



Bardacıkta hasat Payamlı'da başladı

İncir daha çok kurusuyla ihra-cata konu olsa da, yaş olarak da yurt içi ve yurt dışında sofrala-rı süslüyor. Yaş incirin en lez-zetli türleri arasında yer alan bardacığın hasadı da her yıl yetiştirildiği bölgelerde hasat şenlikleriyle kutlanıyor. Tür-kiye incir üretiminden yüzde 22 pay alan İzmir'de, bardacı-ğın önemli üretim merkezle-rinden biri de Güzelbahçe'nin Payamlı mahallesi. 12. Payam-lı Bardacık Festivali bu yıl da coşkuyla gerçekleştirildi. /06



Avrupa'nın toprağında büyüyecek

Manisa'da 50 yılı aşkın süredir faaliyetlerine devam eden Ün-lü Tarım, bünyesinde bulunan 7 şirket ile yaklaşık 650 kişi-ye istihdam sağlıyor. Bulgaris-tan'da 10 milyon dolarlık yatırımla kurulan Ünlü Agrostil ile birlikte Avrupa pazarındaki varlıklarını güçlendirmeyi he-defleyen şirket, 20 milyon dol-ar yatırım ile Halit Ünlü Met-al bünyesinde kurulan yeni tesisle Türkiye'nin en büyük ve en entegre yay ve disk üreti-cisi konumuna geldi. Ünlü Tar-ım, Türkiye pazarında yüzde 70 payla liderliğini ve yatırımlarını sürdürüyor. /10

Ege tarımının yeni sınavı yüksek rekolte

Ege'de pek çok tarım üründe yüksek rekolte beklenirken, sektör temsilcileri bunun fiyat baskısına dönüşmemesi için depolama, işleme ve ihracat altyapısının güçlendirilmesini istediler.



Uzun zamandır don, kuraklık, aşırı yağış ya da aşırı sıcaklık gibi nedenlerle düşük rekolte sorunla-rıyla boğuşan Ege'de, bu yıl tam tersi bir durum yaşıyor. Üzüm, incir, zeytin-zeytinyağı, kiraz, karpuz, kavun, tütün, buğday gi-bi birçok üründe yüksek rekolte bekleniyor. Ancak bu her zaman üreticinin daha fazla kazanacağı anlamına gelmiyor. Ürünün depo-lanamaması, pazarlanamaması ya da yeterli talep bulunamaması halinde bolluk; fiyatların düşme-sine, ürünlerin tarlada kalmasına ve hasat sonrası kayıpların artma-sına yol açabiliyor. /13



BORSA VE BİRLİK BAŞKANLARI NE DEDİ?

- **İşinsu Kestelli:** Katma değer, üretim miktarı kadar önemli
- **Fevzi Çondur:** Ham ihracat kaçınılmaz, ancak katma değerli üretim artırılmalı
- **Sadık Özkasap:** Üretimde dalgalanmayı önlemek için havza bazlı planlama şart
- **Hürşit Öztürk:** Ürünleri yüksek katma değerli hale getirmeliyiz
- **Alper Alhat:** Katma değerli ihracat için devlet desteği şart
- **Yusuf Gabay:** Yüksek rekolte, kaybettiğimiz pazarları yeniden kazanmanın anahtarı
- **Cengiz Balık:** Yüksek rekolte, altyapımız iyi, yatırımlar sürmeli
- **Selim Jimi:** Tütünde katma değerli ihracat için sektörün önü açılmalı
- **Emre Uygun:** Zeytinyağında en büyük darboğaz depolama kapasitesi
- **Cem Yalvaç:** Çiftçi önünü göremiyor, rekolteyi değerlendirmek zorlaşıyor

Çandarlı Limanı, rüzgarı bekliyor

Temeli 2011 yılında atılan ve şimdiye kadar 150 milyon dolarlık yatırım yapılan Çandarlı Li-manı'nın geleceği hala belirsiz. Uzun zamandır çivi çakılmayan limanın ekonomiye kazandırıl-ması için 2024'te İzmir Kalkın-ma Ajansı (İZKA), Enerji Sana-yicileri ve İş İnsanları Derneği

(ENSİA) ve Gemi İnşa Sanayici-leri Birliği (GİSBİR) ortaklığın-dahazırlanan "Denizüstü Rüzgâr Enerjisi Yol Haritası ve Sanayi Envanteri Tanıtım Toplantısı"n-da İzmir Valisi Dr. Süleyman El-ban'ın paylaştığı limanın deniz üstü rüzgâr enerjisi santralleri-nin (DRES) üretim üssü olaca-

ğı müjdesinin üzerinden 2 yıldan fazla zaman geçmesine rağmen yeni bir adım atılmadı. Hüküme-tingüncellediği Ulusal Enerji Eylem Planı'na göre, şu an sıfır olan Türkiye'nin DRES kurulu gücü, 2035'te 5 bin MW'a, 2040'ta 7 bin MW'a çıkacak. 5 bin MW'lık he-def, Türkiye'nin keşfi yapılmış

potansiyelinin sadece 15'te biri. Türkiye'nin gerçek potansiye-linin ise 75 bin MW'tan çok da-ha yüksek olduğu düşünülüyor. Çandarlı Limanı projesinin, dün-yada pek çok örneği olan "Deni-züstü Rüzgâr Enerjisi Üretim Bölgesi" olarak ilan edilmesi çok kritik önemde. /02

Bornova'nın bostanları şehre nefes oluyor

Şehirlerde atıl durumdaki ara-zilerin değerlendirilmesini sağlayan kent bostanları uygu-lamaları yaygınlaşmaya devam ediyor. Kent bostanları, şehir-lere her anlamda nefes oluyor. Kent peyzajına yeşil alan ola-rak katkı sunan bostanlar, be-tonlaşmaya karşı sürdürüle-bilir tarımı ve üretimi destek-lemeyi amaçlıyor. İzmir'de bu konuda en yoğun çalışan yerel

yönetimlerin başında Borno-va Belediyesi geliyor. Şimdiye kadar 7 kent bostanını haya-ta geçiren belediye 820 kadın üreticiyi toprakla buluşturdu, yıllık 288 ton üretimle Borno-valıların ev ekonomisine 11 milyon TL dolayında katkı sağ-ladı. Bornova Belediyesi, kent merkezinde 30 dönümlük yeni bir bostan kurmak için de ça-lışmalarını sürdürüyor. /11

Manisa'da "aranan eleman"ı elde tutma zamanı

"Aranan eleman" eksikliği sa-nayinin en büyük sorunlarının başında geliyor. Güçlü bir sana-yi sektörüne sahip olan Manisa da bu sıkıntıyı yoğun bir şekilde hissediyor. Üstelik Manisa'nın yetiştirdiği aranan elemanları elinde tutma gibi ek bir sorunu daha var. Çalışanı bulmak ka-dar elde tutmanın da önemli ol-duğunu dile getiren MÜSİAD Manisa Şubesi Başkanı Müca-

hit Kızılgüney, "Manisa OSB, Muradiye OSB, meslek lisele-ri, üniversite ve sanayiciler ara-sında güçlü bir eşleştirme mo-delii kurulmalı. Öğrenci eğitim aşamasındayken hangi işlet-mede ve hangi alanda çalışa-bileceğini görebilmeli. Böyle-ce gençlerimiz başka şehirlerle gitmek zorunda kalmaz. Mani-sa'da çalışır ve geleceğini bura-da kurar" dedi. /10

DOSYA/MANİSA YUNUSEMRE



Sanayi, tarım ve tarih kenti

Sanayi ve tarımı bir arada büyütebilen Yunusemre, dengeli ve güçlü bir ekonomiye sahip. Sanayide katma değer ve teknolojik dönüşümün eşliğinde olan ilçe, kırsal kalkınma adımları ve bereketli topraklarıyla da Ege'nin can damarlarından biri. /07-10

ALİ EKBER YILDIRIM

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında dünya liderliği tehlikede mi? /11

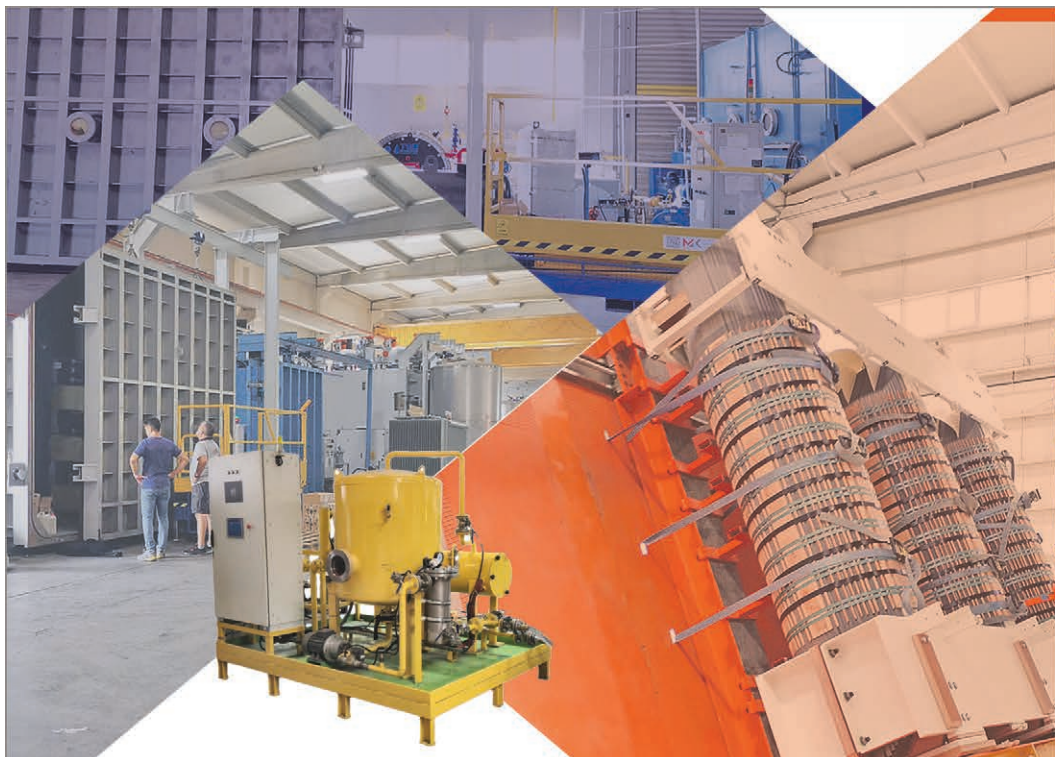
YAŞAR KUŞ

İplikten yapay zekaya: Tekstilün kazananı değerli üreten olacak /04



11 yıldır ilk günkü reçetelerle büyüyor

Uzun yıllar yer aldıkları perakende sektöründen emekli olduktan sonra girişimcilğe yönelen Gül ve Sait Koç çifti, 11 yıl önce ailelerinden kalan Balkan yemekleri reçetelerini Ülver Teyze adıyla iş modeline dönüştürdü. Bugün 6 şubesiyle yoluna devam eden Ülver Teyze, büyümek yerine yerel üreticiyi desteklemeye, geleneksel reçeteleri korumaya ve kaliteli üretime odaklanıyor. / 05



Paşa Alanı Mahallesi Yeni Sanayi Sitesi 12 Ekim Caddesi No:157 Karesi / BALIKESİR / TÜRKİYE

+90 (266) 999 11 90 - +90 (534) 297 97 98
info@makina.com / info@mekatomasyon.com
www.makina.com

Çandarlı Limanı'nın tek kurtuluş reçetesi: *Denizüstü RES'ler..*

SERKAN AKSÜYEK
serkan@bailletisim.com



Temeli 2011 yılı Mayıs ayında, bir ay sonra yapılacak genel seçimlerin hemen öncesinde atılan Çandarlı Limanı, geçen 15 yılda belirsizliğini koruyor. Dikkatli okurlarımız anımsayacaktır. Nasıl Bir Ekonomi'nin sayfalarında 2010 yılındaki planlama aşamasında yapılan bilimsel çalışmaların, bu limana ihtiyaç olmadığını ortaya koyduğunu belirtmiştim. (Bknz, 30 Aralık 2024) Ancak halk deyişiyle olmuşla ölmüşe çare yok. Bugünden sonra limanın milli ekonomiye nasıl ve ne şekilde kazandırılacağı tartışılmalı.

Aslına bakarsanız 2024 yılı Ocak ayında bu konuyla ilgili önemli bir gelişme yaşanmıştı. İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA), Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA) ve Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR) ortaklığında kamuoyu ve enerji sektörü paydaşlarıyla paylaşılan "Denizüstü Rüzgâr Enerjisi Yol Haritası ve Sanayi Envanteri Tanıtım Toplantısı"nda İzmir Valisi Dr. Süleyman Elban müjdeyi vermişti.

İKİ BUÇUK YILDIR NEDEN SES YOK?

Çandarlı Limanı projesinin, Denizüstü Rüzgâr Enerjisi Santralleri'nin (DRES) üretim merkezi olacağını müjdeleyen Elban, Türkiye'nin enerji yoksulu bir ülke değil, "enerjiyi üretme yoksulu bir ülke" olduğunu belirtmişti. Elbette bu saptamaya hak vermek mümkün değildi. Rüzgârında, güneşinde, jeotermalinde, biyokütlesinde ihtiyacının kat be kat fazlası saklı olan Türkiye; enerji üretiminin kabaca yarısını doğal gaz ve kömür gibi ithal ettiği kaynaklarla gerçekleştiriyor. Bir yarımada ülkesi olan Türkiye'nin, Denizüstü RES'lerin üretim merkezi olmaması mümkün değil. Türkiye'deki dört türbin kanadı fabrikasının tamamına, yedi kule fabrikasının dördüne, iki döküm tesisinden birisine ev sahipliği yapan İzmir'den söz ediyorum.

Ve altını çizerek ifade edelim: Rüzgâr endüstrisinde bu ölçekte kümelenen dünyada başka bir şehir yok. İzmir'de rüzgâr sanayisinde faaliyet gösteren firmalar, Türk rüz-



gâr endüstrisinin toplam cirosunun yüzde 85'ini oluşturuyor. Bu dev birikimin, Denizüstü RES'lerin üretimini yapması; daha da ötesinde İzmir'in Ege, Akdeniz ve Karadeniz havzasının üretim merkezi olması işten bile değil. Ancak bu büyük vizyon için hem İzmir'de hem de denizin kenarındaki konuşlanan bir üretim merkezine ihtiyaç var. İşte bu üretimin en uygun koşullarda yapılabileceği tek seçenek, 15 yıldır yılan hikâyesine dönüşen Çandarlı Limanı projesi...

İZKA 2022'DE RAPORLAŞTIRDI

Aslına bakarsanız, İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) bu konuda çok özgün bir çalışması bulunuyordu. Türkiye'deki 26 kalkınma ajansı içinde en iyi çalışan ajanslar arasında başı çeken İZKA, "görevi olmasına rağmen" Çandarlı Liman sahası ve hemen arkasında bulunan alanda "Temiz Enerji İhtisas Organize Sanayi Bölgesi" kurulması için 2022 yılında çok önemli bir

doküman ve vaziyet planı hazırlamıştı. Ancak aradan geçen iki buçuk sene içerisinde ne sayın Vali'den ne de ilgili bakanlıklardan bir ses işitilmedi. Oysa aynı toplantıda Vali Elban, Çandarlı Limanı'nın bu alanda ekipman üretimine odaklanması için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile çok ciddi bir çalışma içerisinde olduklarını vurgularken, sektör paydaşlarının da bu yönde büyük heyecan içerisinde olduklarını belirtmişti.

NEDEN BU KADAR ÖNEMLİ?

Okurlarımızın zihninde, "Denizüstü RES'ler neden bu kadar önemli?" sorusunun canlandığını görür gibiyim. Başta Kuzey Avrupa ülkeleri ve İngiltere olmak üzere pek çok gelişmiş ülke, 30 yılı aşkın süredir denizlerde esen rüzgârdan enerji üretiyor. Bu santrallere, sadece enerji üretimi gözüyle bakılmıyor. Denizlerdeki Münhasır Ekonomik Bölgelerin (MEB) sı-

nırlarının genişletilmesinde, "milli güvenliği güçlendiren bir unsur" olması noktasına odaklanan stratejik bir bakış açısı da egemen.

Hükümetin güncellediği Ulusal Enerji Eylem Planı'na göre, Türkiye'nin 2035 yılında rüzgâr ve güneş enerjisi özelinde kurulu gücü 120 bin megavata ulaşacak. Bu gücün yaklaşık 45 bin MW'ı rüzgâr enerjisinden kaynaklanırken, Denizüstü RES'ler rüzgâr enerjisi kurulu gücünden 5 bin MW seviyesinde pay alacak. 2040 yılında ise DRES kurulu gücümüzün 7 bin MW seviyesine çıkması hedefleniyor. 5 bin MW'lık hedef, Türkiye'nin keşfi yapılmış potansiyelinin sadece 15'te biri seviyesinde. Sektör profesyonelleri ve DRES'lerle ilgili çalışan bilim insanları, Türkiye'nin gerçek potansiyelinin ise 75 bin MW'tan çok daha yüksek olduğu konusunda mutabık. Denizlerde tam ve gerçekçi bir rüzgâr ölçümlemesi yapılması halinde, bu gerçeğin görüneceğini belirtiyorlar.

AÇIK VE ŞEFFAF OLMALI

Temmuz ayı sonu itibarıyla tüm enerji kaynaklarının toplamında, 126 bin MW elektrik enerjisi kurulu gücüne sahip olan Türkiye, yerli ve temiz enerji üretiminde adeta varlık içerisinde yokluk çekiyor. Kaynaklarını tam olarak harekete geçirebilse, dört Türkiye'nin enerjisini üretebilecek, dışa bağımlılık zincirlerini kırabilecek, daha da ötesinde enerji ihracatçısı konumuna yükselebilecek bir ülkede yaşıyoruz. Kıt olan dövizimizi, kömür ve doğal gaz gibi hidrokarbon kaynakları ithal etmek ve bunları yakarak elektrik enerjisi üretmekten mutlu olmak... Akla ziyan çelişki yok mu burada?

Ezcümle... Geçen 15 yılda 150 milyon dolar (bugünkü kur seviyesi ile yaklaşık 7,5 milyar TL) harcanan Çandarlı Limanı projesinin akubeti belli değil. Akl başında herkesin üzerinde mutabık kaldığı nokta, bu alanın Denizüstü RES'lerin üretim ve ihracat merkezi olmasının en akılcı çözüm olduğu yönünde. Ancak açıklık ve şeffaflık ilkelerine uyum sağlamak koşulu ile. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen "Yerel Kalkınma Programı Teşvik Hamlesi" kapsamında desteklenen şirketlerin de bu açıklık ve şeffaflık içerisinde olmaları gerekiyor.

KARASAL RES'LERE GÖRE 10 KAT FAZLA İSTİHDAM

Denizüstü RES'lerin üretimi, 40'tan fazla sektöre sipariş veren dev bir üretim mekanizması ve tedarik zincirini besliyor. İstihdam boyutunda ise karada kurulu RES'lere göre on kat fazla istihdam sağlıyor. Türkiye'de deniz kıyısındaki şehirlerin, aynı zamanda yüksek seviyede elektrik tüketen ve sanayi gelişimi olan şehirler olması, DRES'lerin "tüketimin olduğu yerde üretim" ilkesine uygunluğunu da gösteriyor. İçin bir diğer boyutu ise DRES'lerin aynı zamanda Yeşil Hidrojen üretebilecek teknoloji ile kurgulanması... Tüm bu nedenlerle İzmir Valisi Süleyman Elban'ın müjdesini verdiği Çandarlı Limanı projesinin, dünyada pek çok örneği olan "Denizüstü Rüzgâr Enerjisi Üretim Bölgesi" olarak ilan edilmesi çok kritik önemde.

BU COĞRAFYANIN LİDERİ OLABİLİRİZ

DRES'lerin kurulacakları bölgelerde rüzgâr enerji potansiyeli, deniz derinliği ve taban yapısı, kıyıya uzaklığı, çevresel ve sosyal faktörlere dikkat edilmesi gerekiyor. Ayrıca projelerin askeri yasak bölge ve eğitim-atış sahası içinde olmaması, deniz trafiğini engellememesi ve kıta sahanlığı açısından sorun teşkil etmemesi önem taşıyor. Türkiye'nin DRES'lerde sıfır noktasında olmasının nedenleri arasında; Karadeniz, Ege Denizi ve Akdeniz'in derin denizler olması geliyor. Ancak son yıllarda deniz derinliklerinden bağımsız olarak yüzey DRES'lerin kuruluyor olması, Türkiye'yi hem kendi denizlerinde hem de yakın coğrafyasında lider ülke yapma potansiyeline sahip.

TEKNOFEST Elektrikli Araç Yarışları'nda daha önce tasarım alanında Türkiye birinciliği kazanan DOSTEK, bu yılki organizasyona da iddialı şekilde hazırlandı.



DOSTEK Koleji öğrencilerinin aracı TEKNOFEST'te yarışacak

DOSTEK Koleji, TEKNOFEST 2026 Uluslararası Elektrikli Araç Yarışları'nda finale yükseldi.

Denizli Organize Sanayi Bölgesi Teknik Koleji (DOSTEK Koleji) öğrencilerinin geliştirdiği elektrikli araç; Teknik Tasarım Raporu, Fren Testi, Dinamik Sürüş Testi, Alt Sistem Kontrolü ve Teknik Onay olmak üzere beş aşamayı başarıyla tamamlayarak, Gebze'de bugün başlayıp 6 Eylül'de sona erecek TEKNOFEST 2026'daki final yarışlarında mücadele etmeye hak kazandı.

TEKNOFEST'te son yıllarda elde ettiği başarılarla mesleki ve teknik eğitimin uygulanabilirliğini ortaya koyan DOSTEK Koleji, öğrencilerini yalnızca teorik bilgiyle değil; araştıran, tasarlayan, üreten ve teknoloji geliştiren bireyler olarak yetiştirmeye devam ediyor.

Yaymanoglu: Bu başarı, eğitim anlayışımızın somut bir göstergesi
Denizli OSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Denizli Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri Vakfı (DOSAV) Başkanı Se-

lim Yaymanoglu, DOSTEK Koleji öğrencilerinin TEKNOFEST'te elde ettiği başarıların büyük bir gurur kaynağı olduğunu belirterek, bu başarıların uygulamalı ve üretim odaklı eğitim anlayışının bir sonucu olduğunu ifade etti. Yaymanoglu, "DOSTEK Koleji'nin son yıllarda TEKNOFEST'te elde ettiği başarılarla gurur duyuyoruz. Daha önce tasarım alanında kazandığımız Türkiye birinciliğinin ardından, öğrencilerimizin geliştirdiği elektrikli araçla yeniden finale yükselmesi, gençlerimize sunduğumuz uygulamalı eğitimin ne kadar doğru bir zeminde ilerlediğini gösteriyor. Öğrencilerimizin araştıran, tasarlayan ve üreten bireyler olarak yetişmelerini önemsiyoruz" diye konuştu.

