla, dekoratif kaldırımları ile o bölgeye biz toplam 100 milyon liralık yatırım yapacağız. Sadece bize belli bir süre verin. 1 yıl sonra Fethiye'de çok şeyin değiştiğini göreceksiniz.



Fethiye'nin birçok bölgesine çok ciddi yatırımlarımız olacak. Son yıllarda Fethiye'ye hiç yatırım yapılmadı ki, 100 milyonluk yatırım bile yapılmadı. Sadece Büyükşehir Belediyesi ile birlikte 350 milyon yatırım yapacağız." diye konuştu.

Belediye Başkanlığı görevini 15 Nisan'da devralan Alim Karaca'ya başarılar dileyen FTSO Başkanı Osman Çıralı, Belediye başta olmak üzere tüm sivil toplum kuruluşları ile uyumlu çalışmak istediklerini dile getirdi. Ziyarette Çıralı, son zamanlarda

kazaların arttığı Babadağ yolu ile ilgili iyileştirme taleplerini Başkan Karaca'ya iletti. Babadağ yolu ile ilgili Belediye Başkanı Karaca da bozulan yerlerin yapılması için Fen İşleri Müdürü'ne hemen talimat verdi.

Alim Karaca, ayrıca sekreteryası FTSO tarafından yürütülen Turizm Konseyi ve Fethiye - Seydikemer Güç Birliği Platformu toplantılarına Belediye'den mutlaka katılım olacağını belirterek, zaman zaman toplantılara kendisinin de katılabileceğini söyledi.

KADIN GİRİŞİMCİLER BAŞKAN KARACA'YI ZİYARET ETTİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu Muğla İl İcra Komitesi Üyeleri Hicran Ayva Yeşertener ve Aylin Kurt Özyurt, Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca'yı ziyaret ederek, hayırlı olsun dileklerini iletiler.



TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Muğla İl İcra Komitesi için Mart ayında yapılan seçimlerin ardından göreve başlayan üyeleri Hicran Ayva Yeşertener ve Aylin Kurt Özyurt, 31 Mart yerel seçimlerinde Fethiye Belediye Başkanı seçilen Alim Karaca'yı makamında ziyaret etti. Alim Karaca'yı tebrik ederek başarılar dileyen Fethiyeli kadın girişimciler ziyarette beklentilerini Başkan Karaca'ya iletiler.

Ziyaretten dolayı memnuniyetini dile getiren Alim Karaca da Hicran Ayva Yeşertener ve Aylin Kurt Özyurt'a yeni görevlerinde başarılar diledi. Kadınların iş dünyasında daha fazla yer alması gerektiğini dile getiren Başkan Karaca, Fethiye Belediyesi olarak projelerini oluştururken ve sorunların çözümü için kadın girişimcilerden gelecek önerilere öncelik vereceklerini söyledi.

MUĞLALI KADIN GİRİŞİMCİLER İDDİALI

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Muğla İl İcra Komitesi'nin Yeni Üyeleri Beklentilerini İlgili Makamlara İletti



Muğlalı kadın girişimciler, yeni dönem projelerini ve beklentilerini Muğla Valisi Esengül Civelek ve Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün'e iletti. Ziyaretlerde Fethiyeli girişimci kadınları temsil eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Muğla Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) üyeleri Hicran Ayva Yeşertener, Büşra Tuncer ve Aylin Kurt Özyurt, ziyaretlerin çok verimli geçtiğini vurgulayarak, "Kadınların ticarete daha çok yer alması ve üretime katılması çok önemli. Bizim hedefimiz üreten sessiz kadınlarımızın sesi olmak, onların sesini duyurmak. Topuklu pabuçlarımızla tarlada, ticarete, ihracatta 'biz de varız' demek." diye konuştu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu Muğla İl İcra Komitesi üyeleri, mart ayında yapılan seçimlerin ardından göreve iddialı başladı. İcra Komitesi Başkanı Mehtap Şeniz Çahan, başkan yardımcıları Aylin Kurt Özyurt, Aslı Karataş, Feray Serat ve Duygu Ağırman, üyeler Gamze Demirci, Büşra Tuncer, Hicran Ayva Yeşertener, Gülay Örmeci Güney ve doğal üye MUTSO Yönetim Kurulu Üyesi Selma Ünal ile MUTSO Genel Sekreter Yardımcısı Elvan Kocagöz, 22 Nisan Pazartesi günü Muğla Valisi Esengül Civelek, Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün

ve Menteşe Belediye Başkanı Bahattin Gümüş'ü makamlarında ziyaret ettiler. Kadın girişimciler daha sonra Muğla'da kuşkonmaz üretimi yapan Elibelinde Tarım'ı ziyaret ederek firma yöneticisi Aslı Aksoy ile görüştüler.

Protokol ziyaretlerinde, Civelek, Gürün ve Gümüş'e Kadın Girişimciler Kurulu İl İcra Komitesinin kuruluş amacı ve kapsamı hakkında bilgi veren Başkan Mehtap Şeniz Çahan, "TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İl İcra Komitesi, TOBB bünyesinde faaliyetlerini sürdüren, Muğla genelinde kadın girişimciliğinin özendirilmesi ve teşviki konusunda çalışmalar yapan bir yapı. Kadınların ekonomik ve sosyal hayatın içerisinde daha aktif rol alabilmeleri adına iş fikri olanları desteklemek ve özel sektöre yönlendirerek girişimciliği teşvik etmek temel hedefimiz. İki yıllık görev süremiz boyunca çalışmalarımızı ve projelerimizi bu doğrultuda gerçekleştireceğiz." diye konuştu.

"Fırsat verildiği takdirde kadınların yapamayacağı hiçbir şey yok"

"İş dünyasında başarılarla imza atmış kadınlarımızın olmasından mutluluk duyuyoruz." diyen ve kadın girişimcilerin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Muğla Valisi Esengül Civelek, şöyle devam etti:

"Muğla'nın sosyo-ekonomik ve kültürel gelişimine katkı sağlayan girişimci kadınlarımız aynı zamanda ülkemizin kalkınmasına da katkı sağlamaktadır. İnaniyoruz ki, kadına fırsat verildiği takdirde yapamayacağı hiçbir şey yok."

"Üzerimize düşmeyi yapmaya hazırız"

Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün de yeni yönetime başarılar dileyerek "Üretimde kadına ihtiyacımız var. Özel bir kesimin pozitif ayrımcılıkla toplumun önüne çıkması, öncülük yapması lazım. Bu kapsamda oluşumunuzu çok değerli buluyorum. Bu pozitif ayrımcılıkta üzerimize düşen ne varsa yapmaya hazırız." dedi.

Menteşe Belediye Başkanı Bahattin Gümüş ise "Kadının elinin değdiği yer güzelleşiyor. Barış oluyor, huzur oluyor. Muğla kadını evde olmayı sevmiyor. Aktif olarak iş hayatındalar, sosyal hayattalar.



Muğla kadını daha da ön plana çıkmaya başladı. Kadın istihdamına destek noktasından elimizden geleni yapmaya hazırız.” şeklinde konuştu.

“İthalata verilen parayla çiftçiler desteklenmeli”

Muğlalı kadın girişimciler daha sonra bölgede kuşkonmaz üretimi yapan Elibelinde Tarım’ı ziyaret etti. İcra Komitesi üyeleri 40 dönüm arazi üzerinde, kadın işçilerle birlikte kuşkonmaz üretimi yapan firmanın, Türkiye’nin ikinci büyük kuşkonmaz üretim alanı olması nedeniyle Aslı Aksoy’a tebriklerini iletti. ODTÜ mezunu bir beyaz yakalı olarak iş hayatındayken, tarıma nasıl karar verdiğini komite üyeleriyle paylaştan Aksoy, şunları söyledi:

“Bu kadar güzel toprak, arazimiz, müthiş bir iklimimiz varken işsizlik de büyük bir sorun olarak karşımızda. İthalata verilen parayla çiftçiler desteklenirse hem işsizliğe hem üretime çözüm, ithalata çözüm bulunur; hatta ihracat bile yapılabilir. Her şey hayal etmekle başlıyor. Kadınların aktif üretime katılması hepimiz için son derece önemli. Kadınlarımız lütfen hayal etsinler ve kolları sıvasınlar.”

Fethiyeli kadın girişimcilerden mesaj

Fethiyeli girişimci kadınları ziyaretlerde temsil eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Muğla Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) üyeleri Hicran Ayva Yeşertener, Büşra Tuncer ve Aylin Kurt Özyurt, ziyaretlerin çok verimli geçtiğini vurgulayarak, yeni dönem Muğla İl İcra Komitesi üyeleri olarak iddialı olduklarını söylediler. Kadın girişimcilere yöneticilerin de destek olması gerektiğini belirten Hicran Ayva Yeşertener, Büşra Tuncer ve Aylin Kurt Özyurt şu mesajları verdiler:

“Kadınların ticarete daha çok yer alması ve üretime katılması çok önemli. Bizim hedefimiz üreten sessiz kadınlarımızın sesi olmak, onların sesini duyurmak. Topuklu pabuçlarımızla tarlada, ticarete, ihracatta her sektörde ‘biz de varız’ demek. Kilitli sandıklardaki üretken kadınlarımızın gün ışığına çıkmasına öncülük ederek, onları bölge ve ülke ekonomisine kazandırmak. Üreterek ülke olarak büyümek ve istihdama katkı sağlamak ortak amaç. Kadınlara fırsat verildiğinde, destek olduğunda neler yapılabileceğini herkese anlatmak hedefimiz.”



FTSO KARAÇULHA BÖLGE TOPLANTISI YOĞUN KATILIMLA YAPILDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) tarafından bölgesel sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi amacıyla düzenlenen Karaçulha bölgesel toplantısı, Yaş Sebze ve Meyve Hali'nde üretici, komisyoncu ve işletmecileri buluşturdu. Yoğun katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda üreticilerin ve haldeki işletmelerin sorunları ve talepleri ele alındı. Tarım sektörünün tüm yönleriyle irdelendiği bölgesel toplantıda katılımcıların soruları da yetkililer tarafından yanıtlandı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın açış konuşmasıyla başlayan bölgesel toplantıya, Fethiye Belediyesi Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya, Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin hallerden sorumlu Zabıta Daire Başkanı Şevket Gülen, Fethiye İlçe Tarım ve Orman Müdürü Şaban Sarıkaya, Seydikemer İlçe Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı, Fethiye Belediyesi Meclis Üyesi Muharrem Akalın, Fethiye Ziraat Odası Başkanı Kenan Karayığit, Türkiye Haller Federasyonu Başkan Vekili Atabey Akgün, Karaçulha Muhtarı Mustafa Gizli, Eldirek Muhtarı Osman Köse, Esenköy Muhtarı Osman Balcı, Çamköy Muhtarı Ahmet Bozkurt, Yakacık Muhtarı Bayram Karataş, FTSO Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Ramazan Dim, Şevket Süreyya Gürol, İbrahim Erdem, Halil İbrahim Öztürk, FTSO Meclis üyeleri Adnan Erdoğan, Ahmet Gürsu Özdemir, Erdoğan Erenoğlu, Mustafa Yiğit, Hal Şube Müdürü Engin Özkaya, FTSO 2 Nolu Meslek Komitesi Başkanı Atabey Şahin ile çok

sayıda üretici, halde iş yeri bulunan komisyoncu ve firma yetkilisi katıldı.

"Bölgesel toplantılar bizim için önemli"

FTSO Başkanı Osman Çıralı açış konuşmasında, FTSO'nun faaliyetleri hakkında bilgi verdi. "Odamız Meslek komiteleleri, Meclis ve Yönetim Kurulu üyelerimiz ile birlik beraberlik ruhunu canlandırdık." diyen Osman Çıralı, bölgesel toplantılarla üyelerle bire bir iletişimi

me geçmeyi hedeflediklerini söyledi. Sorunların çözümü için bölgesel güçlerle birlikte hareket etmenin önemine değinen Çıralı, "Projeler üretmek ve kamuoyu oluşturmak üzere her ay düzenli olarak toplanan Turizm Konseyi ile 19 meslek kuruluşunun temsilcilerinin katılımıyla oluşturulan Fethiye ve Seydikemer Meslek Kuruluşları Güç Birliği Platformu'nun aktif hale getirilmesini sağladık. Sekreteryasını yürüttüğümüz bu platformların toplantılarına da ev sahipliği





yapıyoruz. Her iki platformda da gündeme gelen konuların çözümünü için ilgili karar mercileri ile görüşmeler yapıyor ve lobi faaliyetleri yürütülüyor.” diye konuştu.

Markalaşma çalışmalarımız devam ediyor

Bölgeye özgü coğrafi işaret ve markalaşma çalışmalarının devam ettiğini kaydeden Çıralı, “Seydikemer Kilimi, Fethiye Tahini ve Kaya İnciri için coğrafi işaret çalışmalarına başladık. Fethiye domatesi için bir logo yaptırıldı. Film çalışması da devam ediyor. Sadece Fethiye Domatesi için değil bölgemizde yetiştirdiğimiz alabalıkları tanıtmak için de film hazırlatacağız.” dedi.

“Sorunların çözüme için çalışıyoruz”

FTSO yönetimi olarak en temel hedeflerinin şeffaf yönetim olduğunu kaydeden Çıralı, şöyle devam etti:

“Her ay Meclis toplantılarımızda iştirakimiz olan Güç Birliği şirketinin hesaplarını tek tek açıklıyoruz. Komitelerimizle bir aradayız ve komitelerden

gelen talepleri ve önerileri dikkate alıyoruz. Son olarak 25 Nisan’da 10 Nolu Komite üyelerimiz, 26 Nisan’da ise 3 Nolu Komite üyelerimiz ile kahvaltıda buluştuk.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak, üyelerimizin KOSGEB desteklerinden yararlanıp işini geliştirmeleri için temsilcilik hizmeti veriyoruz. Göreve geldiğimiz günden bu yana, 198 KOBİ’ye danışmanlık hizmeti verdik.

Üyelerimize kaliteli hizmet sunarak memnuniyetlerini en üst düzeye çıkarmak için uyguladığımız standartlardan ödün vermiyoruz. Bu kapsamda Türk Loydu Vakfı tarafından gerçekleştirilen denetimi başarıyla geçtik ve ISO

10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgemizi yeniledik.

Göreve geldiğimiz günden bu güne kadar, üyelerimizin iş ve özel yaşamlarında ihtiyaç duydukları hizmetleri daha ucuza alabilmesi için 16 indirim protokolü imzaladık.

Odamızın 2019-2023 yılı stratejik planını Meclisimiz, çalışanlarımız, Fethiye’deki ve Seydikemer’deki paydaşlarımız ile bir araya gelerek hazırladık. Bölgemizin hangi alanlarda katkıya ihtiyacı olduğunu tespit ederek, bu konularda neler yapabileceğimizi belirledik. Bu doğrultuda kendimize bir 5 yıllık çalışma planı çıkardık. Üyelerimizden gelen talepleri alıyoruz, sonrasında bu talepleri ilgili makamlara iletiyoruz veya hizmetlerimize ekliyoruz. Birlik beraberlik içinde üyelerimizin sorunlarının çözümü için çalışıyoruz.”

İnternette satış yapılamayacak

Muğla Tarım ve Orman İl Müdürlüğü’nden Muhammet Önder Bitki Koruma Ürünlerinin Toptan ve Perakende Satılması İle Depolanması





Hakkında Yönetmelik'te 13 Şubat'ta yapılan değişiklikler hakkında katılımcılara bilgi aktardı. Önder, bitki koruma ürünlerinde karekod sisteminin geldiğini artık internetten satış yapılamayacağını önemli vurguladı.

Toplantıda konuşan Türkiye Haller Federasyonu Başkan Vekili Atabey Akgün de, 250 iş yeri olan Karaçulha Hali'nin büyük ve Muğla için öncelikli bir hal olduğunu belirtti. Tarım sektöründe, üretim girdilerinin çok yüksek olduğuna dikkat çeken Atabey Akgün Haller Yasası'ndaki eksiklere değinerek, "Yeni yasa bir an önce gündeme gelmeli. Üretim için yeni bir yol haritası

çizilmesi gerekli. Ayrıca tarımın nasıl geliştireceği, üretici haklarının nasıl korunacağı belirlenmeli. Üretim destekleri ile yaş meyve sebze ticareti ile ilgili sıkıntıları giderilmeli. Hükümet örtü altı üretimde ciddi hibeler veriyor. Türkiye dünyada ilk 7'de, Avrupa'da bir numara." dedi.

Hallerin bağlı olduğu Muğla Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanı Şevket Gülen de bölgesel toplantıda yaptığı konuşmada, Muğla bölgesindeki tüm hallerde fiziksel ve altyapı düzenlemelerinin belli bir program dahilinde yapıldığını söyledi. Şevket Gülen, Karaçulha Hali özelinde, fuar

alanı olarak da kullanılabilecek üstü kapalı pazar yeri projesinin gündemde olduğunu ifade etti. Halde denetimlerin sürdüğünü belirten Gülen, hal dışındaki denetimlerinin de valilik izni ile mobil araçlarla yapıldığını kaydetti.

Toplantıda daha sonra Fethiye Belediyesi Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya, Muğla Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanı Şevket Gülen, Fethiye İlçe Tarım ve Orman Müdürü Şaban Sarıkaya, Seydikemer İlçe Tarım ve Orman Müdürü Engin Maraşlı, katılımcılardan gelen soruları bir bir yanıtlayarak, gelen talepleri de not aldılar.



AVRUPA ŞAMPİYONU ATLI, FTSO'YU ZİYARET ETTİ

**Fethiye'nin gururu
Avrupa şampiyonu Milli
Güreşçi Süleyman Atlı,
Fethiye Ticaret ve Sanayi
Odası Yönetim Kurulu'nu
ziyaret etti.**

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Bükreş'te yapılan Büyükler Avrupa Şampiyonasında 57 kiloda altın madalya kazanarak Avrupa şampiyonu olan Süleyman Atlı'yı tebrik ederek, başarılarının devamını diledi.



Süleyman Atlı da Fethiye'yi ve Türkiye'yi Avrupa'da temsil etmekten ve altın madalyayla dönmekten duyduğu mutluluğu dile getirerek, "Hedefim olimpiyat şampiyonluğu." dedi. Başkan Çıralı, Oda yönetimi adına Avrupa Şampiyonu Atlı'ya Cumhuriyet altını hediye etti.

EMLAKÇILAR MESLEK YETERLİLİK BELGELERİNİ ALDI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezleri AŞ (TOBB MEYBEM) iş birliğiyle düzenlenen sınavlarda başarılı olan emlak danışmanları belgelerini aldı.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda 6-7 Mart 2019 tarihlerinde gerçekleştirilen "Emlak Danışmanı Seviye 4" ve "Sorumlu Emlak Danışmanı Seviye 5" mesleki yeterlilik sınavlarında başarılı olan adaylara 'Mesleki Yeterlilik Belgeleri' FTSO Hizmet Binası Meğri Salonu'nda düzenlenen törenle verildi. Törene katılan

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Tufan ve İbrahim Erdem sınavlarda başarılı emlak sektörü temsilcilerine mesleki yeterlilik belgelerini takdim etti.

Törende konuşan FTSO Başkanı Osman Çıralı, mesleki yeterlilik belgesinin artık birçok meslekte zorunlu olduğunu vurgulayarak, "Emlak sektöründe de 5 Haziran 2018'de yürürlüğe giren Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik ile zorunlu hale gelen mesleki yeterlilik belgesini alabilmek için TOBB MEYBEM ile birlikte düzenlediğimiz sınav-

larda başarılı olanlara bugün belgelerini takdim ediyoruz. Artık emlakçılık mesleği sadece yetki belgesi olanlar tarafından yapılabilecek ve yetki belgesi olmayan işletmelere ruhsat verilmeyecek. FTSO olarak biz de sektörde nitelikli ve belgeli insan gücünü artırmak amacıyla 6-7 Mart ve 22 Mart'ta iki grup olarak halinde düzenlediğimiz sınavlara toplam 27 sektör temsilcisi ve çalışanı katılmıştı. Bu sınavlarda başarılı olamayanlar ve yeni adaylar için 25-26 Nisan'da sınav düzenlendi. Bugüne kadar 29 kişi belge alabilmek için sınavlara girdi. Bu belgeleri almaya hak kazananlar artık bir adım önde. Başarılı olan adayların almaya hak kazandığı mesleki yeterlilik belgeleri, Türkiye genelinde ve yurt dışında da 5 yıl süreyle geçerli olacak. Belge almaya hak kazanan adaylarımızı tebrik ediyor başarılarının iş hayatında da devam etmesini diliyorum." diye konuştu.

