

E-Dergi

Temmuz 2026

KESİAD

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği



YÖNETİM KURULU



Yönetim Kurulu Başkanı-Zafer ÖZKEN
Özken Grup



Başkan Yardımcısı
Sevil YÖNDEM
Eko Endüstri



Başkan Yardımcısı
Fehmi Özkan DÖKMETAŞ
Sep Mühendislik



Başkan Yardımcısı
Burcu KOCAMAN
Çalık Makina



Genel Sekreter
Tuğba KIRIŞ
Özteknik A.Ş.



Sayman
Muammer Mustafa ÖZDURAN
Garanti Zeytin Zeytinyağı



Yönetim Kurulu Asistanı
Dilşad KORKUT

TECRÜBE GÜCÜMÜZ

ÜYELERİMİZ

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği



Üye
Canan BIÇAKÇI
Kontrol+P Dijital
Baskı Sistemleri



Üye
Ayla NARCI
Ankara Ağır Vasıta



Üye
Mustafa Asil CEYLAN
Ceyend Endüstriyel



Üye
Elif KABAKLI TURAN
Candid Food



Üye
Çağlar GÜREL
Gürel Otomasyon



Üye
Fatma BAŞALP
Natürel Metal



Üye
Remzi Serhat İŞBECER
Demaksan



Üye
Erçin ŞAHİN
Erenli Sac Profil



Üye
Filip MİNASYAN
Efe Endüstri



Üye
Can ARDİTTI
Renksan



Üye
Aykut KARAHAHAN
Birim Makina



Üye
Harun Ümit EREN
Kapital Legal Avukatlık

ÜRETİM GELECEĞİMİZ

İÇİNDEKİLER

RÖPORTAJ: Gürel Otomasyon Kurucusu Çağlar GÜREL

ETKİNLİKLERİMİZ

TOPLANTI VE ZİYARETLERİMİZ

EKONOMİ KÖŞESİ

Yapay Zekâ: Ekonominin Yeni Üretim Faktörü

HUKUK KÖŞESİ

Vergi Dairesi Borçlarına Düşük Faizli Taksitlendirme İmkânı

SAĞLIK KÖŞESİ

Market Raflarında Bilinçli Seçimin Sırrı: Besin Etiketleri

KÜLTÜR SANAT KÖŞESİ

BASINDA KESİAD



Gürel Otomasyon Kurucusu
Çağlar GÜREL



GÜREL: “ÇİN İLE DOĞRU İŞBİRLİKLERİ KURARAK YENİ BİR REKABET MODELİ OLUŞTURABİLİRİZ. GELECEĞİN SANAYİSİNDE OTOMASYON ZORUNLULUKTUR”

KESİAD Dergisi olarak Gürel Otomasyon’un kurucularından Çağlar Gürel ile endüstriyel otomasyonun sanayiye sağladığı verimlilik, üretimde rekabet gücü, Çin’in sektöre etkisi, yerli teknoloji hedefleri ve sanayicilerin karşı karşıya olduğu maliyet baskıları üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

2020 yılında kardeşi Çağlayan Gürel ile birlikte Gürel Otomasyon’u kuran Çağlar Gürel, satış ve uygulama süreçlerini tek çatı altında buluşturan iş modeli sayesinde kısa sürede Ege Bölgesi’nin önemli çözüm ortaklarından biri haline geldiklerini ifade etti. Gürel’e göre otomasyon artık üreticiler için bir tercih değil, rekabet edebilmenin en temel koşulu.

1

Sizi tanıyabilir miyiz? Gürel Otomasyon’un kuruluş hikayesi nasıl başladı?

Ben Çağlar Gürel. 1983 doğumluyum ve işletme bölümü mezunuyum. Ceyda Gürel ile evliyim, 2017 doğumlu bir oğlum ve 2020 doğumlu bir kızım var. 2020 yılında kardeşim Çağlayan Gürel ile birlikte Gürel Otomasyon’u kurduk. Aslında kuruluş hikayemiz, pandemi döneminin tüm dünyayı etkisi altına aldığı ve küresel çapta büyük bir çip krizinin yaşandığı döneme denk geliyor.

Tam da bu süreçte, Tayvan merkezli Delta Electronics markasının çözüm ortaklığı fırsatı ile karşılaştık. Delta’nın güçlü üretim altı yapısı ve tedarik zinciri sayesinde, birçok üreticinin ürün temininde ciddi sıkıntılar yaşadığı bir dönemde müşterilerimizin ihtiyaçlarını kesintisiz şekilde karşılayabildik. Bu süreç şirketimizin büyümesinde önemli bir dönüm noktası oldu.

Bu fırsatı doğru değerlendirerek pazardaki taleplere hızlı ve etkin çözümler sunduk. Ardından Phoenix Contact, Leuze, Pizzato, ABB, Autonics ve Seval Kablo gibi sektörün önde gelen markalarının bayiliklerini de bünyemize kattık.



Bugün geldiğimiz noktada Gürel Otomasyon, Ege Bölgesi'nin en aktif elektrik ve endüstriyel otomasyon firmalarından biri olarak faaliyet gösteriyor. Bölgenin önde gelen sanayi kuruluşlarına elektrik ve otomasyon alanında güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunan güçlü bir çözüm ortağı olmaktan gurur duyuyoruz.

Gürel Otomasyon'u kurmadan önce de kendi şirketimiz olan Sancak Metalurji ile metal ticareti alanında faaliyet gösteriyorduk. Kemalpaşa merkezli firmamızda kurşun, bakır ve alüminyum başta olmak üzere demirdışı metallerin tedarikini sağlıyoruz. Otomotiv, savunma sanayi ve farklı üretim sektörlerine hammadde ve yarı mamul ürün tedariki gerçekleştiriyoruz.

Faaliyetlerimizin büyük bölümü ihracata yönelik. Avrupa ve Amerika başta olmak üzere birçok ülkeye ürün gönderiyoruz.

2

Gürel Otomasyon bugün hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Sektörümüzde genellikle iki farklı iş modeli bulunur. Bir tarafta yalnızca ürün satışı yapan firmalar, diğer tarafta ise sadece uygulama ve proje hizmeti sunan şirketler yer alır. Biz ise bu iki yapıyı tek çatı altında birleştirdik.

Hem elektrik ve endüstriyel otomasyon ürünlerinin satışını gerçekleştiriyor hem de anahtar teslim projeler üretiyoruz. Bir fabrikanın ihtiyaç duyabileceği elektrik ve otomasyon çözümlerinin büyük bölümünü tek noktadan karşılayabilecek altyapıya sahibiz.

Aynı zamanda temsil ettiğimiz markalar sayesinde güçlü bir bayilik ve dağıtım ağı oluşturduk. Bazı ürün gruplarında ana distribütör konumundayız. Bu nedenle ürünlerimiz, doğrudan bizden alınmasa bile çoğu zaman bayi ağımız aracılığıyla sanayi kuruluşlarına ulaşıyor.

Merkezimiz İzmir'de olmak üzere Manisa, Aydın, Denizli, Antalya, Burdur, Muğla ve Balıkesir'i kapsayan geniş bir coğrafyada hizmet veriyoruz. Bölgedeki satış ve teknik ekiplerimizle müşterilerimize hızlı destek sağlıyor, aynı zamanda pano imalatı ve montajı da gerçekleştiriyoruz.

Bir makine imalatçısı makinenin metal kısmını kendi ürettiyorken, elektrik altyapısı, otomasyon sistemi, robotik uygulamaları, elektrik panoları ve yazılım süreçleri tarafımızdan tasarlanıp hayata geçiriliyor. Kısacası elektrik ve endüstriyel otomasyon alanında uçtan uca çözümler sunuyoruz.

Bu yaklaşımı en iyi anlatan sloganımız ise "Endüstriyel otomasyonda çözümsüz kalmayın." Çünkü satıştan projelendirmeye, pano üretiminden yazılıma ve devreye almaya kadar tüm süreçleri kendi bünyemizde yönetiyoruz. Böylece müşterilerimize daha hızlı hizmet sunuyor, kalite standartlarımızı koruyor ve verdiğimiz sözlerin her aşamada arkasında durabiliyoruz.

3 Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren, akla gelebilecek birçok büyük sanayi kuruluşuyla çalışıyoruz. ISO 500 listesinde yer alan ve bölgemizde faaliyet gösteren firmaların önemli bir bölümünde hem ürün tedarikçisi hem de proje çözüm ortağı olarak hizmet veriyoruz. Ayrıca, EBSO'nun ilk 100 listesinde yer alan birçok firma da müşterilerimiz arasında bulunuyor. Ancak bizim asıl hedef kitlemiz makine imalatçılarıdır. Çünkü makine üreticisinin rekabet gücü arttıkça, bunun olumlu etkisi tüm sanayiye yansımaktadır.

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını detaylı şekilde analiz ediyor, doğru ürünleri belirliyor ve projeleri yazılımla uygulama süreçleriyle birlikte uçtan uca yönetiyoruz. Otomasyon projelerinde standart çözümler her zaman yeterli olmayabiliyor. Verimliliği ve kaliteyi artıracak, maliyetleri düşürecek ve gelişen teknolojiyi destekleyecek robotik otomasyon projeleri çoğu zaman müşteriye özel çözümler gerektiriyor.

4 Otomasyon yatırımı sanayiciye nasıl katkı sağlıyor?

Otomasyondaki hedefimiz üretimi tamamen insan gücünden bağımsız hale getirmek değil; verimliliği artırırken insan kaynağını daha nitelikli alanlara yönlendirmektir. Günümüzde yapılan en basit robot yatırımlarının bile geri dönüş süresi çoğu zaman 6 aya kadar düşebilmektedir. Daha verimli projelerde bu süre daha da kısalmaktadır. Bu nedenle otomasyon artık yalnızca büyük işletmelerin tercih ettiği bir yatırım değil, üretim yapan tüm firmaların rekabet gücünü artıran stratejik bir gereklilik haline gelmiştir.

Bugün sanayide çok ciddi bir Çin rekabeti yaşanıyor. Çinli firmalar Türkiye pazarında oldukça agresif bir şekilde faaliyet gösteriyor. Örneğin, müşterilerimizden birinin 200 bin EURO'ya sattığı bir makineyi Çinli bir üretici yaklaşık 50 bin USD seviyesinde teklif edebiliyor. Böyle bir ortamda makine imalatçıların rekabet edebilmesi kolay değil. Biz de müşterilerimize doğru teknoloji seçimi, uygun ürünler, maliyet avantajı ve üretim verimliliği sağlayarak bu rekabette güçlü kalmalarına destek oluyoruz.

Ana bayiliklerimiz sayesinde yeni çıkan ürünlerin eğitimlerini, Türkiye'ye gelmeden önce alma fırsatı buluyoruz. Böylece yeni teknolojileri müşterilerimize çok daha hızlı entegre edebiliyoruz. Bu sayede hem maliyet avantajı sağlıyor hem de üretim verimliliğini artırıyoruz.