DOSTEK Koleji'nin TEKNOFEST yolculuğundaki başarılarının, öğrencilerin proje tabanlı eğitim anlayışıyla bilgilerini gerçek hayata ve teknolojiye dönüştürdüğünü gösterdiğini anlatan Yaymanoglu, "Bu, okulumuzun geleceğin teknolojilerini üreten gençler yetiştirme vizyonunu da güçlü bir şekilde ortaya koyuyor. DOSTEK Koleji olarak öğrencilerimizi, öğretmenlerimizi ve proje ekibimizi gönülden tebrik ediyoruz" dedi.

DENİZLİ / EKONOMİ

EKOS Electric, Avrupa ve Afrika'daki siparişleri için üretimini hızlandırdı

38 ülkeye ihracat gerçekleştiren EKOS Electric, farklı coğrafyalardan aldığı 350 MVA'ya yakın transformator siparişini karşılamak üzere üretim ve sevkiyat operasyonlarını hızlandırdı.

ESRASULTAN AZİZOĞLU / BALIKESİR

Enerji ekipmanları ihracatçısı EKOS Electric, küresel pazarlardaki büyümesini transformator üretimleriyle sürdürüyor. İhracat ağı 38 ülkeye ulaşan şirket, farklı coğrafyalardan aldığı toplam 350 MVA'ya yakın transformator siparişi için üretim çalışmalarına başladı. Türkiye'nin ilk Yeraltı Transformator Merkezi'ni hayata geçiren EKOS Electric, yeni nesil üretim altyapısıyla Avrupa'dan Afrika'ya uzanan pazarlarda enerji altyapı projelerine çözüm sunuyor.

EKOS Electric Genel Müdürü Yasin Çakar, Bulgaristan'daki proje kapsamında Tier-2 teknik şartnamesine uygun olarak üretilen hermetik tip transformatorların ilk sevkiyatını gerçekleştirdiklerini belirtti. Çakar, "Yüksek mühendislik anlayışımızla geliştirdiğimiz transformatorleri-



Avrupa standartlarında ürettikleri ilk transformatorleri Bulgaristan'a sevk ettiklerini belirten Yasin Çakar, sipariş portföylerinin Sırbistan'dan Fildişi Sahili'ne kadar uzandığını anlattı.

miz, uluslararası enerji altyapı projelerinde güvenilir ve verimli çözümler sunmaya devam ediyor, mühendislik gücümüzü sınırınların ötesine taşımayı sürdürüyoruz" dedi. Sipariş portföylerinin Türkiye sınırlarını aşan bir coğrafyaya yayıldığını belirten, Bulgaristan ve Sırbistan başta olmak üzere yaklaşık 300 transformatorün Avrupa standartlarında üretileceğini ifade eden Çakar, siparişlerin bir bölümünün ise Fildişi Sahili'ne kadar uzandığını kaydetti. Artan sipariş hacmine paralel olarak yeni yatırımlarla üretim kapasitesini artırmayı sürdürdüklerini belirten Çakar, "Böylece EKOS Electric'in hem Türkiye'deki dağıtım altyapı projelerindeki tedarik gücünü hem de Avrupa ve Afrika başta olmak üzere uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini güçlendirmeyi hedefliyoruz" dedi.

11 kentte enerji altyapısına katkı

Uluslararası projelerin yanı sıra Türkiye'deki elektrik dağıtım altyapısına yönelik projeler için de üretim gerçekleştirdiklerini anlatan Çakar, UEDAŞ ve Başkent EDAŞ projeleri kapsamında farklı güçlerde hermetik tip transformatorle üreteceklerini, ürünlerin TEDAŞ şartnamesine uygun olarak imal edildiğini söyledi. Çakar, söz konusu transformatorlerin Bursa, Balıkesir, Çanakkale, Yalova, Ankara, Bartın, Çankırı, Karabük, Kastamonu, Kırıkkale ve Zonguldak'taki projelerde kullanılacağını bildirdi.

Düşük kayıplı teknolojiye verimlilik hedefi

Bulgaristan'daki proje için çeşitli güçlerde Tier-2 şartnamesine uygun, hermetik tip transformatorler sevk ettiklerini söyleyen Çakar, "Avrupa standartlarındaki bu ürünlerimiz düşük kayıplı özellikleri ile de öne çıkıyor. Düşük kayıplı transformatorlerimiz, enerjinin iletim ve dağıtım sırasında oluşan kayıpları azaltarak daha yüksek verimlilik ve enerji tasarrufu sağlıyor" diye konuştu.

Üretimde Kaizen ve yalın model

EKOS Electric'in üretim altyapısında verimlilik ve sürekli iyileştirme odaklı uygulamaların öne çıktığını anlatan Çakar, "Fabrikada Kaizen, 5S ve yalın üretim yöntemleri aktif olarak kullanılıyor. Çalışanların üretim süreçlerine yönelik önerilerini de değerlendiriyoruz. Kaizen yaklaşımıyla üretim süreçlerimizde sürekli iyileştirmeyi esas alıyoruz. Çalışanlarımızın süreçlere yönelik önerilerini değerlendirerek verimlilik, kalite ve iş güvenliğini artırmaya yönelik geliştirmeler gerçekleştiriyoruz. 5S uygulamalarıyla ise çalışma alanlarında düzen, temizlik, standartizasyon ve sürdürülebilirliği sağlayarak operasyonel verimliliğimizi destekliyoruz" ifadelerini kullandı.

EGE DEMİR VE DEMİRDİŞİ METALLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI FATİH UYSAL:

“Hedefimiz daha yüksek katma değerli ihracat”

İREM CEYLİN DEMİRCAN / İZMİR

Ege Bölgesi'nin güçlü sanayi altyapısı ve liman avantajıyla Türkiye'nin önemli üretim ve ihracat merkezlerinden biri olan demir ve demirdışı metaller sektörü, küresel ticarete değişen dengelerin ortasında yeni bir yol haritası çiziyor. Yılın ilk yedi ayında demir ve demirdışı metaller ihracatında yüzde 21'lik artışla 575 milyon dolara ulaşıırken, çelik ihracatındaki yüzde 9,6'lık gerileme toplam tabloyu baskıladı. AB'nin sertleşen korumacı politikaları, küresel fiyat baskısı, yüksek enerji ve işçilik maliyetleri ile finansmana erişimde yaşanan zorluklar, sektörün rekabet gücünü doğrudan etkileyen başlıca unsurlar arasında yer aldı.

Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği (EDDMİB), bir yandan Avrupa pazarındaki konumunu korumaya çalışırken diğer yandan Balkanlar, Kuzey Afrika ve yeniden yapılanma sürecindeki yakın coğrafyada yeni fırsat alanları oluşturmayı hedefliyor. Birliğin önündeki yeni dönemin yol haritasında ise katma değerli üretim, demirdışı metallere yönelim, yeşil dönüşüm ve pazar çeşitliliği öne çıkıyor. EDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal, sektörün mevcut tablosunu, ihracattaki yeni denge arayışını ve Ege metal sanayisinin geleceğine ilişkin beklentilerini EKONOMİ EGE için değerlendirdi.

■ Yılın ilk 7 ayındaki performansınız beklentilerinizle örtüşüyor mu?

Yılın ilk 7 ayı, toplamda beklentilerimize yakın ancak alt kalemler itibarıyla belirgin şekilde ikiye ayrılmış bir tablo ortaya koydu. Birliğimiz demir ve demirdışı metaller ihracatı yüzde 21 artışla 575 milyon dolara ulaştı; buna karşılık çelik ihracatımız yüzde 9,6 gerileyerek 956 milyon dolarda kaldı. Toplam ihracatımız ise 1 milyar 531 milyon dolarla yatay seyretti. Son 12 ayda ise 2,6 milyar dolarla yüzde 3,4'lük bir büyüme söz konusu. Dolayısıyla demirdışı metallerdeki güçlü performansımız, çelikteki kaybı büyük ölçüde telafi etti. Yıl

Ege'de metal sektörünün küresel rekabette gücünü koruması için üretimde dönüşümün kaçınılmaz olduğunu söyleyen Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal, bu yıl sonunda birlik olarak 2,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirmeyi hedeflediklerini belirtti.

sonu için ihracat hedefimizi 2,5 milyar dolar olarak belirledik. Son 12 aylık performansımız hedefimize ulaşacağımızı ve hatta geçeceğimizi gösteriyor ancak bu beklenmedik gelişmelerin olmadığı bir senaryo için geçerli.

■ Demir ve demirdışı metallerdeki yüzde 21'lik büyümeye karşın çelikte yaşanan gerileme, sektör içinde yapısal bir değişime mi işaret ediyor?

Evet, bunu döngüsel bir dalgalanmadan çok, yapısal bir yön değişikliğinin erken sinyali olarak okuyorum. Çelikte kota, gümrük vergileri ve karbon düzenlemeleri küresel ticarete büyümeyi sınırlarken, özellikle Avrupa'daki düşük talep de sektörü baskılıyor. Buna karşılık bakır ve alüminyum; elektrifikasyon, enerji altyapısı, elektrikli araçlar, veri merkezleri ve dijitalleşme yatırımlarıyla önümüzdeki dönemde stratejik önemini koruyacak. Bu nedenle Ege'deki ihracatçılarımızın ürün portföyünü demirdışı metaller ve katma değerli çelik ürünleri lehine yeniden dengelemesi lazım.

■ Ege'deki üreticilerin ve ihracatçıların Türkiye genelindeki rakiplerinden ayrıştığı en önemli avantajlar neler?

Ege'nin en büyük avantajı, güçlü üretim altyapısı ile limanların iç içe geçmiş olması. İzmir ve çevresindeki tesisler, Nemrut Körfezi ve İzmir Limanı üzerinden Avrupa ve Kuzey Afrika'ya kısa sevkıyat süreleriyle önemli bir lojistik avantaj sağlıyor. Bölgede yıllara dayanan metal işleme know-how'ı, nitelikli iş gücü ve entegre tedarik zinciri de bulunuyor. Ayrıca Ege, Türkiye genelinden farklı olarak profil, inşaat demiri, bağlantı elemanları ve inşaat aksamı gibi uzun ürünlerin ihracatında öne çıkıyor. Gemi ve yenilenebilir enerji sektörlerine yönelik üretim yapan firmaların varlığı da bölgedeki katma değerli

üretim kapasitesini güçlendiriyor.

■ Ege'de yeni yatırımlar ve kapasite artışları açısından önümüzdeki dönemde nasıl bir hareketlilik bekliyorsunuz?

Ege'de önümüzdeki dönemde yeni yatırımlar ve kapasite artışlarının devam edeceğini düşünüyorum. Ancak küresel ticaretteki belirsizlikler, yüksek finansman maliyetleri ve artan rekabet, yatırım kararlarının daha seçici alınmasına neden oluyor. Özellikle ihracat potansiyeli yüksek sektörlerde; verimlilik, otomasyon, dijitalleşme, enerji verimliliği ve yeşil dönüşümüne yönelik yatırımların öne çıkacağını öngörüyorum. Demir-dışı metaller açısından da katma değerli üretim, geri dönüşüm ve sürdürülebilir üretim kapasitesinin artırılması önemli fırsatlar sunuyor. Ege, bu dönüşümü gerçekleştirebilecek güçlü bir üretim ekosistemine sahip. Bunun için Ar-Ge ve ürün geliştirme yatırımlarına yönelik teşvik mekanizmalarının güçlendirilmesi gerekiyor. İkinci olarak, katma değerli ürünlere geçişte ölçek ekonomisi sağlayabilmek için firmalar arası işbirliği ve ortak yatırım modelleri teşvik edilmeli. Üçüncüsü, yurt dışı pazarlama ve marka geliştirme desteklerinin artırılması, ürünlerimizin sadece hammadde veya yarı mamul olarak değil, nihai ürün olarak konumlanmasını sağlayacaktır.

■ Ege'nin yeni pazarlara açılması için hangi ülkeler öne çıkıyor?

AB, sektörümüz açısından en önemli ve geleneksel pazarımız olmayı sürdürüyor. Ama ihracatımızı daha geniş bir coğrafyaya yaymak ve pazar çeşitliliğimizi artırmak temel önceliklerimiz arasında. Balkan ülkelerini önemli bir potansiyel alan olarak görüyoruz. Ocak-Temmuz döneminde bu bölgeye ihracatımız 247 milyon dolara ulaştı. Arnavutluk ve Kosova'da çok hızlı bir büyüme var. İkinci öncelikli bölge Ku-

zey Afrika; Fas ve Mısır öncülüğünde 124 milyon dolarlık bir hacme ulaştık. Üçüncü olarak Yemen'i ayrıca anmak gerekiyor, 110 milyon dolarla bugün üçüncü büyük pazarımız ve yeniden yapılanma ihtiyaçları bu talebi besliyor.

■ Ege'deki firmaların yeşil dönüşüm ve düşük karbonlu üretim konusunda hazırlık seviyesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyük ölçekli firmalarda enerji verimliliği ve emisyon azaltımı yatırımları hızlandı, ancak KOBİ'lerin hazırlık seviyesi hala yetersiz. Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (SKDM) tam yürürlüğe girmesiyle karbon ayak izini ölçemeyen ve raporlayamayan firmalar rekabet dezavantajı yaşayacak. Bu konularda eğitim ve danışmanlık desteği öncelikli olmalı. Saatlik mahsuplaşma uygulamasının güneş enerjisi yatırımlarının ekonomik verimliliğini olumsuz etkilediğini görüyoruz. Yeniden aylık mahsuplaşmaya geçilmeli.

■ Bugün Ege'de sektörünüzün önündeki en büyük üç risk nedir?

Risklerimizi rekabetçilik ve maliyetler, küresel ticarete artan korumacılık ve finansmana erişim olarak sıralayabiliriz. Enerji, işçilik ve finansman maliyetlerindeki artış ihracatımızın rekabet gücünü etkilerken, kota, anti-damping, ek vergiler ve karbon düzenlemeleri de küresel ticarete önemli baskılar oluşturuyor. Özellikle SKDM'nin maliyet boyutunun daha fazla hissedilecek olması, firmalarımızın karbon emisyonlarını ölçüp azaltmasını zorunlu hale getiriyor. Diğer yandan sektörümüzün teknoloji, enerji verimliliği ve yeşil dönüşüm yatırımlarını sürdürülebilirliği için erişilebilir ve öngörülebilir finansmana ihtiyacı var. Bu nedenle önümüzdeki dönemde sadece daha fazla değil, daha verimli, teknolojik ve katma değerli üretime odaklanmamız gerekiyor.



Türk lirasının reel olarak değerli seyretnemesinin ihracatçının rekabet gücünü zayıflatıldığını anlatan Fatih Uysal, girdilerinin bir kısmı döviz bazlı olsa da pak çok TL bazlı yerli girdilerinin olduğunu, ihracatçıların olarak öngörülebilir ve rekabetçi bir kur istediklerini dile getirdi.



İplikten yapay zekaya: Tekstilin kazananı değerli üreten olacak

Ege Bölgesi, tekstil sektörü için Türkiye'nin en güçlü üretim havzalarından biri olarak önemini koruyor. Ancak sektör artık yalnızca üretmenin yetmediği, maliyetlerin, rekabetin ve küresel dönüşümün geleceği belirlediği yeni bir döneme girdi. Geçen yıldan ve 2026'nın

Yaşar Kuş

NBE Ege Bölge Temsilcisi



ilk yarısından gelen sinyaller, bölgenin geleneksel üretim modelinden katma değer odaklı teknolojik dönüşüm modeline geçişinin kaçınılmaz olduğunu gösterdi.

Geçen yıl Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği üyesi bin 191 firma, 163 ülke ve bölgeye toplam 1 milyar 268 milyon dolarlık ihracat yaptı. Türkiye genelinde hazır giyim ihracatı birim fiyatı 16,21 dolararken, birliğin 21,19 dolarlık ihraç birim fiyatına ulaşması, bölgenin tasarım ve marka gücüyle rakiplerinden ayrıştığını gösterdi. Ancak bu başarıya rağmen, artan işçilik ve enerji maliyetlerinin döviz kuruyla dengelenememesi, sektörde son üç yılda Türkiye genelinde 235 bin kişilik bir istihdam kaybına yol açtı.

Denizli üretimde, İzmir hazır giyimde, Uşak geri dönüşümde yeni sayfa açabilir

İzmir, 2025'te yüksek katma değerli üretimin merkezi olma konumunu pekiştirdi. İzmir merkezli Üniteks, 259,2 milyon dolarlık ihracatla sektöründe Türkiye şampiyonu olurken, Sun Tekstil yaklaşık 200 milyon dolarla Türkiye üçüncülüğünü elde etti. Böylece hazır giyim sek-

töründeki Türkiye ilk üç sıralamasının ikisinde Egeli firmalar yer aldı. İzmir'in liman altyapısı, Avrupa'ya yakınlığı, yetiştirilmiş insan kaynağı ve moda sektöründeki deneyimi bu açıdan önemli avantajlar sağlıyor.

Geçen yıl yaklaşık 1,4 milyar dolarlık tekstil ihracatı yapan Denizli, 2026'nın ilk çeyreğinde yüzde 7,4'lük bir daralma yaşayarak 309 milyon dolara geriledi. Tekstil ve hazır giyim, uzun yılların ardından ihracat liderliğini elektrik-elektronik sektörüne bıraktı. Bu da daha fazla Ar-Ge ve teknik tekstil yatırımının zorunlu hale geldiğini, Denizli tekstilinin artık daha yüksek katma değerli üretime yönelmek zorunda olduğunu ortaya koydu.

Yıllık 708 bin ton tekstil atığını geri dönüştürerek ekonomiye 605,6 milyon dolarlık katma değer sağlayan Uşak'ın, Avrupa Birliği'nin Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu düzenlemeleriyle birlikte, geri dönüştürme kapasitesiyle Ege'nin en büyük küresel kozu olması bekleniyor. Zafer Kalkınma Ajansı'nın Uşak tekstil geri dönüşümü üzerine hazırladığı çalışma da kentin bu alandaki mevcut kapasitesini ve geliştirilmesi gereken noktaları ortaya koyuyor.



Yapay zeka hamlesi

Sektör, 2026'yı toparlanma ve pazar çeşitlendirme yılı olarak kodluyor. Sektör, Avrupa'daki talep daralmasına karşı rotayı ABD'ye çevirdi. Veriler, 2026 Haziran ayında Ege'nin hazır giyim ihracatının geçen yılın aynı ayına göre arttığını ve ibrenin yukarı döndüğünü gösteriyor. Tekstilde yapay zeka pazarının 2026'da küresel ölçekte 4,9 milyar dolara ulaşması beklenirken, Egeli üreticiler bu süreçte yapay zekayı bir verimlilik aracına dönüştürmeyi, tasarım ve kalite kontrol süreçlerinde bu teknolojiyi kullanarak

maliyetleri düşürmeyi planlıyor.

Ege tekstil sektörü için 2025 bir sınav, 2026 ise çıkış yoludur. Ege Bölgesi'nde beklenen yüksek pamuk üretimi, bölgenin ham madde gücünü koruduğunu teyit etse de, bu pamuğu sadece iplik değil, dijital ürün pasaportuna sahip, karbon ayak izi düşük ve yapay zeka ile tasarlanmış yüksek moda dönüştürebilmek önemli olacak. Önümüzdeki yılların kazananı, dijital ve yeşil dönüşümü üretim bantlarına entegre ederek, daha fazla yerine daha değerli üreten Egeli sanayiciler olacaktır.

BASİFED BAŞKANI SEMİHA GÜNEŞ'TEN GENÇLERE MESAJ:

"Diploma yeterli değil, beceriniz fark yaratacak"

Ne eğitimde, ne istihdamda (NEET) yer alan gençlerin oranının yüzde 23,3'e çıktığını belirten BASİFED Başkanı Semiha Güneş, bu olumsuzlukta tüm kesimlerin payı olduğuna dikkat çekti.

Semiha Güneş gençlere, "İlk işinizin mutlaka hayalinizdeki iş olmasını beklemeyin. Size yeni bir şey öğreten, sorumluluk veren ve gerçek iş hayatını tanımanızı sağlayan fırsatları değerlendirin" tavsiyesinde bulundu.



BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Semiha Güneş, gençlere iş yaşamına mümkün olduğunca erken dahil olmaları, teknoloji ve yapay zeka başta olmak üzere yeni yetkinlikler kazanmaları çağrısında bulundu. Güneş, iş dünyasının da gençlerin deneyim kazanabileceği daha fazla alan yaratması gerektiğini söyledi.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) İstatistiklerle Gençlik 2025 Raporu'ndaki verilerine göre 15-24 yaş grubunda genç işsizlik oranı yüzde 15,3'e çıkarken, 'ne eğitimde ne istihdamda' olan (NEET) gençlerin oranının yüzde 23,3'e ulaştığının altını çizen Güneş, "Her yıl yayınlanan bu rapora göre ne eğitimde ne istihdamda olan gençlerin oranı 2023 itibarıyla belirgin bir artış trendi içinde. 2023'te yüzde 22,5 olan bu oran, 2024'de 22,9'a, 2025'de 22,3'e ulaşmış durumda. Bu da bize bir şeyleri yanlış yaptığımızı gösteriyor" dedi.

Fırsatları iyi değerlendirin

Gençlerin kariyerlerinin ilk yıllarında deneyim kazanmaya odaklanmasının önemine dikkat çeken Güneş, diplomanın artık tek başına iş yaşamında fark yaratmak için yeterli olmadığını söyledi. Gençlerin staj ve ilk iş deneyimlerini bir öğrenme süreci olarak görmele-ri gerektiğini belirten Güneş, "İlk işinizin mutlaka hayalinizdeki iş olmasını beklemeyin. Size yeni bir şey öğreten, sorumluluk veren ve gerçek iş hayatını tanımanızı sağlayan fırsatları değerlendirin. Bugün diploma kadar ne yapabildiğiniz, ne üretebildiğiniz ve hangi problemi çözebildiğiniz de önemli" dedi.

Yapay zeka, teknoloji ve veri okuryazarlığının yeni dönemin temel yetkinlikleri arasında yer aldığını ifade eden Güneş, "Yapay zekayı yalnızca kullanan değil, onunla değer üreten gençler öne çıkacak. Analitik düşünme, iletişim,

"Gençlerden deneyim bekliyorsak onlara alan açmalıyız"

Genç istihdamındaki sorumluluğun yalnızca gençlere yüklenemeyeceğini vurgulayan Güneş, şirketlerin de nitelikli staj, mentorluk ve genç yetenek programlarını yaygınlaştırması gerektiğini söyledi. Güneş, "Şirketler gençlerden deneyim bekliorsa, önce o deneyimi kazanabilecekleri alanları yaratmalı. Stajyerleri yalnızca gözlem yapan değil, gerçek projelerde sorumluluk üstlenen gençler haline getirmeliyiz. Gençlere girişimci bakış açısı kazandırmak da önemli. Yapay zeka, dijitalleşme, yeşil dönüşüm, enerji ve sürdürülebilirlik yeni kuşak için önemli fırsatlar sunuyor" diye konuştu.

problem çözme ve ekip çalışması gibi beceriler de iş dünyasında giderek daha belirleyici hale geliyor" diye konuştu.