FTSO HEYETİ TOBB GENEL KURULU'NA KATILDI



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 75'inci Genel Kurulu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) Salonu'nda yapıldı. Genel Kurul'a Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Genel Kurul Delegeleri Akif Milaslıoğlu, Muhammet Kökten, Fikret Koyuncu, Erol Aksoy, Ramazan Sıtkı Gümüshan, Fadıl Ardiç ve FTSO Genel Sekreteri Vekili Ezgi Kullukçu da katıldı. FTSO Heyeti, Genel Kurul öncesinde ilk olarak Oda-Borsa başkanları ve delegeleri ile birlikte Anıtkabir'de Ata'nın huzuruna çıktı.



TOBB'un 75'inci Genel Kurulu'nun ilk gününde Hizmet Şeref Belgesi ve Plaketleri ile Proje Ödülleri, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun ev sahipliğinde Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katılımıyla TOBB Konferans Salonu'nda sahiplerine verildi. Törende bir konuşma yapan TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu, Oda ve Borsa proje yarışmasında finale kalanları ve camiaya uzun süredir hizmette bulunan delegeleri ödüllendirdiklerini hatırlatarak, "Bu tabloyla hepimiz iftihar edelim. Odalarımız-Borsalarımız adeta proje fabrikası haline geldi. Çalışıyor, üretiyor, şehirlerine yeni eserler kazandırıyor, üyelerimize daha çok hizmet sunuyorlar. Sadece yurt içinde değil, dışarda da bayrağımızı dalgalandırıyorlar." ifadelerini kullandı. Oda ve borsaların, reel sektörün asli hizmet merkezleri olduğunu kaydeden Hisarcıklioğlu, oda ve borsaların kurumsal hizmet kapasitelerinin arttığına, dünyanın örnek aldığı bir yapıya dönüştüğüne işaret etti.

"Birliğimiz ebedi, gündemimiz ekonomi"

Genel Kurulun ikinci gününde Türkçe Konuşan Girişimciler programı kapsamında 16 ülkeden gelen temsilcilerin de misa-



fir olarak yer aldığı törende açış konuşmasını yapan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu 'birliğimiz ebedi, gündemimiz ekonomi' temasına vurgu yaparak, iş dünyasının önümüzdeki süreçte gündemin ekonomi olmasını istediğini söyledi. Hisarcıklioğlu, "Sayın Cumhurbaşkanımızın icracı ve reformcu iş yapma tarzıyla ekonomide yeniden atılıma geçeceğimize inanıyoruz. Hiçbir engel, aşamayacağımız kadar büyük, hiçbir duvar yıkamayacağımız kadar güçlü değil. Gün, elbirliğiyle ayağa kalkıp koşma günüdür." diye konuştu.

"Ekonomide yapılacak çok iş var"

"Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 19 Mayıs 1919'da Samsun'a ayak basmasıyla başlayan İstiklal mücadelesinin 100. yıl dönümündeyiz. 100 yıl sonra şimdi ekonomik



alandan bir istikbal mücadelesi veriyoruz" diyen TOBB Başkanı, şöyle devam etti:

"Şimdi yine önemli bir noktadayız. Çok işimiz var. Ama biliyoruz ki biz güçlü bir ülkeyiz. Bizler "Hak ile sabır dileyip akıl ve ahlakla çalışan" Kadim Ahilik teşkilatının günümüzdeki temsilcileriyiz. Dün yapabildiysek bugün de yapabiliriz. İbn-i Haldun'un çok beğendiğim bir sözü var: Kalpleri müteferrik yani "ayrılmış" olanların akılları birleşmez. 82 milyon arasında güven ve birlikteliği artırmalıyız. İnsanlar birbirlerine güvenirlerse birlikte iş yaparlar.

100 sene önce yokluk içinde yoksulluk içinde işgal altındayken, Dumlupınar'da Kocatepe'de istiklali, Lozan'da istikbali birlikte kazanmadık mı? Ankara'da Cumhuriyet'i birlikte ilan etmedik mi?





Bizim kökenimizde geçmişimizde ayrılık-gayrılık yok. Doğduğumuz şehirler inancımız fikrimiz farklı olabilir. Ama bu ülkenin sorunları da zenginliği de bizim. Türkiye hepimizin. Hemen şimdi kucaklaşma zamanı. Birlik ve beraberliğimizi perçinleme zamanı. Tüm farklılıklarımızı zenginlik olarak kabul edecek, bu zenginlikle ülkemizi daha da büyüteceğiz.

Türkiye, dünyanın en büyük ekonomileri arasında yerini alacak ve lider ülke haline gelecek.

Önümüzde 4 yıllık seçimsiz bir dönem var. Bu fırsatı iyi değerlendirmeli, kesintisiz bir icraat dönemine çevirmeliyiz. İstikrar sürsün, Türkiye reformlarla büyüsün. Ekonomiyi gündemin ilk maddesi olmalı, rekabet gücünü artıracak yapısal reformları arka arkaya hayata geçirmek zorundayız. Zira ekonomide atılacak çok adım yapılacak çok iş var. Hükümetimiz seçim öncesinde bunun sinyalini verdi. Seçimler geride kaldığına göre artık hızla harekete geçilmesini bekliyoruz”

Erdoğan iş dünyasına ‘teşekkür’ etti

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da konuşmasında, TOBB’un 75. Genel Kurulu’nun ülke ve iş dünyası için hayırlara vesile olmasını dileyerek, TOBB’ Genel Kurulu’nun yönetimin, ticaretin, ihracatın, istihdamın, Türkiye ekonomisinin tamamının

temsil edildiği bir çatı olduğunu belirtti. Bugün Türkiye’nin itibarı iftihar verici bir seviyeye ulaşmışsa bunda adeta bir alperen ruhuyla dünyada ayak basmadık yer bırakmayan girişimcilerin çok büyük emeği ve katkısı bulunduğunun altını çizen Erdoğan, “Bir kez daha Türkiye’nin büyümesi, güçlenmesi, gelişmesi, kalkınması, zenginleşmesi mücadelemize katkı veren her bir kardeşime teşekkür ediyorum” dedi. Erdoğan şunları söyledi:

“Türkiye’yi 2023 hedeflerine birlikte kavuşturacağız. Türkiye’yi kur, faiz, enflasyon sarmalına hapsedmek isteyenlere karşı bu zaferi beraber kazanacağız. Son dönemde art arda ülkemize ve milletimize kurulan tuzakların sebebi siyasi olduğu kadar ekonomik olarak diz çöktürmektir.

Geçmişte olduğu gibi patates, soğan meselesini neyle izah edeceğiz. Bunların hepsi bir siyasi müdahale anlayışı değil midir?

İstiklalimize ve istikbalimize sahip çıkmaya kararlı olmaya kararlı olduğumuz için bize bedel ödetmeye çalışıyorlar. Ne yaparlarsa yapsınlar biz bu yoldan geri dönmeyeceğiz. Kaderin üstünde bir kader olduğu bilinciyle tek millet, tek bayrak, tek vatan, tek vatan devlet ülküsüne sıkı sıkıya sarılacağız. Şimdi geçtiğimiz Ağustos ayından bu yana maruz kaldığımız ekonomik saldırılara hep birlikte çok daha güçlü cevap verme zamanı.

İstihdam Çağrısı

Yaklaşık 1,5 milyon üyesi bulunan TOBB’un her bir üyesi kalksa, bir iki tane istihdam sağlasa bu sayı 3 milyona varır. O gün bu sözleri aldık. Yıl sonuna kadar bu istihdamı bekliyoruz. Bu milleti çok sevdiğini iddia edenler, TOBB iktidarın yan bahçesi midir şusu mudur, busu mudur? Yani TOBB’un böyle bir mili meselede bir istihdam meselesinde hükümetle dayanışma içinde olmasında daha doğal daha tabii ne olabilir. Çağrımızı yaptık. Sadece TOBB’a değil diğer STK’lara da aynen yönelteceğiz. “Burası Türkiye, burada iş var” sloganıyla yola çıktık.”

Hububat alım fiyatlarını açıkladı

Konuşmasında hububat alım fiyatlarını da açıklayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından geçen yıl ton başına 1050 liradan alınan sert ekmeklik buğdayın fiyatı bu yıl yüzde 29 artışla ton başına 1350 lira olmuştur. Kaliteli buğday ise yüzde 4 primli olarak alınacak ve böylece ton başına fiyat 1400 lirayı geçecektir. Arpa alım fiyatı yüzde 33 artışla ton başına 1100 lira olarak belirlenmiştir Çiftçi kayıt sistemine kayıtlı üreticilerimize buğday ve arpa için yaklaşık 200 lira prim mazot gübre desteği ödemesi yapılacaktır.” şeklinde konuştu.

TANDEM YAMAÇ PARAŞÜTÜ PİLOTU MESLEKİ YETERLİLİĞİ ÇALIŞMALARI SON AŞAMADA



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Mesleki Yeterlilik Kurumu'na (MYK) başvurusu yapılan tandem yamaç paraşütü pilotu (seviye 5) mesleki yeterlilik çalışmalarında sona gelindi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın dahil olduğu MYK çalışma grubu tarafından hazırlanan Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) Mesleki Yeterliliği, 10 Mayıs 2019 tarihinde Mesleki Yeterlilik Kurumu çatısı altındaki Spor ve Rekreasyon Sektör Komitesi toplantısında incelendi. Toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Meclis üyesi Mustafa Büyükteke ile Genel Sekreter V. Av. Ezgi Kulukçu katıldı.

Toplantıda kurum görüşleri alınarak son şekli verilen Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) Mesleki Yeterliliği, Spor ve Rekreasyon Sektör komitesi üyeleri tarafından detaylı olarak değerlendirildi. komitede belirlenen

değişikliklerinin yeterliliğe yansıtılmasının ardından Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) Mesleki Yeterliliği, MYK Yönetim Kurulu tarafından onaylanarak yürürlüğe girecek.

Tandem yamaç paraşütü pilotlarının sahip olmaları gereken bilgi, beceri ve yetkinlikler ile ölçme ve değerlendirme süreçlerini teknik olarak açıklayan doküman olan tandem yamaç paraşütü (seviye 5) mesleki yeterliliği; mesleğin aynı standartlarda ve güvenli yapılmasını sağlayacak.

FCB sınav ve belgelendirme hizmeti verecek

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın iştiraki Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi, sınav ve belgelendirme merkezi hizmeti verebilmek için çalışmalarına aralıksız devam ediyor. Fethiye Güç Birliği Turizm Tanıtım ve Ticaret Limited Şirketi, gerekli başvuru süreçleri ve akreditasyon aşamalarının ardından MYK tarafından yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşu olarak Tandem Yamaç Paraşütü Pilotu (Seviye 5) sınav ve belgelendirme hizmeti verecek.



LEGIONELLA EĞİTİMİ YOĞUN KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası ve Fethiye Toplum Sağlığı, Çevre Çalışan Sağlığı birimi işbirliği ile konaklama sektöründeki işletmelere yönelik düzenlenen zorunlu Legionella Eğitimi 44 kişilik yoğun bir katılımı ile gerçekleştirildi.

8 Mayıs Çarşamba günü Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Likya Toplantı Salonunda Dr. Koray Arslan ve Ramazan Kırılı'nın eğitmenliğinde yapılan toplantıda Legionella hastalığının nedenleri, bulaşma yolları ve nasıl önüne geçileceği gibi konular

anlatıldı. "Bu tarz hastalıklarda önemli olan hastalığın nedenini bulmak ve bu hastalığa neden olacak etkenlerin önüne geçmektir" vurgusunu yapan eğitmenler Konaklama Sektörünün sorumlu personellerini bilgilendirdiler.

Sektörden gelen taleplere göre Legionella Eğitiminin 2'ncisi yapılabileceği için, ilgili sektör temsilcileri FTSO web sitesi üzerinden ön kayıt yaptırabilirler.



TOBB BAŞKAN YARDIMCISI TAMER KIRAN FTSO'YU ZİYARET ETTİ



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkan Yardımcısı ve İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

Ziyarete Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye Şube Başkanı Şaban Arıkan, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Mete Ay'ın yanı sıra İMEAK Deniz Ticaret Odası Fethiye



Şube Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Onur Ugan, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ali Kaçar, Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Kireççi ve Fethiye'nin eski Kaymakamlarından, İMEAK Deniz Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcılığı görevini yürüten

Mustafa Karslıoğlu ve FTSO Genel Sekreter Vekili Av. Ezgi Kullukçu katıldı.

2018 yılı Nisan ayında gerçekleşen oda/borsa seçimleriyle göreve gelen FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'ya hayırlı olsun temennisinde bulunan TOBB Başkan Yardımcısı Tamer Kıran, Babadağ Teleferik Projesi'nin bölge ekonomisi için önemine değindi. Kıran, "Fethiye ticaretini ve deniz ticaretini genel olarak değerlendirip, bilgi alıp verdiğimiz bu tarz toplantıların zaman zaman yenileneceğiz" dedi.

Bölge ekonomisindeki gelişmelerin değerlendirildiği ve samimi bir ortamda gerçekleşen görüşme sonrasında FTSO Meclis Başkanı Mustafa Büyükteke ve Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı nazik ziyaret için Tamer Kıran'a teşekkür ederek Oda çalışmaları ve faaliyetleri hakkında bilgi verdiler.



FTSO BAŞKANI'NIN 4 MAYIS DÜNYA ÇİFTÇİLER GÜNÜ MESAJI "TÜM ZORLUKLARA RAĞMEN ÜRETMEKTEN VAZGEÇMEYEN FEDAKÂR ÇİFTÇİLERİMİZE MİNNETTARIZ"

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü dolayısıyla bir mesaj yayımladı. Çıralı mesajında, "Bir taraftan tarım sektöründe yaşanan tüm zorluklarla mücadele ederken diğer taraftan çiftçilerimizin bağ, bahçe ve tarlada zor şartlar altında çalışarak büyük fedakârlıklarla üretmekten vazgeçmeyen tüm çiftçilerimize minnettarız." dedi.



FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'nın 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü dolayısıyla yayımladığı mesaj şöyle:

"Her ne kadar bacasız sanayi olarak adlandırılan turizm bölgesi olarak bilinse de, aynı zamanda bir tarım bölgesi olan Fethiye ve Seydikemer'imizde, birçok sebze ve meyve üretimi yapılmakta ve üretilen ürünler

yurt dışındaki pazarlara ihraç edilmektedir. Bölge olarak ülke ekonomisinde turizmin yanı sıra en temel dinamiklerden biri olan tarım ihracatında da önemli bir yere sahibiz. Bir taraftan tarım sektöründe yaşanan tüm zorluklarla mücadele ederken diğer taraftan çiftçilerimizin bağ, bahçe ve tarlada zor şartlar altında çalışarak büyük

fedakarlıklarla üretmekten vazgeçmeyen tüm çiftçilerimize minnettarız.

14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü'nün çiftçilerimizin içinde bulunduğu çalışma şartlarının ve haklarının iyileştirilmesi, sorunlarının çözümü için dönüm noktası olması dilekleriyle, bütün çiftçilerimizin bu özel gününü kutluyorum."

FTSO RAMAZAN PAKETLERİ İLE 850 AİLEYE ULAŞTI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, ramazan yardım paketleriyle yaklaşık 850 aileye ulaştı. Geleneksel olarak her yıl Ramazan yardımı yapan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği desteğiyle yaklaşık 50 Bin TL bütçe ile 850 ramazan paketi Fethiye ve Seydikemer'deki mahalle ve köy muhtarlarına ve ihtiyacı olan ailelere teslim edildi.

FTSO'nun, sadece kent ekonomisiyle ilgili bir kurum olmadığı, sosyal sorumluluğu gereği birçok konuda çalışmalar yaptığı



ğını ve desteklerde bulunduğu nu belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Her yıl olduğu gibi bu yıl da, Mübarek Ramazan ayında mahalle muhtarlarımızla görüşerek, belirlenen ihtiyaç sahibi vatandaşlarımıza destek olmak istedik. Bu yıl çeşitli mahallelerimizde 850 vatandaşımıza, toplam 50 bin TL tutarında yardımda bulunacağız. Yardımlarımızı bundan sonra da sürdüreceğiz" dedi.

HEDEF DIŞ TİCARET EĞİTİMİ VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO), Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) hibe almaya hak kazanan Hedef Dış Ticaret projesi kapsamında firmalara ücretsiz eğitim verildi.

FTSO, GEKA tarafından sunulan 2018 yılı Teknik Destek Programı kapsamında başvuruda bulunduğu 'Hedef Dış Ticaret' projesi için hibe almaya hak kazanmış hibeye ilişkin protokol geçtiğimiz aylarda imzalanmıştı. FTSO proje kapsamında, Fethiye ve Seydikemer'deki işletmeler başta olmak üzere bölge genelinde ihracat yapmaya hazırlanan ve hali hazırda dış ticaret yapan firmaların temsilcilerine 5 günlük eğitim düzenledi. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası hizmet binası Likya Salonu'nda 13-17 Mayıs 2019 tarihleri arasında ücretsiz olarak gerçekleştirilen eğitim kapsamında dış ticaret yapan firmalara kapasitelerini artırmak ve ihracat yapma potansiyeli olan firmalara yol göstermek amacıyla bilgiler verildi.

Eğitimde, Dış Ticaret Uzmanı Hakan Akın üyelerimiz başta olmak üzere bölgemizde faaliyet gösteren firmalara, "Dış ticaret



nedir?" başlığı altında ihracatçı ve ithalatçı olma şartları, dış ticaret süreçleri, dış ticaret mevzuatı, dış ticaret sözleşmeleri, teslim ve ödeme şekilleri, Ticaret Bakanlığı ihracat destekleri, ihracat pazarlama döngüsü, ülke raporlarının incelenmesi, pazar büyüklüğünün ve gelişiminin incelenmesi, hedef pazarda müşteri profilinin tespiti, mev-

cut, potansiyel ve hedef müşterilerin tespiti, ürünlere uygun pazar konumlandırması, pazara giriş kanalları, vergi oranları, Fethiye'deki ihracat ürünlerinin pazarlaması için SWOT analizi, ihracatta pazar ve müşterilerin tespiti, ihracatta sağlıklı iletişim yöntemleri konularında detaylı bilgiler verildi, katılımcılara uygulama yaptırıldı.



FETHİYE'NİN KEŞFEDİLMİYİ BEKLEYEN TARİHİ

FTSO BAŞKANI ÇIRALI, MÜZELER HAFTASI ETKİNLİKLERİNE KATILDI



Her yıl 18-24 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Müzeler Haftası kapsamında Fethiye Müzesi'nde düzenlenen açılış programında Fethiye'nin turizme kazandırılmayı bekleyen antik yerleşimler alanları ilgi odağı oldu.

Müzeler Haftası dolayısıyla 18 Mayıs Cumartesi günü düzenlenen etkinliğe Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Kültür ve Turizm Bakanlığı Başmüfettişi Zafer El, Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Güzide Özkaya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ile kurum, kuruluş temsilcileri katıldı. Fethiye Müzesi'ndeki etkinlikte Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Ortaca Meslek Yüksek Okulu Turist Rehberliği Bölümü Öğretim Görevlisi Dr. Alper Gölbaş'ı "Fethiye Müzesi

Sorumluluk Alanı İçerisinde Bulunan ve Turizme Kazandırılmayı Bekleyen Antik Yerleşimler" konulu bir sunum yaptı. Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner ve FTSO Başkanı Osman Çıralı'nın da fotoğraflarını çekerek ve not alarak ilgiyle izlediği sunumda Fethiye'nin keşfedilmeyi bekleyen tarihi zenginlikleri ortaya konuldu.

Dr. Alper Gölbaş'ının sunumu sonrasında söz alan Kültür ve Turizm Başmüfettişi Zafer El, "Sunumda da ortaya konulduğu gibi, bölgemizde ortaya çıkarılmayı bekleyen onlarca tarihi eser var. Bu zenginliklerimizi zamanı geldikçe değerlendireceğiz. Ancak bu konu kadar önemli bir konu da mevcut tarihi mekânlarımızın korunması. Mevcut tarihi alanlarımız ve ören yerlerimiz Bakanlığımızın görevlendirdiği yetkililer tarafından korunuyor. Fakat tarihi zenginliğimizin korunması sadece bu görevlilerin üzerine düşen bir sorumluluk olmamalı. Bölge STK'larının ve bölge halkının da konuya aynı ciddiyette yaklaşip bazı önlemleri söz konusu tarihi miraslarımız zarar görmeden almalı. Bu konuda vatandaşları bilinçlendirmek hepimizin üzerine düşen bir yük olmalıdır." diye konuştu.

Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner'in Öğretim Görevlisi Dr. Alper Gölbaş'a plaket vermesiyle sona eren programın ardından katılımcılar "Geçmişten Geleceğe Zeytin Yağı Üretimi" konulu sergiyi gezdi.

FTSO BAŞKANI'NIN 19 MAYIS ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI MESAJI

ÇIRALI: "MİLLETİMİZİ NİCE 100'ÜNCÜ YILLARA GENÇLERİMİZ TAŞIYACAK"

Türk milletinin tam bağımsızlık mücadelesinin 100'üncü yıl dönümünde 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı dolayısıyla mesaj yayımlayan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı "Gençlerimizin, 19 Mayıs 1919'da yüreğinde milli mücadele ateşi ve tam bağımsız bir Türkiye kararlılığıyla Samsun'a ayak basan Ata'mızın açtığı yolda ilerleyerek kendisine emanet edilen mirasa sahip çıkacağına ve daha da ileriye götüreceğine, milletimizi nice 100'üncü yıllara taşıyacağına inancımız tam." dedi.

FTSO Başkanı Osman Çıralı'nın 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı dolayısıyla yayımladığı mesaj şöyle:

"Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk, bundan tam 100 yıl önce Bandırma vapuru ile İstanbul'dan çıkıp, 19 Mayıs 1919 günü Türk milletinin geleceğinin güneşi olarak Samsun'a vardığında istiklal mücadelemizin ilk ateşini yaktı. Tarih boyunca hiçbir esarete boyun eğmeyen Türk Milleti de tam bağımsızlık hedefiyle onun açtığı bu yolda 100 yıldır ilerledi ve çağdaşlaşma yolunda ciddi mücadeleler verdi. Dün olduğu gibi, bugün de bize düşen, tıpkı Ata'mız gibi, onun istediği gibi, tüm imkânsızlıklara ve zorluklara rağmen yılmadan, usanmadan ve ilerici bir bakış açısıyla ülkemizi daha da ileriye götürecek hamleleri yapmaktır. Biz ve geleceğimizin teminatı olan gençlerimiz de tıpkı 100 yıl önce olduğu gibi, cesaret ve kararlılıkla bu adımları atmaya devam ederek Türk milletini hiçbir engelin durduramayacağı-



nı tüm dünyaya göstereceğiz. İş dünyası olarak biz de yüreğimizde vatan sevgisiyle üretmeye, yatırımlarımızı artırarak ekonomideki başarılarımızla, vatandaşlarımızla iş ve aş bulmaya devam edeceğiz. Teknolojiyi en ileri noktada yakından takip eden gençlerimizin de 19 Mayıs 1919'da yüreğinde milli mücadele ateşi ve tam bağımsız bir Türkiye kararlılığıyla Samsun'a ayak basan Ata'mızın açtığı yolda ilerleyerek, kendisine emanet edilen mirasa sahip çıkacağına ve daha da ileriye götüreceğine, milletimizi nice 100'üncü yıllara taşıyacağına inancımız tam. Milli Mücadele ruhunun Samsun'dan Anadolu'ya yayıldığı bu anlamlı günün 100'üncü yıl dönümünde, Ata'mızı ve bu mücadeleye gönül veren tüm şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyoruz. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun."

42 GALERİCİ DAHA YETKİ BELGESİ ALDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin iştiraki TOBB MEYBEM ile birlikte Şubat ayında düzenlediği motorlu kara taşıtı alım satımı mesleki yeterlilik sınavlarına girerek başarılı olan 42 adaya belgeleri törenle verildi.

FTSO Likya Salonu'nda 22 Mayıs çarşamba günü düzenlenen törene FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Ticaret İl Müdürlüğü yetkilisi Eşref Çelik, FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim katıldı. Törende konuşan Ticaret İl Müdürlüğü yetkilisi Eşref Çelik, İkinci El Motorlu Kara Taşıtları Ticareti Hakkında Yönetmelik ile ilgili katılımcılara bilgi verdi. Sektörde faaliyet gösteren firmaların yetki belgesi alabilmesi için gerekli şartları aktaran Eşref Çelik, başvurularda online olarak İkinci El Motorlu Kara Taşıtı Ticareti Bilgi Sisteminin (İETTS) kullanıldığını anlattı. Çelik, konuyla ilgili yeterlilik belgesi almaya hak kazanan sektör temsilcilerinin sorularını da yanıtladı.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da konuşmasında, mesleki yeterlilik belgesi almaya hak kazanan adayları tebrik etti. Artık meslekleri sadece işinin ehli olanların yapabileceğini kaydeden Osman Çıralı, mesleki yeterlilik belge zorunluluğu getirilen meslek sayısı 81'den 117'ye çıktığını hatırlatarak, "Bunlardan biri de 2. El motorlu araç alım satım ticareti. 13 Ağustos 2018 tarihinde yürürlüğe giren yönetmelikle ikinci el araç alım-satımı yapan kişiler, satış müdürleri ve satış personeli için mesleki yeterlilik belgesi zorunlu hale getirildi. Bu yönetmeliğe göre 2. El motorlu araç alım satım faaliyetleri, Ağustos 2019 tarihi itibarıyla sadece Yetki Belgesi olan firmalar tarafından yapılabilecek. Yine mesleki yeterlilik belgesi olmayanlar da sektörde çalışamayacak. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak biz de sektörün ihtiyacını karşılamak üzere TOBB MEYBEM ile Eylül-Kasım 2018 ve Şubat 2019 aylarında olmak üzere 3 kez motorlu taşıt alım satım sınavları düzenledik. Belge almak için 185 kişi başvuruda bulundu. Sınavlar sonunda 137 kişi başarılı olarak motorlu taşıt alım satım mesleki yeterlilik belgesi almaya hak kazandı. Şubat ayında düzenlenen teorik ve uygulamalı olarak iki aşamalı 2. el araç alım satımı mesleki yeterlilik sınavlarına girerek başarılı olan sizler bugünden itibaren sektörünüzün standartlarına göre iş yaptığınızı kanıtlayan belgeyi almaya hak kazanarak bir adım öndesiniz. Hepinizi bir kez daha tebrik ediyor iş hayatınızda başarılar diliyorum" diye konuştu.

Ödül töreninde daha sonra Ticaret İl Müdürlüğü yetkilisi Eşref Çelik ve FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı sınavlarda başarılı olan 42 adaya mesleki yeterlilik belgelerini verdi.



FTSO'NUN SPONSOR OLDUĞU SATRANÇ TURNUVASI YOĞUN İLGİ GÖRDÜ



➔ Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye'de çocuklara ve gençlere satranç sporunun sevdirelmesi ve satrancın yaygınlaştırılması amacıyla düzenlenen turnuvaya sponsor oldu. Türkiye Satranç Federasyonu tarafından 18-19 Mayıs 2019 tarihlerinde düzenlenen ve 215 sporcunun katıldığı, Fethiye TSO 100. Yıl 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı Satranç Turnuvası'nda 7 kategoride yarışarak, dereceye giren 60 sporcuya ödülleri hafta sonu düzenlenen törenle verildi.

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın gençlerin analitik ve stratejik zekalarını geliştirmesine katkı yapmak amacıyla sponsor olduğu Fethiye TSO 100. Yıl 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı Satranç Turnuvası, 18-19 Mayıs 2019 tarihlerinde Şehit Yüzbaşı Özgür Özekin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Uygulama Otelinde düzenlendi. Çocuklar ve gençlere satranç sporunun sevdirelmesi ve satrancın yaygınlaştırılması amacıyla düzenlenen turnuvada Fethiye ve çevre illerden gelen 215 sporcu 7 kategoride yarıştı. Her kategoride dereceye girenlere kupaları ve ma-

dalyaları 19 Mayıs Pazar günü düzenlenen törenle verildi. İki gün boyunca süren turnuvada mücadele ederek dereceye giren sporculara ödülleri, Fethiye Gençlik Hizmetleri ve Spor İlçe Müdürü Harun Reşit Yiğit, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem, Şehit Yüzbaşı Özgür Özekin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Uygulama Otel Müdürü Sedat Dostabakan, Türkiye Satranç Federasyonu (TSF) Fethiye İlçe Temsilcisi Ünat Sayın, TSF Seydikemer İlçe Temsilcisi Gökçe Mermer ve hakemler tarafından verildi.

"100. yılda turnuva daha da anlam kazandı"

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın turnuvaya sponsor olmasıyla ilgili açıklama yapan FTSO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem, "Sponsoru olduğumuz bu turnuvanın Milli Mücadele'nin 100'üncü yılının kutlandığı 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı'na denk gelmesi bizim için son derece anlamlı. Türkiye Cumhuriyeti'ni daha da ileri götürecek gençlerimizin satranç sporunu benimsemesi ve analitik ve stratejik zekalarını geliştiren hamlelerle dereceye girmesi umut ve-



rici. Bu vesile ile 19 Mayıs'ı gençlerimize bayram olarak hediye eden Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün ve silah arkadaşları ile kahraman şehitlerimizi saygı ve hürmetle anıyoruz. Ruhları şad olsun. Milli Mücadele'mizin, 100'üncü yıl dönümü kutlu olsun.

Fethiye Sanayi ve Ticaret Odası olarak başarı gözetmeksizin turnuvaya katılan tüm sporcuları kutluyor ve hayatları boyunca aynı azim ve başarı ile devam etmelerini diliyoruz. FTSO olarak bundan sonra da çocuklarımızın ve gençlerimizin gelişimine katkı yapan bu tür organizasyonlarda yer almak hedefindeyiz." dedi.

60 Sporcu, madalya ve ödül aldı

Turnuvada, her kategoride dereceye giren ilk 3 sporcu kupa, 4'üncü ve 10'uncu arası ise madalya almaya hak kazandı. Ayrıca her kategoride dereceye giremeyen en iyi bayan sporcuya kupa, 07 Yaş ve 08 Yaş kategorisinde ise tüm sporculara madalya verildi.



**Fethiye TSO 100. Yıl
19 Mayıs
Atatürk'ü Anma
Gençlik ve Spor
Bayramı Satranç
Turnuvası'nda
dereceye giren
ve ödül alan
sporcular şöyle:**



AÇIK KATEGORİSİ

1. Mihriban Hekimoğlu, 2. Selçuk Özyürek, 3. Tevfik Sekmen

14 YAŞ VE ALTI KATEGORİSİ

1. Bilal Efe Oymak, 2. Ali Berk Toker, 3. Egemen Kartale

EN İYİ BAYAN SPORCU: AYŞENUR ARAS

11 YAŞ KATEGORİSİ

1. Ramazan Şerif Pala, 2. Efe Kahraman, 3. Selim Karabult

EN İYİ BAYAN SPORCU: AYFER GÜL YARAŞ

10 YAŞ KATEGORİSİ

1. Kağan Torun, 2. Turan Doruk Yılmaz, 3. Emir Çarıkcı

EN İYİ BAYAN SPORCU: REYHAN TÜRKOĞLU

09 YAŞ KATEGORİSİ

1. Derin Deniz Yıldırım, 2. Kaan Vardar, 3. Emin Tekin

EN İYİ BAYAN SPORCU: ÜLKER ELA ERKAN

08 YAŞ KATEGORİSİ

1. Furkan Celal Acar, 2. Celal Türkoğlu, 3. Çağan Mir Özırmak

EN İYİ BAYAN SPORCU: NEZİFE DERİNSU SARIKAYA

07 YAŞ KATEGORİSİ

1. Sarp Sarol, 2. İpek Büber, 3. Yağız Kasım Atlıhan

EN İYİ BAYAN SPORCU: ADA ZAHİDE ÜLKER

BİLİRKİŞİLİK EĞİTİMLERİ FTSO'DA VERİLDİ

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) Sürekli Eğitim Merkezi tarafından verilen zorunlu bilirkişilik temel eğitimi 9-12 Mayıs 2019 tarihlerinde yoğun katılımla gerçekleştirildi.



”

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Likya Salonu'nda düzenlenen ve 4 gün süren eğitimi Doç. Dr. Oğuz Sadık Aydos ve Avukat-Arabulucu Pelin Müzehher İler verdi. Bilirkişilik temel eğitimi kapsamında katılımcılar, 18 saati teorik ve 6 saati uygulamalı olmak üzere toplam 24 saatlik eğitim aldı.

Zorunlu Bilirkişilik Temel Eğitimi sonunda katılımcılara sertifikaları 24 Mayıs 2019 tarihinde gerçekleştirilen törenle FTSO

Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı tarafından verildi. FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra'nın da katıldığı törende konuşan Osman Çıralı, Bilirkişilik kurumunun önemine dikkat çekerek "Bilirkişiler yargı karar organlarını doğrudan etkileyen ve yargının haklının yanında olmasını sağlayan terazinin en önemli unsurlarından birisi. Odamızın ev sahipliğindeki 4 günlük eğitimi tamamlayarak bu konuda yetkin olduklarını

kanıtlayan siz değerli Bilirkişilerin, üzerine düşen sorumluluğu tam anlamıyla alarak yerine getireceğine yürekten inanıyor ve belge almaya hak kazanan tüm katılımcıları tekrar kutluyorum" diye konuştu.

6754 sayılı Bilirkişilik Kanunu'nun 6'ncı maddesi ile ilgili yönetmeliğin 33'üncü maddesi gereğince Bakanlık makamının oluru ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne Muğla il ve ilçelerinde 3 yıl süre ile bilirkişilik



“

“Bilirkişiler yargı karar organlarını doğrudan etkileyen ve yargının haklının yanında olmasını sağlayan terazinin en önemli unsurlarından birisi. Odamızın ev sahipliğindeki 4 günlük eğitimi tamamlayarak bu konuda yetkin olduklarını kanıtlayan siz değerli Bilirkişilerin, üzerine düşen sorumluluğu tam anlamıyla alarak yerine getireceğine yürekten inanıyor ve belge almaya hak kazanan tüm katılımcıları tekrar kutluyorum”

”

temel eğitim izni verilmesi kapsamında düzenlenen eğitimler, TOBB ile TOBB ETÜ arasında yapılan iş birliğine istinaden TOBB ETÜ Sürekli Eğitim Merkezi tarafından yürütülüyor.

Teorik ve uygulama olarak iki aşamalı olarak verilen eğitim, teorik alanda yargılama hukukunun genel ilkeleri, bilirkişilik mevzuat hükümleri, bilirkişinin taşıması gereken nitelikler, bilir-

kişinin yetkileri ve yükümlülükleri, bilirkişinin uyması gereken temel ve etik ilkeler, ispat faaliyeti ve bilirkişi incelemesinin usul ve esasları, teknik konu-hukuki konu ayırımına ilişkin usul ve esaslar ile rapor yazım usul ve tekniğini kapsıyor.

Uygulama aşaması ise UYAP Bilirkişi Bilgi Sistemi'nin kullanılması, katılımcıların bireysel veya heyet hâlinde sistematik

teknikleri kullanma becerilerini geliştirmelerini sağlayacak örnek bir olaya ilişkin bilirkişi raporu düzenleme ile uygulama gözetimi faaliyetlerini içeriyor.



SİGORTA HAFTASI KUTLANDI

AMAÇ; SİGORTA BİLİNCİNİN ARTIRILMASI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi üyeleri, her yıl Mayıs ayının son haftası kutlanan Sigorta Haftası dolayısıyla kamuoyunda sigorta bilincinin artırılması amacıyla bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.



FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı ve FTSO Meclis Üyesi Fadıl Ardıç, Komite Başkan Yardımcısı Ramazan Patat, Komite Üyesi ve Meclis Üyesi Mehmet Döver, bu yıl 27 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında kutlanan Sigorta Haftası dolayısıyla 27 Mayıs Pazartesi günü Fethiye Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Seydikemer Kaymakamı Haktan Gökçekuyu, Seydikemer Belediye Başkanı Yakup Otgöz ve Fethiye İlçe Emniyet Müdürü Cemil Emre Süel'i makamlarında ziyaret etti. Yine Sigorta Haftası kapsamında FTSO Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Süreyya Gürol, 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komite Başkan Yardımcısı Ramazan Patat, Komite Üyeleri Ali Yıldırım, Ayhan Çınar ve Sami Kaymakçı 29 Mayıs Çarşamba günü Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca'ya ziyarette bulundular. Ziyaretlerde risklerin giderek arttığı günümüzde sigorta bilincinin artırılmasının önemine dikkat çekildi.

"Sigorta istikrarın göstergesidir"

Sigorta Haftası ve yapılan ziyaretleri değerlendiren FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, güçlü bir sigorta sektörü için sigortanın tabana yayılmasının gerekliliğini vurgulayarak şunları söyledi:

"İş hayatı başta olmak üzere, hayatın her alanında karşı karşıya olduğumuz risklerin her geçen gün arttığı bu çağda etkin risk yönetimi için güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç var. Güçlü bir sigorta sektörü istikrarın ve gelişmişliğin göstergesidir. Sigorta, ileride ortaya çıkabilecek risklerin şimdiden garanti altına alınmasını ve bunun sonucunda da gelir istikrarını sağlamaktadır. Bu yönüyle, hem maddi olarak hem de verdiği güven duygusu ile manevi olarak rahatlatan ve yaşam kalitesini artıran, yarına güvenle bakılmasını sağlayan bir sistemdir. Dolayısıyla sigortanın tabana yayılması ve ülkemizdeki sigortalılık oranının artması büyük önem arz etmektedir.



Bu kapsamda Sigorta Haftası'nda 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi olarak Fethiye ve Seydikemer kaymakamlarımız, Fethiye ve Seydikemer belediye başkanlarımız ve Fethiye İlçe Emniyet Müdürümüze gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerde sigortacılığın Türkiye'de ve dünyadaki durumunu, ekonomiye ve sosyokültürel yaşama etkilerini anlatma fırsatı bulduk.



Sigorta bilincinin toplumumuzda daha fazla yaygınlaşması temennisiyle sigorta acenteleri ile sigorta eksperleri başta olmak üzere tüm meslektaşlarımın ve sektörde görev yapan tüm çalışanların Sigorta Haftası'nı en içten dileklerle kutluyorum."

FTSO'DAN NURİ KIVRAK'A ANLAMLI PLAKET

“

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, Fethiye iş dünyasının önde gelen isimlerinden biri olan Honda Bayisi Nuri Kıvrak'ı iş yerinde ziyaret ederek, 23 yıl üst üste Türkiye'nin en çok motosiklet satan Honda bayisi olmasını özel bir plakette kutladı.



”



FTSO Meclis Başkan Yardımcısı Sami Kemik, Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Süreyya Gürol'un katıldığı ziyarette konuşan Osman Çıralı, "Türkiye'de Honda'nın üst üste 23 yıl en çok motosiklet satan bayisi olmayı başarabilmiş Nuri Kıvrak arkadaşımızı tebrik ediyorum. Bu öyle azımsanacak bir başarı değildir. 23 yıllık emeğin, sabrın ve azminde bir zaferidir. Bölgemiz ticaretinin gelişmesi adına yaptığı her şey için teşekkür ederiz." dedi.

Nuri Kıvrak da ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Firmamızın başarısı için bu anlamlı plaketi, zahmet edip buraya kadar gelerek bize takdim eden Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası yöneticilerine çok teşekkür ediyorum. 23 yıldır Honda bayisi olarak Türkiye birincisi oluyoruz ancak ilk defa Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetimi tarafından takdir ediliyoruz. Bundan dolayı Osman Çıralı başkanlığındaki FTSO yönetimine ayrıca teşekkür ediyorum. Osman Çıralı başkanının da ifade ettiği gibi, bölgemiz ekonomisini kalkındırmayı kendisine misyon edinmiş bir firma olarak önümüzdeki yıl da Fethiye bayimizin ardından diğer bayilerimizi de ilk üç sırada yer almasını hedefliyoruz. Sabrımız, deneyimimiz ve arzumuz var. İnşallah başaracağız." diye konuştu

Oldukça samimi ortamda geçen ziyarette konuşmaların ardından Osman Çıralı plaketi Nuri Kıvrak'a takdim etti.

FTSO'DAN OSMAN GÜRÜN'E 'HAYIRLI OLSUN' ZİYARETİ



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra ve Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Dim, 31 Mart yerel seçimlerinde yeniden Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı seçilen Dr. Osman Gürün'e 'hayırlı olsun' ziyaretinde bulundu.