Bugün 21 kişilik uzman bir ekiple hizmet veriyoruz. Satış, finans, montaj, pano ve yazılım alanlarında görev yapan ekip arkadaşlarımızla hem kendi merkezimizde hem de müşterilerimizin sahalarında aktif olarak çalışıyoruz. Bir makine projesinde ekibimiz gerektiğinde bir hafta, on beş gün hatta bazen bir ay boyunca müşterinin fabrikasında görev alabiliyor. Yurt dışı devreye alma kabiliyetimizle de müşterilerimize kesintisiz destek sunuyoruz.

5

2020'de sektöre girmeniz pandemiyle aynı döneme denk gelmiş. Bu süreç sizi nasıl etkiledi?

Sektöre girişimiz aslında biraz cesur ve bir o kadar da şanslı bir döneme denk geldi. Şirketimizi kurduktan kısa bir süre sonra pandemi tüm dünyayı etkisi altına aldı. Ancak tam bu dönemde önemli bir avantajımız vardı; Tayvan merkezli Delta Electronics'ın çözüm ortaklığını yeni üstlenmiştik.

Pandemiyle birlikte küresel ölçekte ciddi bir çip krizi yaşandı. Otomotivden elektroniğe kadar birçok sektörde üretim durma noktasına gelirken, Tayvan'ın çip üretimindeki güçlü konumu sayesinde Delta tedarik zincirini büyük ölçüde korumayı başardı. Bu da bizi rakiplerimizden ayırtıran en önemli avantajlardan biri oldu.

Piyasada birçok firmanın ürün bulmakta zorlandığı bir dönemde biz müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayabildik. Bu durum hem satışlarımızı hem de sektördeki bilinirliğimizi önemli ölçüde artırdı. Pek çok yeni müşteriyle bu süreçte tanıştık ve güvene dayalı uzun vadeli işbirlikleri kurduk.

Delta ile birlikte büyümemiz, sektörün önde gelen diğer markalarının da dikkatini çekti. Zamanla farklı global markalarla iş ortaklıkları geliştirdik. Pandemi birçok firma için zorlu bir dönem olsa da biz doğru tedarik stratejimiz, hızlı karar alma kabiliyetimiz ve güçlü iş ortaklıklarımız sayesinde bu süreci büyüyerek tamamladık.

6

Bu büyümeyi nasıl kalıcı hale getirdiniz?

Başarımızı tek bir markaya veya ürün grubuna bağlı bırakmamaya özen gösterdik. Delta ile başladığımız yolculuğumuzu, Autronics, Phoenix Contact ve ABB Electric gibi sektörün öncü markalarını portföyümüze ekleyerek güçlendirdik. Sensör teknolojileri alanındaki eksikliğimizi de Leuze ve Pizzato iş ortaklıklarıyla tamamladık.

Bugün geldiğimiz noktada, bir fabrikanın ihtiyaç duyabileceği elektrik ve endüstriyel otomasyon ürünlerinin neredeyse tamamını tek noktadan temin edebilecek bir ürün ve hizmet ağına sahibiz. Bu kapsamlı yapı, müşterilerimize hem zaman hem de maliyet açısından önemli avantajlar sağlıyor.

Ürün çeşitliliğimiz ve güçlü marka portföyümüz sayesinde hem ciro hem de pazar payı açısından istikrarlı bir büyümeyi yakaladık. Müşteri sayımızı önemli ölçüde artırırken, kalite odaklı yaklaşımımızdan da ödün vermedik. Her zaman sektörün güvenilir ve yüksek performanslı markalarıyla çalışmayı tercih ettik.



Bugün İzmir merkezli yapımızla Manisa, Aydın, Denizli ve Akdeniz Bölgesi'ne uzanan geniş bir coğrafyada faaliyet gösteriyor; müşterilerimizin güvenini kazanmış, bölgesinde güçlü ve sürdürülebilir bir çözüm ortağı olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

7

Bundan sonraki hedefiniz nedir?

Bugün ağırlıklı olarak ithal ettiğimiz ürünlerin, ilerleyen dönemde kendi markamızla ve kendi mühendislik gücümüzle üretilmesini hedefliyoruz. Şu anda Ege Bölgesi ve Akdeniz'de güçlü bir konuma sahibiz. Bir sonraki hedefimiz, üretim kabiliyetimizi geliştirerek önce Türkiye genelinde, ardından uluslararası pazarlarda kendi markamızla yer almak.

Elbette mevcut ekonomik koşullarda üretim yatırımı yapmak kolay değil. Kur baskısı, yüksek finansman maliyetleri, krediye erişim zorlukları ve tahsilat vadelerinin uzaması, bugün sanayicinin en önemli gündem maddeleri arasında yer alıyor.

Üretimin güçlenebilmesi için daha öngörülebilir bir ekonomik ortam, uygun finansman imkanları, yatırım teşvikleri ve sürdürülebilir bir ticaret iklimi büyük önem taşıyor. Bizim üretim konusunda güçlü bir vizyonumuz ve isteğimiz var. Uygun şartlar oluştuğunda bu hedefi hayata geçirmek için gerekli adımları atmaya hazırız.

8

Türkiye'de otomasyon ürünlerinde yerlilik oranı hakkında ne söylersiniz?

Elektrik ve endüstriyel otomasyon sektöründe kullanılan ürünlerin büyük bölümü hâlâ yurt dışı kaynaklı. Bugün portföyümüzde bulunan ürünlerin yaklaşık yüzde 95'i ithal ürünlerden oluşuyor. Bununla birlikte özellikle kablo sektöründe Türkiye önemli bir üretim gücüne sahip. Denizli başta olmak üzere birçok yerli üretici uluslararası standartlarda üretim gerçekleştiriyor. Biz de bu alanda yerli markalarla çalışıyor ve yerli ürünleri destekliyoruz.

Ancak otomasyonun temel bileşenlerinde; sensör, servo sistemleri, PLC, sürücüler ve kontrol ekipmanlarında Çin, Tayvan, Almanya ve İtalya gibi ülkeler sektörün belirleyici oyuncularını oluşturmaya devam ediyor.

Bizce yerlilik yalnızca bir ürünü üretmekten ibaret değil. Asıl katma değer; mühendislikte, yazılımda, projelendirmede, Ar-Ge'de ve doğru sistem entegrasyonunda ortaya çıkıyor. Bir ürünü satmak tek başına yeterli değil; müşterinin ihtiyacını doğru analiz etmek, en uygun çözümü tasarlamak ve sistemi sorunsuz şekilde hayata geçirmek gerekiyor. Gerçek katma değer de tam olarak burada oluşuyor.



Kendi üretim hedefiniz özellikle hangi alanlarda yoğunlaşıyor?

Bugün dünya markalarının ürünlerini tedarik ediyor, bunları mühendislik hizmetimizle destekleyerek müşterilerimize sunuyoruz. Ancak uzun vadede hedefimiz, yalnızca ürün satan değil; kendi teknolojisini geliştiren, tasarlayan ve üreten bir marka olmak.

İlk aşamada elektrik panoları, otomasyon sistemleri, kontrol çözümleri, yazılım ve özel mühendislik uygulamalarında kendi ürün ve çözümlerimizi geliştirmeyi hedefliyoruz. Güçlü olduğumuz alanlara üretim kabiliyeti eklediğimizde ortaya çok daha yüksek katma değer çıkacağına inanıyoruz.

Türkiye'nin de bu dönüşüme ihtiyacı var. Son yıllarda elektrikli araçlar, savunma sanayi, İHA ve SİHA teknolojileri gibi alanlarda elde edilen başarılar, doğru yatırım ve kararlılıkla neler yapılabileceğini gösteriyor. Biz de endüstriyel otomasyon alanında aynı vizyonla hareket ediyor, kendi teknolojisini geliştiren ve ihraç eden bir Türk markası olmayı hedefliyoruz.

Çin rekabetini nasıl okuyorsunuz?

Ben, Çin'e karşı yalnızca mücadele ederek başarılı olunabileceğine inanmıyorum. Çin bugün hem çok güçlü bir üretim merkezi hem de küresel rekabet açısından dikkate alınması gereken önemli bir aktör. Bu gücü sadece bir tehdit olarak görmek yerine, doğru stratejilerle nasıl iş birliği yapabileceğimizi de değerlendirmeliyiz.

Çin'in teknolojisinden, üretim kapasitesinden ve maliyet avantajından faydalanmak mümkün. Üretmeyi planladığımız bazı ürünlerin belirli aşamalarını Çin'de, katma değeri yüksek bölümlerini ise Türkiye'de gerçekleştirebiliriz. Bunun yanında, karşılıklı fayda sağlayacak ortak üretim ve teknoloji geliştirme modelleri de oluşturabiliriz.

Günümüz dünyasında rekabet, yalnızca rakip olmakla değil; doğru zamanda doğru ortaklıkları kurabilmekle de kazanılıyor.

Bizim hedefimiz, Avrupa kalitesini Çin'in üretim gücü ve teknolojiyle buluşturabilmek. Kalite, mühendislik ve güvenilirlikten ödün vermeden maliyetleri rekabetçi seviyeye çekmek zorundayız. Bugün birçok Avrupalı büyük marka da üretiminin önemli bir kısmını Çin'de gerçekleştiriyor. Bu nedenle konuya yalnızca Çin'e karşı durmak perspektifinden bakmamak gerekiyor. Doğru iş birlikleri, etkin teknoloji transferi ve Türkiye'nin güçlü lojistik avantajı sayesinde yeni ve sürdürülebilir bir rekabet modeli oluşturabiliriz.

Ekonomik koşullar Gürel Otomasyon'u ve sanayiciyi nasıl etkiliyor?

Kendi açımızdan değerlendirdiğimizde karamsar bir tablo çizmiyoruz. Mevcut şartlarda üretmeye ve büyümeye devam ediyor, birçok firmaya göre daha güçlü bir konumda bulunuyoruz. Ancak bunu sürdürebilmek için ciddi bir emek harcıyor ve stratejimizi değişen ekonomik koşullara göre sürekli güncelliyoruz.

Son dönemde özellikle teknoloji, yazılım, üretim ve inovasyon alanlarına daha fazla yatırım yaparak katma değerli işler geliştirmeye odaklandık. Amacımız yalnızca büyümek değil, aynı zamanda kârlılığımızı da artırmak.

Geçen yıla kıyasla hem döviz bazında hem de adet bazında önemli bir büyüme yakaladık. Buna rağmen artan maliyetler nedeniyle kârlılıkta ciddi bir gerileme yaşandı. Personel giderleri, finansman maliyetleri ve tahsilat vadelerinin uzaması bugün yalnızca bizim değil, tüm sanayicilerin ortak sorunu haline geldi.

Piyasada finansmana erişim her geçen gün zorlaşıyor. Konkordato süreçleri, uzayan ödeme vadeleri ve yatırım iştahındaki azalma doğrudan üretimi etkiliyor. Bizim sektörümüz de yatırımlara bağlı bir sektör. Sanayici yatırım yaptıkça biz de üretmeye, büyümeye ve istihdam oluşturmaya devam edebiliyoruz.