Bugün sanayinin ve üretim ekosisteminin en büyük açığını nitelikli ara eleman olduğunu vurgulayan Güneş, "Gençlerin temel hedefi uzmanlaşma olmalı. Diploma önemli ancak bir spesifik alanda uzmanlaşmak da gerekiyor. Gençler gelecek planlaması yaparken mesleki eğitimi de göz ardı etmemeli, karar vericiler de mesleki eğitimin niteliğini yükseltmeli, bu seçeneklerin cazibesini arttırmalı" dedi.

İZMİR / EKONOMİ



Denizli iş dünyası temsilcileri Aydem Perakende Enerji Buluşmaları'nda piyasalarındaki küresel gelişmeler, değişen maliyet dinamikleri, saatlik mahsuplaşma gibi konuları konuştu.

"Enerji politikaları rekabet gücünü destekleyen bir anlayışla oluşturulmalı"

Aydem Enerji'nin elektrik perakende şirketi Aydem Perakende'nin Denizli'de düzenlediği Enerji Buluşmaları'nda, enerji piyasalarındaki güncel gelişmeler, lisanssız elektrik üretimi, sürdürülebilirlik ve sanayiye yönelik enerji çözümleri değerlendirildi.

Aydem Perakende; Denizli OSB, Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) ve Denizli Sanayi Odası (DSO) iş birliğiyle düzenlediği Aydem Perakende Enerji Buluşmaları kapsamında sanayicileri, ihracatçıları ve iş dünyası temsilcilerini enerji sektörünün uzman isimleriyle bir araya getirdi. Buluşmada enerji politikalarının üretimin ihtiyaçlarını gözetken, yatırımcıya öngörülebilir bir çerçeve sunan ve rekabet gücünü destekleyen bir anlayışla oluşturulması gerektiğine dikkat çekildi.

Buluşmanın açılışında konuşan Denizli İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Uğurlu enerji dönüşümünün yalnızca çevresel bir sorumluluk değil, aynı zamanda üretim ve ihracat gücünü koruyacak stratejik bir fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade ederek, "Önümüzdeki dönemde enerji maliyetlerinin nasıl şekilleneceği, elektrik fiyatlarının oluşum mekanizmaları, saatlik ve ay-

lık mahsuplaşma sistemlerinin sanayicilerimiz açısından ortaya koyduğu fırsat ve riskler büyük önem taşıyacak. Öz tüketim amaçlı kurulan santrallerin destek süreci sonrasında karşılaşabileceği koşullar, yatırım kararlarımız açısından çok önemli" değerlendirmesinde bulundu.

Denizli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selim Kasapoğlu da enerji alanında yaşanan dönüşümün sanayicilerin yatırım kararlarını doğrudan etkilediğini vurgulayarak, "Enerjiye ilişkin her yeni düzenleme, firmalarımızın yatırım planlarını ve üretim süreçlerini doğrudan etkiliyor. Özellikle lisanssız elektrik üretimine yatırım yapan sanayicilerimiz açısından saatlik mahsuplaşma uygulamasıyla birlikte yatırım fizibiliteleri yeniden şekillenmeye başladı. Bu nedenle enerji politikalarının üretimin ihtiyaçlarını gözetken, yatırımcıya öngörülebilir bir çerçeve sunan ve rekabet gücünü destekleyen

bir anlayışla oluşturulması önemli. Sanayicimizin en büyük beklentisi, geleceğini güvenle planlayabileceği istikrarlı bir yatırım ortamının korunması" dedi.

"Enerji artık rekabette stratejik bir unsur"

Açılış töreninde Aydem Enerji Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Elif Yağlı, Denizli'yi yalnızca faaliyet gösterdikleri bir şehir olarak değil, birlikte büyüdükleri, birlikte değer ürettikleri ve geleceğini birlikte şekillendirdikleri bir ekosistem olarak gördüklerini anlatırken; Aydem Perakende ve Gediz Perakende Genel Müdürü Mustafa İren enerji yönetiminin işletmeler için artık yalnızca bir maliyet unsuru olmadığını belirterek, "Enerji; sanayicimizin rekabet gücünü, ihracatçımızın küresel pazarlardaki başarısını ve işletmelerimizin sürdürülebilir büyümesini doğrudan etkileyen stratejik bir unsur haline geldi. Biz de müşterilerimize sadece enerji tedarik eden bir şirket değil, değişen enerji ekosisteminde doğru bilgi, doğru analiz ve yenilikçi çözümlerle yol gösteren bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

DENİZLİ / EKONOMİ



Tire OSB, itfaiye istasyonuna kavuştu

Sanayi tesislerine yönelik yangın ve acil durum müdahale kapasitesini güçlendirecek TOSBİ İtfaiye İstasyonu; kamu, yerel yönetim ve sanayi iş birliğinin örnek projelerinden biri olarak gösterildi. Açılış töreninde İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, Tire Kaymakamı Mesut Yakuta, Bornova Kaymakamı Muzaffer Şahiner, Tire Belediye Başkanı Hayati Okuroğlu, TOSBİ Yönetim Kurulu Başkanı Kosat Gürlü, EBSO Başkan Yardımcısı ve TOSBİ Müteşebbis Heyet Başkanı Metin Akdaş, EBSO Başkan Yardımcısı Hakan Ürün, kamu kurumlarının temsilcileri, çevre ilçe belediye başkanları, OSB başkanları, muhtarlar, sanayiciler ve itfaiye personeli katıldı.

Toplam bin 410 metrekarelik alan üzerine kurulan tesis, 804 metrekare kapalı alana ve dört itfaiye aracının konuşlabileceği kapasiteye sahip. Yangın su deposu, eğitim salonu, spor ve dinlenme alanları ile yatakhanelerin yer aldığı bina, tek vardiyada 11 itfaiye personelinin görev yapabileceği şekilde planlandı. İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından personel ve araç desteği sağlanan istasyon, 24 saat kesintisiz hizmet verecek. İklim krizinin yol açtığı aşırı sıcaklık ve kuraklığın yangın riskini artırdığına dikkat çeken İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, "Yangınlar ormanların yanı sıra sanayi yatırımlarına da büyük zarar veriyor. TOSBİ'de hayata geçirilen tesis

örnek bir model oluşturdu. Burada başka OSB'lere örnek olacak bir proje yaptılar. Tesis o kadar beğendik ki aynı modeli benzer başka yerler için de önerdik" dedi.

Tesisin sanayicilerin emeğini ve bölgenin üretim gücünü koruyacak önemli bir yatırım olduğunu söyleyen EBSO Başkan Yardımcısı ve TOSBİ Müteşebbis Heyet Başkanı Metin Akdaş, "2013 yılında kendi fabrikamızda çok büyük bir yangın yaşadık. Yılların emeğiyle kurulan bir tesisin alevlerle karşı karşıya kalmasının ne demek olduğunu çok iyi biliyorum. Bugün atığımız bu adımla TOSBİ'de meydana gelebilecek bir yangına veya acil duruma karşı artık daha hazırlıklıyız, daha güçlüyüz ve daha güvendesiniz" diye konuştu.



Balıkesir'in masasında ekonominin yanı sıra üretimin geleceği vardı

KUZEY EGE NOTLARI...



esrasultan.azizoglu@nbe.com.tr

ESRA SULTAN AZİZOĞLU

BALIKESİR ÇANAKKALE TEMSİLCİSİ

Balıkesir'de Dünya Odalar Federasyonu ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımı ile gerçekleştirilen müşterek istişare toplantısını dinlerken, aslında yalnızca bir oda-borsa toplantısına değil, Türkiye ekonomisinin sahadaki fotoğrafına baktığımı düşündüm.

Masada birbirinden farklı sektörler vardı. Zeytin ve zeytinyağı, çeltik, hayvancılık, sanayi, turizm, lojistik, OSB'ler, enerji, ihracat... Ancak bütün bu başlıkların altında aynı cümle dolayordu: Üretmek istiyoruz ama üretmenin maliyeti giderek ağırlaşıyor. Fotoğrafın bir tarafında yüksek faiz, finansmana erişim, artan maliyetler ve rekabet gücü kaybı var. Diğer tarafında ise tarım, sanayi, lojistik, turizm ve ihracat kapasitesiyle büyümeye devam etmek isteyen bir kent.

Balıkesir'in sorunu üretim isteğinin azalması değil, üretim kapasitesini sürdürülebilir biçimde finanse edebilmek. Balıkesir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi Kula'nın KOBİ'lerin finansmana erişimindeki sıkıntıya dikkat çekmesi bu nedenle önemliydi. Yüksek faiz artık yalnızca finans departmanlarının gündeminde değil. Doğrudan yatırım kararlarını, istihdamı ve üretim planlarını belirliyor. Nefes Kredisinde dile getirilen beklenti de aynı noktaya çıkıyor. Finansman paketinin büyüklüğü kadar, o kaynağın işletmeye ne kadar hızlı ve erişilebilir koşullarda ulaştığı önemli.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun "Yüzde 60-70 kazanan var mı?" sorusu ise toplantının belki de en çarpıcı cümlesiydi. Çünkü bir işletmenin finansman maliyeti ile elde ettiği kâr arasındaki makas açıldığında, yatırım

yapmak rasyonel olmaktan çıkıyor. Oysa Türkiye'nin tam tersine, bugün daha fazla yatırım yapmaya ihtiyacı var.

2,5 milyar dolarlık hikâye

Balıkesir'in bütün bu sorunlara rağmen ortaya koyduğu performans göz ardı edilmemeli. Kent, 2,5 milyar doları aşan ihracatıyla Türkiye'nin önemli üretim merkezlerinden biri haline geldi. Üstelik Balıkesir'in gücü yalnızca tek bir sektörden kaynaklanmıyor. Balıkesir'de; tarım, hayvancılık, gıda sanayisi, makine ve imalat sanayi, turizm, limanlar ve OSB'ler var. Bu çeşitlilik, Balıkesir'da ekonomik dalgalanmalara karşı önemli bir avantaja dönüşüyor. Ancak bu avantajı korumak artık geçmişte olduğundan çok daha zor. Balıkesir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Yarış'ın Çin ve küresel rekabete ilişkin uyarıları tam da bu nedenle dikkate değer. Dünya ekonomisinde rekabet artık yalnızca "kim daha ucuza üretir?" sorusundan ibaret değil. Teknoloji, ölçek, enerji maliyeti, lojistik, yapay zekâ ve veri işleme kapasitesi rekabetin yeni belirleyicileri. Bugünün sanayicisi yalnızca fabrika kurmak istemiyor. Daha verimli, daha teknolojik ve daha yüksek katma değerli üretim yapmak zorunda.

Tarımda alarm zili

Toplantının bir başka güçlü başlığı tarımdı. Bandırma Ticaret Borsası Başkanı Can Ata Tan'ın "Türkiye'yi doyuran şehir" ifadesi Balıkesir'in tarımdaki rolünü çok iyi anlatıyor. Fakat aynı konuşmada tarımsal ekonomide yaşanan küçülmeye dikkat çekilmesi, üzerinde düşünülmesi gereken bir gelişti. Türkiye'nin gıda güvenliğini konuştuğumuz bir dönemde üretimin

cinin üretimden uzaklaşmasına izin veremeyiz. Toprak, su ve üretici kaybedildiğinde bunun telafisi yalnızca para ile yapılamaz.

Edremit Ticaret Borsası'nın alan bazlı desteklerden ürün bazlı desteklere geçiş talebi de bu açıdan önemli. Tarımsal desteklerin gerçekten üretim yapan, stratejik ürün yetiştiren ve ülkenin gıda güvenliğine katkı sağlayan üreticiyi merkeze alması gerekiyor. Gönen'de çeltik üreticisinin taban fiyat beklentisi ise planlama ihtiyacını ortaya koyuyor. Üretici hasat dönemine girerken ürününün fiyatını bilmiyorsa, yatırım kararını da veremez, maliyet hesabını da sağlıklı yapamaz. Tarımda öngörülebilirlik artık destek kadar önemli.

Bandırma'nın lojistik sınavı

Balıkesir'in büyüme hikâyesinin önündeki bir başka kritik başlık lojistik. Bandırma Ticaret Odası Başkanı Bahadır Çolak'ın ve Bandırma Ticaret Borsası Başkanı Can Ata Tan'ın lojistik merkez talebi bu açıdan yalnızca Bandırma'nın değil, Güney Marmara'nın meselesi. Bandırma; kara, demir, deniz ve hava ulaşımının keşiştiği stratejik bir noktada. Ancak şehir içinde kalan liman bağlantıları, artan sanayi yatırımları ve OSB'lerin büyümesi mevcut altyapının daha fazla zorlanmasına neden oluyor. Burada çok basit bir ekonomik gerçek var: Üretimi artırıp lojistiği artırmazsanız, büyümenin önüne kendiniz engel koyarsınız. Limanın kapasitesi kadar limana ulaşan yolun kapasitesi de önemlidir.

Turizmde potansiyel var, planlama şart

Körfez bölgesinden gelen mesajlar ise turizmin geleceğine ilişkin başka bir tartışma-

yı gündeme getirdi. Kazdağları'nın dünya ölçeğindeki potansiyeli, Edremit Körfezi'nin artan nüfusu, altyapı ve arıtma sorunları, turizmde artık günü kurtaran yaklaşımların yeterli olmadığını gösteriyor. Bir bölgeyi turizm destinasyonuna dönüştürmek yalnızca daha fazla otel yapmak değildir. Su yönetiminin kanalizasyona, ulaşımdan çevreye, havalimanından kültürel mirasa kadar bütüncül bir plan gerekiyor. Kazdağları için dile getirilen master plan ihtiyacı bu nedenle sadece turizm sektörünün talebi olarak görülmemeli. Bu, bölgenin geleceği ile ilişkin stratejik bir planlama meselesidir.

Asıl mesele ortak akıl

Toplantıda beni en fazla düşündürülen konu ise bütün bu sektörlerin aslında birbirinden bağımsız olmamasıydı. Finansman sanayiye, sanayi lojistiği, lojistik ihracatı etkiliyor. Tarım gıda sanayisini besliyor. Turizm altyapıyı zorluyor. Enerji bütün sektörlerin maliyetini belirliyor. Dolayısıyla Balıkesir'in artık sektör sektör değil, ekosistem olarak düşünülmesi gerekiyor. Balıkesir'in elinde çok güçlü bir ekonomik potansiyel var. Fakat potansiyel tek başına kalkınma yaratmıyor. Kalkınma için sermaye, teknoloji, planlama, lojistik, nitelikli insan kaynağı ve öngörülebilir ekonomi gerekiyor. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun "Balıkesir'e Allah her şeyi vermiş" sözünü bu nedenle yalnızca bir övgü olarak görmemek lazım. Bu aynı zamanda büyük bir sorumluluk. Çünkü Balıkesir'in meselesi artık "neyimiz var?" sorusundan çok, "Elimizdekini ne kadar yüksek katma değere dönüştürebiliyoruz?" sorusudur.

Ülver Teyze, 11 yıldır aynı reçeteyle büyüyor

İREM CEYLİNDEMİRCAN / İZMİR

Perakende sektöründe başlayan uzun bir kariyer, emeklilikle birlikte yeni bir girişimcilik hikayesine dönüştü. Tansaş'ın kuruluş yıllarında yolları kesişen ve yıllarca perakende sektöründe farklı görevlerde çalışan Gül ve Sait Koç çifti, emekliliğın ardından aileden kalan yemek reçetelerini bir iş modeline dönüştürerek Ülver Teyze markasını kurdu. Küçük bir üretim alanı ve 6 çalışanla başlayan yolculuk, 11 yılda yaklaşık 200 kişiye istihdam sağlayan, çalışanlarının yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu bir yapıya ulaştı. Ancak markayı kuran ve halen yönetim kurulu başkanlığı görevini birlikte yürüten Gül ve Sait Koç çifti için başarı, şube sayısını artırmak ya da hızla büyümek değil; yerel üreticiyle doğrudan çalışmak, kadınları iş hayatına kazandırmak ve ilk gün belirledikleri üretim anlayışından taviz vermeden yoluna devam edebilmek anlamına geliyor.

BALKAN MUTFAĞINDAN DOĞAN AİLE MARKASI

Ülver Teyze markasının ortaya çıkışında aileden gelen Balkan mutfakı kültürünün etkili olduğunu aktaran Gül Koç, "Benim baba tarafım Selanikli. Hamur işi ve Balkan lezzetleri zaten ailemizde her zaman vardı. Kardeşimin kayınvalidesi de Ülver isminin sahibiydi ve Boşnak'tı. Çok güzel Boşnak börekleri yapardı. Kalabalık bir aile olduğumuz için bir araya geldiğimizde herkes kendi yaptığı lezzetleri getirirdi. Fikir de zaten Ülver Teyze'den çıktı. Yaptığımız ürünlerde büyüklüğümüzün, annemin reçetelerini hiç bozmadan aynı şekilde uyguladık. Evde, hiçbir makine kullanmadan ve çok keskin kurallarla başladık. Bir manifestoyla yola çıktık. 11 yıldır da aynı manifestomuza ve aynı etik değerlerimize sadık kalarak devam ediyoruz. KOSGEB destekli yola başladık. Hazırladığımız dosyada bir üretim, iki tane satış noktası olacak şekilde bir fizibilite çalışması yapmıştık, yaklaşık 100 metrekairelik bir üretim alanında işe başladık" diye konuştu.

Aileden kalan Balkan yemekleri reçetelerini 11 yıl önce iş modeline dönüştüren Ülver Teyze, bugün 200'e yakın çalışanı ve 6 şubesiyle yoluna devam ediyor. Üretimini yüzde 90'ını kadınların gerçekleştirdiği marka, büyümek yerine yerel üreticiyi desteklemeye, geleneksel reçeteleri korumaya ve kaliteli üretime odaklanıyor.

"7. ŞUBEYİ ÇEŞME OTOBANINDA AÇACAĞIZ"

Şu anda 6 şubeyle faaliyet gösterdiklerini ve tek üretim merkezlerinin bulunduğunu belirten Gül Koç, "Bostanlı, Evka 3, Güzelyalı ve Yelki gibi farklı noktalarda şubelerimiz var. Şimdi 7'nci şubemiz de geliyor. Çeşme otobanında, şehrin içindeki Urla bölgesinde bir şube açıyoruz. Uzun süredir Çeşme ve Alaçatı'dan şube açmamız yönünde yoğun talep alıyorduk. Ancak personel bulma ve yetiştirme, uzaklık ve sezonun kısa olması gibi handikaplarımız vardı. Otabandaki yeni şubemizle bu bölgedeki müşterilerimizin taleplerine cevap verebileceğiz" diye konuştu.

Üretim anlayışlarının dört temel üzerine kurulduğunu vurgulayan Gül Koç, "Bizim birinci kuralımız üreticilerle çalışmak. İkincisi kadın eliyle üretim yap-



Gül ve Sait Koç çifti, başarıyı şube sayısını artırmakta değil olmasa gerekeni olması gerektiği gibi yapmakta görüyor.

mak, üçüncüsü hiçbir katkı maddesi kullanılmamak, dördüncüsü de her gün taze ürün sunmak. Biz donuk ürün yapmıyoruz. Büyüme motivasyonumuz çok baskın değil, uzaklara gitmeye de niyetimiz yok. Büyüme yerine üretici ağımlı ve çalışanların gelişimini güçlendirmeyi tercih ediyoruz. Sosyal tarafımızı çok güçlendirmeye çalışıyoruz. Buradaki bütün personeli tek tektanırız" dedi.

"KADIN ÇALIŞANLARIMIZIN TAMAMI BURADA USTA OLDU"

Ekiplerinin büyük bölümünü kadınların oluşturduğunu ifade eden Sait Koç ise, "15 civarında erkek çalışanımız var. Onlar da daha çok kuvvet gerekiren taşıma gibi işlerde görev alıyor. Bunun dışındahem üretimde hem de satış noktalarımızda kadın arkadaşlarımız çalışıyor. Yaklaşık 190 ka-

dın çalışanımız var. Buraya gelenlerin büyük çoğunluğu evlerinin mutfakından çıkıp geldi. Çok az sayıda ustayla başladık. Çalışan arkadaşlarımızın çok azının daha önce bu alanda deneyimi vardı. Hepsi şu anda usta. İnsanların tamamı burada gelişti ve birinci sınıf usta seviyesine geldi. Onların gelişimini sağlamak ve usta düzeyine çıkarmak çok keyif verici" dedi.

"HEDEFİMİZ DELİCESİNE BÜYÜMEK DEĞİL, ÜRÜNLERİMİZE KUŞ KONDURMAK"

Ürünlerde kullanılan hammaddelerin doğrudan üreticilerden temin edildiğini belirten Sait Koç, "Sanayi ürünlerinden ambalaj malzemelerine, yaprak sarmadan tereyağına kadar mümkün olduğunca doğrudan kaynağından alıyoruz. Bademimiz, cevizimiz, incirimiz, yaprağımız, vişne-nemiz, kayısımsız ve yumurtamızda da aynı yaklaşımı sürdürüyoruz. Bu yıl artıkyüzde 100 bizim kontrolümüzde ekilen buğdaylardan elde edilen unla ekme yapıyoruz. Yaklaşık 300 dönümlük arazi Ayvacı'ta bizim adımıza ekildi. Bu buğdayların tamamı atalık tohumlardan oluşuyor ve temiz tarım yöntemiyle üretiliyor. Üreticiyi destekleyerek ve onlarla anlaşmalı tarım yaparak ürünlere ulaşıyoruz. Bu sistem bizi bir taraftan kısıtlıyor ama bundan rahatsız değiliz. Çünkü bizim delicesine büyüelim gibi bir hedefimiz yok. Birinci hedefimiz, tabiri caizse ürünlerimize kuş kondurmak. Olabilecek en iyi hammaddelerle, en iyi şekilde, elle ve kadın eliyle, geleneksel reçetelere bağlı kalarak üretim yapmak istiyoruz" dedi.

Üretim merkezlerinin yaklaşık 2 bin m2'lik bir alana sahip olduğunu aktaran Sait Koç, "Bunun bin 500 m2'sini üretim alanı olarak kullanıyoruz. Binamız 6 katlı. Dört katında üretim yapılıyor. Diğer katlarda lojistik ve sosyal alanlarımız, yemekhanemiz ve ofislerimiz bulunuyor" diye konuştu.

Üreticiyle kurdukları ilişkinin yalnızca ürün tedarikinden ibaret olmadığını vurgulayan Sait Koç, "Bir köy kooperatifini destekleyerek, geliştirerek ve organize

"Başarının sırrı şeffaf ve net olmak"

Başarının temelinde şeffaflık ve paylaşımcılığın bulunduğunu belirten Gül Koç, "Net, şeffaf, güvenilir ve paylaşımcı olmak. Bizim üç değerimiz var: çalışanlarımız, birlikte yol aldığımız tedarikçilerimiz ve üreticilerimiz, bir de misafirlerimiz yani müşterilerimiz. Eğer bir başarıdan söz ediyorsak bunun sırrı bu üç değere saygılı, gerçekçi ve şeffaf davranmak, onları hiç aldatmamak. Biz çok özel bir şey yaptığımızı düşünmüyoruz. Olması gerekeni olması gerektiği gibi yapmaya çalışıyoruz" diye konuştu.