FTSO yönetimini makamında kabul eden Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Büyükşehir Belediyesi olarak tüm kurum ve kuruluşlarla uyum içinde çalışmaya özen gösterdiklerini söyledi. Yeni dö-

nemde Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca ile birlikte uyum içinde hizmet üreteceklerine inandıklarını kaydeden Osman Gürün, hizmetin en iyisini hak eden Fethiye'ye doğal güzelliklerini öne çıkaracak altyapı ve üstyapı yatırımları yapacaklarını ifade etti.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da 31 Mart yerel seçimlerinde beşinci kez seçilerek büyük bir başarıya imza atan Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün'e yeni dönem için başarılar diledi. Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette Fethiye'nin sorunları da istişare edildi.



DÜNYA İÇİN EN ANLAMLILI GÜN: DÜNYA ÇEVRE GÜNÜ

Her yıl 5 Haziran'da düzenlenen ve dünya genelinde çeşitli etkinliklerle kutlanan Dünya Çevre Günü bu yıl 5 Haziran'ın Ramazan Bayramı'na denk gelmesi sebebi ile 30 Mayıs'ta kutlandı.

Beşkaza Meydanı'nda yapılan törene Fethiye Belediye Başkanı Alim Karaca, Fethiye Belediye Başkan Yardımcısı Oğuz Bolelli, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Fethiye Tanıtım Vakfı Müdürü Dilek Dinçer, Fethiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğayı Koruma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Okay Tirli ve Dünya Çevre Günü kutlaması faaliyetlerinde derece alan okulların temsilcileri katıldı.

Fethiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğayı Koruma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Okay Tirli açış konuşmasında "Fethiye, doğal turizmin en dinamik kentlerinden birisidir. Bu kent geçmişten günümüze nasıl miras kaldıysa bizim de aynı mirası gelecek kuşaklara al-

dığımız şekilden belki de daha yeşil bir biçimde bırakmamız boynumuzun borcudur." diyerek başlayan Tirli, "Bu bağlamda Fethiye'nin başta belediyeler, STK'lar ve vakıflar olmak üzere bu konunun muhatabı tüm kurum ve kuruluşların vatandaşları bilinçlendirmesini bir vazife bilinciyle üstlenip yürütmesi gerekmektedir." dedi.

Dünya Çevre Günü kapsamında yapılan yarışmalarda derece alan okullara ödülleri verilmesiyle son buldu. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Osman Çıralı Çevre Haftası etkinlikleri kapsamında düzenlenen atık pil toplama yarışmasında dördüncü olan Menteşoğlu Şehit Orçun Munyas İlkokulu öğrencilerine ödülleri verdi.



SİGORTACILAR SEKTÖR TOPLANTISI DÜZENLEDİ

FTSO'YA KAYITLI EN ESKİ SİGORTACILARA PLAKET VERİLDİ



Sigorta Haftası etkinlikleri çerçevesinde Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda sigortacılar sektör toplantısı düzenlendi. Toplantıya Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, 8 No'lu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı ve FTSO Meclis Üyesi Fadıl Ardıç, Komite Başkan Yardımcısı Ramazan Patat, Komite ve Meclis Üyesi Mehmet Döver, FTSO Genel Sekreter Vekili Av. Ezgi Kullukçu ve sektör temsilcileri katıldı.



Toplantının açış konuşmasını yapan FTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, "Sektörümüzün en önemli sorunu sigorta konusunda geçmişte yaşanmış kötü hadiselerden ve örneklerden dolayı sigortalılık bilincinin zihinlerinde yanlış konumlanmasıdır. Bundan dolayıdır ki, vatandaşlarımız maalesef sigortaya bir değer olarak bakmaktansa bir gider kalemi olarak bakıyor.

Aslında sigorta masraf değil, ihtiyaçtır. Sektör temsilcileri olarak en önemli görevimiz bu bilinci vatandaşımıza doğru anlatarak sektörümüzü doğru temsil etmektir. Komite olarak bu bağlamda çeşitli kurum ve kuruluşları ziyaret ettik. Meslek komitesi üyelerimizden gelecek öneri ve uyar bizim için önemli." diye konuştu.

Toplantıda söz alan 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Mehmet Döver de yaptığı konuşmada, "Her sektörde birlik olunduğunu ve birlikler oluşturarak neler kazanıldığının örneklerini görüyoruz. Örneğin, bugün pek çok başarıya imza atmış Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nda bir sektör olarak toplandık. Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası bu başarıya için-

de bulundurduğu birden çok dinamiği büyük bir sinerjiye dönüştürerek başarıları imza atan ve atmaya devam eden bir kuruluş. Bizler de kendi sektörümüzü bu çatı altında



birleştirerek, birbirimizle ikili ilişkileri geliştirerek büyük başarılarımıza imza atacağımıza ve bunun hem toplumun bilinçlenmesi açısından hem de bizim mesleki başarımız açısından önemli etken olduğunu düşünüyorum.” dedi.

Toplantıda ayrıca sektöre verdikleri hizmet dolayısıyla FTSO'ya kayıt tarihi en eski sigorta acenteleri olan Prizma Sigorta Acenteliği,

YMT Sigorta Aracılık Hizmetleri ve Başkaya Sigortacılık'a teşekkür plaketi verildi. Başkaya Sigortacılık adına Özden Başkaya'ya plaketi FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Hıra verdi. Prizma Sigorta Acenteliği Fatma Özrendeci ve YMT Sigorta Aracılık Hizmetleri Salih Tonbul törene katılamadı.

TRAFİK KAZASI VE İŞ KAZASI MAĞDURLARI DERNEĞİ'NDEN FTSO'YA ZİYARET



Trafik Kazası ve İş Kazası Mağdurları Derneği Başkanı Mehmet Döver, Dernek Genel Sekreteri Kemal Çelikle ve Kurucu Üye Şeyma Ertürk Kızılca Sigorta Haftası dolayısıyla Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı'yı ziyaret etti.

Ziyarette Trafik Kazası ve İş Kazası Mağdurları Derneği'nin kuruluş amacı hakkındaki bilgi veren Dernek Başkanı

Mehmet Döver, “Derneğimiz, bölgemizde ve ülkemizde yaşanan her türlü trafik ve iş kazalarının önlenmesi, aksi durumda ise ortaya çıkan zararların en aza indirilmesi hususunda gerekli çalışmaları yapmaktır. Günümüzde trafik ve iş kazaları sonrasında karşılıklı ya da tek taraflı yaşanan kayıpların telafi süreci uzun zamanlar almakla birlikte vatandaşımızın zararlarını nasıl karşılayacağı konusunda kafalarında binlerce soru işareti olmaktadır. İşte bu sebeple derneğimizi kurma amacımız hem sigortacılıkla ilgili vatandaşımızı bilinçlendirmek hem de onların acılarını paylaşarak maddi ve manevi zararlarında yanlarında olabilmektir. Derneğimiz bu

tür anlaşmazlıkları çözebilecek uzman hukukçulara, kaza uzmanlarına sahiptir. Dileyen vatandaşlarımızı sorunlarını anlatmak üzere derneğimize bekliyoruz.” diye konuştu.

FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı da Trafik Kazası ve İş Kazası Mağdurları Derneği'nin kuruluşuna emeği geçen herkese teşekkür ederek, “Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak trafik ya da iş kazası mağduru vatandaşlarımızın bilinçlendirilmesi adına elimizden gelen yardımı yapmaya hazırız.” dedi.

Ziyarette Fethiye ve çevresindeki trafik ve iş kazalarının nasıl önlenebileceği konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

GALERİCİLER İÇİN 4. SINAV YAPILDI

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın (FTSO) Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iştiraki MEYBEM AŞ ile birlikte 2. el motorlu taşıt alım satımı faaliyeti yapan firma yetkilileri ve çalışanlarına yönelik düzenlediği sınava 37 kişi katıldı.



mü FTSO hizmet binası Likya Salonu'nda, uygulamalı bölümü ise Bakırcılar Otomotiv'e ait galeride yapıldı.

FTSO'nun birçok meslek için yasal zorunluluk haline gelen mesleki yeterlilik belgesi sınavları devam ediyor. FTSO'nun ev sahipliği yaptığı motorlu kara taşıtı alım satım mesleki yeterlilik sınavları, 27-28 Mayıs 2019 tarihlerinde gerçekleştirildi. Sektörde mesleki yeterlilik belgesini zorunlu hale getiren yönetmeliğin yürürlüğe girmesinin ardından FTSO'nun düzenlediği dördüncü sınavlara Fethiye ve Seydikemer'de ikinci el araç alım-satım işi yapan 37 firma sahibi ve sektör çalışanı katıldı.

180 galerici sınav için başvuruda bulundu

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Eylül 2018 tarihinden itibaren düzenlenen sınavlar için bugüne kadar toplam 180 kişi başvuruda bulundu. 27-28

Mayıs 2019 tarihinde yapılan dördüncü sınav, iş sağlığı ve güvenliği ile mesleki sorulardan oluşan teorik bölüm ile araç başında alım-satım işlemlerinin yürütüldüğü performans sınavı olmak üzere iki aşamalı olarak yapıldı. Sınavların, teorik bölü-

Sınavlarda başarılı olan ve mesleki yeterlilik belgesi almaya hak kazanan firma yetkilileri, yönetmelikte yazılı şartları yerine getirdikten sonra Muğla Ticaret İl Müdürlüğü'nden yetki belgesi alarak ikinci el motorlu kara taşıtı alım satım faaliyetlerine devam edebilecek.



FTSO, AB MÜKTESEBATINA UYUM EĞİTİMİ'NDE



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (Eurochambres) tarafından yürütülmekte olan ve mali desteği Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından sağlanan Türkiye-AB İş Dünyası Diyalogu Projesi kapsamında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde Avrupa Birliği müktesebatına uyum eğitimi gerçekleştirildi.



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 18-21 Haziran 2019 tarihlerinde düzenlenen eğitime katılmaya hak kazanan 25 oda içerisinde yer aldı. Eğitime Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nı temsilen Oda Muamelat Memuru Özge Ertürk Hakanoğlu katıldı.

Avrupa Birliği müktesebatına uyum eğitiminin açış konuşmasını TOBB AB Dairesi Başkanı ve Dış İlişkiler Daire Başkan V. Mustafa Bayburtlu yaptı. Bayburtlu, Avrupa Birliği müktesebatına uyum eğitiminin Türkiye-AB İş Dünyası Diyalogu Projesi kapsa-

mındaki ilk teknik eğitim olduğunu belirtti. Eğitim programı sonrasında AB müktesebatına uyum konusunda firmalara ziyaretlerin gerçekleşeceğini, anket uygulanacağını, veriler ışığında analiz ve nihai rapor çıkacağını belirtti.

Avrupa Birliği müktesebatına uyum eğitimi 'tarımsal gıda ürünleri', 'CE işareti kapsamındaki endüstriyel ürünler' ve 'sürdürülebilir üretim ve ticaret' konularında gerçekleştirdi. Dört gün boyunca İngilizce gerçekleştirilen eğitimler, Slovenya



Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Antonija Bozic Cerar, Belçika Limburg Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Birgitt Deckers ve Belçika Antwerp-Waasland Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Luc Van Looveren tarafından verildi. Ankara'da düzenlenen organizasyonda ayrıca TOBB AB Departmanı'ndan Uzman Selvet Mergen ile Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Proje Sorumlusu Angela Ustarroz Roa görev aldı.

Söz konusu proje, firmaların ihracat, AB müktesebatı ile AB ülkelerine pazarlama hususlarında teknik bilgilerinin yükseltilmesini amaçlıyor.

8 NOLU MESLEK GRUBU ÜYELERİ KAHVALTIDA BULUŞTU



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Grubu üyeleri kahvaltıda buluştu. Reis Restaurant & Cafe'da düzenlenen kahvaltıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Şevket Süreyya Gürol, Ramazan Dim, Emre Başaran, Fatih Tufan, 8 Nolu Sigorta ve Finans Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Fadıl Ardıç, Komite Başkan Yardımcısı Ramazan Patat, komite üyeleri Mehmet Döver, Hakan Karayaka ve meslek grubu üyeleri katıldı.

Katılımın yoğun olduğu ve samimi bir ortamda gerçekleşen buluşmada, meslek grubu üyeleri, meslek grubu çalışmalarını ve sektörel sorunları değerlendirdiler. FTSO Başkanı Osman Çıralı kahvaltıda yaptığı konuşmada "Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası olarak kahvaltılarını meslek grubu üyelerini, komiteleri ve Odamız Yönetim Kurulu'nu bir araya getirmek ve buradan çıkabilecek yeni proje ve fikirleri ivedilikle tartışabilmek için yapıyoruz. Dolayısıyla bu tarz etkinliklere sadece sosyal bir buluşma ortamı gibi bakılmamalı, Fethiyemiz ve Odamızı nasıl daha iyi bir hale getirebiliriz konularının tartışılabilirdiği ve sizlerin sorunlarını, öneri ve şikâyetlerini alabildiğimiz etkinlikler olmalıdır." diye konuştu.



Kahvaltıda meslek komitesi temsilcileri, meslek grubu üyeleri ile tek tek ilgilenecek sektörel sorunları dinlediler.



1 NOLU MESLEK GRUBU ÜYELERİNİN KAHVALTILI BULUŞMASI



Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası 1 Nolu İmalatçılar Meslek Komitesi kahvaltıda buluştu. Reis Restaurant & Cafe'de düzenlenen kahvaltıya FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, Başkan Yardımcısı Kemal Hıra, Yönetim Kurulu üyeleri Şevket Süreyya Gürol, Ramazan Dim, Emre Başaran, Meclis üyeleri Harun Yüksel Balcı, Adnan Erdoğan, 1 Nolu İmalatçılar Meslek Komitesi Başkanı Coşkun Seçim ile meslek grubu üyeleri katıldı.



Samimi bir ortamda gerçekleşen buluşmada, meslek grubu üyeleri, meslek grubu çalışmalarını ve sektörel sorunları değerlendirdiler. FTSO Başkanı Osman Çıralı'nın üyelerden gelen talepleri not aldığı ve Oda faaliyetleri hakkında meslek grubu üyelerini bilgilendirdiği kahvaltı organizasyonu başladığı gibi neşeli bir atmosferde tamamlandı.



FTSO ARTIK YUNANISTAN VIZESİ HİZMETİ VERİYOR

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası (FTSO) bünyesinde Yunanistan'a vize verilmesi hizmeti 15 Haziran 2019 tarihinde başladı.



FTSO tarafından mobil biyometri aracılığıyla Yunanistan'a Schengen vizesi verilmesi hizmeti 15 Haziran Cumartesi günü verilen ilk vizelerle başlamış oldu. Randevu sistemi ile yürütülen hizmet çerçevesinde, FTSO genel ağ sitesinde de duyurulan gerekli evrakları doldurarak, vize başvurusunda bulunanlar, 10 Haziran tarihinden itibaren FTSO'yu arayarak 15 Haziran Cumartesi günü için aldıkları randevu saatinde FTSO hizmet binasına gelip vize işlemlerini tamamladılar ve Yunanistan için Schengen vizelerini aldılar.

Yoğun bir talebin olduğu ve başvuru sayısının her geçen gün arttığı hizmet için ikinci başvurular 29 Haziran 2019 tarihinde gerçekleştirildi. İkinci randevuda 24 kişi daha vize işlemlerini gerçekleştirilmesi için evraklarını teslim edip, biyometrik taramadan geçti. Belgelerini teslim edip taramadan geçenlere vizeleri posta yoluyla teslim ediliyor. Yunanistan'a Schengen vizesi için üçüncü randevu günü 13 Temmuz 2019 tarihi olarak belirlendi.

Fethiyelilerin yoğun ilgi gösterdiği hizmetin önümüzdeki günlerde de devam edeceğini belirten FTSO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çıralı, "Yunanistan İzmir Başkonsolosu Argyro Papoulia'ya, mart ayında yaptığımız ziyarette şekillenen vize işlemlerinin Oda'mız aracılığıyla yapılması hizmetini 15 Haziran itibarıyla başlattık. Üyelerimiz ve Fethiyelilerden yoğun ilgi gören hizmetimiz ile birlikte Yunanistan vizesi için artık İzmir'e gitmeye gerek kalmadı. Odamızın yaptığı girişimlerin sonuç vermesi memnuniyet verici. Üyelerimiz ve Fethiyeli hemşehrilerimiz, Yunanistan vizesi başvurularını artık Oda'mıza yapabiliyor. Oda'mız bünyesinde Yunanistan vize işlemlerini randevu sistemiyle gerçekleştiriyoruz. Vize ofisi yetkilileri, duyurulan randevu tarihinde Oda'mıza geliyor ve başvuruda bulunanlara verilen randevu saatinde vize işlemlerini gerçekleştiriyor." diye konuştu.

Yunanistan'a Schengen vizesi almak isteyenlerin, FTSO'nun genel ağ sayfası üzerinden [http://](http://ftso.org.tr/cms_reader.aspx?unk=2460)



ftso.org.tr/cms_reader.aspx?unk=2460 adresinde yayımlanan vize evraklarını eksiksiz bir şekilde doldurup, açıklanan randevu tarihi öncesinde Oda'dan randevu almaları gerekiyor.



FETHİYE TEKNE İMALATINDAKİ POTANSİYELİNİ KULLANAMIYOR

Kadir Kurt

*Tekne ve yat imalatında
kaliteli üretimi ve deneyimi
ile sektörde tanınan Fethiye'yi
de Türkiye genelindeki
bu sorunlardan ayrı
düşünemeyiz.*

Tekne ve yat imalatı, katma değeri yüksek ancak ne yazık ki bir o kadar da değeri bilinmeyen bir sektör. Türk tekne ve yat imalat sektörü, sahip olduğu tecrübeli iş gücü, kaliteli imatları, modern teknolojiye uyum kabiliyeti ve azimli girişimcilik ruhu sayesinde dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alıyor. Ekonomik ve sosyal düzenlemeler açısından yaşanan tüm zorluklara rağmen Türkiye, İtalya'nın birinci sırada olduğu 24 metre ve üzerindeki yat ve tekne imalatı liginde ilk üçe girme potansiyeline sahiptir. Sektöre gerekli desteklerin verilmesi durumunda çok rahat dünya birinciliğine oynayabiliriz. Yaşanan ekonomik krizlere rağmen sektörün son yıllarda İspanya, Fas, Fransa, Tunus, Lübnan, Japonya, Rusya başta olmak üzere birçok ülkeye tekne ve yat sattığı dikkat alınırsa, aslında ulaşılabilir bir hedef olduğu kendiliğinden ortaya çıkmaktadır.



Aslında üç tarafı denizlerle çevrili ülke olarak sektörümüz gerek demir, ahşap, boya, gibi alt sektörlerine katacağı hareketlilik gerekse döviz girdisi anlamında gelecek vaat ediyor. Denizlerimizin yanı sıra göllerimiz var. Küçük tekneler de buralarda değerlendiriliyor. Coğrafi olarak çok iyi bir konumda olmamıza rağmen sektör olarak gerekli desteği görmediğimiz ve önümüz açılmadığı için gelişemiyoruz. Sektör olarak aslında öyle çok büyük destekler de beklemiyoruz. Sertifikasyon gibi işleyiş ile ilgili belirsizlikler netleşse, KDV indiriminin yanı sıra üretimin artmasını teşvik edecek başka destekler de sektörümüze sağlansa dünya denizlerinde çok daha farklı noktada oluruz.

Her gün yeni bir yasal düzenleme çıkıyor, yeni kurallar getiriliyor. Mesela son olarak bir kural değişikliği oldu, 3-4 aydır onu bekliyoruz. Bizi çok zora sokan bir kural, teknenin su çekmesiyle (lotline) ilgili bir ölçümde değişiklik yapıldı. Yine 'kapı eşikliği 35 santim olacak' dendi. Turizm sektöründe kapı eşiklerinin

35 santim olması mümkün değil. Ne yaşlı bir insan ne de bir çocuk geçebilir o yükseklikteki bir kapıdan. Gemilerdeki kuralların yatlarla uygulanması fiziken mümkün değil. Öte yandan 5-6 yıl önce her işletmede bir gemi inşa mühendisi olması zorunluluğu getirildi. Sonradan bu düzenleme geri çekildi. Bu tür belirsizlikler veya değişiklikler de bizim işlerimizi durduruyor.

Tersanenin yer sorunu acil çözüm bekliyor

Tekne ve yat imalatında kaliteli üretimi ve deneyimi ile sektörde tanınan Fethiye'yi de Türkiye genelindeki bu sorunlardan ayrı düşünemeyiz. Fethiye, gerek konumu gerekse imalatçıların potansiyeli ve deneyimi açısından çok iyi bir noktada olmasına rağmen yıllardır çözümlenemeyen yer sorunu nedeniyle yazık ki bu avantajını değerlendiremiyor.