Sanayici müşterilerimiz ve üyesi olduğumuz sektör dernekleri aracılığıyla piyasayı yakından takip ediyoruz. Bugün birçok işletme ciddi bir maliyet baskısı altında faaliyet gösteriyor. İş yapanın finansmana ulaşması zor, iş yapamayan ise personel azaltmak veya borçlarını yeniden yapılandırmak zorunda kalıyor. Kur baskısı, yüksek faiz ortamı ve öngörülemeyen maliyet artışları üretim yapan firmaların rekabet gücünü önemli ölçüde zayıflatıyor.

Ben her zaman "Türkiye'nin geleceği sanayidedir." diyorum. İnşaat elbette ekonominin önemli bir parçasıdır; ancak güçlü ve sürdürülebilir kalkınmanın temelinde üretim vardır. Sanayi güçlenirse ülke güçlenir. Bugün sanayinin ciddi anlamda kan kaybettiğini görüyoruz ve bu alanda hızlı, kalıcı ve üretimi destekleyen çözümlerin hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyorum.

12

KESİAD ile tanışmanız nasıl oldu?

KESİAD ile tanışıklığımız, geçmiş dönem başkanlarından Mutlu Can Günel ve dönem başkanımız Zafer Özken'in daveti ve vesilesiyle başladı. Ardından Yeşim Başkan'ın görev döneminde KESİAD ailesine üye oldum. Bu yıl ise Yönetim Kurulu'nda görev alma fırsatı buldum.

Aslında KESİAD ile bağımız sadece üyelikten ibaret değil. Müşterilerimizin önemli bir bölümü Kemalpaşa bölgesinde faaliyet gösteriyor ve elektrik ile otomasyon alanında bölgede oldukça aktif çalışıyoruz. Hatta ticaret hayatımızın ilk adımlarını da Kemalpaşa'da attık; metal ticaretine burada başladık. Bu nedenle Kemalpaşa'nın bizim için ayrı bir önemi var. KESİAD ile olan ilişkimiz de yalnızca kurumsal bir üyelik değil; yıllara dayanan ticari, bölgesel ve güçlü bir gönül bağı niteliği taşıyor.





Adalet ve Kalkınma Partisi
İzmir Milletvekili
Sn. Yaşar KIRKPINAR



İzmir Valisi Sn.
Dr. Süleyman ELBAN



Kemalpaşa Kaymakamı
Sn. Musa SARI



İzmir İl Milli Eğitim Müdürü
İzmir Yeşilay Şube Başkanı
Sn. Dr. Ömer YAHŞI



KESİAD Yönetim Kurulu
Başkanı Sn. Zafer ÖZKEN

İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü desteği ve paydaş kurumlarımızın iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz Bağımlılıkla Mücadelede Sanayi Elçileri Projesi kapsamında oluşturduğumuz Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü, düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Derneğimiz tarafından yürütülen ve İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü tarafından desteklenen, Kemalpaşa Kaymakamlığı öncülüğünde Kemalpaşa İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü, Kemalpaşa İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü, Kemalpaşa İlçe Sağlık Müdürlüğü, Kemalpaşa İlçe Gençlik ve Spor Müdürlüğü ve Yeşilay İzmir Temsilciliği'nin paydaşlığında hayata geçirilen Bağımlılıkla Mücadelede Sanayi Elçileri projesi kapsamında oluşturulan Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü düzenlenen törenle açıldı. Törene İzmir Adalet ve Kalkınma Partisi Milletvekili Sn. Yaşar Kırkpınar, Kemalpaşa Belediye Başkanı Sn. Mehmet Türkmen, İzmir Valisi Sn. Dr. Süleyman Elban, Kemalpaşa Kaymakamı Sn. Musa Sarı, İzmir İl Milli Eğitim Müdürü - İzmir Yeşilay Şube Başkanı Sn. Dr. Ömer Yahşi, KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Zafer Özken, BAYOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Aydın Telseren, KOSBİ Bölge Müdürü Sn. Salman Eldeş, KESİAD üyesi sanayiciler ve davetliler tarafından katılım sağlandı. Lezzetli Tavsiye programı sunucusu Sn. Turgay Başayla da misafirimiz olarak yer aldı.

DOĞAL YAŞAM KÖYÜ AÇILIŞI

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"



Açılışta, gençlerin zararlı alışkanlık ve bağımlılık risklerinden uzaklaşarak doğayla yeniden buluşması, üretimin değerini öğrenmesi ve sağlıklı yaşam alışkanlıkları kazanması hedefinin önemine vurgu yapıldı. Programın sonunda İzmir Valisi Süleyman Elban ve beraberindeki heyet, alan içerisindeki köy merkezi ile serayı gezerek yetkililerden bilgi aldı. Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü'nün yapım aşamasında destek veren kişi ve kurumlara plaket takdim edildi.



DOĞAL YAŞAM KÖYÜ AÇILIŞI

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"





White Lotus Satış Müdürü-Sena ŞAHİN
Estate İsmira Kurucuları-Ufuk UYSAL
ve Mehmet AÇAN



İzmir Sanayici İş Adanı ve Güney Afrika
Cumhuriyeti İzmir Fahri Başkonsolosu-
Tamer TAŞKIN



Kemalpaşa Kaymakamlığı Proje
Koordinatörü-Berna ÜZELYALÇIN



ICDC Entegre Tesis Yönetim Hizmetleri
A.Ş.-Bahar DOĞAN



KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı-Zafer ÖZKEN



Derneğimizin Haziran ayı Geleneksel Perşembe Kahvaltı Buluşması, White Lotus – Estate İsmira sponsorluğunda Kemalpaşa Ramada Hotel’de gerçekleştirildi.

Açılış konuşması Yönetim Kurulu Başkanımız Zafer Özken tarafından gerçekleştirilirken; White Lotus Satış Müdürü Sena Şahin ile İzmir Sanayici İş Adanı ve Güney Afrika Cumhuriyeti İzmir Fahri Başkonsolosu Tamer Taşkın konuşmacı olarak yer aldı.

Kemalpaşa Kaymakamı Musa Sarı’ya ilçeye sunduğu katkılar nedeniyle teşekkür eden Özken, “Sayın Kaymakamımız Musa Sarı, devlet geleneğimizin en güzel temsilcilerinden biri olarak bizlerin gönlünde özel

PERŞEMBE KAHVALTISI

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"



bir yere sahip olmuştur. Görev anlayışı, insan odaklı yaklaşımı, çözüm üretme iradesi, kurumlar arasında tesis ettiği uyum ve ilçemizin gelişimi için ortaya koyduğu samimi gayret; sadece kamu kurumlarımız tarafından değil, iş dünyamız ve vatandaşlarımız tarafından da büyük bir takdirle karşılanmıştır" diye konuştu.

Toplantıda konuşan Kemalpaşa Kaymakamı Musa Sarı, 22 yıllık kamu hizmeti sürecinde yedinci hizmet yerinin Kemalpaşa olduğunu belirterek, Kemalpaşa'nın kendisi için çok özel bir anlam taşıdığını söyledi. Kemalpaşa'da görev yaptığı süre boyunca iş dünyasından kamu kurumlarına, yerel yönetimlerden vatandaşlara kadar toplumun tüm kesimlerinde samimi bir dayanışma gördüğünü ifade eden Sarı, "22 yıllık kamu hizmetimde her görev yerimin bende ayrı bir hatırası oldu. Ancak Kemalpaşa'nın yeri gerçekten çok farklı. Burada gördüğüm samimiyeti, sıcaklığı ve gönül bağını hiçbir zaman unutmayacağım" dedi. Kendisine gösterilen ilgi ve takdir için teşekkür eden Sarı, Kemalpaşa ile bağının bundan sonra da süreceğini belirterek, "Telefonum 7/24 her zaman açık. Kemalpaşa'nın insanına bir telefon kadar uzağım. Görev yerimiz değişse de gönüllerimiz bir. Burada kurduğumuz dostluklar benim için her zaman çok kıymetli olacak" diye konuştu.

Programın sonunda Kemalpaşa Kaymakamı Musa Sarı ve eşi Emine Sarı'ya Kemalpaşa'ya ve bölge sanayisine sunduğu katkılar nedeniyle teşekkür plaketi ve çiçek takdim edilerek bir veda pastası kesildi.

Kahvaltı etkinliğimizde, bölgenin önde gelen sanayici ve iş insanları bir araya geldi. Farklı sektörlerden birçok iş insanının katıldığı bu etkinliğe ev sahipliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz.

Başta sponsorumuz White Lotus - Estate İsmira olmak üzere, katılım sağlayan tüm üyelerimize, konuşmacılarımıza ve misafirlerimize teşekkür ederiz.

TOPLANTI VE ZİYARETLER

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği yönetim kurulu toplantısı online olarak gerçekleştirildi.



KESİAD Sanayi ve İş Geliştirme Komitesi koordinasyonunda, "Teşvik ve Destek Programları Bilgilendirme Toplantısı" Ünsal Teşvik ve Yatırım Danışmanlığı İş Birliği ile Zoom platformu üzerinden gerçekleştirildi.



Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü, düzenlenen törenle hizmete açıldı.



Yaşar Üniversitesi'nde gerçekleştirilen Yükseköğretim Kalite Kurulu (YÖKAK) saha ziyareti programına katılım sağlandı.



Doveç Group ve Coldwell Banker Life Gayrimenkul ev sahipliğinde Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde düzenlenen yatırım ve inceleme gezisine katılım sağlandı.



Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi (KOSBİ) ve İzmir Kaynak Verimliliği Merkezi tarafından gerçekleştirilen Yeşil Dönüşüm Kapasite Geliştirme Programı Sinerji Çalıştayı'na katılım sağlandı.



TOPLANTI VE ZİYARETLER

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

MOPAK Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne ziyaret gerçekleştirildi.



Tohumluk Vakfı tarafından KESİAD'a ziyaret gerçekleştirildi.



KESİAD Saymanı Sn. Muammer Mustafa Özdoğan ve KESİAD Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Canan Bıçakçı'nın doğum günü kutlaması gerçekleştirildi.



Yönetim kurulu toplantımızda, Projeler ve Eğitim Komitemizi ağırladık.



Geleneksel Perşembe Kahvaltımız, White Lotus - Estate İsmira sponsorluğunda Ramada Otel'de gerçekleştirildi.



ISDS Güvenlik & İCDC Entegre'ye ziyaret gerçekleştirildi.