Çalışanlarının tamamına yakını kadınlardan oluşan Ülver Teyze, üretimini geleneksel yöntemlerle yapıyor.

ederek ürünlerimizin üst kaliteye çıkmasını ve değer görmesini sağlamaya çalışıyoruz. Çok düşük fiyatlarla araçlar eliyle pazara sürülen ama tüketiciye çok yüksek bedellerle ulaşan ürünleri üreticiden gerçek değerinde alıp onların da mutlu olmasını istiyoruz. Bu, aslında perakendecilerin asli görevlerinden biri. Biz daha fazla üreticiyi organize etmeyi, daha fazla anlaşmalı tarım yapmayı ve ürettiğimiz buğdayın kalitesini geliştirmeyi hedefliyoruz. Reçetelerimizi geliştirmek de hedeflerimiz arasında. 10 tane daha dükkân açmak bizim hedefimiz değil" diye konuştu.

T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Bakanlığı'na açık mektup...

HAKAN ATİS
info@hakanatis.com

Son aylarda İzmir'de ilçe belediyeleri tarafından vatandaşlara deyim yerinde ise şakır, şakır tebligat gönderiliyor. Örneğin, Karşıyaka'da ilk etapta 1. Grup olarak adlandırılan 600 dolayında apartmana resmi yazı gönderildi. İlçe 4 bölgeye ayrılmış durumda. Söz konusu zarflarda binalarda yapılan incelemelerin sonucu açıklanarak kentsel dönüşümün önu açılıyor. Bu-
raya kadar sorun yok! Zira, deprem gerçeği ile yaşayan İzmirli, konuya oldukça duyarlı. Belediyeler de öyle... Üst otorite diyeceğimiz T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı da tüm gücüyle çalışıyor. Sözü'n özü, hem kamu otoriteleri hem de vatandaşlar aynı takımın oyuncusu. Sürecin bu tarafında farklılık yok. Ancak, işyıkım kararı almaya, o süreç girmeye ve devamında da yeniden inşa aşamalarına geldiğinde halkın kafası karışıyor. İlçe belediyelerine ve İBŞ'ye koştuktan yorgun düşüyorlar.

Ortada resmi tebligatlar, bölgelere göre belirlenmiş binlerce apartman ve aklı karışmış vatandaşlar var. Geçen ay yayımlanan deprem ve İzmir odaklı yazımda Yeni Asır'ı kaynak göstermiş ve kentte yaklaşık 880 bin konutun dönüşüm belediğini paylaşmıştım. Bu tablo, Türkiye'nin beyaz incisinin karşı karşıya bulunduğu en önemli sorunun ne olduğunu çok net gösteriyor. Az önce de ifade ettiğim gibi belediyeler ile Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı kolları sıvamış durumda. Ben de bu çabalara geniş açıdan yaklaşmak ve önerilerimi paylaşmak istiyorum.

Periyodik bilgi ihtiyacı

İzmirli, şunları merak ediyor. Dünya Bankası'ndan sağlandığı söylenen, ilkyı-
lı ödemesiz, geri kalanının 180 ayda cep-
lerden çıkacağı vurgulanan 3'er milyon TL kredi kimleri kapsıyor? Koşulları nedir? Tekrarı mümkün mü? Az önce altını



çizdiğim gibi vatandaşların kafası karışık, gönlü yorgun, zihinleri durma noktasına gelmiş vaziyette. Oysa iletişim çağında yaşıyoruz, bir yığın bilgi kaynağına sahibiz. Gazeteleri, dijital medyayı, kentlerin gözde bilgi kaynağı reklam panolarını, tramvayları, metroları, muhtarlıkları, hava limanını, otobüs duraklarını, taksi ve minibüs duraklarını, cep telefonu mesajlarını, vapurları ve bu konuyla ilgili bütün mecraları bütünleşik ve sürekli güncellenen bilgilerle donatmak mümkün. İzmir'deki kamu otoritesi bunu yapabilecek güçte. Tek merkezden periyodik yapılacak soru-cevap eksensizli bilgilendirmeler kamuoyundaki kafa karışıklığını önemli ölçüde giderecektir.

Bu konunun diğer tarafına gelince... İzmir'deki müteahhitlerin büyük bir kısmı deyim yerindeyse topa girmekten kaçınıyor. Maliyetlerin yüksekliğinden kaçınıyor! Proje yapmayı kabul etseler bile vatandaşlardan hane başına 1-2 milyondan başlayıp 5-6 milyona kadar çıkan ek ücret talep ediyorlar! Bu durum kentsel dönüşümün önündeki en büyük bariyer. Çözümü zor değil aslında.

Hükümet desteği şart

T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Bakanlığı, mevcut yapıları bir veya iki kat artıran müteahhitlerin elleri rahatlar. Önemli olan depreme dayanıklı konut yapmaksa bir, iki kat fazla olması sorun



teşkil etmeyeceği gibi tüm tarafların için rahat eder. Örneğin, İzmir'in Yeni Girne Mahallesi'nde 10-12 kat yüksekliğinde apartmanlar var. Lakin, ilçede beş, altı kat seviyeleri yaygın. Neden? Bu durum nasıl izah edilebilir? Hali hazırda Karşıyaka'da ek kat izni verilmeyeceği konuşuluyor! Diyorum ya, halkın kafası çok karışık. T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Bakanı Sayın Murat Kurum'a çağrıda bulunuyorum. Sayın Bakanım, ilk İzmir seyahatinizde bana 30 dakikanızı ayırın lütfen. Karşıyaka'da yaşanan ve çözümü zor olmayan tabloyu isterseniz havadan, isterseniz karadan bizzat göstereyim. Kent genelinde yaşanan bu sorun Ankara el atarsa çözülür. Bundan emi-

nim. AK Parti, yerel seçimlerde İzmir'i kazanmayı hedefliyorsa bu problemi ek kat izniyle mutlaka aşmalıdır. Aksi halde maddi imkanı olmayan ve müteahhitlere ek ödeme yapamayan binlerce vatandaşın projelerde yaşayacakları mecburi ve ciddi metrekare kayıpları toplum hafızasında negatif algı olarak kalacaktır.

Hukukçu gözüyle

Deprem gerçeği ile ilgili bilim dünyasından yapılan önemli bir yorumu da aktarmak istiyorum. Ülkemizin saygın yükseköğretim kurumlarından Yaşar Üniversitesi'nin Hukuk Fakültesi'nde Öğretim Üyesi olan Doç. Dr. Onur Kaplan, Dünya Bankası destekli kentsel dönüşüm kredisinin makro çözüm değil, başarılı bir model denemesi olduğunu belirterek, hak kaybı yaşanmaması için profesyonel hukuki desteğin imza atılmadan önce alınması gerektiğini söylüyor. Deneyimli hukukçu değerlendirmesini şöyle tamamlıyor: "Bu uygulama süreç üzerinde ciddi bir idari denetim imkânı doğurmaktadır. Ancak pilot uygulama, kılavuzlarda sayılan ve İzmir'in de içinde olduğu yedi il ile sınırlı. Bu durum gösteriyor ki, şu aşamada bir makro çözüm değil, daha ziyade finansman modeli denemesidir. Aylık yüzde 0,69 faiz, 180 ay vade ve ilk yıl geri ödemesiz kredi piyasası koşullarının belirgin biçimde altındadır. Süreçte hak kaybı yaşanmaması için profesyonel hukuki desteğin ihtilaf çıktıktan sonra değil, henüz imza atılmadan önce alınması gerekir. Ayrıca bağımsız bölüm bazında eklentileri de gösteren paylaşım cetveli, teslim süresi ile bu sürecin başlangıç anı, uygulanabilir bir gecikme cezası, arsa payı devrinin peşin değil ruhsat ve iskân aşamalarına bağlı kademeli yapılması ve teminat ile fesih hâlinde tasfiyenin nasıl yapılacağı dikkatle incelenmelidir. Kredili modele özgü olarak hak ediş takvimi ve karşılığı yapılmayan hak ediş riskinin kimde kalacağı açıkça yazılmalıdır."

Şimdilik bu kadar... Ekonomi Ege Eylül sayısında yeniden buluşmak üzere esen kalın.

Bardacığın başkenti Payamlı'da festival coşkusu



Prof. Dr. Yusuf Baran

İYTE'nin iki projesi Ufuk Avrupa Programı'ndan destek alacak

AB'nin araştırma ve inovasyon çerçeve programı Ufuk Avrupa (Horizon Europe) bünyesindeki WIDERA Twinning 2026 çağrısının sonuçları açıklandı. Rekabetin son derece yüksek olduğu çağrı sonucunda Türkiye'den 10 proje hibe almaya hak kazanırken, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) koordinatör olarak yer aldığı iki ayrı projeyle destek aldı. İYTE'nin liderliğini üstlendiği iki proje kapsamında, Avrupa'nın alanında öncü üniversite ve araştırma merkezleriyle geniş kapsamlı iş birlikleri yürütülecek.

İYTE'nin koordinatörlüğünde yürütülecek projeler; kültürel mirasın iklim değişikliği ve afet risklerine karşı teknolojik çözümlerle korunmasından jeotermal yüzeystü yapıları ve sürdürülebilir teknoloji uygulamalarına kadar uzanan geniş bir yelpazede disiplinler arası çalışmaları kapsıyor. İYTE bünyesinde yer alan ileri düzey araştırma merkezleri ve sanayi entegrasyonu sağlayan İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Teknopark İzmir) ekosistemi, geliştirilen teknolojilerin sahaya ve uygulamaya aktarılması süreçlerinde stratejik bir avantaj sağlayacak.

Elde edilen çifte başarıya ilişkin değerlendirmelerde bulunan İYTE Rektörü Prof. Dr. Yusuf Baran, İYTE'nin nitelikli akademisyen kadrosuna ve bilimsel üretim kapasitesine dikkat çekti: "AB'nin en rekabetçi ve prestijli bilimsel platformlarından biri olan Ufuk Avrupa'da iki ayrı projemizin koordinatörlük bazında fonlanması, İYTE'de inşa ettiğimiz dinamik araştırma ekosisteminin ve akademisyenlerimizin dünya standartlarındaki yetkinliğinin somut bir yansıması. Bu başarıda emeği geçen tüm akademisyenlerimizi ve araştırmacılarımızı yürekten tebrik ediyorum."

İZMİR / EKONOMİ

Türkiye incir üretiminden yüzde 22 pay alan İzmir'de sezon festivallerle kutlanıyor. Bardacık türü incirin üretim merkezlerinden Payamlı, bu yıl hasat sezonunu 12. kez festivalle taçlandırdı.

Güzelbahçe Belediyesi tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenen Payamlı Bardacık Festivali, yoğun katılım ve büyük bir coşkuyla gerçekleştirildi. Payamlı'da yetişen bardacık incirinin tanıtılması, yerel üreticinin desteklenmesi ve bölgenin kültürel değerlerinin yaşatılması amacıyla düzenlenen festival renkli görüntülere sahne oldu.

Festivalin açılış töreninde Payamlı Bardacık Festivali gibi etkinliklerin İzmir'in kültürünü, doğasını ve tarım kenti kimliğini öne çıkardığını belirten İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Vekili Banu Gençkan, üreticilerin desteklerinin sürecini söyleyerek, "İzmir, 117 bin dekarlık alanla Türkiye incir üretiminin yüzde 22'sini karşılıyor. Bu büyük katkı, zorlu şartlara rağmen üretmeye devam eden sizlerin eserdir. İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak ik-



Yaş incirinin lezzetli türlerinden olan bardacık için Payamlı'da düzenlenen festival her geçen yıl daha fazla ilgi görüyor.

lim krizinin, su sorununun ve artan maliyetlerin farkındayız. Bu nedenle alımlarımızla ve desteklerimizle her zaman üreticimizin yanındayız. Siz üretmeye devam ettikçe Büyükşehir Belediyesi de üreticinin yanında olmaya devam

edecek" diye konuştu.

Akın: Bardacık, Güzelbahçe'mizin en tatlı mirasıdır

Güzelbahçe Belediye Başkan Vekili Ayşe Akın ise festivalin yerel üretim ve kültür açısından önemine dikkat çekerek, "Bugün burada Payamlı'nın bereketini, üreticimizin emeğini ve geleneksel kent kültürümüzün coşkusu-

paylaşmak için bir aradayız. 12 yıldır sürdürdüğümüz bu güzel gelenek, toprağımıza verdiğimiz değer ve yerel üreticimize olan sarsılmaz desteğimizin en güçlü simgelerinden biridir. Bardacık inciri Güzelbahçe'mizin simgesi, toprağımızın bizlere sunduğu en tatlı mirastır. Bu dayanışmanın en somut göstergelerinden biri olarak İzmir Büyükşehir Belediyesi, festival kapsamında üreticilerimizden 10 ton incir ve 5 ton üzüm olarak yerel üreticimize son derece kıymetli bir destek sağladı" dedi.

Payamlılılar en iyi bardacık için yarıştı
Festivalin en heyecanlı bölümlerinden biri ise geleneksel En İyi Bardacık Yarışması oldu. Payamlı'nın birbirinden kaliteli bardacık incirlerinin değerlendirildiği yarışmada jüri üyeleri dereceye girecek ürünleri belirlemekte büyük zorluk yaşadı. Yarışmada Gökay Topuz'un incirleri birinci olurken, ikinciliği Mustafa Acar, üçüncülüğü Batuhan Gür aldı. Dördüncü olan Gamze Tekin Sancar Marufu Özel Ödülü'nü kazanırken, beşinci olan Talip Çetin'e Özer Ertuğrul Özel Ödülü verildi.

İZMİR / EKONOMİ

Atikler Grup'dan 200 milyon TL'lik yatırım



Ufuk Atik (solda) Atikler Grup'u kardeşi Ahmet Atik (sağda) ile birlikte kurduklarını dile getirdi.

ESRA SULTAN AZİZOĞLU / BALIKESİR

Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirdiği 200 milyon TL'lik yatırımla sıcak daldırma galvaniz kapasitesini günlük 75 tona yükselten Atikler Grup, Türkiye'nin entegre metal işleme merkezlerinden biri olma yolunda önemli bir eşiği geride bıraktı.

Son iki yılda yatırım atağına kalktıklarını belirten Atikler Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Atik, "Balıkesir OSB'deki 200 milyon TL'lik yeni yatırımımızla birlikte son iki yıldaki toplam yatırım hacmimiz 354 milyon TL'ye ulaştı. Bunu geleceğin sanayisini inşa etmek amacıyla gerçekleştirdik. Üretim kapasitemizi büyütürken aynı zamanda teknoloji altyapımızı da güçlendirdik. Kardeşim Ahmet ile birlikte 2019'da 15 m2 bir ofiste çıktığımız yol-

culukta bugün 10 bin metrekare kapalı alanda üretim yapan, 100 kişilik istihdam oluşturan ve 8 ülkeye ihracat gerçekleştiren bir sanayi şirketine dönüştük" dedi.

En büyük avantajlarının entegre üretim modeli olduğunu vurgulayan Atik, şunları söyledi: "Aynı çatı altında lazer kesim, lazer boru kesim, lazer kaynak, metal büküm ve sıcak daldırma galvaniz hizmeti verebiliyoruz. Bu modeli Türkiye'de uygulayan sayılı şirketlerden biriyiz. Bu yapı müşterilerimize de ciddi rekabet avantajı sağlıyor. Yeni yatırımımızla üç farklı pota sistemi sayesinde çok geniş ürün gamına hizmet verebiliyoruz. Küçük, orta ve büyük potalarıyla günlük 75 ton sıcak daldırma galvaniz kapasitesine ulaştık. 0,5 metreden 10 metreye kadar tek parça ürünleri galvanizleyebiliyoruz" diye konuştu.

Atikler Grup'un yeni dönem büyüme stratejisinin merkezinde enerji sektörünün bulunduğunu belirten Atik, "Trafik, enerji nakil hatları, güneş ve rüzgâr enerjisi yatırımları ile bu alandaki sanayi hızla büyüyor. Biz de 2027 yılı itibarıyla enerji sektörüne yönelik yeni yatırım projelerimizi devreye alacağız. Bugünden o pazara hazırlanıyoruz. Bugün Almanya, Fransa, Avusturya, Danimarka, Belarus ve Estonya'nın da aralarında bulunduğu 8 ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle Orta Avrupa pazarında büyümek istiyoruz. Sanayide dijital dönüşüm kaçınılmaz. Kuracağımız Ar-Ge ve yapay zekâ departmanı ile üretim süreçlerimizi daha verimli hale getireceğiz. Mühendislik kabiliyetimizi teknolojiye destekleyerek geleceğin sanayisine bugünden yatırım yapıyoruz" ifadelerini kullandı.

Sanayi, tarım ve tarih aynı çatı altında büyüyor

MOSB ve Muradiye OSB ile küresel pazarlara açılan Manisa'nın Yunusemre ilçesi, tarihi - kültürel mirası ve Gediz Ovası'nın bereketiyle dengeli büyümenin güçlü bir örneğini sergiliyor.

DUYGU GÖKSU / MANİSA

Ege Bölgesi'nin en dinamik üretim üslerinden biri olan Manisa'nın Yunusemre ilçesi, sanayi ve tarımı bir arada büyütebilen oldukça dengeli ve güçlü bir ekonomik yapıya sahip. Sanayide katma değerli ve teknolojik bir dönüşümün eşğinde olan ilçe, kırsal kalkınma adımları ve bereketli topraklarıyla da Ege'nin can damarlarından biri olmaya devam ediyor. İlçe merkezi, sanayile anılsa da özellikle Yunt Dağı, Yağcılar, Muradiye ve Üçpınar bölgelerinde tarım, önemli bir geçim kaynağı olarak önemini koruyor. Gediz Ovası'nın bereketli topraklarında pamuk, zeytin, çekirdeksiz üzüm, Antep fıstığı, çilek, mısır, buğday ve arpa yoğun olarak yetiştiriliyor.

Yunusemre ekonomisinin lokomotifi olan sanayi altyapısı giderek güçleniyor. Bölgedeki yatırımcı iştahı, sanayi arazilerinin değerine de doğrudan yansıyor. Son dönemde Çinli elektrikli araç üreticisi BYD'nin bölgedeki yatırımını askıya alması ve lokomotif üreticilerden Vestel'in yaşadığı mali süreçler gibi gelişmeler sanayide geçici bir durulumaya yol açsa da savunma sanayisinden gelen hamleler ilçede rüzgarı tersine çevirdi. Türkiye'nin küresel markası Roketsan'ın iştiraki olan RSTEK Roketsan'ın Manisa Organize Sanayi Bölgesi (MOSB) bünyesinde şube açarak silah sistemleri entegrasyonu ve teknik destek faaliyetlerine başlaması, bölgede yeni bir teknoloji dönemini başlattı.

Sanayi büyümeye devam ediyor

Manisa OSB, yıllar içerisinde genişleme alanlarının eklenmesiyle toplamda 16 milyon 700 bin metrekare yüzölçümüne ulaşarak yüzde 98 dolulukla faaliyetlerini sürdürüyor. Manisa ve çevresinin



en büyük istihdam deposu olan bölgedeki aktif fabrika sayısı 245. Bu tesislerin sağladığı istihdam ise 52 bin 500'ü buluyor. "Made in Manisa" etiketiyle 100'ün üzerinde ülkeye ihracat yapan Manisa OSB'nin yıllık toplam dış ticaret hacmi 9.55 milyar dolar bandında yer alıyor.

Bir diğer güçlü sanayi merkezi olan Muradiye OSB ise Uzunburun Genişleme Sahası'nda sanayicilere sunduğu farklı büyüklükteki parseller ve 36

aya varan vade seçenekleriyle üretimi genişletmek isteyen yatırımcılara fırsatlar sunmayı sürdürüyor. Uzunburun Genişleme alanıyla birlikte yaklaşık 600 hektarlık alan üzerine kurulu bölge altyapısı tamamlanmış sanayi parselleri, enerji ve iletişim ağları, çevreci yaklaşımı ve ulaşım kolaylığıyla firmalar için cazip bir yatırım ortamı sunuyor. İzmir'e ve Manisa şehir merkezine yakınlığı, liman ve otoyol bağlantılarıyla

lojistik açıdan stratejik bir konumda bulunan MUOSB, üretim yapan firmalara ulusal ve uluslararası pazarlara erişim imkanı sağlıyor.

Manisa ekonomisinin sembolü tarımdan

Osmanlı, Gülbahçe, Karaali, Ortaköy ve Muradiye gibi mahallelerde buğday, arpa, mısır ve nohut yetiştiren üreticilere sunulan destekler de ilçe tarımına güç katıyor. İlçede yaklaşık 45 bin ailenin geçim kaynağı olan ve Manisa ekonomisinin en önemli sembolü haline gelen Sultanbeyli çekirdeksiz kuru üzümü, son dönemde artan gübre, mazot, zirai ilaç ve işçilik maliyetleriyle üreticiler açısından zor bir sınav veriyor.

7 mahalle kırsal mahalle statüsüne alındı

Bölgedeki ekonomik hareketlilik, yerel yönetim bütçelerine de doğrudan yansıyor. Yunusemre Belediyesi de, bir yandan Horozköy Mahallesi'nde yapımı süren konutların satışları gibi gayrimenkul operasyonlarıyla bütçesini dengelerken diğer yandan kırsal nüfusu korumak için kararlar alıyor. Yunt Dağı bölgesindeki 7 mahallenin kırsal mahalle statüsüne alınmasıyla birlikte, bölge tarımı-

na ve orada yaşayan üreticilere önemli vergi ve harç muafiyetleri sağlayarak Yunusemre tarımını güvence altına alınması hedeflendi.

Öte yandan, Celal Bayar Üniversitesi'nin ana kampüslerinin ilçe sınırlarında bulunması, on binlerce öğrencinin bölgeye gelmesini sağlarken, böylece konut, perakende, yeme-içme ve hizmet sektörünü de canlı tutuyor.

Aigai Antik Kenti öne çıktı

İlçenin 2700 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan ve son dönemde çok önemli arkeolojik bulgularla dünya gündemine gelen Aigai Antik Kenti ile Yunt Dağı bölgesindeki doğal ve kırsal turizm alternatifleri de son dönemde öne çıktı. Aigai Antik Kenti'ndeki Demeter-Kore Tapınağı kazılarında antik ritüellerde kullanılan tam 3 bin adet adak su kabı gün yüzüne çıkarıldı ve bu keşifle, antik kentin kültürel ve tarih turizmindeki küresel çekim gücü pekiştirildi. Ayrıca, ilçede Bizans dönemine ait Yoğurtçu Kalesi (Uzunburun), Türkmen Şelalesi (Su Uçan Şelalesi), Uncubozköy'deki Mesir Tabiat Parkı ve içerisinde yer alan Osmanlı Müzesi ile ekolojik bir yerleşim olan Obasya en çok turist çeken bölgeler arasında.