Fethiye'de gerçek anlamda çok iyi işler yapılıyor. Tekneler sağlamlık olarak, görsel olarak çok üst düzey inşa ediliyor. Ama yer sıkıntısı sorunu giderek büyüyor. Tekne imalatı-

nın tamamen bağımsız ortamlarda yapılması lazım. Teknenin biri boyada iken diğeri yeni başlamış oluyor. Mesela talaş tozu ile tekne yapımı sırasındaki ortaya çıkan diğer tozların birbirine geçmemesi lazım. Karagözler'deki tersanede fiziksel koşullarımız ortada, açık havada çalışmak zor. Sonuç ne oluyor? İşin kalitesi düşüyor. Bunun yanı sıra sağlık sorunları da ortaya çıkıyor. Bir tarafta vernik yapılırken, diğer tarafta marangoz çalışıyor. Çalışanlar bu tozların hepsini tozunu soluyor.

Açık alanda çalışıyoruz. Kapalı, havalandırması olan, zemini beton olan iş yerlerinin yapılamamasının sebebi de, bugün gideceğiz, yarın gideceğiz belirsizliği. Eğer taşınma gerçekleşirse tem yapılan yatırımlar boşa gidecek. Dolayısıyla hiçbir işletme sahibi bu yatırımları yapmak istemiyor. Bu ortam da ne yazık ki hem işlerin yetişmesini geciktiriyor hem iş kalitesini düşürüyor. Bu nedenle birinci önceliğimiz yer.

Tersanemizin yeriyile ilgili belirsizlik ve bu belirsizliğin neden olduğu mekânsal olumsuzluklar başta imalatçılar olmak üzere tüm sektörü gerçekten çok zor durumda bırakıyor.

Fethiye'de şu anda yaklaşık 20 işletme var. Bunlardan 4'ü imalatçı, diğerleri bakım onarım işi yapıyor. Fethiye'de deniz varsa, tekne varsa, tekne yapılıyorsa bakım ve tersane yeri olması gerekli. Fethiye'de nasıl bir hastane, okul, otogar gerekli ise tersane de olmalı. Fethiye için tersane olmazsa olmaz. Fethiye'de 1500 tekne var, sadece 300 tekneyi çekecek yer var. Bu da birkaç kez şarj etmeye neden oluyor ki, sonuç olarak bakım için yeterli zaman kalmıyor. Bir teknenin bakımının düzgün yapılabilmesi için 3-4 ay zaman lazım ama o kadar zaman ayrılamıyor maalesef. Diğer teknelere de sıra gelmesi için mecburen 1 ay hatta 15 güne iniyor bakım süresi. Bu durum da çok da istenildiği gibi bakım yapılamamasına neden oluyor.

2004 yılında kurulan şirketimizle imalatçıların içindeyiz. Sipariş üzerine çalışıyoruz ve genelde ahşap üretim yapıyoruz. Yer ile ilgili sorun bizim de kapasitemizi tam anlamıyla kullanmamızı engelliyor. Yaptığımız tekneler, İtalya'ya, Yunanistan'a Rusya'ya gidiyor. Daha önce yılda 3 tekne yapıyorduk, artık 2 yılda 1 tekne yapabiliyoruz.





Bu düşüşte ekonomide yaşanan zorlukların ve dövizdeki dalgalanmaların da etkisi büyük.

Fethiye'de tekne ve yat imalatında eski yıllara nazaran düşüş var. Zor koşullarda güzel işler yapıyoruz ama maalesef değer bilinmiyor. Fethiye'nin avantajlı konumunu da kullanarak dünyaya açılabilceği bu kapıyı değerlendirememesi bu büyük kayıp. Diğer sektörlerde destek veriliyor ama bizim sektörümüzdeki katma değer dikkate alınmıyor.

Tekne ustaları giderek azalıyor

Çalışma ortamının olumsuzluğu bu mesleği seçecek gençleri de olumsuz etkiliyor, kötü örnek oluyor. Gençler toz çamur içinde çalışmak istemiyorlar. Ve ne yazık ki bu mesleği yapan ustalar giderek azalıyor. Ustalar azalıyor çünkü çıkar bulamıyoruz. Biz mesleğimizi, bizden sonraki genç nesillere devretmek istiyoruz. Meslek okullarından stajyerler geliyor ancak 1 ya da 2 yıl staj yaptıktan sonra ne yazık ki bu işi yapmıyorlar. 100 stajyerden ancak 3'ü bu işi devam ettiriyor. Yani oran çok düşük. Biz işletmemizde bugün kadar 35-40 kişiyi yetiştirdik. İşimiz gelecek vaat eden bir sektör olmasına rağmen tercih edilmiyor, koşulların iyileştirilmesi lazım.

Ahşap tekne-yat iyi bakılırsa 100 yıl yaşar

Ahşap tekne ve yat imalatı en az altı ay gibi bir zamanda üretilebiliyor ve eğrisel hatların yoğunluğu nedeni ile malzeme fyesi olduğu için maliyeti de diğer malzemelerle karşılaştırıldığında yüksek. Buna karşın estetik açıdan daha sıcak, doğal bir malzeme niteliği taşıyan ahşap günümüzde de cazibesini koruyor. Özellikle gezi tekneleri ve yatların yapımında ahşap tercih ediliyor. Her ne kadar birçok alternatif olması ve her yıl bakım gerektirmese de, ahşap tekneler deniz tutkunlarının gözdesi.



Ahşap malzemenin yorulmaya karşı direnci diğer malzemelere göre daha yüksek. Yapılan araştırmalara göre, her 3 saniyede bir dalga kuvvetine maruz kalan teknelerin yapımında kullanılan ahşap malzemenin dayanımı %60, alüminyumda %40, fiberglasta %20, çelik ise %45'tir. Bu oranlar da tekne ve yatlar için en uygun malzemenin ahşap olduğunu ortaya koyuyor.

Ahşap tekne veya yat iyi bakılırsa 100 yıl yaşar. Ayrıca ahşap teknenin geri dönüşümü de mümkün. Tekne imalatında genelde maun, tik, sedir gibi egzotik ağaçlarının yanı sıra kestane, meşe gibi suya ve neme dayanıklı ağaçları kullanıyoruz. Teknedeki yerine göre kullandığımız ağaçlar da farklılaşıyor. Gövdede suya dayanıklı sert ağaçlar kullanırken dekorasyonda görsel olarak daha güzel görünen ağaçlar tercih ediliyor.

Tekne yapımına omurgadan başlıyoruz. Tekne yapımında en önemli konu ağırlık merkezi, salmadır. Ardından postalar, gövdenin boynu, iç bağlar sargı ve güverteyi yapıyoruz. Daha sonra kabin bölümü, mobilyalar, makine, yelken, ırgat, zincir gibi bölümler ekleniyor ve son olarak boyama yapılıyor.

Genelde uluslararası limanlara girmesi açısından 24 metre daha çok tercih ediliyor. Türkiye'de değil ama Yunanistan İtalya'da limanlarda 24 metreye kadar yat, üstü gemi olarak kabul ediliyor. Onun için 24 metre daha çok tercih ediliyor özellikle yurt dışına yapılan teknelerde. Örneğin 35 metrelik bir yatın 2,5 milyon avro gibi bir maliyeti var.

Katma değeri bu derece yüksek tekne ve yat imalatı sektörümüzün değerinin daha iyi anlaşılması ve sektörün gelişmesini engelleyen gerek yerel gerekse ulusal düzeydeki sorunların bir an önce çözülme kavuşturulması dileğiyle.

Haydi Vira...



FETAV GENÇLİK VE ÇOCUK KOROLARIN VE DRAMA KURSLARI



Fethiye'deki tüm çocukların, tatillerini en iyi şekilde değerlendirmeleri için Fethiye Turizm, Tanıtım, Eğitim ve Kültür ve Çevre Vakfı'nın (FETAV) Gençlik ve Çocuk Korolarına, drama kursları yaz tatili boyunca devam ediyor. 8 ila 12 yaş arası çocukların katılabildiği kurslarda eğitim alan ve başarılı olan sesler, her geçen gün daha da kendini geliştiren FETAV Çocuk ve Gençlik Korusu'nda yer alıyor. Ve yıl içinde düzenlenen etkinliklerde sahne alıyor.

16. GÖCEK-GÜRSU-PIRNAZ YAYLA YÜRÜYÜŞÜ



4-8-Temmuz

Batı Torosların en büyük yayla yürüyüşü Göcek-Gürsu-Pirnaz Yayla Yürüyüşü'nün 16'ncısı 4 Temmuz'da Göcek'ten başlayacak. Yörüklerin yöresel kıyafetleriyle yaylaya yürüdüğü etkinlik 4

PASPATUR OLD TOWN ETKİNLİKLERİ



5-7 Temmuz

"Hiç'likten döne döne, yıldızları toz gibi saçarak geldik. Yıldızlar halka oldu, merkezinde Sema'ya durduk." Mevlana.

Paspatur Çarşısı'na hareket ve canlılık getirmek, yaşam alanı yapmak amacıyla Paspatur Yaşam Derneği'nin düzenlediği Paspatur Old Town etkinlikleri kapsamında 5-7 Temmuz tarihleri arasında Paspatur'da 41. Sokak'ta semah gösterileri düzenlenecek.

NİF GELENEKSEL KIRAZ FESTİVALİ



7 Temmuz Pazar

Fethiye'de Belediyesi tarafından düzenlenen ve bu yıl 19'uncusu yapılacak Fethiye Nif Köyü Geleneksel Kiraz Festivali'nin her yıl olduğu gibi bu yıl da renkli görüntülere sahne olması bekleniyor. Geçen yıl yörük oyunları şenliği, güreş gibi etkinliklerle renklendirilen festival kapsamında en iyi kiraz üreticisi seçimi de yapılıyor.

ÇOCUKLARLA YARATICI DANS



9 Temmuz Salı

Elif Zilan - Çocuklarla Yaratıcı Dans Atölyesi, çocukları masallar aracılığı ile neşeli dans yolculuğuna çıkmaya davet ediyor. Yaratıcı dans, çocukların kalıplaşmış bir dans yerine dansın özü olan içsel yaratıcı oyunlar ve taklitler ile doğal bir şekilde dans etmelerini sağlıyor. Çocuklar eğlenceli masal karakterleri vasıtası ile hayal güçlerinde yarattıkları büyülü ortamda özgürce hareket ediyorlar. Dans sayesinde; çocukların yaratıcılığı ve beden ve zihin koordinasyonu gelişirken, çocuklar bedensel olarak ifade yeteneği kazanıyor. Fethiye Sanat Atölyesi'nde Elif Zilan ile "ÇOCUKLARLA YARATICI DANS" etkinliği 9 Temmuz Salı günü saat 14.00'te

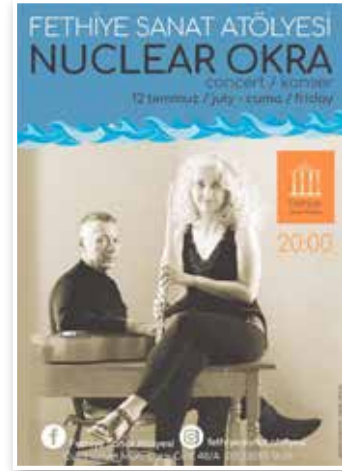
FETAV 25 YAŞINDA



18 Temmuz Perşembe

Fethiye Turizm, Tanıtım, Eğitim, Kültür ve Çevre Vakfı'nın (FETAV) 25. Yıldönümü nedeniyle Ece Saray Marina'da bir gece düzenlenecek. Saat 20.00'de başlayacak etkinliğin biletleri FETAV'dan temin edilebilir.

NUCLEAR OKRA KONSERİ



12 Temmuz Cuma

Dünya müziğinden klasik, caz ve flamenko örneklerinin sergileneceği Nuclear Okra konserinde flütte Miranda Arana, gitarda Larry Hammett yer alacak. Fethiye Sanat Atölyesi'ndeki "Nuclear Okra" konseri 12 Temmuz Cuma saat 20.00'de Fethiyeli sanatseverlerle buluşacak.

TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA VE İKNA SEMİNERİ



26 Eylül Perşembe

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın üyelerinden gelen talepler doğrultusunda konuları belirlenen eğitim ve seminerleri kapsamında Doç. Dr. Ali Ender Altunoğlu, Topluluk Önünde Konuşma ve İkna Semineri'nde hazırlık ve konuşma planı, ana mesaj, beden dili öneriler başlıkları altında katılımcılara bilgi verecek. 26 Eylül 2019 Perşembe günü 17.00-19.00 saatleri arasında FTSO Likya Salonu'nda verilecek seminer Oda üyelerine ve üyelerinin çalışanlarına ücretsiz.



YERELDE KALİTE YOLCULUĞU

İnsanlar yaradılış olarak hep daha iyi ve daha kaliteliyi arar. Bu süreç, yıllar içinde her bireyin kendi kişisel tercihlerine göre de şekillenir. Kalite anlayışına kurumlar kadar bireylerin de sahip olması lazım. Esas kalkınmanın yerelden genele yayılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu nedenle mevcut varlıkların korunması sürekliliğinin sağlanması kadar verimlilik konusunda da atılması gereken adımların olduğunu biliyoruz.

Verimlilikle birlikte gerek ürün kalitesi gerekse de işletme maliyetlerinin optimum şekilde planlanması konuları da bir adım öne çıkıyor. Ekonomik anlamda sağlam temeller üzerinde yükselmeyen işletmelerin günümüz rekabet koşulları altında yok olmaması için üreticiler kadar tüketicilerin de bilinçlenmesi gerekmektedir.

Senem Kılıç

KalDer İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı

Bu bilinçle birlikte ne istediğini bilerek hareket edecek tüketiciler de yaptıkları harcamalarla ekonomiye destek verecek, yerel üreticiye ise can suyu olacaktır. Tüm dünyanın bir ortak pazar haline geldiği günümüze internet üzerinden birkaç tuşa basarak istediğimiz ürünü kapımıza kadar getirebiliyoruz. Bunun hem üreticiye hem de tüketiciye sunduğu faydalar var. Fakat unutulmaması gerekir ki bu hız ve ürün seçeneğinin genişliği yerel üreticinin de önüne haksız rekabet olarak çıkabilir. Her ülkenin kendi ekonomik dinamiklerine göre mazot, elektrik, iş gücü ve ham madde gibi belli giderleri vardır. Bu nedenle aynı ürün farklı ülkelerde farklı şekilde fiyatlandırılabilir. Üreticilerin yapması gereken önce yerelde adını duyurmak ve sonraki süreçlerde ise ürünü bir marka haline getirerek global pazara sunmaktır.

Ekonomi, yerel ve doğal kaynaklarla güçlenebilir

Tüm dünyada değeri giderek daha çok anlaşılan yerel kaynakların önemi, ülkemiz için de önem taşıyan bir konu olarak dikkatleri çekiyor. Uluslararası pazarda rekabeti avantajı sağlamak için milli değerlerden güç alarak yeni markalar oluşturmak gerekiyor. Hayatın her alanında olmasını savunduğumuz kalite olgusu da işte burada devreye giriyor.

Yerel üretimin ve kaynakların kullanılmasının da yaygınlaştırılmasının yanı sıra ekonomik istikrar sağlamak için gücünü kendi köklerinden ve kaynaklarından alan, bölgeye has ekonomik değeri olan her şeyin farkında olmak ve bu farkındalıkla

birlikte bu değerleri koruyup güçlendirerek sürdürülebilir hale getirmek gerekiyor.

Kalite yönetimi bilinciyle birlikte belli standartlara sahip olmak için ise gerekirse çağın sunduğu teknolojik nimetlerden faydalanarak Fethiye örneğinde gördüğümüz gibi balıkçılık, tarım, mermer ve turizm gibi farklı dallarda da yatırımların artırılması gerekiyor.

Fethiye binlerce yıllık tarihi ile birçok uygarlığa ev sahipliği yapan doğal, tarihi ve kültürel zenginliklerinin yanı sıra turizm ve tarım sektörlerinde de önemli bir potansiyel taşıyor. Burada bu kaynakları etkin kullanılması yerelden ulusala hatta uluslararası pazara dek ulaşabilmesi için doğru adımların da atılması önem taşıyor.



teşviklerle birlikte gerek ürün gerekse de doğal veya kültürel zenginliklerin tanıtım çalışmalarının da eş zamanlı olarak yapılması yaşamsal önem arz ediyor.

Günümüzde hemen her insanın evine ve cebine kadar giren internet ve sosyal mecraların



Doğal ve organik ürünler

Bugün doğal ve organik ürünlerle olan ilginin arttığını hepimiz gözlemliyoruz. Şehirleşmenin getirdiği yük ve iş yaşamının stresi ile birlikte insanoğlu özünü yani doğayı da daha çok arar oldu.

Bu nedenle pek çok aile artık hafta sonları rahat bir nefes almak ve yerel ürünleri de yerinde deneyimlemek için kilometrelerce yol kat etmeyi göze alıyor.

Yerel değerlerin yaşatılması ve yerel üreticilerin de desteklenmesi için atılması gereken adımların başında kooperatifçilik ve devlet teşvikleri geliyor. Bu

kullanılması, hem bu ürünlerin satışı hem de tanıtımı açısından en ucuz ve yaygın pazara ulaşmayı da mümkün kılıyor.





Balık Teknik Su Ürünleri Necip Ümit Türkmen **SEYDİKEMER'DEN DÜNYA İHRACAT YAPIYOR**

Selda Oğuz

*Tecrübe etti, ihtiyaçları
belirledi, projelendirdi,
patentini aldı, üretimini yaptı;
Türkiye'ye ilk oldu. Ardından
dünyaya sattı, ihracat
şampiyonu oldu.*

Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesi Balık Teknik şirketinin kurucusu Necip Ümit Türkmen, su ürünleri mühendisi. Su ürünleri sektöründe, 30 yıllık deneyimi, bilgi birikimi ve tecrübesiyle duayen olarak tanınıyor. Sektörün neredeyse her alanında çalışmış, deyim yerindeyse çizme ayağından çıkmamış ve sektörün ihtiyaçlarını ve sorunlarını tüm krizlerini birebir yaşamış. Mühendis yönüyle sektördeki bilgi birikimini birleştirerek sektörün önemli bir ihtiyacı olan ancak ithal edilen balık boylama makinesini balığa zarar vermeyecek şekilde daha da geliştirerek yeniden tasarlamış ve Türkiye'nin ilk ve tek patentli balık boylama makinesini üretmiş. Kurduğu şirketle artık Türkiye'nin dört bir yanındaki balık üretme çiftliklerinde 'Türk Malı' balık boylama makinesi kullanılıyor. Balık Teknik markalı makineler yurt içinde Seydikemer'den Artvin'e, Kırklareli'den Hakkari'ye satılırken, İran'dan Arnavutluk'a, Tunus'tan Dominik Cumhuriyeti'ne kadar da ihraç ediyor.

"Canlıyla uğraşmak, balık yetiştirmek hassas konu. Yapılan hatanın geri dönüşü olmuyor." diyor ve Seydikemer'den dünyaya açılan ihracat yolculuğunu samimi yetle Makri okurları ile paylaşıyor.

■ Seydikemer ihracat şampiyonluğuna giden süreç nasıl başladı?

Su ürünleri mühendisiyim. 1990 yılında Akdeniz Üniversitesi'nden mezun oldum. Mesleğe ilk olarak Türkiye'nin en büyüklerinden olan, Aydın merkezli Bağcı Su Ürünleri'nin Köyceğiz'deki tesislerinde başladım. Saha şefliği yaptım, ilk balıkçılık tecrübesini o tesiste edindim. Ardından Önder Su Ürünleri'ne geçtim ve çok uzun süre orada çalıştım. 18 yıl şirketin genel koordinatörlüğünü yaptım. Bir yerde uzun süre sebat ederek çalışmak hem değerini hem de tecrübenizi artırıyor. O anlamda önemli bir kazanım oldu benim için. Saha tecrübesini orada kazandım. Mühendisin yeri masa değil. Çizerken masada olacak tabii ama çizdiğini uygulayacak ve onun için de saha da olacak. Bu firmalarda çalışırken şu anki makinelerin tasarımlarını yapıyordum.