YAPAY ZEKÂ: EKONOMİNİN YENİ ÜRETİM FAKTÖRÜ



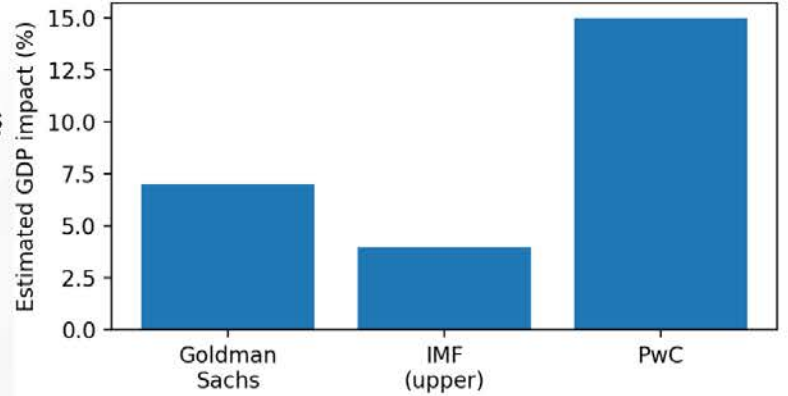
Prof. Dr. Serpil KAHRAMAN

Yaşar Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi

Yapay zekâ son yılların en çok konuşulan teknolojisi olmasına rağmen, etkisi yalnızca teknoloji sektörüyle sınırlı değildir. Bugün yapay zekâ; üretim süreçlerinden finansal piyasalara, dış ticaretten kamu hizmetlerine kadar ekonominin hemen her alanını dönüştüren stratejik bir üretim faktörü haline gelmektedir. Sanayi Devrimi makineleşmeyi, internet dijital ekonomiyi mümkün kılmıştı. Yapay zekâ ise veri temelli karar alma ve yüksek verimlilik çağını başlatmaktadır.

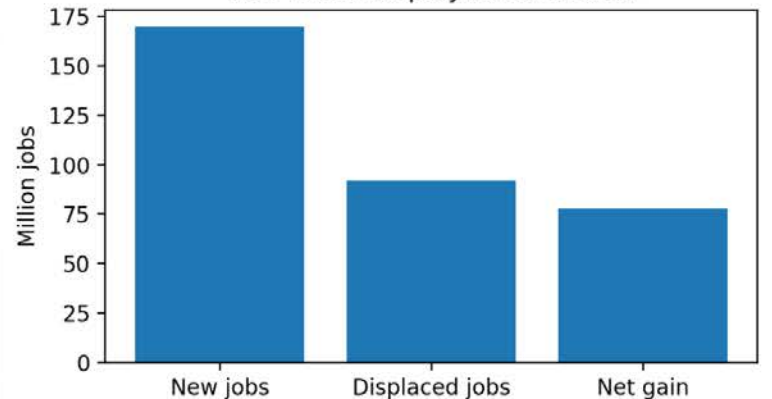
Ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biri verimliliktir. Aynı miktarda sermaye ve emekle daha fazla katma değer üretebilen ekonomiler uzun vadede daha hızlı büyümektedir. Bu nedenle uluslararası kuruluşlar yapay zekâyı yalnızca bir teknoloji yatırımı değil, büyümenin yeni itici gücü olarak değerlendirmektedir. Goldman Sachs, üretken yapay zekânın önümüzdeki on yılda küresel GSYH'yi yaklaşık %7 artıracabileceğini ve yıllık iş gücü verimliliğine 1,5 puan katkı sağlayabileceğini öngörmektedir. PwC ise yapay zekânın 2035 yılına kadar dünya ekonomisini yaklaşık %15 büyütebileceğini tahmin etmektedir. IMF de ülkelerin hazırlık düzeyine bağlı olarak anlamlı bir küresel büyüme etkisine işaret etmektedir.

Illustrative AI impact estimates



Yapay zekâ yatırımlarındaki artış bu beklentileri desteklemektedir. Stanford AI Index'e göre 2024 yılında özel sektörün yapay zekâ yatırımları 252 milyar dolara ulaşmıştır. McKinsey Global Institute ise üretken yapay zekânın küresel ekonomiye yıllık 2,6-4,4 trilyon dolar arasında ilave ekonomik değer oluşturabileceğini hesaplamaktadır. Dünya Ekonomik Forumu'na göre ise 2030 yılına kadar 170 milyon yeni iş ortaya çıkarken 92 milyon iş dönüşecek veya ortadan kalkacak, buna karşılık yaklaşık 78 milyon net istihdam artışı oluşacaktır.

WEF 2030 employment outlook





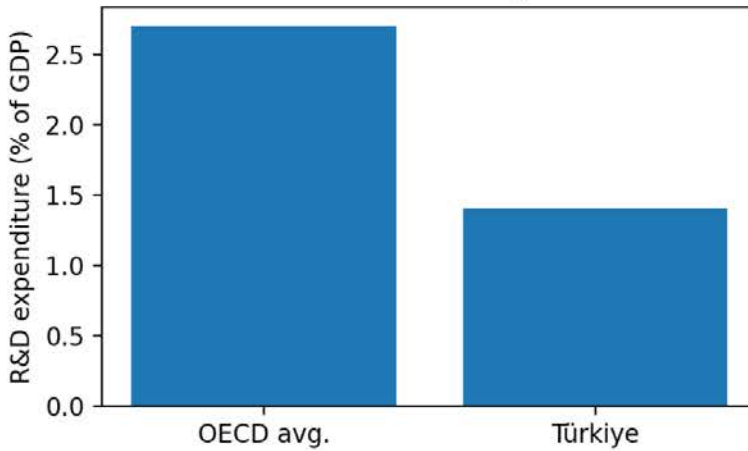
Türkiye açısından bakıldığında bu dönüşüm önemli fırsatlar sunmaktadır. Genç nüfus, güçlü sanayi altyapısı ve gelişen girişimcilik ekosistemi önemli avantajlardır. Bununla birlikte yüksek katma değerli üretim, dijital dönüşüm ve AR-GE yatırımlarının artırılması kritik önem taşımaktadır. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin AR-GE harcamalarının GSYH içindeki payı yaklaşık %1,4 seviyesindedir. Bu oran OECD ortalamasının altındadır ve teknoloji odaklı büyüme için artırılması gerekmektedir.

Sonuç olarak yapay zekâ artık geleceğin değil bugünün ekonomik gerçeğidir. Rekabet avantajı yalnızca düşük maliyetli üretimle değil; veriyi etkin kullanabilme, teknolojiyi üretime entegre edebilme ve nitelikli insan kaynağı yetiştirebilme kapasitesiyle belirlenecektir. Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşabilmesi için yapay zekâyı teknoloji politikalarının ötesinde; sanayi, eğitim, yatırım ve kalkınma politikalarının ayrılmaz bir parçası olarak ele alması gerekmektedir.

NOT

Grafiklerde kullanılan sayılar Goldman Sachs, PwC, IMF, WEF, Stanford AI Index, OECD ve TÜİK tarafından yayımlanan kamuya açık raporlardaki özet göstergelerden hazırlanmış temsili özetlerdir; farklı metodolojiler nedeniyle doğrudan karşılaştırma amacıyla değil, genel eğilimi göstermek amacıyla kullanılmalıdır.

R&D intensity



VERGİ DAİRESİ BORÇLARINA DÜŞÜK FAİZLİ TAKSİTLENDİRME İMKÂNI



Arzu KÜLAHCIOĞLU ALTINTOZ
Avukat

Vergi borçlarının tek seferde ödenmesi birçok mükellef için önemli bir finansal yük oluşturabilmektedir. Bu nedenle Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yayımlanan yeni düzenleme ile vergi dairelerine olan belirli kamu alacaklarının daha düşük faiz oranı ve uzun vadeli taksit seçenekleriyle ödenebilmesine imkân tanınmıştır.

16 Haziran 2026 tarihinde yürürlüğe giren düzenleme kapsamında, vergi dairelerine olan belirli borçlar yıllık %29 tecil faizi uygulanarak 72 aya kadar taksitlendirilebilecek olup başvurular 31 Ağustos 2026 tarihine kadar yapılabilecektir.

Düzenlemenin Amacı

6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun kapsamında uygulanan tecil sistemi; mükelleflerin ödeme güçlüğü yaşadığı dönemlerde borçlarını planlı şekilde ödeyebilmesini sağlarken, kamu alacaklarının tahsilini de güvence altına almayı amaçlamaktadır.

2026 yılında yapılan değişikliklerle birlikte;

- Azami tecil süresi 36 aydan 72 aya çıkarılmıştır.
- Teminatsız tecil sınırı 10 milyon TL'ye yükseltilmiştir.
- Tecil faizi yıllık %39 yerine %29 olarak uygulanacaktır.

Bu değişiklikler özellikle nakit akışı bozulan işletmeler açısından önemli bir finansman avantajı sağlamaktadır.

Hangi Borçlar Kapsama Giriyor?

Düzenleme, 5 Haziran 2026 tarihi itibarıyla vadesi gelmiş ancak 16 Haziran 2026 tarihine kadar ödenmemiş ve Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı vergi dairelerince tahsil edilen kamu alacaklarını kapsamaktadır.

Buna karşılık;

- Özel Tüketim Vergisi (ÖTV),
- 2026 yılı gelir veya kurumlar vergisine mahsup edilecek geçici vergiler,
- Bu vergilere ilişkin vergi cezaları ve fer'ileri; tecil uygulaması kapsamında değerlendirilmemektedir.

Başvuru Süreci

Düzenlemeden yararlanmak isteyen mükelleflerin en geç **31 Ağustos 2026** tarihine kadar başvuruda bulunmaları gerekmektedir.

Başvurular;

- Dijital Vergi Dairesi,
- Gelir İdaresi Başkanlığının internet sitesi,
- e-Devlet,
- Vergi daireleri,
- Posta yoluyla, yapılabilmektedir.

Birden fazla vergi dairesine borcu bulunan mükelleflerin her vergi dairesine ayrı başvuru yapmaları gerekmektedir.

Taksit Süresi Nasıl Belirleniyor?

Borçların ödeme süresi mükellefin mali durumuna göre değişmektedir.



Ozan KESER
Vergi Başmüfettişi

Faal işletmeler açısından likidite oranı esas alınarak;

- Likidite oranı 0,50 ve üzerindeyse 36 ay,
- 0,30–0,50 arasındaysa 48 ay,
- 0,30 ve altındaysa 72 ay, taksitlendirme yapılabilecektir.

Ancak Katma Değer Vergisi (KDV), Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) ile bunlara bağlı bazı alacaklar için azami taksit süresi 12 ay olarak belirlenmiştir.

Belediyeler ve belediye şirketleri gibi kamu kuruluşlarında ise borç türüne bakılmaksızın 72 aya kadar taksitlendirme imkânı bulunmaktadır.

Teminat Şartı

Yeni düzenlemenin önemli kolaylıklarından biri de teminat uygulamasıdır.

Buna göre;

- Toplam borç 10 milyon TL'yi aşmıyorsa teminat istenmeyecektir.
- 10 milyon TL'nin üzerindeki borçlarda ise aşan kısmın yarısı kadar teminat aranacaktır.

Bu değişiklik özellikle yüksek tutarlı vergi borcu bulunan işletmeler açısından önemli bir kolaylık sağlamaktadır.

Tecil Faizi

Düzenleme kapsamında uygulanacak yıllık tecil faiz oranı %29 olarak belirlenmiştir.

Bu oran mevcut tecil faizine göre daha düşük olduğundan, mükelleflerin uzun vadede daha düşük finansman maliyetiyle borçlarını ödeme imkânı doğmaktadır.

Ödeme Planı ve İhlal Durumu

Taksitler aylık eşit tutarlarda ödenecek olup ödeme planları vergi dairelerinden veya Dijital Vergi Dairesi üzerinden alınabilecektir. Bir takvim yılı içerisinde en fazla iki taksidin süresinde ödenmemesi, belirli şartlarla tecilin bozulmasına neden olmayacaktır. Ancak bu taksitlerin sonraki ödeme döneminde tecil faiziyle birlikte tamamlanması zorunludur. Aksi durumda tecil ihlal edilmiş sayılacak ve kamu alacakları genel hükümler çerçevesinde takip edilecektir.