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Zafer, "Zafer benimdir" diyebilenindir!

Etkinliklerimiz Hakkında Bilgi Almak İçin

Taratin

SEMİH BALABAN YUNUSEMRE BELEDİYE BAŞKANI

T.C. YUNUSEMRE BELEDİYESİ

MANİSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ®
MANİSA INDUSTRIAL PARK

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

www.mosb.org.tr

YUNUSEMRE BELEDİYE BAŞKANI MUSA SEMİH BALABAN:

"Yunusemre'nin üç güçlü alanı var: Sanayi, üniversite, tarım"

Yunusemre Belediye Başkanı M. Semih Balaban, yaklaşık 80 bin kişiye istihdam sağlayan sanayi gücü, zengin tarımsal üretimi ve üniversite yerleşkeleriyle öne çıkan ilçede, hedeflerinin bu üç ana dinamikte de katma değerli büyümeye sağlamasını söyledi.

DUYGU GÖKSU / MANİSA

Sanayi, yüksek öğrenim ve tarım konusunda çok güçlü bir ilçe olduklarını dile getiren Yunusemre Belediye Başkanı Musa Semih Balaban, bu alanlarda daha da büyümeyi hedeflediklerini ifade etti.

Yunusemre'nin büyük ölçekli işletmelerin toplandığı 959 hektarlık alanda, 228 sanayi parseliyle dev bir Manisa Organize Sanayi Bölgesi (MOSB) ile orta/küçük ölçekli işletmelerin yer aldığı Muradiye OSB ve küçük sanayi siteleri ile Manisa'nın üretim gücünün en önemli merkezlerinden biri olduğunu belirten Balaban, "İlçede, 55 bini MOSB'da olmak üzere yaklaşık 80 bin kişi sanayi sektöründe istihdam ediliyor. Lokomotif sektörlerimizin başında sanayi, tarım, ticaret, eğitim ve hizmet alanları geliyor. Sanayi, eğitim ve tarım dinamiklerini entegre bir yaklaşımla değerlendirerek katma değerli bir büyümeye hedefliyoruz" dedi.

Sanayinin özellikle elektrik-elektronik, beyaz eşya ve iklimlendirme, otomotiv ve yan sanayi, makine-metalsanayi, plastik ve ambalaj işleme kollarından oluştuğunu söyleyen Balaban, "Tarımda zeytin, üzüm, domates, biber, çilek, Antep fıstığı üretim alanları başı çekiyor. Bizim bir büyük avantajımız ise Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nin iki büyük yerleşkesinin ilçemiz sınırlarında bulunması. Bu, ilçemizi yalnızca sanayi ve tarım açısından değil, eğitim, bilim ve nitelikli insan kaynağı açısından da önemli bir merkez haline getiriyor. Bu yerleşke-



M. Semih Balaban, Yunusemre'nin geleceğinin sadece sanayide değil, üniversite, tarım ve teknoloji arasındaki işbirliğinde olduğunu anlattı.



leri ilçenin önemli ekonomik ve sosyal unsurları arasında değerlendiriyoruz. Dolayısıyla Yunusemre'nin elinde çok güçlü bir üçlü var: sanayi, üniversite ve tarım. Bizim hedefimiz bu üç alanı birbirinden bağımsız değil, birbirini besleyen bir ekonomik model içerisinde değerlendirmek" diye konuştu.

"Yetkili kurumlar el ele vermeli"

144 olan sosyoekonomik seviye skoru ile Manisa'nın en gelişmiş ve zengin ilçesi olduklarını vurgulayan Balaban, "Çok güçlü bir ekonomik potansiyelimiz var. Bunun tamamını kullanabilmemiz için bölgedeki yetkili kurumların el ele vermesi lazım. Sektörler arası işbirlikleri da-

ha fazla güçlendirilmeli. Bizler, merkezi yönetimle koordinasyonlu bir şekilde ilçemizin ekonomik potansiyeline göre hizmet ve proje üretmek için çalışıyoruz. Bu anlamda ilgili kurum ve sivil toplum örgütleri ile sık sık bir araya geliyor; projeler üretiyoruz. Yunusemre'yi üretim yapan ama aynı zamanda planlı, ulaşılabilir, çevreye duyarlı ve yaşam kalitesi yüksek bir ilçe haline getirmek istiyoruz. Bu bağlamda da sanayi siteleriyle ilgili yetkili kurum ve kuruluşlarla iletişimde olarak, koordinasyonlu bir şekilde çalışarak ihtiyaca yönelik projeler ve çalışmalar yürütüyoruz" dedi.

"Büyük bir tarımsal kapasiteye sahibiz"

Yunusemre'nin ekonomisini yalnızca sanayi üzerinden değerlendirmenin haksızlık olacağını vurgulayan Balaban, "İlçemizin özellikle kırsal mahallelerinde çok önemli bir tarımsal üretim kapasite-

tesi var. Zeytin, üzüm, badem, ceviz, incir, çilek ve Antep fıstığı gibi farklı yöresel ürünlerimiz önemli bir ekonomik değer taşıyor. Ancak burada temel mesele üretmek kadar, ürettiğimiz ürüne daha fazla değer kazandırmak. Biz üreticilerimize farklı alanlarda katkı sunuyoruz. Bundan sonraki süreçte hedefimiz, üreticinin ürününü tarladan çıkardığı noktada bırakmamak. Bu amaçla farklı yöresel ürünlerimiz için hasat şenliği gibi organizasyonlar düzenlemeye başladık. Yunusemre'nin önemli tarımsal değerlerinden biri olan Osmancağı çileğinin ilk hasadını da Osmancağı Mahallesi'nde şenlik şeklinde yapıyoruz" ifadelerini kullandı.

"Yunusemre'de farklı ekonomik dinamikler bir arada"

Yunusemre'nin en büyük avantajının, farklı ekonomik dinamikleri buluşturması olduğunu aktaran Balaban, "Bir tarafta Türkiye'nin en önemli sanayi merkezlerinden biri olan Manisa OSB, diğer tarafta Muradiye'deki sanayi yapılanması ve küçük-orta ölçekli sanayi siteleri var. Bunun yanında güçlü bir tarımsal üretim kapasitemiz ve iki önemli üniversite yerleşkemiz bulunuyor. Bu tablo bize çok önemli bir şey söylüyor: Yunusemre'nin geleceği sadece sanayide değil; sanayi, üniversite, tarım ve teknoloji arasındaki işbirliğinde. Belediye olarak bu alanların her birini destekleyen, birbirleriyle bağlantısını güçlendiren bir anlayışla çalışacağız. Üniversitede üretilen bilginin sanayide üretime dönüşmesini, sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağının ilçemizde yetişmesini, tarımsal üretimin katma değerinin artırılmasını ve bütün bunların Yunusemre'de yaşayan vatandaşlarımız için istihdam ve refah oluşturmalarını istiyoruz. Yunusemre'yi yalnızca Manisa'nın büyüyen ilçesi değil, üreten, istihdam yaratan, bilgi üreten ve kendi ekonomik değerini kendi içerisinde büyüten bir ilçe haline getirmek için çalışıyoruz" diye konuştu.

Maxion Wheels, ticari araç jantlarına yeni yüzey işlem teknolojisi geliştirdi

Manisa'daki yeni üretim tesisinde banttan çıkacak dövme alüminyum jant serisini tanıtan Maxion Wheels, patentli seramik kaplama teknolojisini pazara sunuyor.

Maxion Wheels, dövme alüminyum ticari araç jantı ürün gamının lansmanı ile birlikte, jant korumasında yeni bir dönemin kapısını aralayan yüksek performanslı seramik yüzey işlem teknolojisi Maxion C-Guard'ı tanıttı. Üstün dayanıklılık için geliştirilen C-Guard'ın, jantların parlak ve temiz görünümünün uzun süre korumasına yardımcı olurken; en zorlu yol ve hava koşullarında dahi kir, yağ ve çevresel etkenlere karşı güçlü bir koruma sağlaması hedefleniyor.

Maxion C-Guard'ın Maxion Wheels ile İnci Holding arasındaki güçlü işbirliğinin somut bir göstergesi olduğunu belirten Maxion İnci Jant Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, "Maxion C-Guard'ın pazara sunulması, Maxion Wheels ile İnci Holding arasındaki ortaklığın gücünü bir kez daha ortaya koyuyor. Maxion'un küresel mühendislik kabiliyetlerini, Türkiye'deki ekiplerimizin üretim uzmanlığı ve kararlılığıyla birleştirilerek dövme alüminyum jantlarda inovasyon, müşteri değeri ve uzun vadeli sürdürülebilir büyüme için güçlü bir platform oluşturuyoruz" diye konuştu.



Mustafa Zaim

yüme için güçlü bir platform oluşturuyoruz" diye konuştu.

Maxion C-Guard ile amaçlarının yalnızca yeni bir yüzey işlem teknolojisi geliştirmek olmadığını söyleyen Maxion Wheels Teknolojiden Sorumlu Başkanı Zeferino Neto ise, "Geleneksel jant koruma yaklaşımlarının ötesine geçen bir yüzey teknolojisi platformu tasarlamak üzere yola çıktık. Sonuç olarak bugün üstün koruma ve uzun ömürlü görünüm sunan, aynı zamanda gelecekteki yeniliklere de temel oluşturan çok

elementli, patentli bir seramik çözüm geliştirdik" dedi.

Maxion Wheels İcra Kurulu Başkanı Mark Gerardts ise, "Maxion C-Guard, amaca yönelik inovasyon anlayışımızın güçlü bir yansıması. Müşteri ihtiyaçlarını yakından dinliyor, bu ihtiyaçları ölçülebilir değer yaratan çözümlere dönüştürüyoruz. Ticari araç sektörü gelişirken, filoların daha verimli çalışmasına katkı sağlayan ve ekipmanların uzun vadeli performansı ile görünümünü destekleyen farklılaştırılmış teknolojiler geliştirmeye devam ediyoruz" diye konuştu.

Maxion C-Guard adı, teknolojinin sunduğu değeri doğrudan yansıtır. "C" harfi, ürünün temelini oluşturan seramik (ceramic) kimyasını; "Guard" ise uzun ömürlü koruma ve dayanıklılığı simgeliyor.

Çift etkili hidrofobik ve oleofobik koruma ile kolay temizlik hedefleniyor

Kaplamaların ve yüzey işlemlerinin büyük bölümü yalnızca su bazı kirleri uzaklaştırmak üzere tasarlanırken Maxion C-Guard'ın ise hidrofobik (su itici) ve oleofobik (yağ itici) özellikleri tek bir gelişmiş çözümden bir araya getirilerek daha kapsamlı koruma sağlaması hedeflendi. Bu çift etki, fren tozu, gres, yol kırı, tuz ve çamur gibi günlük operasyonlarda karşılaşılan kirleticilerin jant yüzeyine tutunmasını azaltıyor. Böylece kir birikimi azalıyor; ağır kimyasallara veya yoğun cilalama işlemlerine ihtiyaç duyulmadan temizlik daha hızlı ve kolay hale geliyor.

Filo operatörleri ve sürücüler, uzun mesafeli taşımacılıktan son kilometre teslimatlarına kadar farklı çalışma koşullarında daha düşük toplam işletme maliyetleri ve minimum bakım ihtiyacıyla Maxion C-Guard'ın sunduğu uzun süreli koruma ve parlaklıktan yararlanabiliyor.



Manisa'da yeni tesiste üretilcek

İnci Holding ortak yatırımıyla Manisa'da kurulan yeni tesiste üretilcek dövme alüminyum jant portföyü; ilk etapta 22.5x9.00, 22.5x11.75 ETO, 22.5x11.75 ET120 ve 22.5x8.25 olmak üzere dört farklı jant ölçüsünden oluşacak. Müşteriler, ihtiyaç ve tercihleri doğrultusunda Premium Maxion C-Guard, brushed ve polished olmak üzere üç farklı yüzey seçeneği arasından tercih yapabilecek.



Toyo Matbaa Mürekkepleri, Avrasya Ambalaj İstanbul 2026'da yerini alacak

Toyo Matbaa Mürekkepleri, BPA-NI teknolojisiyle geliştirilen pigment, clear ve gold iç kaplama sistemlerinin yanı sıra konvansiyonel ve UV metal ambalaj mürekkeplerini fuarda ziyaretçilere sunacak.

Ambalaj ve baskı sektörüne hizmet veren Toyo Matbaa Mürekkepleri, 13-16 Ekim 2026 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan 31. Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda sektör profesyonelleriyle bir araya gelecek.

Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki ikinci üretim tesisiyle üretim kapasitesini ve ürün çeşitliliğini artıran Toyo Matbaa Mürekkepleri, fuarda gazete ve magazin mürekkepleri, tabaka ofset mürekkepleri, metal dekorasyon mürekkepleri, serigrafi mürekkepleri, fleksa ve rotogravür mürekkepleri, metal ambalaj sistemlerinin yanı sıra, artience Group bünyesinde geliştirilen geniş ürün portföyünü ve son dönemde devreye alınan laminasyon tutkalları yatırımları da tanıttık.

Toyo Matbaa Mürekkepleri, döngüsel ekonomi yaklaşımını sürdürerek, regülasyon süreçleriyle uyumlu mürekkepler, su bazlı çözümler, mono malzeme ambalaj sistemlerine yönelik ürünler ve geri dönüşüme uygun kaplama sistemleri geliştiriyor. Avrupa'daki geri dö-

nüşüm kuruluşları ve dönüştürücü firmalarla yürütülen test çalışmaları da bu süreci destekliyor. Bu yaklaşımla geliştirilen ürünler arasında yer alan LP-9000 Toyo Life Premium Food LO/LM Serisi, TÜBİTAK desteğiyle geliştirilen ve Almanya merkezli bağımsız test ve sertifikasyon kuruluşu ISEGA Enstitüsü tarafından onaylanan, gıda güvenliği odaklı yeni nesil mürekkep serisi. Aynı zamanda, yine Avrupa'da bağımsız bir test kuruluşu tarafından deinking prosesine uygun INGEDE 11 sertifikasını yüksek puanla almaya hak kazandı. Esnek ambalaj sektöründe ise, PPWR (Packaging and Packaging Waste Regulation) kapsamında öne çıkan geri dönüştürülebilirlik ve döngüsellik hedeflerini destekleyen çözümler geliştiriyor. Özellikle mono-malzeme PE ve PP ambalaj yapılarına yönelik NC-free ve PVC-free mürekkep serileri ile mekanik geri dönüşüm süreçleriyle uyumlu alternatifler sunuluyor.

Ar-Ge faaliyetlerine devam eden artience Group, bu kapsamda su bazlı ve UV sistemler, yüksek renk stabilitesi sağlayan formülasyonlar ve farklı baskı altı malzemeleriyle uyumlu çözümler üzerinde çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalarla değişen üretim ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyünün geliştirilmesi hedefleniyor.

Katiöz Boya, günlük 20 ton kapasiteyle büyüyor

Sanayi ve inşaat boyalarında OSB'lerin güçlü tedarikçisi konumundaki Katiöz Boya, ekonomik koşulların iyileşmesi durumunda hem üretim sahasını genişletmeyi hem de yurt dışı pazarlardaki payını derinleştirmeyi planlıyor.

Manisa'da 1976 yılında Ali Katiöz tarafından kurulan Katiöz Boya, 1986 yılında küçük sanayi sitesine taşınarak sanayi boyaları üretimine başladı. 2007 yılına gelindiğinde ise Muradiye'de 6 dönümlük bir alanda yeni fabrikasını tamamlayıp üretime geçti. Yaklaşık 20 yıldır Muradiye'de boya üretimine devam ettiklerini, günlük 20 ton üretim kapasitesine sahip olduklarını söyleyen Katiöz Boya Genel Müdürü İbrahim Hakkı Katiöz, ekonomik koşullardaki iyileşmeyi takiben üretim sahasını genişleterek hem Ege Bölgesi'ndeki konumlarını güçlendireceklerini hem de ihracat pazarlarındaki varlıklarını derinleştireceklerini söyledi.

Üretimi Muradiye'deki fabrikaya taşıdıktan sonra sanayi sitesindeki yerlerini pazarlama, sevkiyat ve satış hizmetleri için değerlendirdiklerini anlatan Katiöz, aynı dönemde hırdavat ve nalburiye ürünlerinin de satışına başladıklarını dile getirdi. Katiöz, "Şu an hem

sanayi boyaları hem de inşaat boyaları üretimi yapıyoruz. Sanayi bölgesinde olduğumuz için ağırlıklı olarak sanayi boyaları üretiyoruz. OSB'lerdeki belli başlı bütün firmalarla çalışıyoruz. Manisa içerisinde bayi ağımız yok. Kendi yerlerimizden satış yapıyoruz. Manisa'nın dışında satışlarımız yine Ege Bölgesi'nde yoğunlaşıyor. Balıkesir, Denizli, Aydın, Muğla ve İzmir'de satışlarımız var. İzmir'de boya toptancılığı yapan birkaç firmaya da fason üretim gerçekleştiriyoruz. Yurt dışı ayağında Irak'a ihracatımız var. Irak'ın Musul kentinde satış ofisi ve depomuz bulunuyor. Irak'taki müşterilerimizle her şehirde birer bayi olmak üzere bayilik sistemiy-le çalışıyoruz" diye konuştu.

"Üretim kabiliyetimizi geliştirmek için çalışıyoruz"

Şu anda 5,5 dönüm alan üzerinde kurulu fabrikalarında günlük 20 ton kapasiteyle çalıştıklarını aktaran Katiöz,



"Ekonomik koşullar iyileştiği takdirde üretim kapasitemizi daha da arttırmayı düşünüyoruz. İnşaat boyaları sektö-

Katiöz Boya Genel Müdürü İbrahim Hakkı Katiöz, bir yandan sanayi boyalarındaki özel taleplere yanıt verirken diğer yandan hammadde maliyetleri ve döviz kurundaki baskılarla mücadele ettiklerini dile getirdi.

rü her geçen gün geliyor, potansiyeli artıyor. Yeni markalar sektöre dahil oluyor, rekabet koşulları da zorlaşıyor. Sanayi boyaları sektöründe bazı teknolojik ürün talepleri geliyor. Özellikle ve özel amaçlı boya talepleri alıyoruz. Üretim kabiliyetlerimizi bunlara uygun şekilde geliştirmeye çalışıyoruz" diye konuştu.

Müşterilerin beklentilerine çok hızlı yanıt verebildiklerini aktaran Katiöz, "Ayrıca, üretici olduğumuz için fiyat avantajımız çok yüksek. Üretici firmadan alan müşterinin de memnuniyeti oluyor. Aynı zamanda uzun yıllardan beri çalıştığımız mevcut müşterilerimiz var. Manisa'da isim yapmış, mar-

ka olmuş firmaların hepsi müşterimiz" dedi.

"Körfezdeki savaş petrokimya ürünleri fiyatlarına yansıdı"

2026 yılının da geçen yıla oranla çok farklı olmadığına dikkat çeken Katiöz Boya Genel Müdürü İbrahim Hakkı Katiöz, "Ciro bazında artış olsa da bu daha çok hammadde fiyatlarındaki yükselişten kaynaklanacak. Özellikle Körfez'deki savaşın petrokimya ürünlerine etkisi çok büyük oldu. Tedarik anlamında çok fazla sıkıntı çekemedik ama sık sık fiyat güncellemeleri ile karşılaştık. Biz de bunları fiyatlarımıza yansıtmak durumunda kaldık" dedi.

Döviz kurlarının baskılanmasının ihracatçıyı olumsuz etkilediğini, boya sektöründe de aynı olumsuzluğu yaşadıklarını söyleyen Katiöz, "Hammaddelerimizin yüzde 90'ı ithal. Yurt dışında rekabeti sağlayabilmemiz için kur baskısının hafiflemesi lazım. Yani dövizin şu anda olduğu yer pazar kaybına sebep oluyor. Bu konuda özellikle ihracatçının önü açılmalı. Üretimin ayrıca teşvik edilmesi lazım. Tüm iş dünyası, finansmana erişim noktasında biraz daha kolaylık bekliyor. Hükümet, kolaylaştırıcı tedbirler alırsa piyasa daha çok hareketlenir" ifadelerini kullandı.

Cletech markası Türkiye sınırlarını aştı

Ürettiği dijital bilgilendirme sistemlerini 20'nin üzerinde firmaya ihraç eden Cletech, kiosk, totem, dokunmatik ekranlar ve ödeme sistemleri gibi standart ürünlerin yanı sıra akıllı şehir sitemleri ve akıllı otobüs durakları gibi özel proje ve tasarımlar da gerçekleştiriyor.



Engin Kümüştekin, Bursa ve Manisa'da uygulamaları akıllı otobüs durakları projesi ile Türkiye'ye öncü olduklarını belirtti.

Dijital bilgilendirme sistemleri imalatı gerçekleştiren Hiraş Ltd. Şti., Cletech markasıyla ürettiği ürün ve projeleri ile 20'yi aşkın ülkeye satış gerçekleştiriyor. Firma, aynı zamanda TCL Signane ekranların Türkiye distribütörlüğünü yapıyor.

1994'te Hiraş Ltd. Şti.'nin tescilli bir markası olarak Manisa'da kuruldukları, dijital bilgilendirme sistemleri konusunda 26 yıllık deneyime sahip olduklarını belirten Cletech ortaklarından Engin Kümüştekin, "Manisa Orta Ölçekli Sanayi Bölgesi'ndeki 3 bin m2 alana sahip fabrikamızda son kullanıcılar için dijital bilgilendirme projeleri, entegreör müşterilerimize ise dijital bilgilendirme kabinleri konusunda hizmet veriyoruz. Kiosk, totem, dokunmatik ekranlar ve ödeme sistemlerinin üretimini, üretim süreçlerinin tamamını kendi bünyemizde takip ederek gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimize anahtar teslimi projeler sunuyoruz. Standart ürünlerin yanı sıra özel projelerle de çözümler sunuyoruz. İstanbul'da da bir satış ofisimiz bulunuyor" diye konuştu.

Sundukları kaliteli ürün ve başarılı projelerle Cletech'i dünya çapında bir marka haline getirdiklerini belirten Kümüştekin, "Özellikle Fransa, İtalya, Almanya gibi Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyanın

dört bir yanından 20'yi aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz. Aynı zamanda TCL Signane ekranların Türkiye distribütörüüz. Katıldığımız yurt içi ve yurt dışı fuarlarda ürünlerimiz ve projelerimiz büyük ilgi görüyor. İstikrarlı büyümemizi ve kaliteden ödün vermeyen üretim anlayışımızı sürdürerek doğru zamanda yurtdışında bir satış ofisi açacağız. Bunun öncesinde de ilave yurtdışı bayilik ve distribütörlük görüşmelerimiz devam ediyor" dedi.