O süre içinde şirketin bütün projelerini ben yaptım. İlk projelerini yaptığımda Önder Su Ürünleri, Avrupa'nın en büyük gökkuşağı alabalığı yumurtası üretim kuluçkahanesi idi. Sahada karşılaştığımız sorunların hepsini deneye deneye aştık. Önder Su Ürünleri'nin Söğütlüdere'deki işletmesinde 4,5 sene lojmanda kalarak üretim yatırımlarını ve uygulamayı planladım. Telefon etmek için araçla 6 km gidiyor, dağın başına çıkıyorduk. Ancak araç telefonu ile iletişim kurabiliyorduk. Ne sabit telefon ne cep telefonu, hiçbir şey yok. Bilgiye ulaşmayı geçtim, telefona ulaşmak bile zordu. Yani şimdiki gibi değil. Artık bilgi global. Herkes bilgiye, her şeye internetten kolaylıkla ulaşabiliyor. Yeni nesil bu konuda çok şanslı, hazırda konuyor, böyle bir ihtiyaçları yok.

Sahada sektörün ihtiyaçlarını belirledim

Gençliğimizde gerçekten çok yıprandık. Çizme ayağımdan hiç çıkmadı. Çünkü bilmiyorduk. İşin ilginç yanı, Türkiye de bilmiyordu.



Aslında bir anlamda sektörle birlikte büyüdük, sektörün önünden koşan hep biz olduk.

Su ürünleri sektöründe 30'uncu yılım. Son 10 yıldır da sektörün makineli kısmındayım. Deyim yerindeyse 30 yılda Türkiye'de balıkçılığın her noktasını gördüm. Türkiye'de balıkçılık sektörünün gelişmesine, nereden nereye geldiğine tanık oldum. Nelerin değiştiğini gözlemledim, neler üretiliyor, üretim aşamasında neler talep ediliyor, nelere ihtiyaç var, bunların hepsini analiz edebilecek seviyeye ulaştım. Edindiğim tecrübelerle sektörün sahadaki ihtiyaçlarını belirledim.

Sektörümüz zor bir sektör, canlı ile uğraşmanın sıkıntısı çok fazla. Yani hasta oluyor, ama fark edene kadar kayıplar yaşanıyor; stresli bir iş. Canlıyı kaybetmenin psikolojik baskısının yanı sıra başarısızlık olarak algılanıyor. Patron tarafından da öyle algılanıyor, bir süre sonra kendiniz de ona inanmaya başlıyorsunuz. Bu psikolojiyle yıllarca yaşamak zorunda kaldık.

Sahada bazı eksikliklerin olduğunu gördük. Sahada şu an bizim yaptığımız işi yapan, balık boylama makineleri vardı. Bunlardan Alman Fish Teknik firmasının makinesi ve onun kopyası Türkiye'de sektöre giren ilk makine idi. Bir de Fransız firmasının bir makinesi vardı ve o firmaların kopyaları vardı. Ancak bu makineler balığa çok hasar veriyor. Boylama yapılırken balığın makineyi temas ettiği bölgelerdeki pullar dökülüyordu. Ve özellikle hastalıkların yaygın olduğu yaz aylarında açıklıklardan balık hasta oluyordu. Ve bu makinelerin kullanılması yavaş yavaş sıkıntı vermeye başlamıştı sektörde.

Nasıl yaparız da bu soruna çözüm buluruz, diye kafa yormaya başladım. Yabancı firmalar bilgisini paylaşmıyor. Her ticari üretimin bir sırrı var, balıkçılığın da bir sırrı var; bunu sizinle paylaşmıyor.

Mühendis olduğum için makineyi de düşünen bir yönüm vardır. Çözüme ilişkin bazı tasarımlar yaptım ve prototiplerini ürettim. Görenlerin o kadar hoşuna gitti ki o prototipler, "Biz de alalım o makineden." dediler. Ve üretim safhasına geçtik. 2010 yılından itibaren yapıp satmaya, piyasada yer almaya başladık. Ve çok başarılı sonuçlar ortaya çıktı.

Fikri de korumak gerekiyor tabii, emeğinizi çalmaya çalışanlar oluyor. Bunun için 2011 yılında patentlerimizi aldık. Patentleme tamamlanınca 2011 yılından itibaren endüstriyel üretime başladık. 2011 yılında Balık Teknik Su Ürünleri Necip Ümit Türkmen





şahıs firmasını kurdum. Yaptığı-
mız işi de en iyi şekilde yansıttığı-
nı düşünerek Balık Teknik ismini
verdik firmamıza.

Ar-ge çalışmaları sürekli devam
etti. Sonra farklı modeller geldi.
Gittikçe daha da geliştirdik. Artık
bir kibrit çöpünün üçte biri bo-
yutundaki balık yavrusunu bile
boylayabiliyoruz. Öyle makine-
ler ürettik. Bugün Türkiye'nin en
büyük alabalık, levrek yetiştiricisi
olan firmalarda çok sayıda maki-
nemiz boylama konusundaki iş
yükünün çok büyük bir kısmını
üstlenmiştir.

■ Üretimi nasıl yapıyorsunuz? Aşamaları nasıl?

İlk yıllarda üretimlerimizi Seydi-
kemer, Gerişburnu Sanayisi'ndeki
iş yerimizde gerçekleştiriyorduk.
İmalatla ilgili makinelerimiz vardı,

ancak 2011 yılından sonra sektör-
deki daralma nedeniyle o maki-
nelerin ve o makineleri çalıştıran
işçinin yükü artık çok ağır gelme-
ye başladı. O noktada işi biraz kü-
çültmeye ve imalatla kullanılan
parçaları bu işlerde daha gelişmiş
firmalara imal ettirmeye karar ver-
dik. Rol model olarak büyük bir
işletmeyi göz önüne alsak biz ne
yapabiliriz, diye düşündük ve ima-
latla ilgili bazı makinelerin olması-
na gerek olmadığına karar verdik.
Çünkü sanayi içinde hem piyasa
iş yapan hem de fason olarak bize
imalat yapabilecek işletmeler var-
dı. 400 bin TL'lik makine atıl ka-
lacaktı, çünkü o kadar geniş bir iş
ortamı yoktu bölgede. Dolayısıyla
işlerimizi fason yaptırmaya karar
verdük. Ankara Ostim'de bir firma
ile anlaştık, makine parçalarının
bir kısmını onlara yaptırıyoruz. İz-

mir'de de bir firma ile anlaştık, bir
kısımını onlara yaptırıyoruz.

Seydikemer'de evimin yan tara-
fında arazimiz vardı. Sektördeki
ardı ardına gelen krizler de vesile
oldu ve iş yerimizi bu araziye ta-
şıdık. Burada makine parçalarının
bir kısmını, montajı, kalibrasyonu
ve boyasını yapıyoruz. Türkiye'nin
her yerinden gerekli bütün mal-
zeme getiriyoruz ve işletmemiz-
de makinelerimizin montajını
yapıp iç piyasaya ve dış pazara
satıyoruz.

Şu boyutlarda, şu hassasiyette
bir silindir istiyorum, diyorum, si-
parişimi veriyorum; ona uygun
malzeme üretiliyor, geliyor. Biz
burada kontrolünü yapıyoruz.
Kullanabileceğimiz vasıfta olanla-
rı kullanıyoruz, hatası olanları geri
gönderiyoruz düzeltilmek üzere.
Bu da bizim açımızdan bir avan-
taj oldu, çünkü garantili malzeme
kullanıyoruz.

■ İhracata nasıl başladınız?

Türkiye'deki balıkçılık sektöründe
firmalar, bizim makineler çıkma-
dan önce özellikle çipura ve lev-
rek yavrularını boylamakta çok
zorlanıyorlardı. Hatta plastik ka-
salarda ve yavruya çok zarar veren
bir sistemle boylama yapılıyordu.
Belirli bir boydan sonraysa yavru
balığı boylayamıyorlardı.

Balık üretim ve yetiştirme tesisle-
rinde 0,2 gram ile 500 gram ara-
lığında balıklar boylayabilmek-
teyiz. Çipura, levrek, sinarit gibi
hassas balıkların bile yavrularını
boylayabilen ve bir makineci-
den çok bir balık üreticisi olarak tasar-
ladığımız makinelerle sektördeki
yerimizi aldık. Bir kamyon veya
römorkun rahatça dönebileceği
alanlardan, bir insanın zor geç-
ceği alanlarda boylama yapılabil-
en farklı tasarımlar yapıyor ve
uygulamada mükemmele yakın
sonuçlar alabiliyoruz. Türkiye'de
bu şekilde çalışan 600 civarında
makinemiz var. Her geçen gün
artıyor bu sayı. Özellikle piyasa
dengesini bulsa çok daha hızlı ar-
tacak. Aynı zamanda ihraç ediyor-
uz makinelerimizi.

13 ülkeye makine gönderdik

İlk olarak ürettiğimiz makinelerle
İran'daki fuarlara katıldık. Ardın-
dan Tunus'ta, Belçika Brüksel'de
fuara katıldık. O fuarlar bizim dış
pazarda tanınma ve dış pazara
açılma noktalarımız oldu. 2016



yılından itibaren özellikle internette ve sosyal medyada da yer aldık. Ürünlerimizi tanıttık. 2017 yılından itibaren kendi adımıza ihracata başladık sınır ticareti ile gönderdik, bir kısmını direkt ihracat ile gönderdik. 13 ülkeye ihracat yaptık, yapıyoruz. Bu ülkeler içinde İran, Azerbaycan, Gürcistan, Kuveyt, Kazakistan, Tunus, Almanya, Saraybosna, Arnavutluk, Karadağ, Kosova, Litvanya var. Son olarak 1,5 ay önce Kosova'ya makine gönderdik.

Kahramanmaraş'tan, Arnavutluk'a, Dominik Cumhuriyeti'ne kadar uzanan ağı olan firmalar bizim müşterimiz. Sadece birinde şu anda çalışan 40'ın üzerinde makinemiz var.

2018 yılında İzmir'de yapılan Future Fish Eurasia Fuar'ında Aquafuture firması ile yaptığımız bir bağlantı sayesinde Almanya'nın yanı sıra uzak doğudaki 8 ülkeye; Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya, Vietnam, Malezya, Endonezya, Güney Kore ve Singapur'a satış yapmak üzere distribütörlük verdik. Halen tanıtım ve reklam çalışmalarımız devam ediyor.

Firma olarak çok şey yapıp ortalama yapmaktansa, bir şey yapıp çok iyi yapmak. Sloganımız şu:

“Bir şeyi yapıyoruz, en iyisini yapıyoruz.”

Balık boylama makinesini, en iyisini yapalım dünyanın her yerine satmaya çalışalım, hedefiyle üretiyoruz.



Avrupa'ya da baktığınızda, en iyi firmalar kaliteli ürünleriyle tanınan firmalar tek konuda uzman firmalar. Çok büyük fabrikalarda seri üretim yapan firmalar değil. Bir atölyesi var adamın ve sadece olta kamışı üretiyor. Marka. Ve o firmanın tek bir olta kamışı 3 bin avroya satılıyor. Anlayış bu. Çok üretilen satmaktan ziyade, daha spesifik, kaliteli mallar üretilip satmak.

Son bir iki yıldır balıkçılık sektöründe dünyanın her tarafında finansal kriz var. Bu durumdan ister istemez Türkiye de etkileniyor.

Mesela İran alabalık üretimi alanında bölgedeki en büyüklerden biri. İran bizim çok iyi pazarımız olabilecek konumda, ancak ambargodan dolayı çok büyük sıkıntı var ülkede. 6 bin tümen olan dolar bir anda 12 bin tümene çıktı. İki katına çıktı. Yani çok büyük bir devalüasyon yaşandı, o da sıkıntı oldu firmalar açısından. Özellikle yatırım konusunda. Türkiye'den de büyük bir potansiyeli var. Hem alanı çok geniş hem suları var. Devletin de desteklediği bir alan.

Azerbaycan'da da bir firmaya 4 makine sattık. Her ülkenin kendine has bir karakteri var.

Sadece makine satmıyoruz, tecrübemizi de paylaşıyoruz

Balıkçılık hem derin hem de tecrübenin çok önemli olduğu bir sektör. Bölgede sektörün en eski

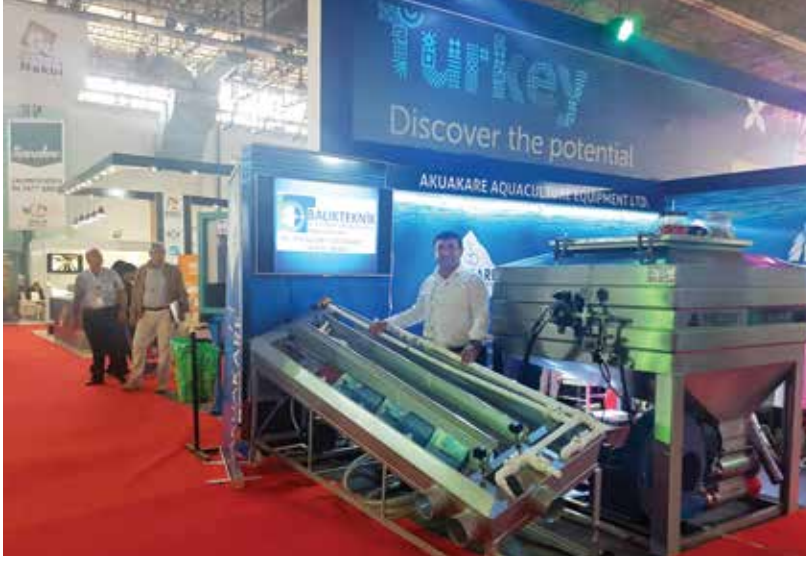


mühendislerinden biri olduğum için ve 30 yıldır da sektörde olunca, zaman zaman, “Balıklarımıza bir bakın. Nedir durum, siz nasıl görüyorsunuz? Üretime dair öneriniz var mıdır?” gibi talepler geliyor. Böyle bir danışmanlık yönümüz de oluştu. Yani firma olarak sadece makine satmıyoruz, bilgi, tecrübe desteği de veriyoruz. Bu durum müşterilerimizi daha da memnun ediyor.

Balık canlı bir ürün ve balıkçılık zamanla yarışılan bir sektör. Balık öldü mü bitiyor, geri dönüşü yok.

Firma olarak şöyle bir anlayışımız var: Üretici üretsin, memleket kazansın. Sektörü destekleyen bir anlayışla fiyat politikamızı belirledik. Aynı makineyi yurt içinde 3 bin avroya satarken yurt dışına 6 bin avroya satıyoruz. Bütün özellikleri aynı, ama yurt dışına muadilleri arasında yine de uygun fiyatta. Avrupa'da, bizim ürettiğimiz makinenin aynı özelliklerinde ama bizim makinenin yarısı kadar iş yapan bir marka var 21.500 avro. Türkiye'de biz aynı makineyi 10.000 avroya veriyoruz.

Bu bizim üreticimizi çok destekleyen bir durum. Boylama makinelerimiz ile istihdam yükü de azalıyor üreticilerin. Sektör artık işçi bulamıyor. Çünkü çalışma şartları çok ağır. Kimse asgari ücrette eksi 30 derecede havuzda gece gündüz çalışmak istemiyor. Makinelerimizin çalıştığı tesislerde tek elemanla boylama operasyonları yapılabilir.



Balıkçılık sektöründeki kriz çok uzun sürdü

Balıkçılık sektöründe 1992, 1998, 2002, 2008, 2011 yılında ardı ardına krizler yaşandı. Özellikle 2011 krizi çok ağır geçti, 2017 yılına kadar süren bir kriz oldu.

■ Neden bu kadar kriz yaşanıyor?

Birincisi, Türkiye'deki finansal denge hiçbir zaman yerine oturmadi. Yetiştirici dolarla yem alıyor balığı TL ile satıyor. İhracat ayağı olan firmalar biraz daha rahat, ama iç piyasaya satan küçük üretici TL ile satıyor.

Ama sorunun temeli planlama. En büyük sorun planlama yapılmaması. Arz talep dengesi iyi kurulamadı yıllarca Türkiye'de balıkçılık sektöründe. İhtiyaçtan daha fazla üretildi ve balık telef oldu, yani daha düşük fiyatlara satıldı.

2016 yılındaki su ürünleri çalıştayında bu sorunu gündeme getirdim. Ama ne yazık ki değişen bir şey yok.

Mesela 2017 yılında, "450 milyon çipura ve levrek yavrusu atıldı." denildi. Bu 130 bin ton civarında çipura, levrek anlamına geliyor. Türkiye bunun 70 bin tonunu ihraç ediyor, zorladık 80 bin. 20 bin tonu iç piyasada eritildi; 100 bin ton. İşte bu 30 bin ton sektörde dengeleri bozdu. 2018 yılında çipura, levrek yüzünden batan birçok firma oldu. Çok yazık. 18 TL'ye üretilen çipura 13 TL'ye satılırsa maalesef firmalar batır. Doğru planlama yapılamadığı için üre-

tici kendi ayağına kendi sıkıyor. Üretimi yapmak ne kadar önemli ise üretileni de değerinde satmak o kadar önemli ülke ekonomisi açısından.

Türkiye'de balık tüketiminde sıkıntı var

Türkiye balık üretimini öğrendi. Özellikle Keban, Karakaya, Atatürk gibi büyük barajlarda da üretime geçilmesiyle birlikte Türkiye'de artık her yerde büyük tonajlarda balıkçılık yapılıyor.

Ama tüketme ile ilgili bir sıkıntı var. Çünkü çiftlik balığına karşı bir ön yargı var. Avrupa'nın Türkiye'den hayvansal ürün olarak ithal ettiği tek ürün balık. Sadece balık ithal ediyor. Ne et ne süt ne de yumurta ithal ediyor. Avrupa neden balığı Türkiye'den alıyor? Avrupa bu konuda o kadar hassas ki. Ağır metal yüküne, ilaç kulla-

nımına, yetiştirilme ortamlarına dikkat ediyor her şeye dikkat ediyor. Globalgap gibi birçok kalite standardı istiyor ihracat yapan firmalardan. Türk balık üreticileri bu standartları sağlamazsa almıyor.

Ama kendi insanımız diyor ki, acaba çiftlik balığında ilaç var mı? Çiftlik balığında ilaç olsa Avrupalı alır mı? Bizden sadece balık alıyor.

Avcılıkla yakalanan deniz balığı aslında şu anda daha tehlikeli. Örneğin çipura tabandan beslenen bir balıktır. Midye yer, ne bulursa tabanda yer. En büyük ağır metal yükü midyededir. Midye suyu süzerken ağır metal yükünü üzerinde tutan yegâne canlıdır. Çipura da midye yiyor.

Yani aslında tüketici kendini kandırıyor. Kafesteki balığa ne veriliyor; balık unu, balık yağı, soya fasulyesi gibi doğal katkı maddeleri. Sadece çoklu vitamin olarak kullanılan destekleyici katkı maddesi konuluyor ve yem yapılıyor. Tamamen doğal ürün ile besleniyor çiftlik balıkları.

Avrupa balığı alırken tüm bunların analizini istiyor. Çipura, levrek, alabalık en denetimli ürün. Tarım Bakanlığı'nın da sürekli kontrolü altında. Ayrıca balıktan insana geçen bir hastalık yok.

Tüketiciler, taze balık yemek için sirkülasyonu çok olan yerlerden alsın balığı. Gözlerin parlak olması, solungaçlarının kırmızı olması, parmakla balığın üzerine basıldığında içine göçmemesi, karınlarının çok sarkık olmaması ve çok mukuslu olmaması önemli.





Röportaj: Selda Oğuz

TİCARETLE GEÇEN 62 YIL

Şakir KANDÖNMEZ

*Esnaflı çocuğuyum.
12, 13 yaşında sebze üretip
satıyordum, pazarcılık
yapıyordum. Eşen'e sebze
götürüp satardım.*

■ Çocukluğunuz nasıldı?

Şimdiki adı Elmalıyurt olan, Fethiye'nin Pırnaz köyünde doğdum. 1941 doğumluyum. Babam Mehmet Kandönmez Burdur Gölhisanlı. Uluköylü derlerdi babama. Annem Kezban Kandönmez.

Dedem, babam, amcalarım hepsi tüccardı. 1945 yılında Fethiye'ye geldik. Rahmetli babamın burada mağazası vardı. Manifatura üzerine işleri vardı. Babam bir dönem gıda üzerine de çalıştı. Şimdiki gibi tek tip değildi o zaman, bir mağaza varsa her şey satılırdı. Manifatura da bulunurdu, bakkaliye de bulunurdu. Çivi bile bulunurdu. Dükkânlar öyle idi. Bugünün marketleri gibiydi. Küçük küçük marketler gibiydi. Dükkânlar ufacıktı ama her şey bulunurdu.

Çocukluğumuz çok güzel geçti. İlkokulu ve ortaokulu Fethiye’de okudum. Çok iyi öğretmenlerimiz vardı. O zaman ortaokul lise ayarındaydı. Öğretmenlerimizin bizim üzerimizde çok emeği vardır. Fethiye’de lise yoktu.