Motorlu Taşıt Borçları da Kapsamda

Motorlu taşıtlar vergisi, buna ilişkin gecikme zamları, trafik idari para cezaları ile bazı geçiş ücreti borçları da tecil kapsamına alınmıştır. Bununla birlikte araç satış ve devir işlemlerinin yapılabilmesi için tecil edilen taşıta ilişkin borçların tamamen ödenmiş olması gerekmektedir.

Sonuç

2026 yılında yürürlüğe giren düşük faizli tecil ve taksitlendirme düzenlemesi, vergi borcu bulunan gerçek ve tüzel kişiler açısından önemli bir ödeme kolaylığı sunmaktadır. Özellikle tecil faizinin düşürülmesi, vadenin 72 aya kadar uzatılması ve 10 milyon TL'ye kadar teminatsız taksitlendirme imkânı, işletmelerin nakit akışını rahatlatabilecek önemli avantajlar sağlamaktadır.

MARKET RAFLARINDA BİLİNÇLİ SEÇİMİN SIRRI: BESİN ETİKETLERİ



Defne VARAN
Diyetisyen



Günümüzde tüketiciler, market raflarında birbirine benzeyen yüzlerce gıda ürünüyle karşı karşıya kalmaktadır. Renkli ambalajlar, dikkat çekici sloganlar ve sağlıklı yaşamı çağrıştıran ifadeler, çoğu zaman satın alma kararlarımızı etkileyebilmektedir. Ancak bir ürünün gerçekten sağlıklı olup olmadığını anlamanın yolu, yalnızca ambalajın ön yüzündeki pazarlama mesajlarına bakmaktan değil, besin etiketini doğru okumaktan geçmektedir.

Besin etiketleri; ürünün besin içeriği, enerji değeri, kullanılan bileşenler ve alerjen bilgileri gibi tüketici için hayati öneme sahip birçok bilgiyi içermektedir. Ne yazık ki yapılan araştırmalar, tüketicilerin önemli bir kısmının besin etiketlerini ya hiç okumadığını ya da okusa bile doğru yorumlayamadığını göstermektedir. Oysa besin etiketi okuma alışkanlığı kazanmak, yalnızca sağlıklı beslenmek isteyen bireyler için değil; çocuklar, yaşlılar, sporcular, kronik hastalığı bulunan bireyler ve kilo kontrolü sağlamaya çalışan herkes için önemli bir sağlık davranışıdır.

Besin Etiketi Neden Önemlidir?

Besin etiketi; ürünün enerji (kalori) miktarını, makro besin öğelerini (karbonhidrat, protein ve yağ), lif, tuz, şeker ve diğer besin öğelerini içerir. Aynı zamanda ürünün içindekiler listesi sayesinde hangi bileşenlerden oluştuğunu da gösterir. Düzenli etiket okuma alışkanlığı, sağlıklı beslenme davranışlarının gelişmesine katkı sağlar ve gereksiz kalori, şeker, doymuş yağ ile sodyum tüketiminin azaltılmasına yardımcı olur.

Etikette İlk Bakılması Gereken Noktalar

1. Porsiyon Miktarı

Birçok tüketici ürünün tamamındaki değerleri okuduğunu düşünürken aslında etiket tek porsiyona ait bilgileri verir. Paket içerisinde birden fazla porsiyon bulunabilir. Bu nedenle tüketilecek miktarın kaç porsiyona denk geldiği mutlaka kontrol edilmelidir.

2. Enerji (Kalori)

Kalori miktarı tek başına ürünün sağlıklı veya sağlıklı olmadığını göstermez. Ancak günlük enerji alımının dengelenmesi açısından önemli bir göstergedir. Özellikle sık tüketilen atıştırmalıklarda porsiyon başına enerji miktarına dikkat edilmelidir.

3. Şeker içeriği

İçindekiler listesinde şeker; sakkaroz, glikoz, fruktoz, dekstroz, maltoz, mısır şurubu veya glikoz-fruktoz şurubu gibi farklı isimlerle yer alabilir. İçindekiler listesinde ilk sıralarda bulunan bileşenler üründe en fazla bulunan maddelerdir. Şekerin ilk sıralarda yer alması, ürünün yüksek miktarda ilave şeker içerdiğine işaret edebilir.

4. Yağ Türü

Toplam yağ miktarı kadar doymuş yağ ve trans yağ içeriği de önemlidir. Doymuş yağ oranı yüksek ürünlerin sık tüketimi kalp-damar hastalıkları açısından risk oluşturabilir. Mümkün olduğunca doymuş yağı düşük ürünler tercih edilmelidir.



5. Tuz (sodyum)

Fazla tuz tüketimi hipertansiyon başta olmak üzere birçok kronik hastalıkla ilişkilidir. Günlük tuz tüketiminin sınırlandırılması için paketli ürünlerde tuz miktarına dikkat edilmesi önemlidir.

6. Lif Miktarı

Tam tahıllı, yüksek lif içeren ürünler sindirim sistemini destekler, tokluk hissini artırır ve kan şekeri kontrolüne katkı sağlayabilir. Ekmek, kahvaltılık gevrek ve atıştırmalık seçimlerinde lif miktarı göz önünde bulundurulmalıdır.

Pazarlama İfadelerine Aldanmayın

"Doğal", "Fit", "Organik", "Light" veya "Şekersiz" ifadeleri her zaman ürünün düşük kalorili ya da sağlıklı olduğu anlamına gelmez. Örneğin şekersiz bir ürün yüksek miktarda yağ içerebilir ya da light bir ürün yüksek sodyum içeriğine sahip olabilir. Bu nedenle ürünün ön yüzündeki reklam ifadeleri yerine besin etiketi değerlendirilmelidir.

Etiket Okuma Alışkanlığı Nasıl Geliştirilebilir?

Besin etiketi okumak başlangıçta zaman alıcı gibi görünse de kısa sürede alışkanlık haline gelir.

Bunun için şu öneriler uygulanabilir:

- * Alışverişe planlı çıkın.
- * Aynı ürün grubundaki farklı markaları karşılaştırın.
- * Ön yüz reklamlarından çok besin değerleri tablosunu inceleyin.

- * İçindekiler listesini okumayı ihmal etmeyin.
 - * Evde en sık tüketilen ürünlerin etiketlerini birlikte değerlendirin.
 - * Çocukları da bu sürece dahil edin.
- Birkaç hafta içerisinde ürün seçimlerinin daha bilinçli hale geldiği fark edilecektir.

Etiketi Okuyun, Sağlığınızı Koruyun

Besin etiketi okumak, sağlıklı beslenmenin en pratik ve etkili adımlarından biridir. Günümüzde paketli gıda tüketiminin arttığı düşünüldüğünde, bireylerin yalnızca ürünün fiyatına veya ambalajına göre değil, besin içeriğine göre seçim yapmaları büyük önem taşımaktadır.

Diyetisyenler olarak temel hedefimiz, bireylere yasaklar koymaktan ziyade doğru seçim yapabilecek bilgi ve beceriyi kazandırmaktır. Besin etiketi okuma alışkanlığı da bu becerilerin başında gelmektedir. Bilinçli tüketici olmak; tükettiği besinin içeriğini sorgulayan, porsiyonunu değerlendiren ve sağlığını koruyacak seçimler yapabilen birey olmaktır.

Unutulmamalıdır ki sağlıklı yaşam yalnızca mutfakta değil, alışveriş sepetine konulan ürünlerle başlar. Her etiket, daha bilinçli bir seçim yapma fırsatı sunar ve bu küçük alışkanlık, uzun vadede büyük sağlık kazanımlarına dönüşebilir.



Kitap Önerisi

DOĞAN CÜCELOĞLU



İÇİMİZDEKİ ÇOCUK

48

BASIM



Remzi Kitabevi

İÇİMİZDEKİ ÇOCUK - DOĞAN CÜCELOĞLU

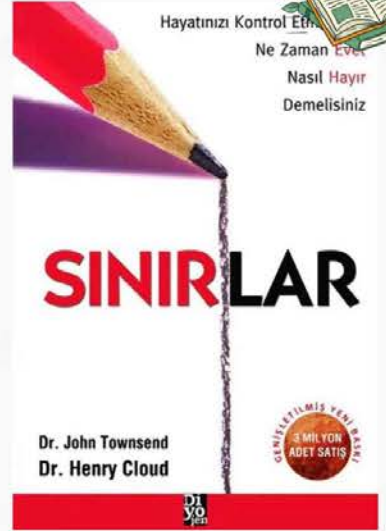
Çocukluk döneminde yaşanan deneyimlerin bireyin karakterini, düşünce biçimini, duygularını ve kurduğu ilişkileri nasıl etkilediğini ele alan İçimizdeki Çocuk, okuyucuyu kendi iç dünyasını keşfetmeye davet ediyor. Doğan Cüceloğlu, çocuklukta kazanılan alışkanlıkların ve inançların yetişkinlikteki davranışlara nasıl yön verdiğini sade ve akıcı bir dille anlatırken, kişinin kendini daha iyi tanımasına ve yaşamındaki olumsuz kalıpları fark etmesine yardımcı oluyor. Günlük hayattan örnekler ve güçlü gözlemlerle zenginleştirilen eser; öz farkındalık, sağlıklı iletişim, özgüven ve duygusal gelişim konularında değerli bakış açıları sunuyor. Kendini anlamak, geçmişle barışmak ve daha bilinçli ilişkiler kurmak isteyen herkes için yol gösterici nitelikte önemli bir başvuru kaynağı olarak öne çıkıyor.

SINIRLAR - DR. JOHN TOWNSEND / DR. HENRY CLOUD

Sınırlar, sağlıklı ilişkilerin temelinde doğru sınırlar koyabilmenin önemini ele alan, kişisel gelişim ve psikoloji alanının en etkili eserlerinden biridir. Yazarlar, bireyin kendi sorumluluklarını başkalarının sorumluluklarından ayırabilmesinin, hem ruh sağlığı hem de güçlü ilişkiler kurabilmesi açısından kritik bir beceri olduğunu vurguluyor. Kitap, gerektiğinde "hayır" diyebilmenin, suçluluk hissetmeden kendi ihtiyaçlarını ifade edebilmenin ve başkalarının beklentileri karşısında sağlıklı bir denge kurabilmenin yollarını anlaşılır örneklerle açıklıyor. Günlük yaşamdan, aile ilişkilerinden, iş hayatından ve sosyal çevreden örneklerle desteklenen eser; okuyuculara sınır koymanın bencillik değil, aksine sağlıklı ve saygıya dayalı ilişkilerin temel unsurlarından biri olduğunu gösteriyor. Kendi yaşamının sorumluluğunu almak, duygusal yüklerini yönetmek ve daha dengeli ilişkiler geliştirmek isteyen herkes için rehber niteliğinde, uzun yıllardır dünya genelinde ilgi gören önemli bir kaynak olarak öne çıkıyor.