Hayatı kolaylaştıran akıllı çözümler

Standart ürünlerinin yanı sıra akıllı şehir sitemleri ve akıllı otobüs durakları gibi özel proje ve tasarımları da gerçekleştirdiklerini vurgulayan Kümüştekin, "Portföyümüz insan yaşamını kolaylaştıran ve özel şirketlere tüketiciye anında ulaşma imkanı sağlayan ürünlerden oluşuyor. Hem özel sektör hem de kamu kurumları ürünlerimizi tercih ediyor. Özellikle alışveriş merkezleri, fabrikalar, hastaneler, kamu kurumları, belediyeler bilgilendirme için ürünlerimizi kullanıyorlar. Yurtdışında dijital bilgilendirme sistemleri oldukça yoğun olarak kullanılmaktaydı. Son yıllarda ülkemizde de statik alanların yerini dijital ekranlar almaya başladı ve kullanım yaygınlaştı" diye konuştu.



Manisa'daki zeytinyağı sektörü temsilcileri Manisa Ticaret Borsası tarafından düzenlenen toplantıda bir araya geldiler.

MANİSA TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI SADIK ÖZKASAP:

"Zeytinyağının sorunlarının çözümü için tüm kesimler birlikte hareket etmeli"

Manisa Ticaret Borsası Başkanı Sadık Özkasap, zeytinyağındaki üretim maliyetleri, iklim değişikliği, işçilik giderleri, girdi fiyatları, pazarlama ve fiyat istikrarı gibi sorunların çözümü için üretici, tüccar, sanayici ve kamu kesiminin birlikte çalışması gerektiğini anlattı.

Manisa Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Sadık Özkasap, Manisa'nın en önemli tarım ürünlerinden zeytinyağında yaşanan sıkıntıların ancak üretici, tüccar, sanayici ve kamu kurumlarının birlikte hareket etmesiyle çözülebileceğini dile getirdi.

Geçtiğimiz günlerde zeytinyağı sektöründe faaliyet gösteren üyeleri ile birlikte Zeytinyağı Fabrikaları Bilgilendirme ve Değerlendirme Toplantısı gerçekleştirdiklerini hatırlatan Özkasap, "Zeytinyağı sektörü üretim maliyetleri, iklim değişikliği, işçilik giderleri, girdi fiyatları, pazarlama ve fiyat istikrarı gibi çok önemli sorunlarla karşı karşıya. Bunun çözümü için üretici, tüccar, sanayici ve kamu kurumlarının birlikte hareket etmesi lazım. Örneğin yakın zaman-

da ABD zeytinyağına uyguladığı gümrük vergisi oranını %12,5'a çıkardı. Ağustos 2026 itibarıyla yürürlüğe giren bu yeni tarife ile vergi artışı, küresel pazardaki rekabet dengelerini Türk ihracatçıları aleyhine değiştirdi. Borsa olarak, bu uygulamanın Türk zeytinyağının en büyük pazarlarından biri olan ABD'de haksız rekabet yarattığını belirterek karara karşı resmi girişimlerde bulunduk" diye konuştu.

Üreticinin ürününü değerinde pazarlayabilmesi için piyasa koşullarını, üretim maliyetlerini ve fiyat oluşumunu yakından takip ettiklerini anlatan Özkasap, "Sektörde yaşanan sorunları ilgili kurumlara taşıyarak sonuçlarını takip ediyoruz. Türkiye'nin ve Manisa'nın sahip olduğu yüksek zeytin potansiyeli-

nin katma değere dönüştürülmesi lazım. Yalnızca daha fazla zeytin üretmenin değil; bu zeytinden daha kaliteli, daha güvenilir ve daha yüksek katma değerli zeytinyağı elde etmenin peşinde olmalıyız. Bu doğrultuda, Manisa'nın üretim gücünün kalite gücüne dönüştürülmesi sektörün geleceği açısından büyük önem taşıyor" dedi.

"Markalaşmaya önem verilmeli"

Zeytinyağında depolama imkânlarının geliştirilmesi ve üreticinin hasat döneminde ürününü zorunlu olarak elinden çıkarmasının önüne geçilmesi gerektiğini vurgulayan Özkasap, "Ürünün uygun koşullarda muhafaza edilerek doğru zamanda pazarlanması üreticinin gelirine önemli katkı sağlar. Manisa zeytinini ve zeytinyağının markalaşmasına da önem verilmeli. Dökmeye ürün satışının ötesine geçilmesi, markalı ve ambalajlı ürünlerle daha yüksek katma değer elde edilmesi lazım" görüşünü dile getirdi.

Grand Step'ten Manisa'da 2 bin 200 konutluk yeni proje hamlesi

Şehir Hastanesi ve Hafsa Sultan Mahallesi'nde planlanan projelerle Manisa'da yaklaşık 2 bin 200 konut, iş yeri ve ticari alanı kapsayan yeni bir yatırım sürecine hazırlanan Grand Step, bunların yaklaşık 800'ünün önümüzdeki 3-5 yılda teslim etmeyi hedefliyor.

İREM CEYLİN DEMİRCAN / MANİSA

Konutu yalnızca bir yatırım aracı olarak değil, temel bir barınma ihtiyacı olarak ele alan Grand Step, Manisa'nın farklı bölgelerinde yeni yaşam alanları için çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, bir yandan teknoloji, doğa ve insanı bir araya getiren sürdürülebilir projeler geliştirirken, diğer yandan Şehir Hastanesi çevresi, Hafsa Sultan, OSB ve Muradiye aksı başta olmak üzere kentin farklı noktalarında konut ve ticari alan yatırımlarına hazırlanıyor.

Konutu her şeyden önce bir yatırım aracı değil, insanın en temel ihtiyacı olan barınma hakkı olarak gördüklerini belirten Grand Step Genel Müdürü Levent Işık, "Yeni projelerde teknoloji, doğa ve insanı bir arada ele alıyoruz. Ar-Ge çalışmaları ya-



piyoruz. Sadece yağmur suyunu değil; klima yoğunlaşma suları ve uygun arıtılmış atık suları da toplayarak peyzaj, ortak alan ve temizlik ihtiyaçlarında yeniden kullanabilecek sistemler üzerinde çalışıyoruz. Amacımız teknolojiyi sadece konfor için değil, doğal kaynakları daha verimli kullanmak için de projelerimize dahil etmek. Önümüzdeki 3-5 yıllık süreçte mevcut planlamalar doğrultusunda yaklaşık 800 konutluk bir teslimat hedefliyoruz" dedi.

Levent Işık: "Farklı yaşam ihtiyaçlarına hitap eden konutlar yapıyoruz"

Şirketin devam eden ve planlanan projelerinin Manisa'nın farklı yaşam ihtiyaçlarına hitap ettiğini belirten Satış Genel Müdür Yardımcısı Levent Işık ise Organize Sanayi Bölgesi ve Muradiye aksında, Manisa merkezde ve sakin yaşam arayan-

lar için Yeni Mahalle'de çalışmalarının bulunduğunu aktardı. Turgutlu Irlamaz'da konforu köy hayatıyla buluşturan sakin bir proje düşündüklerini belirten Işık, Bağyurdu OSB yakınında da bölgenin çalışan nüfusuna yönelik çalışmalar yürüttüklerini ekledi.

Şirketin en önemli gelişim alanlarının başında Şehir Hastanesi Acil girişinin karşısındaki bölgenin geldiğini sözlerine ekleyen Işık, bu bölgenin Manisa'nın yeni kentleşme ve prestij akslarından biri olacağını vurguladı. Işık, "Bu bölgede üç etaptan oluşan yaklaşık bin 800 konut, iş yeri ve ticari alanı kapsayan büyük ölçekli bir proje planımız bulunuyor. Bununla beraber Hafsa Sultan Mahallesi'nde iki etap halinde yaklaşık 400 konut ve ticari alanlardan oluşacak başka bir proje üzerinde çalışıyoruz" dedi.

MÜSİAD MANİSA ŞUBESİ BAŞKANI MÜCAHİT KIZILGÜNEY:

Üretmek yetmez, önceliğimiz verimlilik ve dönüşüm

Manisa'nın, güçlü sanayi altyapısı ve ihracat kabiliyetiyle Türkiye'nin en önemli üretim merkezlerinden biri olduğunu vurgulayan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Manisa Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Mücahit Kızılgüney, sanayide verimliliğin artırılması için öncelikle atıl kapasitelerin belirlenmesi gerektiğine dikkat çekerek, yeşil ve dijital dönüşümün birlikte yürütülmesinin de sanayicinin öncelikleri arasında olduğunu dile getirdi.

Manisa ve Muradiye OSB'lerinin kentin sanayi gücünün merkezinde yer aldığını ancak yeni dönemde yalnızca yeni fabrika ve yeni üretim alanı konuşmanın yeterli olmadığını dile getiren Kızılgüney, "Önceliğimiz, sanayide atıl kapasitenin belirlenmesi. Kullanılmayan bina, düşük verimle çalışan üretim hattı, değerlendirilemeyen insan kaynağı ve boşa harcanan enerji de atıl kapasite. Yeni yatırımları doğru alanlara yönlendirmek istiyoruz. İkinci önceliğimiz ise yeşil ve dijital dönüşümün birlikte yürütülmesi. Yeşil dönüşüm artık yalnızca bir çevre yükümlülüğü değil, ihracat pazarlarına erişimin ve rekabet gücünün temel şartı. Dijital dönüşümün hedefi ise daha az enerjiyle, daha düşük maliyetle, daha kaliteli ve izlenebilir üretim yapabilmek" diye konuştu.

Enflasyonla mücadelenin gerekli olduğunu ancak bunun yalnızca talebi, üretimi ve ticareti baskılayarak yapılamayacağını anlatan Kızılgüney, "Para politikası, sanayi, tarım, ticaret ve maliye politikalarıyla desteklenmeli. Uzun süreli talep daralması, KOBİ'leri ve üretim zincirini zayıflatır. Sanayileşme sürecimizi tamamlamadan erken bir sanayisizleşme tehlikesiyle karşılaşmamalıyız. Bu nedenle üreticiyi, ihracatçıyı ve çalışanı koruyan daha dengeli ve rasyonel adımlar atılmalı" dedi.

"Aranan eleman, üretimin ikincil unsuru değil"

MÜSİAD olarak "ara eleman" yerine "aranan eleman" ifadesini kullandıklarını dile getiren Kızılgüney, "Teknisyen, usta, operatör ve zanaatkar üretimin ikincil unsuru değil, katma değerli üretimin temeli. Manisa'da öncelikle sanayinin ihtiyaç duyduğu meslek ve becerilerin envanterini çıkarmamız gerekiyor. Meslek liselerinin kontenjanları, müfredatı ve atölye altyapısı bu



"Üniversite bünyesinde ziraat fakültesi kurulmalı"

Manisa'nın geleceğini yalnızca sanayi veya tarım üzerinden değerlendiremeyeceğini ifade eden Mücahit Kızılgüney, "Şehrimizin asıl gücü, tarım ile sanayiye aynı değer zincirinde buluşturabilmesi. Bu nedenle tarıma dayalı ihtisas sanayisinin gelişmesini önemsiyoruz. Manisa Celal Bayar Üniversitesi bünyesinde bir ziraat fakültesi kurulması son derece önemli. Manisa'nın İzmir Limanı'na yakınlığı ve otoyol bağlantıları büyük bir avantaj. Bu, uygun altyapı yatırımlarıyla desteklenmeli. Manisa'yı bölgesel bir üretim ve lojistik merkezi haline getirmeyi hedefliyoruz" dedi.

ihtiyaçlarla uyumlu hale getirilmeli. MÜSİAD ile Milli Eğitim Bakanlığı arasında 2026 yılında imzalanan protokol bu alanda çok önemli bir adım. Manisa'da MOSB, MUOSB, meslek liseleri, üniversite ve sanayiciler arasında güçlü bir eşleştirme modeli kurulması lazım. Öğrenci daha eğitim aşamasındayken hangi işletmede ve hangi alanda çalışabileceğini görebilmeli. Böylece gençlerimiz başka şehirlere gitmek zorunda kalmaz" diye konuştu.

Ünlü Ziraat, robotik otomasyonla günde 200 pulluk üretiyor

Lokomotif şirketi Ünlü Ziraat bünyesinde robotik otomasyona yaptığı ciddi yatırımla birlikte kapasitesini katlayan Ünlü Tarım, Manisa'daki tesislerinde günde 200'ün üzerinde pulluk üretiyor.

DUYGU GÖKSU / MANİSA

Manisa'da 1971'de kurulan Ünlü Tarım, bugün bünyesindeki 6 üretim tesisi ve 1 dış ticaret şirketi ile faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye toprak işleme makineleri pazarında yüzde 70 pay ile lider olduklarını ve robotik otomasyon yatırımlarıyla üretim hızlarını ve kapasitelerini artırdıklarını dile getiren Ünlü Ziraat Kurucusu Halit Ünlü, Bulgaristan'da 10 milyon dolarlık yatırımla kurdukları Ünlü Agrostil ile birlikte Avrupa pazarındaki varlıklarını da güçlendireceklerini söyledi. Ünlü, ayrıca 20 milyon dolar yatırım ile Halit Ünlü Metal bünyesinde kurulan yeni tesis ile otomotiv ve demiryolu sektörlerine yönelik yüksek kaliteli parça üretimine başladıklarını ifade etti.

Ünlü Ziraat, Halit Ünlü Ziraat, Matris Tarım Makineleri, Halit Ünlü Metal, Ünlü Agrig Grup, Mibzer Fabrikası ve Ünlü Agro Stil ile yaklaşık 650 kişilik büyük bir ekip olarak faaliyetlerine devam ettiklerini söyleyen Ünlü, "Bulgaristan'ın Strazagora kentinde, Türkiye sınırına yaklaşık 150 kilometre mesafede yeni bir fabrika kuruyoruz. 8 bin kapalı olmak üzere 20 bin m2 alana sahip Ünlü Agrostil, 10 milyon dolara mal olacak. İnşaatı kasım sonunda tamamlamayı hedeflediğimiz bu tesis sayesinde ürünlerimiz Avrupa menşeli hale gelecek. Bu yatırımla Avrupa'da büyük arazilerde çalışan ve zaman kaybına tahammülü olmayan çiftçilere, ihtiyaç duydukları yedek parçayı saatler içinde ulaştırabileceğiz" dedi.

"Türkiye'nin en büyük yay ve disk üreticisi olduk"

3 ay önce faaliyete geçirdikleri Halit Ünlü Metal Fabrikası ile Türkiye'nin en büyük ve en entegre yay ve disk üreticisi konumuna geldiklerini söyleyen Ünlü,



Türkiye toprak işleme makineleri pazarında yüzde 70 payla lider olduklarını söyleyen Ünlü Ziraat Kurucusu Halit Ünlü, Bulgaristan'da kurdukları 10 milyon dolarlık tesisle Avrupa'daki güçlerini pekiştireceklerini ifade etti.



"Arazi hariç yaklaşık 20 milyon dolar yatırım yaptığımız bu tesiste, dünyada bizim kullandığımız özel üretim tekniğiyle disk imal edebilen başka hiçbir firma

bulunmuyor. Buradaki öncelikli hedefimiz kendi ürünlerimizin ihtiyacını karşılamak, bağlı olarak da başta otomotiv ve demiryolu sektörü olmak üzere tüm dünyaya bu ürünlerin satışını ve ihracatını gerçekleştirmek" ifadelerini kullandı.

Ünlü Ziraat çatısı altında mibzer üretimine odaklanan yeni bir fabrika yatırımını yaptıklarını aktaran Ünlü, "Bununla birlikte lokomotif şirketimiz olan Ünlü Ziraat bünyesinde robotik otomasyona çok ciddi yatırımlar yaptık. Montaj hariç neredeyse tüm istasyonları robotik sistemlere geçirerek insan gücünü asgariye indirdik. Robotların kesintisiz çalışabilme avantajı sayesinde, üretim kapasitemizi tek vardiya günde 200-220 adet pulluk üretebilecek seviyeye çıkardık" bilgilerini verdi.

"Uzun vadede traktör ya da motor üretmeyi hedefliyoruz"

Ünlü Ziraat'ın tam karşısında yer alan 42 bin metrekarelik yeni bir araziye bünyelerine kattıklarını söyleyen Ünlü, burada uzun vadede traktör ya da motor üretimi gerçekleştirmeyi planladıklarını belirtti. Ünlü, şunları söyledi: "Ayaklarımızın üzerine sağlam basarak agresif bir şekilde büyümeye devam eden, güçlü bir finansal yapıya ve pazarlık gücüne sahip bir grubuz. Kendimize özel hammadde reçeteleriyle gerek Türk gerek dünya çiftçisine arkasına bakmadan uzun yıllar kullanabileceği en kaliteli ürünleri sunmaya devam edeceğiz."

Yunusemre Belediyesi, artan yaşam maliyetleri karşısında vatandaşın günlük harcamalarını azaltmaya yönelik sosyal belediyeçilik uygulamalarıyla dikkat çekiyor.

YUNUSEMRE BELEDİYESİ'NDEN HAYAT PAHALILIĞINA KARŞI BÜTÇE DOSTU HİZMETLER

Emekli Kafe'den kreşlere, uygun fiyatlı sosyal tesislerden ücretsiz sağlık hizmetlerine kadar birçok uygulama, farklı yaş gruplarındaki vatandaşların bütçesine doğrudan katkı sunuyor.

Türkiye'de yüksek enflasyon ve artan yaşam maliyetleri, hane bütçelerinde özellikle gıda, eğitim, sağlık ve sosyal yaşam giderlerinin ağırlığını artırırken, yerel yönetimlerin vatandaşın günlük harcamalarını azaltmaya yönelik hizmetleri önem kazanıyor. Yunusemre Belediyesi de sosyal belediyeçilik anlayışı kapsamında hayata geçirdiği uygulamalarla vatandaşların temel ve sosyal ihtiyaçlarına daha düşük maliyetlerle ulaşmasını hedefliyor. Belediye Başkanı Semih Balaban'ın göreve geldiği 2024 yılından bu yana 6 kafe ve 5 kreş hizmete sunulurken, belediyenin ücretsiz sağlık hizmetlerinin kapsamı da genişletildi.



ÇAY 5, KAHVE 10 LİRA

Belediyenin, vatandaşın sosyal yaşam maliyetini azaltmaya yönelik uygulamalarının başında uygun fiyatlı sosyal tesisler geliyor.

Emekli Kafe, Hünkâr Gültekin Gençlik Kafe, Lalapaşa Halk Kafe, Gülşah Durbay Kadın Kafe ve Muradiye Akasya Kafe, farklı yaş ve sosyal gruplara hizmet verirken, uygun fiyat politikalarıyla öne çıkıyor. Tesislerde çay ve su 5, kahve 10, tost ve gözleme 45, tüm tatlı çeşitleri 65 liradan satışa sunuluyor.

Piyananın çok altında kalan bu ücretler, özellikle emekli ve gençlerin sosyal yaşam giderlerini azaltırken vatandaşların tesislere ilgisini de artırıyor. Özellikle Emekli Kafe ve Gençlik Kafe'nin açılışlarının ardından yoğun ilgi görmesi, uygun fiyatlı sosyal alanlara yönelik

KREŞTE 20-25 BİN LİRALIK GİDER 3 BİN LİRAYA İNİYOR

Hane bütçesine doğrudan katkı sağladığı alanlardan biri de çocuk bakım ve eğitim hizmetleri. Yunusemre Belediyesi bünyesindeki kreşlerde çocuklar aylık 3 bin lira ücretle eğitim alırken, özel kreşlerde bu rakamın yaklaşık 20-25 bin lira seviyesine çıkması, belediye hizmetinin aile bütçesi açısından yarattığı farkı ortaya koyuyor. Farklı çalışma saatlerine sahip ebeveynlerin ihtiyacına yönelik gece nöbetçi kreş uygulaması da hayata geçirildi.



talebi gözler önüne serdi. Vatandaşlar, piyasa fiyatlarıyla kıyaslandığında belediye tesislerindeki ücretlerin bütçelerini rahatlatıldığını belirterek uygulamadan duydukları memnuniyeti dile getiriyor.

Bu tesislerde 5 liraya değer kattıklarını belirten Başkan Balaban, benimsedikleri belediyeçilik anlayışına ilişkin şu ifadelerle yer verdi;



"Biz belediyeçiliği yalnızca yol, asfalt ve park yapmak olarak görmüyoruz. Halkımızın ekonomik koşullarını da gözetiyoruz. 5 lirayı değerli kılan, vatandaşımızın cebini koruyan hizmetleri hayata geçiriyoruz.

Emeklimiz de gencimiz de çocuğu olan ailemiz de belediyenin hizmetlerinden uygun maliyetlerle yararlanabilsin istiyoruz."

ÜCRETSİZ SAĞLIK HİZMETLERİ VATANDAŞIN CEBİNİ KORUYOR

Yunusemre Belediyesi'nin, Yenimahalle ve Muradiye'de bulunan sağlık merkezlerinde ücretsiz psikolojik danışmanlık, fizyoterapi, dil terapisi ve diyetisyenlik hizmetleri sunuluyor. Belediyenin ihtiyaç duyan yaşlı ve engelli vatandaşlara evde kişisel bakım, sağlık ve temizlik hizmetlerini ücretsiz sunması büyük takdir topluyor.

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında dünya liderliği tehlikede mi?



Ali Ekber Yıldırım

tarimdunyasi@gmail.com

Izmir'den Afyonkarahisar'a giderken Turgutlu'dan Salihli'ye kadar yol boyunca üzüm kurutma sergileri çekirdeksiz kuru üzüm sezonunun başladığını görsel olarak da gösteriyor. Sezon, deyim yerindeyse yine fiyat krizi ile başladı. Geçen yıl zirai don ve olumsuz hava şartları nedeniyle üretimde düşüş olmasına rağmen açıklanan fiyat üreticinin tepkisine neden olmuştu. Tarih Üzüm Tarım Satış Kooperatifleri Birliği, 2024'te 1 Ağustos'ta 7 numara üzüm için kilo başına 100 lira avans fiyat açıkladı. Daha sonra piyasada fiyatlar 135 liraya kadar çıktı.

Tarih Üzüm Birliği, 2025 yılında 19 Ağustos'ta 7 numara yerine daha kaliteli olan 9 numara üzüme kilo başına 120 lira fiyat açıkladı. Böylece 2025 ürünü alım fiyatı önceki yıla göre artış yapılmamış oldu. Tarih'in 9 numara üzüm için kilo başına 120 lira olarak açıkladığı fiyat, piyasada kısa sürede düşmeye başlayınca gözler Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO)'ne çevrildi. Ofis, Tarih'in açıklamasından tam bir ay sonra 20 Eylül 2025'te fiyatlar düşmesin, üretici zarar etmesin diye piyasaya müdahale ederek Tarih'in açıkladığı fiyatla aynı fiyatı, 9 numara üzüm için 120 lira açıkladı.