Köprübaşı’nda, şimdiki petrolün (petrol istasyonu) olduğu yerdeydi evimiz. Kiradaydık. Evlerde su yoktu. Herkes çeşmeden alırdı suyunu.

1953 yılında Fethiye’nin Numune Bahçesi denen yeri amcamlarla birlikte ortak satın aldık. Sigorta Hastanesi’nin yeri amcama düştü. Bize kalan yerde ev yaptık. Sonra oraya geçtik. Amcam daha sonra yerini hastaneye sattı.

Fethiye’de, şimdi Fethiye Ticaret Odası’nın olduğu Köprübaşı’ndan itibaren her yer sağlıklı bahçeydi. Orman İşletme yine aynı yerindeydi. Karşısında Kadir Çavuş’un yerleri idi. Kenarında Halime Yenge, onun yanında Kocabacak Ali Amca vardı. Sıra sıra bahçeler giderdi. Günlükbaşı’na kadar hep bahçe idi. Bahçelerde sebzeçilik yapanlar vardı. Narenciye bahçeleri vardı.

1957 yılında 16 yaşında ticarete başladım

Esnaf çocuğuyum. 12, 13 yaşında sebze üretip satıyordum, pazarcılık yapıyordum. Eşen’e sebze götürüp satardım.

1957 yılı nisan ayında deprem oldu. Akabinde, sonbahara doğru, şimdiki Ziraat Bankası’nın olduğu yerin karşısında ticarete başladım. O tarihte Ticaret Odası üyesi oldum. Hiç unutmam, GA125 üye numaram. 16 yaşındayım. O zamanlar noter yok, tasdikleri başkâtipler yapıyor. Başkâtip “olmaz” dedi. Ben de onun üzerine, Ticaret Kanunu’nda yaş sınırı var mı, dedim; yok, dedi. O zaman yapacaksınız, dedim. Ve yaptı. Ve böylece 1957 yılında ticarete başladım. Ve ondan sonra 2018 yılına kadar sürdü. Geçen yıla kadar Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası üyesiydim.

57 Depremi’nden sonra Gölhisar’a gittim, 1 ay kaldım. Eşimi o zaman gördüm. Eşim Fahriye Kandönmez halamın kızı. Dedem empoze etti. 1957 yılında nişanlandık, 13 Eylül 1959 yılında evlendik. 18 yaşında evlendim. Eşimi, Fahriye Hanım’ı Fet-



hiye’de herkes tanır. Özellikle benim belediye başkanlığım döneminde halkla daha iç içe olduğum için çok seveni vardır.

1963 yılında askere gittim. Askerliği Lüleburgaz’da orduevinde yaptım. Sonrasında da ticarete devam ettim. Dükkânımızda her şey vardı, satmadığımız şey yoktu. 16 Mart 1966 yılında abim Ramazan Kandönmez ile birlikte Dönmezler Kolektif Şirketi’ni kurduk. Bu şirketle TOFAŞ’ın Fethiye’deki ilk ana bayiliğini aldık. Sonra zirai ilaç, motosiklet satışı yaptık. Fethiye’de en çok Java marka motosiklet vardı o zaman. En çok Java marka motosiklet satışı yapan bizdik o tarihlerde. Örgü makineleri satardık. Passat örgü makinesi çok kaliteliydi. Ev hanımlarına sattık. O zaman modaydı örgü makinesi ve ev hanımlarına çok ciddi bir gelir oldu. Ev hanımlarına yan gelir oluyordu, eşinden bir şey beklemeden hayatını sürdürebiliyordu.

1976 yılında toptan gıdayı kurduk. Eski Sümerbank’ın yerinde. O dönemde önce İzmir’e, sonra İstanbul’a mağaza açtık. 1983 yılına kadar bu şekilde devam ettik.

1999 yılından sonra inşaat sektörüne girdim. Kendi arsalarımıza, mülklerimize inşaatlar yaptık. Az kazandık ama olan imkânlarımızla yaptık. 100’un üzerinde ev yapmışımdır. İş hanı yaptık, otel yaptık.



Fethiye'ye ilk sera malzemesini getiren biziz. En keyif aldığım iş ve en iyi para kazandığımız iş zirai ilaç ve seracılık işi olmuştur. En büyük kârımız şu oldu, kazandığımız paralarla hep arsa aldık, arazi aldık. Sonra inşaat sektöründe o arsaları değerlendirdik.

■ Siyasete nasıl girdiniz?

Siyaset içimizde hep vardı. Uzun yıllar Adalet Partisi ilçe başkanlığını yaptım. 1973-77 adalet parti döneminde belediye meclis üyeliğim var. Rahmetli Cahit Ünal ile beraber 4 yıl meclis üyeliği yaptım. Daha sonra Doğruyol Partisi ve DP ilçe başkanlığı yaptım. 1991 yılında milletvekili aday adayı oldum. 27 Mart 1994 yılında Doğruyol Partisi'nden belediye başkanı seçildim. 1999 yılına kadar belediye başkanlığına devam ettim.

Siyaset bana çok şey kattı. Tecrübe kattı, dostluklar kattı. Hizmetin başında bulunma şansını verdi.

■ Ticaret hayatı nasıldı o dönemde?

Ticaret hayatı o yıllarda çok düzgündü. Herkes birbirine inanır güvenirdi. Fethiye'de öğle saatinde 2 saat istirahat gidilirdi, ama kimse dükkânını kilitlemez, kapıya bir sandalye koyar, evine gider, dinlenirdi. Evin kapısı açık kalsa bile hırsızlık olmazdı.

Fethiye o kadar güzel ve rahat bir memleketti. Fethiyeli yabancıya, dışardan gelene de sahip çıkardı. Değer verirdi. Ama zamanla şartlar değişti. Tabii Fethiye çok büyüdü. Fethiye'nin bizim zamanımızda 10 bin nüfusu vardı.

Fethiye Ticaret Odası'na Kemal Karadenizli, Yılmaz Yılmaz gibi çok değerli başkanlar geldi geçti. Bir dönem, Çetin Ergen'in başkanlığı döneminde Fethiye Ticaret Odası Yönetim Kurulu üyeliği de yaptım. O günün şartlarına göre hizmet verildi. İmkânlar çok yoktu. Herkes imkânsızlıklar içinde işini yürütüyordu. Kolay değildi. Ekonomik bolluk yoktu. Ticaret zorla götürülürdü. Çok az kâr ile ticaret yapılırdı, ama çok bereketli idi o zamanlar. Paranın bereketi vardı, insanlar huzurluydu. Aza kanaat vardı.

Çalışmak ama dürüst çalışmak lazım. Terazın düzgün olacak, manifaturacı isen metren düzgün olacak. Hile yapmayacaksın. Yalan söylemeyeceksin, kimsenin işiyle, aşıyla uğraşmayacaksın. Dürüst olacaksın. Biz dedemizden babamızdan böyle gördük.

■ O günlerden en çok özlediğiniz ne?

En çok özlediğim, halkın birbirine olan sevgi ve saygısı başka türlü idi. Doğa kirli değildi. Hayat şartları daha kolaydı. Yediğimizin içtiğimizin bir lezzeti vardı. Güvenilirdi, şimdiki gibi GDO'lu, kimsayal ilaçlı, hormonlu değildi. Her şey natürel idi. Meyve, sebze gibi, insanlar da natürel idi.

Eskiden mahallede bir fakir varsa ona yardım edilirdi. Düğün yapacaklara yardım edilirdi.

Gerek çocukluğumuzda gerek ticari hayatımızda o yıllarda Fethiye'nin tadı bambaşka idi. Çok güven vardı. Samimiyet vardı. Fethiye'ye küçük

İzmir derlerdi. Çok güzel hayatlar geçirdi. 3 tane yazlık sinema, 2-3 tane kışlık sinema vardı. Balolar olurdu. Ev ziyaretleri olurdu. Sosyal hayat çok iyiydi. Pazar günü herkes şık şık giyinir kuşanır, kordonda yürüyüşe çıkardı. Hanımlar çok güzel, özenli giyinirdi. Beyoğlu gibiydi. Beyoğlu'nda nasıl insanlar zamanında tıraşını olmadan, ayakkabısı boyanmadan çıkmıyorsa öyleydi.

Depremle birlikte mahalleler değişti, eski komşuluk, dostluklar kayboldu. Fethiye'ye dışardan gelen çoğaldı, göç başladı. 3 mahalle olan Fethiye 5 mahalle oldu, sonra 15 mahalle oldu, çok hızla büyüdü. 5 yıl İstanbul'da kaldım Fethiye'ye çok özledim ve geri döndüm. Fethiyemiz çok güzel. Değerini bilmek lazım.

Aslında mübadele çok şey götürmüştür Fethiye'den. Rum'uyla, Ermeni'siyle birlikte o mozaikte yaşamak daha büyük zenginliktir.

Ama bu durum sadece Fethiye'ye özgü değil. Türkiye değişti. Herkes, şimdi mevki, makam, menfaat, daha çok para, daha çok zenginlik peşinde.

Doyuma ulaşmak insanın gönlündedir. Çok evin, araban, elbisen olmuş; bunlarla doyum olmaz ki. Evvela insan kendi içinde doyuma ulaşacak. İnsanlar bunu bilmeli.

Artık hayatın tadını çıkarıyorum. Çalış'ta oturuyorum. Her gün yürüyüşümü yapıyorum, hazi-randan eylüle kadar 4 ay denimize giriyorum. 79 yaşındayım. Hiçbir perhizim, hiçbir ilacım yok. 3 oğlum var. 5 torunum var. Torunumun çocuğu var. Oğullarım hepsi kendi işini yapıyor. Onları iş yerlerinde ziyarete gidiyorum. Dile kolay, ticarete 62 yılım geçmiş. Zaman zaman benden tüyolar alıyorlar. Torunlar 'dedecim' diye sarılınca dünyalar benim oluyor.



GÖCEK'İN YÖRESEL TATLARI 1



“Fethiye’ye özgü lezzetler” yolcuğumuzda bu kez Göcek’teyiz. Turizm nedeniyle koyları ve marinaları ile tanınan Göcek aslında mutfağı ile de meşhur olmaya aday. Özellikle ot yemeklerini sevenler için tam bir cennet. Havasından da, toprağından da, suyundan da otlar bir başka lezzetli Göcek ve çevresinde.

Bu yüzden de son 3 yıldır Ot Festivali’ne ev sahipliği yapıyor Göcek. Ot yemeği ve yöresel lezzet düşkünlerini buluşturuyor her yıl mart ayında.

Neler var neler Göcek mutfağında. Yöresel otların yanı sıra yine yöresel tatlıları... Düğün yemeklerinin olmazsa olmazları, asker yemeklerinin vazgeçilmezleri. Tüm bu zenginlikler kaybolmadan, unutulmadan kayda alalım dedik ve çıktık yola.

Göcek’in en eski, köklü ailelerinden Dim Ailesi’ne konuk olduk, yöresel yemeklerin ve tatlıların tarifini almak için. Dim Ailesi butik otellerinde de müşterilerine sunuyor bu özel yöresel lezzetleri.

Göcek’in tarımdan turizme geçişine tanıklık etmiş Fatma Dim geçiyor ocağın başına ve bir taraftan yöresel yemekleri yaparken diğer taraftan da anlatıyor:

“Çocukluğumuz, gençliğimiz hep dağlarda geçti. Otları çok iyi biliriz. Bu bölge ot cenneti. Bahçeden yemediğimiz bir şey yoktu. Bazı otları da dağlardan toplardık. Düğünlerimizin, asker uğurlamalarının başyemekleridir otlar. Her otun kendine has

pişirilme usulü, yemeği vardır. Kimi ekşili güzel olur, kimi sütlü, kimi yumurtalı, kimi de yoğurtlu.”

Fatma Dim’i en çok üzen, bu yemeklerin daha az bilinmesi, artık yapılmaz olması, hatta unutulması. Gerçi gelini Nejlin Dim çok iyi biliyor yöresel yemekleri, çok da lezzetli yapıyor; ama bir sonraki nesilden pek umudu yok. Onun için hevesle paylaşıyor bildiklerini bizimle, kayda geçsin diye.

İlk olarak soğan göbeği kavurması ve sütlü ot ile başlıyor.





Soğan Göbeği Kavurması

Malzemeler

1 bağ soğan göbeği
Arapsaçı otu
½ çay bardağı ince bulgur (köy bulguru)
1 adet kuru soğan
Pul biber

Yapılışı:

Soğan doğranır, zeytinyağı ile kavrulur. İnce doğranmış soğan göbeği ilave edilir. Yumuşayınca yıkanmış bulgur, arapsaçı ve pul biber ilave edilir. Süzme yoğurtla servis yapılır.

Arapsaçı otunu soruyoruz. Halk arasında yabani rezene ve sıralık olarak da bilinen arapsaçı otu, dereotuna çok benziyor. Fatma Dim, "Görünüşte benzer ama aslında arada büyük bir fark vardır. Arapsaçının kendine has keskin kokusu ve lezzeti vardır." diye cevap veriyor. Geçiyor sütlü otun tarifine.



Sütü Ot

Malzemeler

Lahana yaprağı
Arapsaçı otu
Pırasa
Süt

Yapılışı:

İstenilen kadar lahana ve pırasa doğranır, biraz haşlanır, suyu süzülür. Arapsaçının da eklendiği otlara kaynamış süt ilave edilir (otların üzerine çıkıncaya kadar). Otlarla birlikte kaynamaya başlayınca tuz ilave edilir ve altı kapatılır.

"Yöremizde atalarımızdan gelen bu özel yemeklerin yaşatılmasını ve gelecek kuşaklara aktarılmasını çok

arzu ediyorum." diyor Fatma Dim ve damak tadına göre bazılarının tatlı, bazılarının tuzlu sevdiği yufka makarnasının tarifi ile devam ediyor.

"Yufka makarnası özellikle asker yemeklerinde ve düğünlerde yapılır. Ramazan ayında sahurda bizim evde mutlaka yapılır."



Yufka Makarnası

Malzemeler

Köy yufkası
Tereyağı
Şeker veya tuz
Su

Yapılışı:

Yufkalar ince ince şerit halinde kesilir, servis tabağına alınır.

Tereyağı bir tavada eritilerek üzerine su ilave edilir. İsteğe göre tuz veya şeker konur. Kaynayınca yufkaların üzerine dökülür. Tuzlu yapılırsa üzerine rende peynir, tatlı yapılırsa üzerine dövülmüş ceviz konularak servis yapılır.

"Sütlü kabak, bizim zamanımızda yemek yerine de geçerdi. Çok da sevilirdi. Çok da besleyicidir ve tok tutar. Tarladan geldik yorgun argın, sütlü kabak yerdik, çok da iyi gelirdi. Yapması da çok kolaydır."



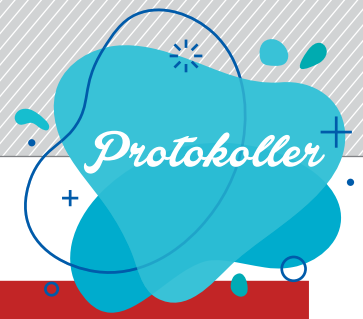
Sütü Bal Kabağı

Malzemeler

1 kg bal kabağı
2 su bardağı süt
1 bardak toz şeker

Yapılışı:

Bal Kabağı yumuşayıncaya kadar pişirilir. Bebek maması kıvamında gelinceye kadar iyice ezilir, önce şeker, sonra da süt ilave edilir. Kaynayınca ocaktan alınır. Kaselele servis yapılır.



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

Protokollerle ilgili daha detaylı bilgi almak isteyen üyelerimiz Odamız Satın Alma ve Mali İşler Birimi ile iletişime geçebilir.



İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ

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



YA-PA OKULLARI

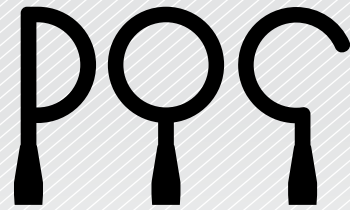
YA-PA Okulları üyelerimizin 1.derece yakınlarına %10 indirimli uyguluyor. Protokol, **2020 yılının Şubat ayında** sona erecek.



İNGİLİZCE KÜLTÜR®
YABANCI DİL KURLARI

ÖZEL FETHİYE İNGİLİZCE KÜLTÜR YABANCI DİL KURSU

Özel Fethiye İngilizce Kültür Yabancı Dil Kursu'ndan üyelerimiz, 1. derece yakınları ve çalışanları %30 indirimli yararlanabiliyor. Özel Fethiye İngilizce Kültür Yabancı Dil Kurs ile Odamız arasındaki protokole göre 1.400 TL olan genel İngilizce kuru 1000 TL, konuşma odaklı Mesleki İngilizce kursu 1.200TL yerine 720,00TL. Protokol **14 Ocak 2020** tarihine kadar geçerli.



DENTAL OPERATION CENTER D.O.C AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI POLİKLİNİÇİ

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



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

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



ÖZEL FETHİYE YAKUT MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ

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



Dr. Özlem Gürcü

Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı

ÇOCUK DOKTORU ÖZLEM GÜRCÜ

Çocuk Doktoru Özlem Gürcü, Odamız üyelerine çocukları için alacakları sağlık hizmetlerinde, Türk Tabipler Birliği Hizmet Fiyat Tarifesi üzerinden %10 indirim uyguluyor. Protokol, **9 Eylül 2019** tarihine kadar geçerli.



OPUS DANIŞMANLIK

OPUS Danışmanlık ile Odamız arasında imzalanan protokole göre Opus Danışmanlık'tan sigorta prim teşviklerinin Kılavuz programı üzerinden hesaplanması için hizmet alıyor. Odamız üyeleri, teşvik tutarının yüzde 20 kadarı değil %10'nu kadar komisyon Opus Danışmanlığa ödeme yapıyor. Protokol **13 Eylül 2019** tarihine kadar geçerli.



KİBELE SANAT EVİ

Kibele Sanat Evi, Odamız üyelerine çocukları için alacakları eğitim hizmetlerinde, %10 indirim uyguluyor. Protokol, **11 Ekim 2019** tarihine kadar geçerli.

Gezi Notları

Mardin'den Şanlıurfa'ya



Kurucu üyesi olduğum FEFSAD'ın (Fethiye Fotoğraf ve Sinema Sanatı Derneği) düzenlediği gezi ile önce Mardin'i sonra Şanlıurfa'yı 2019'un mart ayında ziyaret ettik.

Sermet ÜNEL

Göbeklitepe...

Şanlıurfa'ya ulaştığımızda ilk uğrağımız Neolitik döneme ait olan Göbeklitepe kazı yeri idi. Tarihte bilinen ilk tapınak olma özelliğini taşıyan Göbeklitepe, daha önce ilgi ve hayranlıkla gezdiğim İngiltere'deki Stonehenge'den yaklaşık 7000, Mısır Piramitlerinden ise 7500 yıl daha eski bir tarihe ait.

Doğuş Grubu tarafından sponsorluğu yapılan ören yerine modern bir giriş binası yapılmış, hediyelik eşya, restoran, kafe gibi ihtiyaçları karşılanıyor. Müze kartı ile giriş yapıldıktan sonra yan tarafa yapılan binada yerden tavana kadar dev ekranlarda muhteşem sinevizyon gösterilerini hayranlıkla izleyebiliyorsunuz.





Kazı alanına yapılan patika yoldan 700 metre yürüyerek gidebileceği gibi, ring sefer yapan minibüslerle de ulaşılabilir. Kazı alanı üstü kapatılarak koruma altına alınmış. Muhtelif yapıların, görülecek şekilde üstü açılmış. Avcı toplayıcı devirde böylesine yapıların inşa edilebilmiş olması insanı hayretler içinde bırakıyor.

Taşlar üzerine akrep, tilki, boğa, yılan, yaban domuzu, aslan, turna ve yaban ördeği figürleri işlenmiş durumda. Bir kısım arkeoloğa göre bu hayvan figürleri tapınağı ziyaret eden farklı kabilelerin sembolü olarak nitelendiriliyor. Kuşkusuz bu etkileyiciliğinin yanı sıra, kazılarda tarih öncesi yaşama dair elde edilecek her türlü veri ve bilimsel sonuç insanlık tarihi açısından büyük önem taşıyor.

Bazı arkeologlar ise, boyları 3 ile 6 metre arasında değişen T biçimindeki sütunların stilize edilmiş insan figürleri olduklarını düşünüyorlar.