Kitap Önerisi

Hayatınızı Kontrol Etmek
Ne Zaman Evet
Nasıl Hayır
Demelisiniz



Etkinlik Önerisi



GIRGIRIYE MÜZİKALİ

Türk sinemasının unutulmaz efsanesi Gırgiriye, yıllar sonra sahnede yepyeni ve görkemli bir yorumla hayat buluyor! Müjdat Gezen'in kaleminden ve yönetmenliğinden çıkan bu dev müzikal; mahalle kültürünü, Roman ezgilerini, kahkahayı ve duyguyu aynı sahnede buluşturuyor.

Renkli karakterleri, dillere dolanan şarkıları ve sürprizlerle dolu hikâyesiyle Gırgiriye; seyirciyi bir yandan nostaljik bir yolculuğa çıkarırken diğer yandan modern sahne teknolojisi ve güçlü kadrosuyla unutulmaz bir müzikal deneyimi sunuyor. Anadolu Ateşi'nin etkileyici koreografileri, canlı orkestranın enerjisi ve yıldız oyuncu kadrosu ile sahnede gerçek bir şölen sizi bekliyor.

7 Temmuz 2026 Salı - 21:00 - Bornova Aşık Veysel Açık hava Tiyatrosu

8 Temmuz 2026 Çarşamba - 21:00 Bornova Aşık Veysel Açık hava Tiyatrosu

9 Temmuz 2026 Perşembe - 21:00 - Çeşme Açık hava Tiyatrosu

KESİAD'DAN BAĞIMLILIĞA KARŞI 'ÜRETİM' HAMLESİ



İzmir'de öğrencileri bağımlılıktan uzaklaştırmak için üretim değerini öğretmeyi amaçlayan Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü düzenlenilen törenle açıldı.

28 DÖNÜMLÜK EĞİTİM ARAZİSİ PROJEYE KAZANDIRILDI



“GENÇLER TOPRAKLA BULUŞSUN”
İzmir'de öğrencileri bağımlılıktan uzaklaştırmak için üretim değerini öğretmeyi amaçlayan Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü düzenlenilen törenle açıldı. 28 dönümlük eğitim arazisi projeyle kazandırıldı. Arazide öğrenciler, tarım ürünleri ile tanışacak ve üretim sürecini gözlemleyecekler.

JAPONYA PAZARI SÜREKLİLİK İSTİYOR

Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, sanayicilerle yapılan toplantıda Türk firmalarını Japonya pazarı için "güven, süreklilik ve sistem" konusunda uyardı. 2026'da vergi avantajlarının kalkması yeni bir maliyet dönemini başlatıyor.

TEDARİK GÜVENLİĞİ VURGUSU

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) toplantısında, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız Japonya ekonomisini tanıttı. Japonya'nın dış bağımlılığı olduğunu söyledi. Bu nedenle tedarik güvenliğine önem verdiğini vurguladı. Kalite, süreklilik ve istikrarlılığın belirleyici olduğunu ifade etti. KESİAD Başkanı Zafer Özken de üyelerin ihracat gücünü artıracak çalışmalar yapacaklarını belirtti.

TEMEL SORUN SİSTEM UYUMU

Yıldız, Türkiye ile Japonya ticaretinde temel sorunun sistem uyumu olduğunu söyledi. Türk firmalarının uzun vadeli tedarikçi olması gerektiğini dile getirdi. 2026'da Genelleştirilmiş Tarifler Sistemi (GSP) avantajının kalkacağına uyardı. Firmalara maliyet planlarını güncelleme çağrısı yaptı. Japonya pazarında güven ve sürekliliğin önem çıktığını söyledi. Bu pazarda kalıcı olmak isteyen firmaların standartlara tam uyum sağlaması gerektiğini vurguladı. ■ POSTA



KESİAD Buluşması'nda Üretime dikkat çekildi

◆ Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (KESİAD) geleneksel Perşembe Buluşmaları'nın yaz dönemi öncesi son toplantısı gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Özken, dünyanın ekonomik ve siyasi dengelerin hızla değiştiği bir dönemden geçtiğini belirterek, küresel ticaret savaşları, enerji güvenliği endişeleri, tedarik zincirlerindeki kırılmalar ve teknolojik dönüşümün yarattığı rekabet alanlarının Türkiye'yi de etkilediğini söyledi. Ekonomik istikrarın korunması, üretimin sürdürülebilirliği, toplumsal dayanışmanın güçlendirilmesinin önemli hale geldiğini dile getiren KESİAD Başkanı Özken, "İş dünyası açısından baktığımızda finansmana erişimde zorluklar, yüksek maliyetler, daralan dış pazarlar ve küresel rekabet baskısı üreticilerimizi zorlamaktadır. Ülkenin kalkınmasının temelinde üretim, üretimin olduğu yerde istihdam, istihdamın olduğu yerde sosyal refah, sosyal refahın olduğu yerde güçlü devlet vardır" dedi.

KAYMAKAM'A VEDA

KESİAD olarak sanayi ve iş geliştirme alanlarında çalışmalarını sürdüren KESİAD, eğitimden kurumsallaştırma kadar birçok alanda üyelerinin ihtiyaçlarını tespit etmeye ve ortak çözümler üretmeye devam ettiklerini vurgulayan Özken, çağın en büyük gücünün yalnızca sermaye değil, birlikte düşünme, birlikte üretme ve birlikte hareket edebilme kabiliyeti olduğunu ifade etti. Kaymakam Musa Sarı'ya ilçeye sunduğu katkılar için teşekkür eden Özken, "Kaymakamımız Musa Sarı, devlet geleneğimizin en güzel temsilcilerinden biri olarak görevimizde özel yere sahip olmuştur. Görev anlayışı, insan odaklı yaklaşımı, çözüm üretme iradesi, kurumlar arasında tesis ettiği uyum ve ilçemizin gelişimi için ortaya koyduğu samimi gayret, iş dünyamız ve vatandaşlarımız tarafından da büyük bir takdirle karşılanmıştır" diye konuştu. Petrofer Yönetim Kurulu Başkanı ve Güney Afrika Fahri Konsolosu Tamer Taşkın, 50 yılda biriktirdiği girişimcilik ve ticaret sıfatları paylaştı. İletişimin ve doğrudan temasın ticarete değerli olduğunu ifade eden Taşkın, "İthalat ve ihracat yapacağınız ülkeyi, kenti, sektörleri tanımanız yolu o ülkelere gitmek, zaman geçirmek. İş bağlantıları hayatın içinde kuruluyor. Seyahat masrafı değil, gerekliliktir" dedi. KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Özken ve önceki dönem KESİAD Başkanı Yeşim Işık tarafından Kemalpaşa Kaymakamı Musa Sarı ve eşi Emine Sarı'ya Kemalpaşa'ya ve bölge sanayisine sunduğu katkılar nedeniyle teşekkür plaketi ve çiçek takdim edildi. **HABER MERKEZİ**

Japonya pazarı için yol haritası

◆ KEMALPAŞA Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) Uluslararası İlişkiler Komitesi'nin ilk çevrimiçi etkinliğinde, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, Japonya'nın ekonomik yapısını, Türkiye ile ticari ilişkilerin mevcut durumunu ve Japonya pazarında dikkat edilmesi gereken başlıkları paylaştı. Toplantının açılış konuşmasını yapan KESİAD Yönetim Kurulu



Başkanı Zafer Özken, yeni dönemde üyelerinin yurt dışı pazarlara erişimini kolaylaştıracak etkinliklere ağırlık vereceklerini söyledi. Özken, "KESİAD olarak üyelerimizi yalnızca yerel pazarda değil, küresel pazarlarda da daha güçlü yer almasını istiyoruz" dedi. **GÜVEN ODAKLI ŞEKİLLENİYOR**
Japonya'nın doğal kaynaklar, enerji ve ara malı açısından yüksek dış bağımlılığa sahip olduğunu paylaşan Başmüaviri Sedat Yıldız, bu yapının küresel jeopolitik risklerle birleşerek ekonomi politikalarını güvenli ve güçlü bir çerçevede yeniden şekillendirdiğini ifade etti. Japonya'nın tedarik güvenli-

ğini artık ekonomik güvenliğin temel parçası olarak gördüğünü dile getiren Yıldız, "Japonya yalnızca güçlü bir üretim ülkesi değil, aynı zamanda tedarik zincirleri çok hassas yöneten bir sistem ekonomisi. Küresel ticarette artan korumacılık, Rusya-Ukrayna krizi, ABD Çin ticaret gerilimi ve enerji bağımlılığı Japonya'nın politika setini değiştirdi. Bugün Japonya için mesele sadece ithalat yapmak değil; sürdürülebilir, izlenebilir, standartlara uygun ve kesintisiz tedarik ağı kurmak" diye konuştu. ■ HÜRİYET / İZMİR

www.hurriyet.com.tr/eg

EGE 41

Hürriyet

9 Haziran 2026 Salı

GENÇLER İÇİN DOĞAYA DÖNÜŞ

İzmir'de öğrencileri bağımlılıktan uzaklaştırmak için üretim değerini öğretmeyi amaçlayan Kemalpaşa Tarım ve Doğal Yaşam Köyü törenle hizmete açıldı.

BES BAĞIMLILIKLA MÜCADELE EDİLİYOR

İzmir'de 28 dönümlük eğitim arazisi projeyle kazandırıldı. Arazide öğrenciler, tarım ürünleri ile tanışacak ve üretim sürecini gözlemleyecekler.

ÖĞRENCİLER 20 BİN FİDE DİKTİ

Kemalpaşa Kaymakamı Musa Sarı'nın başkanlığında düzenlenen törenle, 20 bin fidelik eğitim arazisi hizmete açıldı. Öğrenciler, tarım ürünleri ile tanışacak ve üretim sürecini gözlemleyecekler.

ELBAN DOĞADAN UZAKLAŞTIR

Kapalı alanlarda, "Yapılabileceklerin" listesi, "Yapılabileceklerin" listesi, "Yapılabileceklerin" listesi.

"SABRETMEYİ ÖĞRENECEKLER"

İzmir'de 28 dönümlük eğitim arazisi projeyle kazandırıldı. Arazide öğrenciler, tarım ürünleri ile tanışacak ve üretim sürecini gözlemleyecekler.

Özken: KOBİ'lere ayrımcılık şart...

KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Özken, ekonomide yavaşlama ve enflasyon baskısının sürdüğünü ifade ederek, KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini vurguladı.

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) toplantısında, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız Japonya ekonomisini tanıttı. Japonya'nın dış bağımlılığı olduğunu söyledi. Bu nedenle tedarik güvenliğine önem verdiğini vurguladı. Kalite, süreklilik ve istikrarlılığın belirleyici olduğunu ifade etti. KESİAD Başkanı Zafer Özken de üyelerin ihracat gücünü artıracak çalışmalar yapacaklarını belirtti.