Tarih Üzüm Birliği, 2024'te 1 Ağustos'ta, 2025'te 19 ağustosta alım fiyatı açıkladı. Buyazıyı yazdığım 25 Ağustos'ta 2026 alım fiyatı henüz açıklanmamıştı. Ne zaman açıklanacağı da belli değil. Tarih yetkilileri, geçen yılki tepkileri ve finansman sorununu düşünerek fiyatı Toprak Mahsulleri Ofisi'nin açıklamasını istiyor.

Toprak Mahsulleri Ofisi yetkilileri ise, geçen yıl açıklanan 120 liranın yüksek ol-

duğunu bu yıl beklenen 150 lira fiyat açıklanması durumunda Türkiye'nin ihracatta rekabet şansının tamamen ortadan kalkacağı ve ihracat pazarlarının kaybedileceğini iddia ediyor.

Türkiye çekirdeksiz kuru üzüm üretiminin ve ihracatının yüzde 90'nını gerçekleştiren Manisa'da üretici fiyatın açıklanmasını bekliyor. Manisa Ziraat Odaları İl Koordinasyon Kurulu toplandı, geçen yıl kilosu 120 lira olarak açıklanan fiyatın bu yıl üretim maliyetleri, tarımsal girdi fiyatları ve enflasyon dikkate alınarak açıklanmasını istedi. Manisa Ziraat Odaları İl Koordinasyon Kurulu Başkanı ve Şehzadeler Ziraat Odası Başkanı Hüseyin Altındağ, doğrudan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Toprak Mahsulleri Ofisi yetkililerine seslenerek fiyatın bir an önce açıklanmasını istedi. Şimdiye kadar duyan olmadı.

İklim krizi üzüm üretimini olumsuz etkiliyor

Birkaç yıldan beri kuru üzüm üretimi iklimdeki olaylara bağlı olarak çok değişkenlik gösteriyor. İklim krizinden en çok etkilenen ürünlerden birisi üzüm oldu. Üretimdeki dalgalanma ihracata da yansıyor.

Çekirdeksiz kuru üzüm üretiminde 300 bin tonun üzerine çıkılan yıllar da oldu, 160 bin ton seviyelerine düşen yıllar da oldu. 2014-2015 sezonunda Türkiye'nin çekirdeksiz kuru üzüm üretimi 328 bin tona ulaştı. Bugüne kadarki en yüksek üretim oldu. 2025-2026 sezonunda zirai don felaketi nedeniyle üretimin 160 bin ton seviyesine düştüğü tahmin edildi. Bu da son yılların en düşük üretim seviyesi oldu.

Üretimde ve ihracatta dünya birinciliği olan Türkiye, son yıllarda üretimdeki dalgalanmalar nedeniyle tahtını kaybetme riskiyle karşı karşıya. Bu günlerde bu risk çok tartışılıyor. Türkiye'nin ihracat pazarlarını kaybettiği ve yakın gelecekte çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında ciddi sorunlar yaşanacağı açıkça ifade ediliyor.

Tarım yazarı olarak çekirdeksiz kuru üzüm üretimini ve ihracatını uzun yıllardır yakından izliyorum. Bazı yıllar üretim çok olur fiyat düşer, Türkiye daha çok üzüm ihraç eder ama gelirinde bir artış olmaz. Bazı yıllar ise üretim az olur fiyat yükselir, Türkiye daha az üzüm ihraç eder ama geliri daha yüksek olur. Bu konuda çarpıcı örnekler var.

Örneğin, Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği verilerine göre, 2013-2014 sezonunda Türkiye, 184 bin 946 ton çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı yaparak 459 milyon 638 bin dolarlık gelir elde etti. Bir sonraki sezon olan 2014-2015'te 259 bin 415 ton çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı gerçekleştirdi. Elde edilen gelir 466 milyon 913 bin dolar oldu. Miktar bazında yüzde 40 artış sağlanırken, değer olarak sadece yüzde 1 artış gerçekleşti.

Ihracat gelirinde rekor kırıldı

Aradan 10 yıl geçtikten sonra tam tersi yaşandı. 2024-2025 sezonunda ihracat 153 bin 593 tonla son 25 yılın en düşük seviyesine indi. Gelir olarak 546,5 milyon dolarla tarihin en yüksek seviyesine çıktı.

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı, 2023-2024 sezonunda miktar olarak 207 bin ton olarak gerçekleşirken 2024-2025 sezonunda 153 bin 593 tona geriledi. Miktar olarak ihracat yüzde 26 oranında düştü. Gelir olarak ise, 2023-2024 sezonunda 489 milyon dolar gelir sağlanırken, 2024-2025 sezonunda yüzde 12 artışla 546,5 milyon dolar elde edildi. Türkiye, önceki sezona göre 53 bin 407 ton daha az çekirdeksiz kuru üzüm ihraç ederek 57,5 milyon dolarlık daha fazla gelire ulaştı.

Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, haftalık olarak kuru meyve ihracatındaki verileri yayınlıyor. Oradaki verilere bakıldığında Ocak-Temmuz döneminde çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre miktar olarak yüzde 6 artarken değer olarak yüzde 9 gerilediği görülüyor.

Türkiye, Ocak-Temmuz 2025 döneminde 77 bin 397 ton çekirdeksiz kuru

üzüm karşılığında 281 milyon 390 bin dolar gelir elde ederken, 2026'da Ocak-Temmuz 2026 döneminde 81 bin 865 ton çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı yaparak 256 milyon 688 bin dolar gelir sağladı. İlk 7 ay karşılaştırıldığında bu kez daha çok üzüm ihraç ederek daha az gelir elde edilmiş olduğu görülüyor.

Orta, uzun vadeli politikaya ihtiyaç var
Dolayısıyla daha az ürünle daha yüksek gelir elde etmek her zaman mümkün olmuyor. Çünkü diğer ülkelerdeki üretim, dünya fiyatları, alıcıların talepleri gibi birçok faktör ihracat verilerini etkiliyor. Sürdürülebilir üretim ve ihracatın, iç piyasada yaşanan sorunlar, tüketici fiyatları gibi konular çok yönlü olarak tartışılması, konuşulması gerekir. Dünya piyasalarındaki durum, rekabete bakılarak bir yol haritası, orta, uzun vadeli bir politika belirlenmeli.

Fakat, genellikle güncel politikalarla maliyetlerin fiyata yansımaları istiyor. Zarar etmek istemiyor.

Çiftçi, haklı olarak üretim yaparken artan maliyetlerin fiyata yansımaları istiyor. Zarar etmek istemiyor.

İhracatçı, yıllardır büyük zorluklarla elde edilen ihracat pazarının yüksek fiyat nedeniyle kaybedilmesini istemiyor.

Devlet, bütçe kaynaklarını dikkate alarak mümkün olduğunca ürünün piyasada alınıp satılmasını, devlete iş düşmemesini, ihracat gelirinin artmasını istiyor.

Tüketici, uygun fiyata kuru üzüm tüketmek istiyor.

Ulusal bir politikanız yoksa bu isteklerin hepsini yerine getirmek, elbette mümkün olmuyor. Güçlü olan, derdini Ankara'ya daha iyi anlatan avantaj elde ediyor. Fakat bazı yıllar üretici, bazı yıllar ihracatçı memnun olsa da doğru politikalar olmayınca ülke kaybediyor.

Pestisit sorunu çözülmezse ihracat biter

Fiyat konuşmaktan gündeme gelmeyen konular da var. Bunlardan birisi pestisit, zirai ilaç. Üzümdeki en önemli sorunlar-

dan birisi. Bilinçsizce kullanılan pestisitler insan sağlığı açısından büyük tehlike. Özellikle ihraç edilen ürünlerde pestisit tespit edilince ürün geri gönderiliyor. O kadar farklı pestisitler kullanılıyor ki Avrupa'da "türkokteyli" diyorlar. Bu konuda gerekli önlemler alınmazsa asıl o zaman ihracat pazarları kaybedilir.

En büyük alıcı Birleşik Krallık

Türkiye, çekirdeksiz kuru üzüm ihracatını 80'i aşkın ülkeye gerçekleştirse de geleneksel olarak Avrupa ülkeleri öne çıkıyor. En büyük alıcı Birleşik Krallık (İngiltere). Hollanda, Almanya, İtalya ve Fransa en çok ihracat yapılan diğer ülkeler.

Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği verilerine göre, ihracatın miktar olarak en az, değer olarak en yüksek olduğu 2024-2025 sezonunda 84 ülkeye çekirdeksiz kuru üzüm ihraç etti. İngiltere 169 milyon 304 bin dolarla ilk sırada yer alırken Hollanda 64,3 milyon dolarla ikinci, İtalya 51 milyon dolarla üçüncü olurken bu ülkeleri, Almanya 48 milyon dolar, Fransa 33 milyon dolarla takip ederek en çok çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı yapılan ülkeler oldu.

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında ilk 10 ülke arasındaki diğer ülkeler ise şunlar; İspanya, Japonya, Avustralya, Kanada ve Belçika.

Özetle, Türkiye, geleneksel tarım ürünlerinden çekirdeksiz kuru üzümde dünyanın en gelişmiş ülkelerine ihracat yapıyor. Dünya ihracatında her şeye rağmen ilk sırada yer alıyor. Ancak, her geçen gün bu avantajını kaybetme riski ile karşı karşıya. Üretimden başlanarak sofraya kadar üzümdaki sorunlar masaya yatırılarak çözüm bulunmalı. Orta ve uzun vadeli ulusal bir politika belirlenmeli ve herkes üzerine düşeni yapmalı. Fiyat elbette çok önemli. Ancak fiyat odaklı tartışmaya yerine büyük resme bakmalı. Fiyat rekabeti için mutlaka devlet destekleri devreye sokulmalı. Gerekli önlemler alınmaz ve doğru politikalar uygulanmazsa yarın çok geç olabilir. Bizden uyarması.

Bornova'da kent bostanları atıl alanları berekete dönüştürüyor

Bornova'da 7 kent bostanında toprakla buluşan 820 kadın üretici, yıllık 288 ton üretim yaparak ev ekonomisine 11 milyon TL dolayında katkı sağlıyor. Bornova Belediyesi, kent merkezinde 30 dönümlük yeni bir bostan kurmak için çalışmalarını sürdürüyor.

Bornova Belediyesi'nin vizyon projelerinden biri olan Kent Bostanları, şehir hayatı içinde betonlaşmaya karşı sürdürülebilir tarımı ve üretimi desteklemeyi amaçlıyor. İlçe genelindeki 7 kent bostanında vatandaşlara tahsis edilen parsellerde hem doğal ve yerel tohumlarla tarım yapılıyor hem de mahalle kültürünün canlanması sağlanıyor.

"Hayalimizi gerçeğe dönüştürdük"

Bornova'da halihazırda Doğanlar Kent Bostanı (278 parsel), Evka - 4 Kent Bostanı (247 parsel), Mevlana Kent Bostanı (77 parsel), Işıkkent Kent Bostanı (65 parsel), Altındağ Kent Bostanı (53 parsel), Pınarbaşı Kent Bostanı (49 parsel) ve Rafetpaşa Kent Bostanı (17 parsel) olmak üzere 7 kent bostanında 820 kadın üretici toprakla buluşuyor. Bostanlarda yıllık 288 ton üretim

yapılıyor ve ev ekonomisine 11 milyon TL katkı sağlanıyor.

Bornova Belediye Başkanı Ömer Eşki, 278 parselle Türkiye'nin en büyük kent bostanı olan Doğanlar Kent Bostanı'nda üretici kadınlarla bir araya gelerek ilk hasat ürünleriyle yapılan menemen şenliği ne katıldı.

Etkinlikte yaptığı konuşmada projenin toplumsal dayanışma boyutuna dikkat çeken Eşki, "Burası Türkiye'deki en büyük kent bostanı ve sizler bu büyük projenin değerli ortakları-sınız. Birçok arkadaşımızın, muhtarlarımızın ve çalışanlarımızın burada büyük emeği var. Bu bostanın hayatını kurarken nihayetinde kadınlarımızla bir araya gelip bu sofrayı paylaşmayı çok istiyorduk. Şükürler olsun ki o günü gördük. Temel amacımız, sadece gıda desteği sağlamak değil, kadınlarımıza ve ailelerimize



Bornova Belediye Başkanı Ömer Eşki, kent bostanlarında yetiştirilen meyve-sebzelerin bir kısmının Kent Marketler'de ihtiyaç sahiplerine ulaştırıldığını ifade etti.

yeni bir sosyal yaşam alanı kazandırmaktı. Sosyalleşmek ve bu bereketi paylaşmak bizim için büyük mutluluk" diye konuştu.

Yakaköy'deki Doğal Tarım Çiftliği bünyesinde kurulan 15 dönümlük Kent Bostanı'nda da incelemelerde bulunan Eşki, "Atıl alanları kentsel tarıma kazandırarak

Türkiye rekorları kırıyoruz. Yakaköy'deki bostanımız özellikle şehir merkezinde toprağa erişimi olmayan kadınlar için özel olarak tasarlandı. Burada üretim sürecine dahil olan yaklaşık 400 Bornovalı kadın ve üniversite öğrencisi mahsulleri bizzat topladı. Buradan hasat edilen domates, biber

■ 30 DÖNÜMLÜK YENİ KENT BOSTANI GELİYOR

İlçedeki tüm enerjiyi ve boş duran alanları halkın yararına kullanmakta kararlı olduklarını ifade eden Eşki, "Türkiye'nin en büyük 3 kent bostanı Bornova'da. Ama bununla yetinmiyoruz. Bornova'da şehrin ortasında yaklaşık 30 dönümlük bir alanı kent bostanı olarak vatandaşlarımıza, ev hanımlarımıza kazandırmak için hazırlıklarımızı hızlandırdık. Proje tamamlandığında ev hanımları ve kent merkezinde yaşayan Bornovalılar, yürüyüş mesafesinde modern ve geniş bir tarım alanına kavuşmuş olacak. Hedefimiz, Bornova'da bostansız mahalle bırakmamak" diye konuştu.

ve patlıcanlar hem üretici kadınların hem de öğrencilerin ev bütçelerine katkı olarak kendi mutfaklarına gitti. Ayrıca öğrencilerinyaptığı hasadın bir bölümü, Bornova Belediyesi'nin Kent Marketleri aracılığıyla ilçedeki ihtiyaç sahibi vatandaşlara ücretsiz olarak ulaştırılmaya başlandı" dedi.



İzmir, dünyaca ünlü içerik üreticilerine tanıtılacak

Önümüzdeki yıl 7-10 Eylül tarihlerinde gerçekleştirilecek TBEX Türkiye kapsamında, farklı ülkelerden yüzlerce seyahat blog yazarı, YouTuber, podcaster, fotoğrafçı, influencer ve geleneksel seyahat medyası temsilcisi İzmir'de ağırlanacak.

İzmir, 2027 yılında dünyanın dört bir yanından seyahat içerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve önde gelen seyahat markalarını buluşturan önemli bir uluslararası organizasyona ev sahipliği yapacak. İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü ve İZFAŞ iş birliğinde gerçekleştirilecek TBEX Türkiye, yaklaşık 400 uluslararası temsilciyi, 7-10 Eylül 2027 tarihlerinde İzmir'de bir araya getirecek.

Seyahat içerik üreticileri ve seyahat endüstrisini buluşturacak uluslararası konferans ve networking etkinliği TBEX Türkiye kapsamında, dünyanın farklı ülkelerinden yüzlerce seyahat blog yazarı, YouTuber, podcaster, fotoğrafçı, influencer ve geleneksel seyahat medyası temsilcisi İzmir'de ağırlanacak. Profesyonel hikâye anlatıcılarıyla yeni iş birlikleri geliştirmek isteyen destinasyon pazarlama kuruluşları ve önde gelen seyahat markaları da etkinlikte yer alacak. İçerik üreticileri, turizm profesyonelleri ve seyahat markalarını buluşturacak TBEX Türkiye'de; eğitim oturumları, atölye çalışmaları, ana konuşmalar ve iş ağı oluşturma etkinlikleri düzenlenecek. Program kapsamında İzmir'in tarihi, kültürel ve gastronomik zenginliklerinin yanı sıra kentin çevresindeki önemli destinasyonların da deneyimlenmesiyle et-

kinliğin, İzmir'in uluslararası seyahat ve turizm ağlarındaki konumunu güçlendirmesi bekleniyor.

"İzmir, hikâyelerle dolu bir destinasyon"

TBEX CEO'su Rick Calvert, seyahat içerik üreticilerinin destinasyonların tanımında önemli bir rol üstlendiğini belirterek, "Seyahat içerik üreticileri bir destinasyonu belgelemekten daha fazlasını yapıyor. İnsanların kendilerini orada hayal etmelerine yardımcı oluyorlar. İzmir ve Ege Bölgesi, bu tür bir hikâye anlatıcılığı için olağanüstü bir zemin sunuyor. İzmir, bir seyahat hikâyesi anlatıcısının isteyebileceği her şeyi sunuyor; binlerce yıllık tarih, olağanüstü bir mutfak kültürü, canlı ve modern bir yaşam tarzı ve Akdeniz'in en güzel kıyı şeritlerinden biri. Daha da önemlisi, İzmir, birçok uluslararası gezginin henüz keşfetmediği hikâyelerle dolu bir destinasyon. Topluluğumuzu şehir ve daha geniş Ege Bölgesi'yle tanıtmak için sabırsızlanıyoruz" diye konuştu.

"İzmir'e uluslar arası organizasyonlar kazandırıyoruz"

İZFAŞ Genel Müdürü Tuğçe Cumaloğlu da İzmir'in uluslararası organizasyonlara ev sahipliği konusundaki deneyimine dikkat çekerek, "Kentimize uluslararası ölçekte önemli organizasyonları kazandırmaktan ve dünyanın farklı ülkelerinden sektör profesyonellerini İzmir'de ağırlamaktan büyük heyecan duyuyoruz. Geçtiğimiz haziran ayında İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İZFAŞ ev sahipliğinde gerçekleştirdiğimiz Küresel Fuarçılık Endüstrisi Birliği (UFT) Avru-



TBEX CEO'su Rick Calvert, İzmir'in bir seyahat hikâyesi anlatıcısının isteyebileceği her şeyi sunduğunu vurguladı.



İZFAŞ Genel Müdürü Tuğçe Cumaloğlu, TBEX Türkiye'nin İzmir'in uluslar arası görünürlüğüne katkı sunacağını dile getirdi.

pa Konferansı'nda 36 ülkeden yaklaşık 400 fuarcılık profesyoneli kentimizde ağırladık. UFT'nin 101 yıllık tarihindeki en geniş katılımlı bölgesel konferans olarak kayda geçen bu organizasyon, İzmir'in uluslararası fuarcılık ve etkinlik dünyasındaki konumunu bir kez daha ortaya koydu. Şimdi bu deneyimin üzerine, İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü iş birliği ile TBEX Türkiye'yi ekliyoruz. Dünyanın dört bir yanından seyahat içerik üreticilerini, turizm profesyonellerini ve seyahat markalarını İzmir'de buluşturacak TBEX Türkiye'nin de kentimizin uluslararası görünürlüğüne ve turizm potansiyelinin

dünyaya tanıtılmasına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

"İzmir, uluslararası seyahat ağlarında daha görünür olacak"

İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürü Melih Kayacık ise TBEX Türkiye'nin İzmir'in uluslararası bilinirliği açısından önemli bir fırsat olduğunu belirterek, "İzmir'i uluslararası içerik üreticilerine tanıtmak için sabırsızlanıyoruz. TBEX Türkiye, İzmir'in uluslararası alanda bilinirliğine ve sosyal medyada görünürlüğüne önemli bir katkı koyacak. Türkiye'de çok sayıda uluslararası seyahat içerik üreticisini

Dünya turizmcileri de İzmir'de buluşacak

İzmir, sürdürülebilir turizm alanındaki deneyimini dünyanın dört bir yanından gelecek turizm profesyonelleriyle paylaşacak. Good Travel Summit, 26-29 Nisan 2027 tarihlerinde İzmir'de yapılacak. 200'ün üzerinde sektör temsilcisini buluşturacak zirvede sürdürülebilir seyahatin geleceği, yeni iş birlikleri ve küresel turizm pazarındaki fırsatlar ele alınacak. İzmir Büyükşehir Belediyesi Turizm Şube Müdürlüğü ve İZFAŞ ev sahipliğinde, Good Travel Alliance adına Green Destinations Good Travel Institute (GD-GTI) iş birliğiyle düzenlenecek zirveyle İzmir'in sürdürülebilir turizm alanındaki deneyiminin uluslararası sektöre tanıtılması, yeni turizm iş birlikleri ve bağlantılar kurulması hedefleniyor. "Pozitif Etkili Turizmi Tanıtmak ve Pazarlamak: Destinasyonları Tur Operatörleri ve Online Seyahat Acenteleriyle Buluşturmak" temasıyla gerçekleştirilecek zirve; destinasyon yönetim kuruluşları, turizm otoriteleri, uluslararası tur operatörleri, online seyahat acenteleri, finans kuruluşları, teknoloji ve veri ortakları, sürdürülebilirlik uzmanları ve sektör temsilcilerini İzmir'de bir araya getirecek.

aynı etkinlik kapsamında bir araya getirecek TBEX Türkiye ile kentimizdeki paydaşlarımız da markalarını uluslararası alanda tanıtmaya fırsatı bulacak" diye konuştu. İZMİR / EKONOMİ



Urla Belediyesi tarafından neredeyse piyasanın dörtte bir fiyatına üretilen banklar ilçenin park ve bahçelerini süslemeye başladı.

Urla Belediyesi'nden bank üretiminde 10 milyon TL'lik tasarruf

Mali disiplini esas alan yönetim anlayışıyla geçmiş dönemden kalan borç yükünü bitiren, araç filosunu güçlendiren, öz kaynaklarıyla 150 milyon TL'lik asfalt çalışması ve 36 milyon TL'lik kilit parke ihalesini hayata geçiren Urla Belediyesi, tasarruf odaklı uygulamalarına bir yenisini daha ekledi.

24 ayda 12 projenin temelini atan ve 12 projenin açılışını gerçekleştiren Urla Belediyesi, sahillerde ve parklarda kullanılacak banklarda da kendi üretim modeline geçti. Piyasada yaklaşık 14 bin TL'ye temin edilen banklar, Urla Belediyesi'nin atölyelerinde 2 bin 800 TL maliyetle üretilmeye başlandı.

Urla Belediye Başkanı Selçuk Balkan, belediye ekiplerinin önümüzdeki süreçte binin üzerinde bank üretmiş olacağını belirterek, bu uygulama sayesinde belediyenin yalnızca bank üretiminden yaklaşık 10 milyon TL tasarruf sağlayacağını duyurdu.