İnsanları temsil eden T sütunlarının ağırlıkları 40 ile 60 ton arasında değişiyor. Ayrıca sütunlar üzerinde diğerlerinden farklı olarak aşağı doğru inen şekilde işlenmiş 3 boyutlu aslan kabartması bulunuyor. Böylelikle kulla-

nılan aslan figürleri Neolitik dönemde aslanların Anadolu'da yaşamış olma ihtimalini ortaya koyuyor.

Göbeklitepe'yi UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi kalıcı olarak alırken 2019 yılı da Cumhurbaşkanımız tarafından "Göbeklitepe Yılı" olarak ilan edilmiştir.

2. bir tepe daha kazı işlemleri tamamlanmış, yakında halkın ziyaretine açılacak. Etrafta benzer tepelerin varlığı dikkatli bakıldığında görülüyor.

Balıkligöl (Halil-ür Rahman Gölü) ve Eski Urfa Sokakları

Göbeklitepe ziyaretinden sonra Şanlıurfa şehir merkezine geldik.

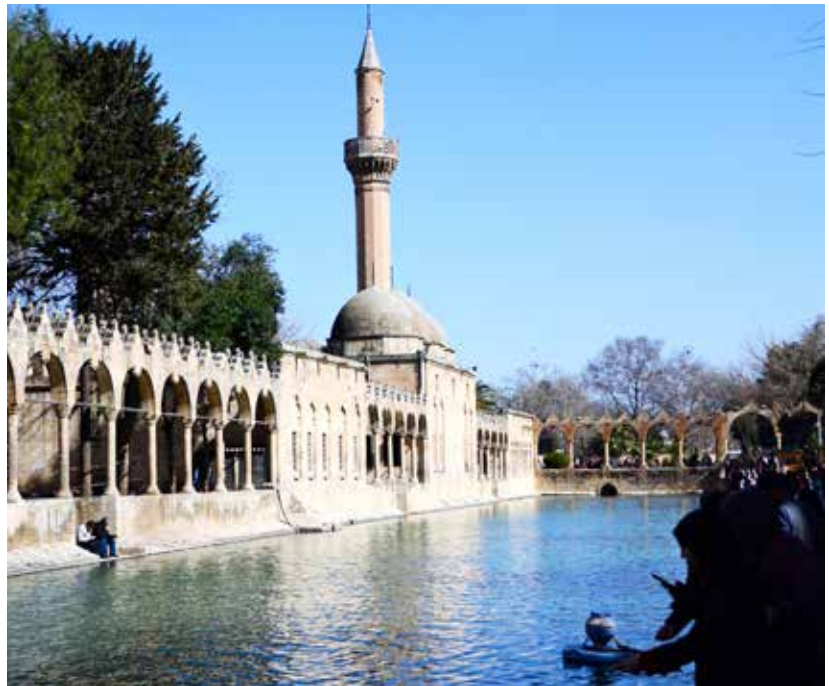
Rotamız Balıklıgöl ve eski Urfa yerleşim...

Balıkligöl ruhani şehir olan Şanlıurfa'nın bir çekim merkezi.

Göldeki balıkların ölmemesi için havalandırma amaçlı su sürekli sirküle edilmeye başlanmış.

Yerli turistler sürekli hatıra fotoğrafı çekirmekle meşgul.

Balıkligöl'ün etrafında parklar ve kayıklarla gezilebilen gölet mevcut. Gölün kenarındaki Riz-





vaniye Camisi etrafında gelinler fotoğraf çekirtmeye gelmişler.

Az ileride Hz. İbrahim'in doğduğu mağara girişinde ziyaretçiler izdiham yaratmış. Caminin avlusunda güvercinler uçuşuyor.

Yine az ileride Osmanlı devrinden kalma çok büyük kapalı çarşı başlıyor. Büyük bedestenler arasından ilerlerken her çeşit eşyanın satıldığı kumaşçı-

sından baharatçısına, gümüş-çüsüden, bakırcısına el sanatlarının yapıldığı pek çok dükkanın önünden ilerliyorum.

Buralardaki tesbih alışkanlığı dikkat çekiyor. Erkeklerin ellerinde sürekli aksesuar olarak değişik ve değerli tesbihleri görüyorum. Yöreye has kıyafetler içinde adamlar kahvehanelerde oturmuş sohbet ediyorlar.



Komşu ülke Suriye'den kadınlar alışverişe gelmişler.

Çarşının ortasında meydan var. Burası Gümrük Han, buluşma, dinlenme ve alışverişe mola verme noktası. Ben de Gaziantep'te de meşhur olan menengiç kahvemi söyleyip içiyorum.



Kahve molasının ardından dar eski Urfa sokaklarını keşfe başlıyoruz. Bir çay ocağının önünden geçerken, bize refakat eden Urfa Fotoğraf Derneği'nden bir arkadaş bana çay ocağının pencerelerindeki tebeşirle yapılmış çentikleri gösteriyor. Bu çentiklerin hangi esnafın o gün kaç çay kahve

içtiğinin çetelesi imiş, akşam hesap ödenince silinecekti.

Dar sokaklarda gezerken, tezgâhla satışa çıkmış seyyar satıcılara denk geliyoruz. Her biri tek bir ürün satıyor. Elleri tespihlerini ihmal etmemişler tabi ki.

Dana paça yapmak için ayakları yakan demirciyi izledikten sonra, fırında kuzu kelle satışı yapanlara da rastlıyoruz.

Hayatta acı şeyler de var. Sınırdan kaçak mal getirip götürün ve bir gün mayına basarak ayağını kaybetmiş, şimdi takma bacakla pamuk şeker satan esnafla karşılaşıyoruz Urfa sokaklarında dolaşırken.

Değişik dinden, inançtan renkli insanların olduğu Şanlıurfa sokakları farklı özel kıyafetli insanlar objektifimize takılıyor.





Harran

Ertesi gün gezimiz Şanlıurfa'nın 44 km güneydoğusundaki tarihi Harran ilçesi ile devam ediyor.

Sit alanı olarak tanımlanmış antik Harran'da kazılar hâlen devam ediyor. Gezginlerin notlarındaki Harran okullarına henüz ulaşılammış. 150, 200 yıllık konik biçimli eski Harran evleri pek kullanılamaz durumda.

doğal olarak serinleyebilirsiniz. Muhtelif süsler, alet edevatlarla otantik bir ortam yaratılmış. İçeride kiralarak üstünüze giyebileceğiniz çeşit çeşit Arap giysileri mevcut olup, bunlarla dizi filmlerdeki oyuncular gibi hatıra fotoğrafı çektirebilirsiniz.

Bizim ilgimizi çeken doğal insanlar ve yerel yaşam olduğu için yöre insanlarına yöneliyor, onları fotoğraflıyoruz. Dikkatimi



Turistleri götüren otobüsler eski Harran evlerini yaşatmaya çalışan turistik amaçlı Harran Kültür Evi'nde mola veriyor. Burada tarihi Harran evlerinin içini görüp, yazın sıcaklığında

çeken bir şey de kadınlar asla fotoğraf makinesine bakmadan poz veriyorlar. Kültür evinin içine girip konik çatının görüntüsünü selfi çekerek içeriden almayı başardım.



Tektek Dağları Bazda Mağarası

Yolumuza Tektek Dağları'nı ziyaret ederek devam ettik. Bu civardaki Bazda Mağarası'na uğradık. Aslında bu gerçek bir mağara değil, taş ocağı. Yıllardır içerisinden kesip çıkartılan taşların ardında mağara olmuş. Mağara girişine yakın bir yerde konaklamakta olan 8 çocuklu ailenin kızı Zeynep, bizimle ilgilendi ve 2 saat boyunca kucağından düşürmediği kardeşi ile bize rehberlik ve modellik yaptı.



Halfeti'den tekne ile Batık Minareli Savaşan köyü

Halfeti'den bindiğimiz tekne ile Fırat'ın türküsünü dinleyerek, Birecik Barajı'nın sularında ilerliyoruz; önce Rumkale, ardından sular altında kalmış Savaşan köyü...

Savaşan, tamamen sular altında kaldığından yerleşim yeri 6 km uzağa taşınmış. Köyün eski yerleşim yerindeki cami de sular altında. Köyden sadece suyun üstünde kalan cami minaresini fotoğraflayabiliyorum.

Sıra Gecesi ile veda

Davul gösterili, çiğ köfteli, şıllık tatlısı ve mirrası ile bol müzikli, sazlı sözlü bir sıra gecesi ile Şanlıurfa'ya veda ediyoruz.



Yolumuza Şanlıurfa'nın değişik tarihi merkezlerinden Han El Ba'rur Kervansarayı'na giderek devam ediyoruz. Harran'ın 27 km güneydoğusundaki Göktaş köyünde bulunan Han El-Ba'rur, Eyyubiler dönemine tarihlenmektedir.

Tektek Dağları olarak anılan dağlık bölgede Harran-Bağdat yolu güzergâhında bulunan kervansaray mescit, muhafız odası, ahırlar, hamam ve yazlık odalardan oluşmakta. Restorasyon çalışmaları devam eden kervansaray ziyarete henüz kapalı, ama zamanında ihtişamlı bir ticaret noktası olduğunu hemen hissettiriyor.

Hanın kapısına gelen yöre çocukları bize su kemeri üzerinde modellik yapıyor.





BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	YER
04 Eylül 19	07 Eylül 19	Food İstanbul 2019	Gıda Ürünleri ve Teknolojileri,	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
04 Eylül 19	07 Eylül 19	EDT EXPO Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı 2019	Uluslararası Ev dışı tüketim ürünleri, ekipmanları, sarf malzemeleri üreticileri ve dağıtım kanalı tedarikçileri	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
06 Eylül 19	15 Eylül 19	88.İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Uluslararası İzmir Fuar Alanı -Kültürpark
11 Eylül 19	15 Eylül 19	Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	Çağdaş ve Güncel Sanat	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı ile İstanbul Kongre Merkezi
12 Eylül 19	15 Eylül 19	WINDOOR WORLD	Kapı, Pencere, Cephe, Cam ve Gölgeleme Sistemleri	Fuar İzmir Alanı - Gaziemir
12 Eylül 19	15 Eylül 19	30.Uluslararası Züchex, Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Ev Eşyaları, Dekoratif Ürünler ve Elektrikli Ev Gereçleri	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
18 Eylül 19	21 Eylül 19	WE "WORLD OF ENERGY"	Enerji, Enerji Sistemleri, Teknolojileri ve Ekipmanları	Fuar İzmir Alanı - Gaziemir
19 Eylül 19	22 Eylül 19	Sign İstanbul-2019 21.Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı	Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
25 Eylül 19	28 Eylül 19	Hometex 2019	Ev Tekstili ve Dekorasyonu	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
25 Eylül 19	28 Eylül 19	6.Uluslararası Sleep Well Expo 2019	Yatak ve Teknoloji Ürünleri	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
27 Eylül 19	06 Ekim 19	Manisa Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Manisa Belediyesi Fuar Merkezi
02 Ekim 19	04 Ekim 19	Beauty İstanbul, Kozmetik, Güzellik, Kuaför, Private Label, Ambalaj, Hammadde Fuarı	Kozmetik, Güzellik, Kuaför, Temizlik, Ambalaj, Hammadde	İstanbul Kongre Merkezi
02 Ekim 19	05 Ekim 19	Aymod 23.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler ve Dergiler	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
02 Ekim 19	05 Ekim 19	ISK-SODEX 2019 Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Tesisat, Su Arıtma ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Klima, Pompa, Vana,	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	YER
02 Ekim 19	05 Ekim19	POOLEXPO 2019	Havuz, Havuz Aksesuarları, Sauna, SPA	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
10 Ekim 19	12 Ekim 19	ALUEXPO 2019 6.Uluslararası Alüminyum Teknolojileri, Makine ve Ürünleri İhtisas Fuarı	Alüminyum Ürünler, Üretim Teknolojileri, Makinaları, Ekipmanları	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
10 Ekim 19	13 Ekim 19	İstanbul Jewelry Show Ekim 2019 49.Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı	Takılar, Taşlar, Saatler Hediyeelik Eşyalar, İlgili Yan Sanayi	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
16 Ekim 19	19 Ekim 19	Emlak 2019 - Konut İşyeri Satınalma, Kiralama ve Finansman Fuarı	Konut ve İşyeri Projeleri ve Bunların Pazarlanması ve Finansmanına Yönelik Çözümler	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
17 Ekim 19	18 Ekim 19	8. Doğalgaz Kongresi ve 2.Doğalgaz Fuarı	Doğalgaz, Petrol, Enerji, Bilişim, Doğalgaz İşletmeciliği, Doğalgaz Teknolojileri	Haliç Kongre Merkezi
23 Ekim 19	25 Ekim 19	SHOEXPO İzmir "46. Ayakkabı ve Çanta Fuarı"	Ayakkabı ve Çanta	Fuar İzmir Alanı - Gaziemir
23 Ekim 19	25 Ekim19	Fashion Prime 4.Tekstil, Tedarik ve Teknolojileri Fuarı	Moda Tekstil Yan Sanayi Ürünleri ve Teknolojileri	Fuar İzmir Alanı - Gaziemir
23 Ekim 19	26 Ekim 19	KALİTE'19	9.Kontrol, Otomotiv Test Ekipmanları, Metroloji ve Endüstriyel Yazılım Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
23 Ekim 19	26 Ekim 19	Natural Stone İstanbul Mermer Fuarı 2019 Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Mermer, Doğal Taş ve Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
23 Ekim 19	26 Ekim19	Bursa 5.Uluslararası Blok Mermer Fuarı	Blok Mermer, Mermer, Traverten Blok, Limestone, Onyx, Granit, Doğaltaşlar, Dekoratif ve Sanatsal Ürünler, İş Makineleri Ve Ekipmanları	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
23 Ekim 19	26 Ekim 19	MINEX "8.Madencilik, Doğal Kaynaklar ve Teknolojileri Fuarı"	Madencilik, Doğal Kaynaklar ve Teknolojileri	Fuar İzmir
31 Ekim 19	02 Kasım 19	Terminal Expo - 2.Yolcu Terminalleri Endüstrileri, Ekipmanları, Teknolojileri Fuarı	Yolcu Terminalleri Endüstrileri, Ekipmanları, Teknolojileri	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı



TEMMUZ 2019

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/06/2019	01/07/2019	Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/06/2019	01/07/2019	Mayıs 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/06/2019	01/07/2019	Mayıs 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/06/2019	01/07/2019	Mayıs 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	09/07/2019	16-30 Haziran 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/07/2019	10/07/2019	16-30 Haziran 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Dayanımlı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	16/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/07/2019	22/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/07/2019	22/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	22/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	22/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	22/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
16/07/2019	24/07/2019	1-15 Temmuz 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
16/07/2019	25/07/2019	1-15 Temmuz 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	26/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	26/07/2019	Nisan-Mayıs-Haziran 2019 Dönemine Ait Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
01/07/2019	26/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	26/07/2019	Nisan-Mayıs-Haziran 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	26/07/2019	Nisan-Mayıs-Haziran 2019 Dönemine Ait GVK 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	26/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2019	29/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı
01/07/2019	30/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/07/2019	31/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/07/2019	31/07/2019	6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 15. Taksit Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 13. Taksit Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 6. Taksit Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	2018 Yılına İlişkin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	Motorlu Taşıtlar Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/07/2019	31/07/2019	Haziran 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

AĞUSTOS 2019

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	09/08/2019	16-31 Temmuz 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/08/2019	20/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	16-31 Temmuz 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

01/08/2019	26/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	19/08/2019	2019 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	26/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	19/08/2019	2019 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	26/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	02/09/2019	Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/08/2019	15/08/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
16/08/2019	26/08/2019	1-15 Ağustos 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
16/08/2019	26/08/2019	1-15 Ağustos 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

EYLÜL 2019

İlk Tarih	Son Tarih	Vergiler/Harçlar
01/08/2019	02/09/2019	Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/08/2019	02/09/2019	Temmuz 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	10/09/2019	16-31 Ağustos 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	10/09/2019	16-31 Ağustos 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/09/2019	16/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	20/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
16/09/2019	24/09/2019	1-15 Eylül 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
16/09/2019	25/09/2019	1-15 Eylül 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	26/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	26/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	26/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	30/09/2019	7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 7. Taksit Ödemesi
01/09/2019	30/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2019	30/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/09/2019	30/09/2019	Ağustos 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/09/2019	30/09/2019	6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 16. Taksit Ödemesi
01/09/2019	30/09/2019	7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 14. Taksit Ödemesi



Yaşlı adam korku ve endişeyle koşuşturuyordu. Onun bu halini gören biz de ne kadar yardım etmek istesek de yanından yavaşça geçmenin daha mantıklı olacağı kanısına vardık. Hayat'ın içi el vermemiştii diğerleri gibi. "Onu böyle bırakmamız doğru mu?" Boynumu sıkıntıyla kaşıdım ve olduğum yerde durup arkama baktım. Adam hala deli gibi koşuşturuyordu.

"Deliyse deli mi olacaksın Allah aşkına?" Bizim aksimize, orda durmak istemiyordu Berk. Ama o da hep arkasına baka baka ilerliyordu. Adama olan acısından mı yoksa korkusundan mı anlam veremedim?! Herkes endişeliydi.

"Yardım mı etsek?" Ozan'ın da kararsızlığını duyduğumda ben emin adımlarla ilerledim ve kendimi dikleştirdim. "Yardıma ihtiyacı olan birini bırakmak bize yakışır mı?"

Ama Berk'in içindeki kararsızlık, korkuyla dolmuştu anlaşılan. "Onun bize değil, hastaneye ihtiyacı var Ezgi!"

"Bir sus Berk ya!.. Kız şurada konuşma yapacak mahvettin ama yani..." Dilek, isteksizce kafasını kaldırıp, adama bir daha baktı. Ardından kafasını sola doğru yatırıp, ekledi. "Yorulmuyor mu?"

"Hadi gidelim!" dedi Ufuk bizi ittirerek. Adama doğru ilerlerken kendisi ve - vicdanımızdan dolayı- maalesef bizim için hiç iyi olmayacak bir şey oldu. Adam korkudan aklını kaçırmış bir şekilde etrafta dolarken, teknelerin olduğu taraftaki iskelenin oraya çok yaklaşmış olacak ki, hızla denize düştü.



Kitabın Adı: Zamansızlar
Yazarı : Eylül Nehir Asyalı
Yayınevi : Cumhur Kitap



Aslında hiç bilmiyorum kokunu, yine de kokunu özledim. Hayallerimin ötesinde yaşıyorum seninle, senden hep uzak. Hava o kadar iç karartıcı ki, boğuyor insanı nefes alamıyorum. Seninle nefes alabilir miydim acaba? Gözlerin şu karanlıktan aydınlığa götürür müydü beni? İçime dolan özlemi nasıl anlatsam sana? Deniz kıyısında oturan biriyim. O kadar yakınım ki dalgalara üzerime geldikçe korkarım. Yüzme bilmem beni alır götürürse çaresiz kalırım. Tıpkı sen gibi o kadar sonsuz gözüktüyorsun ki... Seni seyretmek, izlemek ve dinlemek o kadar güzel ki. Ya alır götürürsen beni dalgalar gibi ya bana iyi gelirsen?

Kitabın Adı: Ya Bana İyi Gelirsen
Yazarı : Derya Aydın Akdeniz
Yayınevi : Cumhur Kitap

ÜYE MEMNUNİYET ANKETİ

HİZMET KALİTEMİZE KATKINIZ OLSUN

Sayın Üyemiz,

Bu anket, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası'nın üyelerine sunduğu hizmetin kalitesini ve memnuniyetini ölçmek, üyelerimizin beklentilerini anlamak üzere yapılmaktadır. Anketten elde edilen sonuçlar, size verilen hizmetin arttırılmasında kullanılacaktır. Katkılarınız ve işbirliğiniz için teşekkür ederiz.

Yanda gördüğünüz QR kodu Akıllı Telefonunuzdaki QR Kod uygulaması ile okutup ilgili link'e giderek anketimize ulaşabilirsiniz.



%100 KALİTE BAŞARI DOLULUK

FETHİYE DOĞA KOLEJİ'NE
YOĞUN İLGİ GÖSTEREN TÜM
ÖĞRENCİ ve VELİLERİMİZE
TEŞEKKÜRLER

Bilgi için
0252
614 36 42



☎ RESERVATION
0252 612 8386

Damak Tadınıza
Talibiz

📍 Babataşı Mah. Cahit Gündüz Cad. 2.Etap Sahil Bandı No:17

📷 BarBunn Bistro & Alacarte

🌿 BarBunn Bistro & Alacarte

📘 BarBunn Bistro & Alacarte

🍷 BarBunn



FethiyeKariyer

BU SİTEDE İŞ VAR

WWW.FETHİYEKARIYER.COM