Yıldız, Türkiye ile Japonya ticaretinde temel sorunun sistem uyumu olduğunu söyledi. Türk firmalarının uzun vadeli tedarikçi olması gerektiğini dile getirdi. 2026'da Genelleştirilmiş Tarifler Sistemi (GSP) avantajının kalkacağına uyardı. Firmalara maliyet planlarını güncelleme çağrısı yaptı. Japonya pazarında güven ve sürekliliğin önem çıktığını söyledi. Bu pazarda kalıcı olmak isteyen firmaların standartlara tam uyum sağlaması gerektiğini vurguladı.

KESİAD, Tokyo Ticaret Müşavirliği ile Japonya pazarına yol haritası çizdi

KESİAD Uluslararası İlişkiler Komitesi koordinasyonunda Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Müşavirliği ile çevrimici toplantı gerçekleştirdi. KESİAD üyeleri ve iş insanlarının katıldığı toplantıda, uluslararası ticaret ve iş birliği fırsatları Japonya pazarı özelinde değerlendirildi.



KESİAD haberiinde spot harif haber için günü koyabilir miyiz lütfen, sonrasında uzunluğuna bakalım. KESİAD Uluslararası İlişkiler Komitesi koordinasyonunda Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Müşavirliği ile çevrimici toplantı gerçekleştirdi. KESİAD Uluslararası İlişkiler Komitesi'nin ilk çevrimici etkinliğinde, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, Japonya'nın ekonomik yapısını, Türkiye ile ticari ilişkilerin mevcut durumunu ve Japonya pazarında dikkat edilmesi gereken başlıkları KESİAD üyelerine paylaştı.

Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, numununda Japonya ekonomisinin genel yapısını ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Japonya'nın doğal kaynaklar, enerji ve ara mali açısından yüksek düzeyde bağımlılaşa sahip olduğunu söyleyen Yıldız, bu yapının küresel jeopolitik risklerle birleşerek ekonomi politikalarını günlük olarak bir çerçevede yeniden şekillendirdiğini ifade etti. Japonya'nın ticaret güvenliğini artık ekonomik güvenliğim temel parçası olarak gördüğünü dile getiren Yıldız, "Bugün Japonya için mese-

le sadece ithalat yapmak değil, sürdürülebilir, izlenebilir, standartlara uygun ve kesintisiz tedarik açık kurtarıcı" dedi. Japonya'nın ihracat yapısını da değinen Yıldız, 2025 verilerine göre Japonya ihracatında otomotiv yüzde 20,2, makine ve mekanik ürünler yüzde 17, elektrik ve elektronik ürünler yüzde 14,4 pay aldığını söyledi. Haasas optik ve medikal ürünler, kimyasallar, demir çelik ve metaller ile kauçuk ve plastik ürünlerinin de Japonya sanayi yapısında önemli yer tuttuğunu aktaran Yıldız, ülkenin imalat gücünün bir kaç sektöre sığmadığını, çok katmanlı ve dengeli bir sanayi altyapısından beslendiğini belirtti.

Türkiye ile Japonya ticaretinde yapsal ayrıma var
İki ülke arasındaki ticarete temel sorunun ürün kalitesinden çok tedarik yakınlığı ve sistem uyumu olduğunu söyleyen Sedat Yıldız, Japon alıcıların uzun vadeli tedarik, standart ve spesifikasyon, izlenebilirlik, düşük oynaklık ve süreklilik beklendiğini, Türkiye'nin ise çoğu zaman fırsat bazlı, ürün odaklı, esnek ancak yeterince bağlanmayan bir ihracat yapısı sergilediğini

ni anlattı. Türkiye'nin birçok üründe ilk çıkış ülkesi olmasına rağmen nihai tedarikçi olarak konumlanamadığını belirten Yıldız, "Ürün Türkiye'den çıkıyor, başka ülkelerde işleniyor, sunulmuyor, paketleniyor ve Japonya'ya farklı bir marka ile giriyor. Bu durumda katma değer ve görünürlük Türkiye dışına kalıyor. Japonya pazarında başarı olmak isteyen firmaların yalıncaza ürünü satması değil, tedarik sisteminin güvenilir bir parçası olmayı hedeflemesi gerekiyor" dedi.

Türkiye-Japonya Ekonomik Ortaklık Anlaşması müzakerelerinde değinen Yıldız, 2012 yılında kurulan Ortak Çalışma Grubu'nun ekonomik ortaklık anlaşması imadığını, Ocak 2014'te müzakerelerin başladığını ve 2019 yılında 17. tur görüşmelerin tamamlandığını ancak bir anlaşma sağlanamadığını hatırlattı. Nisan 2020 itibarıyla Türkiye'nin Japonya'nın Genel İşletirilmiş Terahibler Sistemi (GSP) kapsamından çıkacağını da vurgulayan Yıldız, bu tarihten sonra Türkiye'den Japonya'ya yapılacak ihracatta indirilmiş GSP vergileri yerine, standart tarifelerinin uygulanacağını söyledi. Yıldız, yeni tarife yapısının bazı ürün gruplarında maliyet etkisi yaratacağını vurgulayarak, "Tarım ürünleri genelinde etki yüksek olurken, taze ve kuru meyve ve artıklar daha sınırlı kalabiliyor. Şekerler, işlenmiş gıda ve bazı sanayi ürünlerinde Japonya'nın koruma yaklaşımı daha belirgin. Tekstil ve hazır giyimde ise GSP avantajı neredeyse ancak yine de firmalarımızın maliyet hesabını yeni döneme göre güncellemesi gerekiyor" dedi.

TEKVANDONUN KALESİ



Kemalpaşa'da son yıllarda spora yapılan yatırımın meyveleri alınmaya başlandı. Tekvando dalında Kemalpaşa'dan 17 sporcu milli takım seviyesinde ülkemizi temsil ederken, Türkiye, Avrupa ve dünya şampiyonalarında birçok madalya kazandılar. MNÇ Tekvando Kurucusu ve Antrenörü Mehmet Nuri Çiçek'in 2015'ten bu yana yürüttüğü çalışmalar, ilçeyi tekvando milli sporcu yetiştiren önemli merkezlerden biri haline getirdi. Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin de (KESİAD) destek verdiği sporcular, bundan sonrada birçok madalya ile ülkemizin adını dünyaya duyuracak.

MADALYA AVCILARI

MNÇ tekvando sporcuları arasındaki Neslihan Bozkurt, gençler Türkiye şampiyonluğu, büyükler Türkiye üçüncülüğü, milli takımlar düzeyinde Avrupa üçüncülüğü derecelerinin yanı sıra Dünya Şampiyonası'nda Türkiye'yi temsil etme başarısı gösterdi. İpek Azra Kaya, 5 kez Türkiye şampiyonu olurken Avrupa ikincisi oldu. Şenel Doğan, Balkan ve Türkiye şampiyonu oldu. Abdurrahman Yılmaz Kılıç ise dünya üçüncülüğü madalyası aldı. ● POSTA



KESİAD'dan Japonya pazarı için yol haritası

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) Uluslararası İlişkiler Komitesi'nin ilk çevrimici etkinliğinde, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, Japonya'nın ekonomik yapısını, Türkiye ile ticari ilişkilerin mevcut durumunu ve Japonya pazarında dikkat edilmesi gereken başlıkları KESİAD üyeleriyle paylaştı. KESİAD Uluslararası İlişkiler Komitesi koordinasyonunda Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Müşavirliği ile çevrimici toplantı gerçekleştirdi. KESİAD üyeleri ve iş insanlarının katıldığı toplantıda, uluslararası ticaret ve iş birliği fırsatları Japonya pazarı özelinde değerlendirildi. (HABER MERKEZİ)



KESİAD'dan Japonya pazarı için yol haritası

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) Uluslararası İlişkiler Komitesi'nin ilk çevrimici etkinliğinde, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Başmüaviri Sedat Yıldız, Japonya'nın ekonomik yapısını, Türkiye ile ticari ilişkilerin mevcut durumunu ve Japonya pazarında dikkat edilmesi gereken başlıkları KESİAD üyeleriyle paylaştı. KESİAD Uluslararası İlişkiler Komitesi koordinasyonunda Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Ticaret Müşavirliği ile çevrimici toplantı gerçekleştirdi. KESİAD üyeleri ve iş insanlarının katıldığı toplantıda, uluslararası ticaret ve iş birliği fırsatları Japonya pazarı özelinde değerlendirildi. (Haber Merkezi)



Tamer Taşkın girişimcilik ve ticaret sırlarını paylaştı

KEMALPAŞA Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (KESİAD) geleneksel Perşembe Buluşmaları'nın yaz dönemi öncesi son toplantısı gerçekleşti. Toplantının açılış konuşmasını yapan KESİAD Başkanı Zafer Özken, dünyanın ekonomik ve sosyal değişimleri hızla değiştiği bir dönemden geçtiğini belirterek, küresel ticaret savaşları, enerji güvenliği endişeleri, tedarik zincirindeki kırılganlar ve teknoloji dönüşümünün yarattığı rekabet alanları Türkiye'yi de yakından etkilediğini söyledi. Ekonomik istikrarın korunması, üretimin sürdürülebilirliği ve toplumsal dayanışmanın güçlendirilmesi her zaman ki dönem daha önemli hale geldiğini dile getiren Öz-

ken, "İş dünyası açısından bakıldığında finansmana erişiminde yaşanan zorluklar, yüksek maliyetler, duralan dış pazarlar ve küresel rekabet baskısı üreticilerimizi ciddi şekilde zorlamaktadır. Ancak bizler biliyoruz ki bu ülkenin kalkınmasında temelinde üretim vardır. Üretim olduğu yerde istihdam, istihdam olduğu yerde sosyal refah, sosyal refah olduğu yerde ise güçlü bir devlet vardır" dedi. KESİAD olarak sanayi ve iş gelişiminden uluslararası ilişkiler, eğitimden kurumsallaşmaya kadar birçok alanda üyelerinin ihtiyaçlarını tespit etmeye ve ortak çözümler üretmeye devam edeceklerini vurgulayan Özken, çağın en büyük gücünün yalnızca sermaye

değil, birlikte düşünme, birlikte üretme ve birlikte hareket etme kabiliyeti olduğuna ifade etti. Petrofor Yönetim Kurulu Başkanı ve Güney Afrika Fahri Konsolosu Tamer Taşkın ise toplantıda 50 yıldır birikintili girişimcilik ve ticaret sırlarını katılımcılarıyla paylaştı. İhtişim ve doğrudan temassın ticarete çok değerli olduğunu ifade eden Taşkın, "İthalat ve ihracat yapacağınız ülkeyi, kenti, sektörleri en iyi tanımanın yolu o ülkelerle girmek ve o kente zaman geçirmektir. Gerçek iş bağlantıları toplantı salonlarında değil hayatın içinde kuruluyor. Ticaret yapmak istediğiniz ülkeye gidin, seyahat masrafı deşildir, gerçekliktir" dedi. ■ Bülent



MILLİ TAKIMLARA SANAYİCİ DESTEĞİ

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) Mayıs ayı buluşması, Çeşas Grup sponsorluğunda Ramada Hotel'de yapıldı. Başkan Zafer Özken, ekonomide yavaşlamanın sürdüğünü söyledi. İmalatta daralma sinyali olduğunu belirtti. Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) için finansmana erişimin en büyük sorun olduğunu vurguladı. Toplantıya milli tekvando sporcuları da katıldı. Antrenör Mehmet Nuri Çiçek, Kemalpaşa'dan milli takımlara sporcu kazandırdıklarını söyledi. ■ POSTA

'KOBİ'lere pozitif ayrımcılık şart'

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD) Mayıs ayı Geleneksel Kahvaltı Buluşması, Çeşas Grup sponsorluğunda Kemalpaşa Ramada Hotel'de gerçekleştirildi. KESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Özken, ekonomide yavaşlama ve enflasyon baskısının sürdüğünü ifade ederek, KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini vurguladı. Endüstriyel üretimin her safhasında hissedilen psikolojik tedirginliğin piyasaları da olumsuz yönde etkilemeye devam ettiğinin altını çizen Özken, "Şu anda iş dünyamızın en büyük sıkıntısı finansmana erişim maliyetidir. Kredi hacmindeki daralma ve yüksek faiz oranları, özellikle KOBİ'lerimizin önündeki en ciddi engeldir. Bu sıkıntıları aşmak için KOBİ'lerimize pozitif ayrımcılık yapmalıyız, KOBİ kredileri ile ticari kredi kartlarını aylık kredi bütçeye sınırları dışına çıkartmalıyız. Böylelikle piyasada önemli ölçüde rahatlatma sağlanacağını değerlendiriyoruz. Yapısal reformlarla, sektörlerimizin rekabet güçlerinin korunacağına ve ülkemizin güvenli liman konumunun güçleneceğine de yürekten inanıyoruz" diye konuştu.



Zafer Özken



KAYMAKAMA UĞURLAMA

Kemalpaşa Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KESİAD)'ın Perşembe Buluşmaları'nın yaz öncesi son toplantısı Kemalpaşa'da yapıldı. Toplantıda Sakarya'ya atanan Kaymakam Musa Sarı'ya veda edildi. Programda iş dünyası temsilcileri bir araya geldi. Başkan Zafer Özken üretimin önemine dikkat çekti. Kaymakam Sarı, Kemalpaşa ile bağının sürecini söyledi. Tamer Taşkın da deneyimlerini paylaştı.

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

KIBRIS PROJELERİ

† la casalia †

KESİAD
ÜYELERİNE ÖZEL
FİYATLARLA

%35 PEŞİNAT
36 AY VADE

veya

3 YIL KİRA
GARANTİSİ

KESİAD ÜYELERİNE

ÖZEL FİYATLARLA

† Palmera †

KESİAD
ÜYELERİNE ÖZEL
FİYATLARLA

%35 PEŞİNAT
18 AY VADE

3 YIL KİRA
GARANTİSİ

White Lotus Development Kıbrıs İletişim:
Sena ŞAHİN · 0548 864 89 45

white lotus
development

X

ESTATE
İSMİRA

Estate İsmira İzmir İletişim:
Deniz YAĞAN · 0530 721 22 17

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"



Levent Akçalı / Manisa Yetkili Bayisi

+90 533 581 53 13



ORGE

**Round 22 kW
Şarj İstasyonu**

**Monofaze & Trifaze
Seçenekleriyle Satışta.**

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

AVANTAJLI BASKI ÇÖZÜMLERİ

Standartların ötesinde baskı.

Dijital baskıda
%15 İNDİRİM

☎ 0535 102 92 68

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

20%

KESİAD ÜYELERİNE İNDİRİM

KESİAD

ZENBAY

PROFESYONEL İLAÇLAMA HİZMETLERİ

keskinoğlu

PINAR

EndülüsKrom

matlı

KOSBİ

HIKA

ZENBAY

İlçim Kemalpasa Organize Sanayi Bölgesi

PROFESYONEL İLAÇLAMA HİZMETLERİ

ZENBAY
İLAÇLAMA-ÇEVRE SAĞLIĞI

- PEST KONTROL
- FÜMİGASYON
- DEZENFEKSİYON
- YAŞAM ALANLARI HAŞARE İLAÇLAMA
- IPM-ENTEGRE ZARARLI YÖNETİMİ
- EĞİTİM VE DANIŞMANLIK

zenbayilaclama

www.zenbayilaclama.com

0 (553) 760 92 06

0 (236) 225 01 20

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

We are Open

PAZARTESİ - CUMARTESİ

08:00 - 10:30 KAHVALTI

12:00 - 14:30 ÖĞLEN SERVİSİ

KESİAD 'a özel %10 indirim



KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

2,60 €/KG AVRUPA

EKONOMİ SERVİSİ

30 KG ÜSTÜ GÖNDERİLERDE BAŞLANGIÇ FİYATI
BEYANNAME AÇMAYA GEREK YOK, MİKRO İHRACATA UYGUN



POSTEkspres
CARGO & LOGISTICS

FedEx **TNT** will become FedExExpress



NAQEL EXPRESS İLE

3,5 €/KG ORTADOĞU

EKONOMİ SERVİSİ

30 KG ÜSTÜ GÖNDERİLERDE BAŞLANGIÇ FİYATI (UAE-SA-QATAR...)
BEYANNAME AÇMAYA GEREK YOK, MİKRO İHRACATA UYGUN

NAQEL
EXPRESS



AMERİKA ÖZEL FİYATLAR

SPECIAL OFFER FOR USA

Koli Ölçüsü	Amerika
Box Dimensions	USA
40x60x40 (20 Kg)	€ 130
80x50x20 (16 kg)	€ 110
80x50x30 (24 kg)	€ 145
80x50x40 (32 kg)	€ 190
80x50x50 (40 kg)	€ 240
20x70x70 (20 kg)	€ 130

www.postexpres.com
info@postexpres.com
sales@postexpres.com

POSTEkspres
CARGO & LOGISTICS

Tel : +90 850 305 26 50
WP : +90 850 305 26 50
GSM : +90 544 674 80 18



İlker
AKÇAY



KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

(Aileler Dahil)

Özel Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık veya Kasko Poliçelerinde
poliçe tutarlarının % 5'i kadar **Migros Hediye Çeki Fırsatı!**



Şirket çalışanlarına bireysel ya da aile sağlık poliçelerinde Migros Hediye çeki verilecektir.

Prim tutarı 10.000-29.999₺'ye kadar 1.000₺ Hediye Çeki Fırsatı!

30.000₺ ve üzeri poliçelerde 2.000₺ Hediye Çeki Fırsatı!

Kampanya Allianz'dan tanzim edilecek yeni poliçelerde geçerli olacaktır.

Endüstriyel üretim konusunda;

-inşaat all risk poliçelerinde üyelere **%15 indirim** uygulanacaktır.
(sigorta şirketi fark etmeksizin)

-İşyeri ve fabrika poliçelerinde Allianz poliçelerinde **% 5 indirim** uygulanacaktır.
(yangın poliçelerinde)

-Üyelerin şirket çalışanlarına yönelik grup tamamlayıcı ve özel sağlık sigortalarında,
kişi sayısına bağlı olarak **%5 ila %25 oranında indirim uygulanacaktır.**

İLETİŞİM: İlker AKÇAY 0505 828 68 05

akcaysigorta.ilkerakcay

ilkerakcay.com

273/3 Sokak No:4C Mansuroğlu Mh. Bayraklı/İzmir

ilkerakcay20@gmail.com

KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZİ!"



GALERİCİLİK BELGESİ

**GALERİCİLİK BELGESİ İÇİN LİSE
MEZUNİYETİ ŞARTI 1.03.2025 TARİHİNE
KADAR KALDIRILDI.**

Bu durumda olan adaylar belge başvurusu
yapabilir.

Bu süreden önce başvuru yapanlar, gerekli
belgeleri tamamlayarak galericilik **MYK**
mesleki yeterlilik seviye 5 sertifikasını
alabilirler.

Detaylı Bilgi İçin



0(507) 871 43 56

0552 205 1911



www.baranbelgelendirme.com



KESİAD ÜYELERİNE ÖZEL

"TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!"



ISO KALİTE BELGELERİ

Detaylı Bilgi İçin

 0(507) 871 43 56 - 0(552) 205 19 11

 www.baranbelgelendirme.com



ZÜBEYDE HANIM
EĞİTİM KURUMLARI
ANAOKULU / İLKOKUL / ORTAOKUL / ANADOLU VE FEN LİSESİ

ÇİÇEKLİKÖY

Kampüs



Randevu Almak İçin
0232 332 1881
www.zubeydehanim.com.tr

ANASINIFI
İLKOKUL
ORTAOKUL
ANADOLU LİSESİ

ZÜBEYDE HANIM
EĞİTİM KURUMLARI
ANAOKULU / İLKOKUL / ORTAOKUL / ANADOLU LİSESİ

1.Dönem
29 Haziran
24 Temmuz
2026

İNGİLİZCE YAZ OKULU

Summer Stars Club

2.Dönem
27 Temmuz
21 Ağustos
2026

Müzik Görsel Sanatlar Spor Drama
Yabancı Dil Deneylerle Bilim STEM Mutfak Atölyesi
Konsept Partileri Robotik Kodlama P4C Tenis
Zumba, Yoga Orman ve Doğa Etkinlikleri İngilizce Atölyeler
Geleneksel Çocuk Oyunları Modern Dans Satranç

DETAYLI BİLGİ İÇİN
www.zubeydehanim.com.tr 0232 332 1881
ÇİÇEKLİKÖY KAMPÜS

ZÜBEYDE HANIM
EĞİTİM KURUMLARI
ANAOKULU / İLKOKUL / ORTAOKUL / ANADOLU VE FEN LİSESİ

ÇİFT

ÖĞRETMENLE
DİLDE EĞİTİM
KAT GELİŞİM

Ana Sınıfı | İlkokul
İngilizce Konuşan Kampüs

Bilingual Education
Bright Generation
BEBG Modeli İle
Çift Dilli Eğitime
Yeni Bir Bakış!



Randevu Almak İçin
0232 332 1881
www.zubeydehanim.com.tr

BUCA KAMPÜS
ÇİÇEKLİKÖY KAMPÜS
MERKEZ ANAOKULU
TINAZTEPE ANAOKULU

ZÜBEYDE HANIM
EĞİTİM KURUMLARI
ANAOKULU / İLKOKUL / ORTAOKUL / ANADOLU VE FEN LİSESİ

CLIL

CONTENT AND
LANGUAGE INTEGRATED
LEARNING

İNGİLİZCE KONUŞAN KAMPÜS

5. Sınıf | 6. Sınıf | 7. Sınıf

Beyond English Class
İngilizceyle Düşün, İngilizceyle Öğren

CLIL Modeli İle
Sınav İçin Değil
Hayat İçin İngilizce!



DETAYLI BİLGİ İÇİN
0 232 332 1881 www.zubeydehanim.com.tr

Buca Kampüs Çiçekliköy Kampüs Buca Merkez Anaokulu Tınaztepe Anaokulu



TECRÜBE GÜCÜMÜZ ÜRETİM GELECEĞİMİZ!

BİZE ULAŞIN



0232 877 07 27



kesiad@kesiad.org



kesiad.org



Ulucak İstiklal Mah. 9218 Sok. No:14/3 Kemalpaşa/İzmir