Elde edilen tasarrufun doğrudan Urlalıların hizmetine dönüşeceğini vurgulayan Selçuk Balkan, belediyecilikte üretmenin ve kaynakları verimli kullanmanın önemine dikkat çekerek, "Vatandaşlarımızın ödediği her bir kuruş verginin yine vatandaşımıza hizmet olarak dönmesi bizim en temel sorumluluğumuz. Bu anlayışla gereksiz harcamaların önüne geçerken, sağladığımız mali disiplin ile ilçemizin her mahallesine hizmet götürmeye devam ediyoruz. Bank üretiminde elde ettiğimiz yaklaşık 10 milyon liralık tasarruf sadece bir rakam değil; bu kaynak yeni yollar, yeni parklar, yeşil alanlar, sosyal projeler ve ilçemizin ihtiyaç duyduğu yatırımlar olarak yeniden Urla'ya dönecek" dedi.

İZMİR / EKONOMİ

Çeşme'ye özel tarımsal ürünler gelecek kuşaklara aktarılacak

Çeşme Belediyesi, ilçeye özgü tarımsal ürünlerin korunması, çoğaltılması ve gelecek kuşaklara aktarılması için yoğun bir çaba harcıyor.

Çeşme Belediyesi, ilçenin tarımsal mirasını korumak ve yerel üretimi güçlendirmek amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Çeşme Belediye Başkanı Lâl Denizli, belediye tarafından yürütülen tarımsal üretim çalışmalarını yerinde inceleyerek Ovacık Mahallesi'ndeki Ata Tohumu Üretim Tarlası ile son hazırlıkları tamamlanan Tıbbi Aromatik Anaç Bahçesi'ni ziyaret etti.

Ata Tohumu Yaygınlaştırma Projesi kapsamında üretim kapasitesini her geçen yıl artıran Çeşme Belediyesi, 2024'te 50 bin adet olan sebze fidesi üretimini 2026'da 80 bin adede çıkardı. Ovacık Mahallesi'nde 13 bin m2'lik alanda gerçekleştirilen üretimde Çeşme kavunu başta olmak üzere domates, biber, patlıcan, acur, yerli karpuz, kınalıbamy, beyaz soğan, yerli susam, yerli nohut ve kara yulaf gibi ürünler yetiştiriliyor.



Ovacık Mahallesi'ndeki Ata Tohumu Üretim Tarlası'nı ve son hazırlıkları tamamlanan Tıbbi Aromatik Anaç Bahçesi'ni ziyaret eden Çeşme Belediye Başkanı Lal Denizli, sürdürülebilir üretim ve yerel üretici desteğinin önemine dikkat çekti.

Menemen Tarımsal Araştırma Enstitüsü'nden temin edilen coğrafi işaretli Çeşme kavunu tohumu da üretim

tarlasında çoğaltılarak elde edilen tohumlar yerel üreticilerle paylaşılıyor. Üretim sürecinde münavebe ve biyo-

lojik mücadele yöntemlerinden yararlanılarak doğal dengenin korunması ve pestisit kullanılmadan sağlıklı, güvenilir ürün elde edilmesi hedefleniyor.

650 metrekairelik Tıbbi Aromatik Anaç Bahçesi ise Çeşme'de yetişen tıbbi ve aromatik bitkilerin genetik özelliklerinin korunması, sağlıklı ve kaliteli çoğaltım materyali elde edilmesi ve türlerin devamlılığının sağlanması amacıyla oluşturuldu. Bahçede toplam 26 bitki yatağında 36 farklı bitki türü yer alıyor.

Denizli: Toprağımızın değerlerini geleceğe taşıyoruz

Çeşme'nin yalnızca turizmle değil, bereketli toprakları ve kendine özgü tarımsal değerleriyle de önemli bir mirasa sahip olduğunu vurgulayan Başkan Lâl Denizli, "Ata tohumlarımızdan Çeşme kavununa, tıbbi ve aromatik bitkilerimize kadar toprağımızın bize sunduğu değerleri korumayı çok önemsiyoruz. Yerel üretimi güçlendiren, çiftçilerimizi destekleyen ve bu zenginliği gelecek kuşaklara taşıyan çalışmalarımızı büyüterek sürdüreceğiz" dedi.

İZMİR / EKONOMİ

Balıkesirli balıkçılar soğuk hava deposuna kavuştu

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, Bandırma ve Manyas'ta dört kooperatife, yaklaşık 350 balıkçının su ürünlerini sağlıklı ve hijyenik olarak pazara ulaştırabilmesi için modern soğuk hava deposu desteği sağladı.

ESRA SULTAN AZİZOĞLU BALIKESİR

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, kırsal mahallelerde geçimini balıkçılıkla sağlayan vatandaşların yanında olmaya, emeğin değerini koruyan projeler üretmeye devam ediyor. Su ürünlerinin pazara daha sağlıklı, hijyenik ve değer kaybı yaşanmadan ulaştırılması amacıyla Bandırma ve Manyas'ta dört kooperatife soğuk hava deposu desteği sunan Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, soğuk zincirinin kesintisiz şekilde korunmasını sağlayacak.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi tara-

findan Manyas'ta; S.S. Kızıksa Aksakal Beldeleri ve Ergili Köyü Su Ürünleri Kooperatifi, S.S. Salur, Kızıksa Beldeleri ile Akçaova, Gölyaka ve Harmanlı Köyleri Su Ürünleri Kooperatifi ve S.S. Kocagöl Mahallesi Su Ürünleri Kooperatifi'ne soğuk hava deposu desteği sunuldu. Bandırma'da ise S.S. Gölyaka Köyü Su Ürünleri Kooperatifi'ne soğuk hava deposu verilerek toplamda yaklaşık 350 balıkçının doğrudan kullanabileceği soğuk hava depoları hizmete sunuldu.

Her biri 16 metreküp hacmine sahip olan soğuk hava depoları sayesinde özellikle yaz aylarındaki sıcak havalarda ürün kalitesinin korunması hedef-



Balıkesir Büyükşehir Belediyesi tarafından kurulan soğuk hava depoları özellikle yaz aylarında balıkların taze ve lezzetli kalmasını sağlayacak.

leniyor. Balıkçıların ekonomik kazanımın artırılmasına da katkı sunan Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, kırsal kalkınmaya destek sağlarken yerel eko-

nomiye de güçlendiren projeleri hayata geçiriyor.

Yaz aylarında balıkların uzun süre taze kalması için bu sistemin çok önemli olduğunu dile getiren balıkçı Mustafa Tüfekli, "Özellikle yaz aylarında dışarıda balık durmuyor. Bu soğuk hava depoları sayesinde balığımızı koruyoruz" derken, Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'nin desteği sayesinde işlerinin rahatladığını söyleyen balıkçı Suat Öztürk, "Burası da bize aşağı yukarı havaların sıcak döneminde 3 ay zaman kazandırdı. Bu zaman bizim için gerçekten ekonomik olarak çok iyi bir anlam taşıyor. Ahmet Başkan'a çok çok teşekkür ederiz. Balıklarımızı güzel ve hijyenik, sağlıklı olarak depoluyoruz. Gideceği yere kadar güzel bir şekilde ulaşmasını sağlamaya uğraşıyoruz" dedi.

Ege'de rekolte zirve yaptı, sıra ürünü katma değere dönüştürmede

İREM CEYLİNDEMİRCAN /İZMİR

Geçtiğimiz yıllarda don, kuraklık, aşırı yağış ya da aşırı sıcaklık gibi hava olayları nedeniyle tarım ürünlerinde rekolte kaybı yaşayan, bu yıl ise elverişli giden iklim koşulları sayesinde hemen hemen tüm ürünlerde bolluk beklentisinde olan Ege'de yeni soru, yüksek üretimin nasıl yönetileceği. Tarımsal üretimin ve ihracatın merkezlerinden biri olan Ege Bölgesi'nde bu yıl üzümden incire, zeytin ve zeytinyağından kiraz, karpuz ve kavuna, tütünden buğdaya kadar birçok üründe yüksek rekolte bekleniyor. Ancak üretimdeki artış, her zaman üreticinin daha fazla kazanacağı anlamına gelmiyor. Ürünün depolanamaması, pazarlanamaması ya da yeterli talep bulunamaması halinde bolluk; fiyatların düşmesine, ürünlerin tarlada kalmasına ve hasat sonrası kayıpların artmasına yol açabiliyor.

Ege'de sektör temsilcileri, yüksek rekoltenin doğru yönetilmesi halinde Türkiye'nin kaybettiği ihracat pazarlarını yeniden kazanması ve tarımsal üretimde katma değeri artırması için önemli bir fırsat yaratabileceği görüşünde. Bunun için mevcut depolama, paketlenme, işleme ve lojistik altyapısının güçlendirilmesi, lisanslı depoculuğun yaygınlaştırılması ve özellikle yaş meyve ve sebze de fazla ürünün kurutma, konserve, dondurma ve farklı işleme yöntemleriyle değerlendirilmesi gerektiği vurgulanıyor. Üretimdeki dalgalanmalardan önüne geçmek için ise havza bazlı planlama, sözleşmeli üretim ve iklim krizine karşı koruyucu yatırımlar öne çıkıyor.

Ege'de beklenen yüksek rekoltenin üzümler, incir, zeytin ve zeytinyağı gibi ihracatın güçlü olduğu ürünlerde pazarlara yeniden erişim için avantaj sağlaması beklenirken, sektör temsilcilerinin ortak uyarısı ise aynı noktada birleşiyor: Önemli olan yalnızca daha fazla ürün üretmek değil, ortaya çıkan bolluğu depolayacak, işleyecek, katma değere dönüştürecek ve doğru pazarlara ulaştırarak sistemi kurmak. Aksi halde yüksek rekoltenin üretici için fırsattan çok fiyat baskısı ve gelir kaybına dönüşme riski bulunuyor.

İşinsu Kestelli: Katma değer, üretim miktarı kadar önemli

►Tarım ürünlerindeki yüksek rekoltenin sevindirici bir gelişme olduğunu dile getiren İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İşinsu Kestelli, “Nitekim, bu yıl kuru üzüm ve kuru incir başta olmak üzere; birçok üründe rekolte belirgin şekilde yükseldi. Uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için öncelikle satacak ürünümüz olmalı. Ürünün üzerine ne kadar katma değer koyabildiğimiz de en az üretim miktarı kadar önemli. Birçok firma, işlenmiş ve katma değerli ürünler ile markalaşma konusunda önemli çalışmalar yürütüyor, Ar-Ge yapıyor. Ancak gerçekçi olmak lazım. Bir tarımsal ürünü katma değerli bir ürüne dönüştürmek bir ecekte gerçekleşmiyor. Önümüzdeki dönemde tüketicinin farklılaşan talepleri, katma değerli tarım ve gıda ürünlerine olan ilgiyi daha da artıracak. Bu, ülkemiz açısından önemli bir fırsat. Ancak bu yıl özelinde daha kısa vadeli bir sorunla da karşı karşıyayız. Çünkü tarımsal ürünlerde iç tüketim ve ihracat kapasitemiz belli. Rekoltenin bu kapasitenin üzerine çıktığı ürün gruplarında, dünya pazarlarında rekabetçi bir fiyat yakalayabilirsek sorun olmayacaktır. Ancak, rekabetçi olamadığımız durumda bir miktar stok devriyle karşı karşıya kalabiliriz” dedi.



Birçok tarım ürünü için Türkiye'nin mevcut depolama, işleme, paketlenme ve lojistik altyapısının beklenen yüksek rekolteyi karşılayabilecek kapasitede olduğunu anlatan Kestelli, “Genel anlamda bir altyapı sorunu yaşamayacağımızı öngörmüyorum. Elbette hasat dönemlerinde, özellikle üretimin yoğunlaştığı bazı bölgelerde ve TMO'nun alım yaptığı bazı ürün gruplarında geçici yığılmalar, depolama alanlarında doluluk ve kısa süreli yer bulma sorunları yaşanabilir. Ancak bunları yapısal bir sorun olarak değerlendirmemek gerekir. Çünkü yüksek rekolte Türkiye'nin ilk kez karışlaştığı bir durum değil. Mevcut altyapımız yüksek üretimi yönetebilecek bir deneyime ve kapasiteye sahip” diye konuştu.

Fevzi Çondur: Ham ihracat kaçınılmaz, ancak katma değerli üretim artırılmalı

►Türkiye'nin bu sene birçok üründe beklenen yüksek rekolteyi karşılayacak depolama ve işleme altyapısı açısından kötü bir noktada olmadığını belirten Aydın Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Fevzi Çondur, “Lisanslı depoculukta ülke olarak geç kalmış olsak da iyi bir yol katettik. Soğuk hava depoculuğunda da yeterli durumdayız. Ancak lisanslı depoların etkin kullanılabilmesi için finansman maliyetlerinin ve faizlerin üreticinin ürünü depoda bekletebileceği seviyelerde olması gerekiyor. Örtü altı üretim seracılıkta zaten yaygın olarak uygulanıyor. Bunun yanında özellikle erken çiçeklenen ve dolu ile don riskine daha açık olan kayısı, badem ve kiraz gibi meyve türlerinde file sistemleri ve koruyucu örtüler kullanılmaya başlandı. Erkenci çeşitler daha yüksek fiyat avantajı sağlıyor ancak aynı zamanda doğa olaylarına daha fazla maruz kalıyor. Bu nedenle özellikle meyve bahçelerinde koruyucu sistemlere ihtiyaç duyuluyor” dedi.



Yüksek rekoltenin tek başına üretici açısından olumlu bir sonuç anlamına gelmediğine dikkat çekerek Çondur, “Bu yıl rekolte tahminleri genel olarak olumlu. İncirde iyi bir verim bekleniyor. Zeytin ve zeytinyağında da yüksek bir rekolte beklentisi var. Buğdayda da rekor seviyede üretim gerçekleşti ve ürünler TMO aracılığıyla alınıp depolandı. Türkiye'de tarımsal ürünlerin hem doğrudan tüketiciye sunulmasına hem de işlenerek katma değerli ürünlere dönüştürülmesine yönelik bir atılım bulunuyor. Ancak bu dönüşüm bir günde ya da bir yılda gerçekleşecek bir süreç değil. Alışlagelmiş ihracat modelleri de devam ediyor. Örneğin kirazın taze olarak tüketiciye ulaştırılması yıllardır uygulanan bir satış modeli. Bunun reçel ya da marmelat gibi ürünlere dönüştürülerek satılması ise farklı bir katma değer modeli. Her ürünü tamamen işleyerek satmak da mümkün değil. Bu nedenle Türkiye'nin bu konuda dünyadan geri kaldığını düşünmüyorum. Tarımsal ürünlerimizin tamamını ham madde olarak ihraç etmiyoruz ancak belirli bir miktarın ham olarak ihraç edilmesi de kaçınılmaz” diye konuştu.

Sadık Özkasap: Üretimde dalgalanmayı önlemek için havza bazlı planlama şart

►Bu yıl üzümden rekoltenin geçen yıla göre yaklaşık iki katına çıkması bekleniyor. Türkiye bu ürünün bilgi ve tecrübesiyle ihraç edebilecek kapasiteye sahip. Burada önemli olan dünya fiyatları. Güney Afrika, Çin, Özbekistan ve İran gibi rakip ülkelerin fiyatları da ihracatımızı etkiliyor. TMO'nun devreye girerek piyasayı regüle edecek bir fiyat açıklaması, fazla ürünün alınması ve fiyatların daha fazla düşmesinin önlenmesi açısından önemli” dedi.



İklim krizinin üretimde dalgalanmaları artırdığına dikkat çekerek Özkasap, “Geçtiğimiz yıl yaşanan don gibi afetlere karşı bütün arazileri örtüyle korumak mümkün değil. Üreticiler yağmurlama sistemleri gibi yöntemlerle don riskini azaltmaya çalışıyor. Ancak en önemli güvence TARSİM. Bunun yanında tarım politikaları havza bazında yeniden ele alınmalı. Üretici ne kadar teknoloji kullanırsa kullansın, bunun için para kazanması lazım. Çiftçinin kazanmadığı bir ortamda yeni teknolojilere ve üretim altyapısına yatırım yapması mümkün değil” diye konuştu.

Hurşit Öztürk: Ürünleri yüksek katma değerli hale getirmeliyiz

►Yüksek rekoltenin mevcut tarımsal altyapıyla yönetilmediğinde fiyat ve israf so-

rununa dönüşebileceklerine dikkat çekerek Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Öztürk, “Türkiye tahıl ve bakliyat depolama altyapısını önemli ölçüde geliştirdi ancak yaş meyve ve sebze de hasat sonrası kayıplar yüksek. Bolluk yıllarında bu kayıplar daha da artıyor. Çözüm yalnızca soğuk hava depolarının kapasitesini artırmak değil; ani rekolte artışlarını absorbe edecek işleme tesislerini geliştirmek. Kurutma, konserve ve dondurmanın yanı sıra ürünleri ekstrakt, liyofilize toz, pektin ve fonksiyonel gıda hammaddelerine dönüştürecek entegre tesislere ihtiyaç var” dedi.

Tarım politikasında yalnızca tonaj artışına değil, kullanılan suyun ekonomik değerine de odaklanılması gerektiğini vurgulayan Öztürk, “Türkiye'nin yüksek rekolteyi katma değere dönüştürmesinde asıl mesele, ürettiğimiz ürünün ne kadar su tükettiği ve bu suyun karşılığında ne kadar ekonomik değer yarattığı. İhracat stratejisi mavi su tüketimini de gözetmeli. Zeytin yaprağı ve karasuyundan oleuropein ve hidroksitirozol gibi yüksek değerli bileşenler üretmek, aynı ürünü ham olarak ihraç etmekten çok daha yüksek katma değer sağlayabilir. Türkiye'nin tonaj üretmekten, daha az su tüketen ve raf ömrü uzun yüksek katma değerli ürünlere yönelmesi gerekiyor” diye konuştu.

Alper Alhat: Katma değerli ihracat için devlet desteği şart

►Türkiye'nin rekolte fazlasından korkmaması, üretimi doğru yönetmesi gerektiğini belirten Akhisar Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Alper Alhat, “Çok kaliteli bir ürün yılına giriyoruz. Zeytin ve zeytinyağında stoklama alanlarımızla ilgili bir sıkıntımız yok. Ancak lisanslı depoların artırılması gerekiyor. Depolamada yaşanan sorunlar ürün kalitesini düşürebiliyor. Özel sektör yatırımları her geçen yıl artıyor, lisanslı depoları da hızlandırabilirsek üretimde olduğu kadar kalitede de dünyadaki yükselişimizi sürdürebiliriz” dedi.



Yüksek rekoltenin katma değerli ürüne dönüştürülmesi için kamu desteğinin önemine dikkat çekerek Alhat, “Geçmişte ambalajlı zeytinyağı ihracatına verilen destekler yeniden gündeme alınmalı. Eskiden ambalajlı ihracatta litre başına 400 dolar destek vardı, bu silindi. İhracatta katma değerli iş yapmamız isteniyorsa devletin de bu konuda elini tekrar taşın altına koyması lazım. Ambalajlı zeytinyağı ihracatına teşvik verilirse katma değerli üretim yapabiden insanlara moral olur, zeytinyağında da dünya markaları çıkarma şansımız artar” diye konuştu.

Yusuf Gabay: Yüksek rekolte, kaybettiğimiz pazarları yeniden kazanmanın anahtarı

►Türkiye'nin yüksek rekolteyi katma değere dönüştürebilecek altyapıya sahip olduğunu belirten Ege İhracatçı Birlikleri Sürdürülebilirlik ve Organik Ürünler Koordinatörü ve Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Gabay, “İhracatlarımızın ve işletmelerimizin ürünlerin işlenmesine yönelik kapasitesi yeterli. Önemli olan rekabet gücümüzü ve kalitemizi koruyabilmek. Hedefimiz bu sene beklediğimiz yüksek rekolteyle mevcut pazarlarımızı yeniden kazanmak. Yüksek rekolte kaybettiğimiz pazarlara dönmek için önemli bir anahtar olacak” dedi.



Yüksek rekoltenin üretici gelirini her zaman düşürmeyeceğini ifade eden Gabay, “Fiyatlar arz ve talebe göre belirleniyor. Ürün miktarı arttığında fiyat düşebilir ancak üreticinin elde ettiği ürün de artacağı için bu durum gelir kaybı anlamına gelmeyecebilir” diye konuştu.

Cengiz Balık: Katma değerli üretimde altyapımız iyi, yatırımlar sürmeli

►Türkiye'de depolama ve paketlenme altyapısının yüksek rekolteyi karşılayabilecek seviyede olduğunu belirten Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Balık, “Kırsal kalkınma ve IPARD projeleriyle son yıllarda ciddi anlamda modern depolar yapıldı. Depolama ve paketlenmede büyük bir sıkıntı beklemiyorum. Ancak özellikle hasat ve paketlenmede insan gücüne ihtiyaç duyan ürünlerde tarım işçisi sorunu yaşanabilir. Yüksek rekolte her zaman üretici açısından büyük avantaj değil; önemli olan üretilen ürünün ne kadarının kaliteli olduğu. Kaliteli ürünü satabiliyorsunuz, ancak kalitesiz ürünü sanayiye yönlendirmek zorunda kalıyorsunuz ve her ürünün de sanayi alternatifi bulunmuyor” dedi.



Türkiye'nin tarımsal ürünleri katma değerli hale getirme konusunda kötü bir noktada olmadığını ifade eden Balık, “Domates kurutuluyor, salça yapılıyor; farklı ürünlerden turşu ve reçel üretiliyor. Sofralık üzüm kurutularak farklı ürünlere dönüştürülüyor. Elbette daha yeni teknolojiler ve katma değerli ürünler için yatırımlar yapılabilir ancak finansmana erişimin zor ve pahalı olduğu bir dönemde bunun hemen gerçekleşmesi kolay değil. Türkiye'nin bu konuda kötü durumda olduğunu düşünmüyorum, mevcut altyapımız iyi ve daha yapılabilecek çok şey var” diye konuştu.

Selim Jimi: Tütünde katma değerli ihracat için sektörün önu açılmalı

►2026 rekoltesindeki artışın tütün sektörünün mevcut depolama, lojistik ve imalat kapasitesiyle karşılanabileceğini belirten Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Selim Jimi, “2026 ile 2025 arasındaki rekolte farkı iki katı gibi büyük bir artış değil. Bu nedenle ortaya çıkacak ilave üretimin depolama, lojistik ve imalat süreçlerinde ciddi bir sorun yaratmayacağını düşünmüyorum. Mevcut kapasitemiz bu artışı rahatlıkla karşılayabilecek durumda. Ancak burada tütünün yapısal özelliğini de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Bizim ürünümüz ağırlıklı olarak hammadde olarak ihraç ediliyor. Dolayısıyla yüksek rekoltenin katma değere dönüştürülmesi konusunda sektörün önünü açacak destek ve teşvik mekanizmalarına ihtiyaç duyuyoruz” dedi.



Emre Uygun: Zeytinyağında en büyük darboğaz depolama kapasitesi

►Ege Zeytin Zeytinyağı İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı M. Emre Uygun, zeytin ve zeytinyağı sektöründe işleme, paketlenme ve lojistik altyapısının güçlü oldu-

ğunu ancak özellikle depolama tarafında kapasite açığı bulunduğunu söyledi. Yüksek kaliteli zeytinyağının özelliklerinin korunabilmesi için modern depolama yatırımlarına ihtiyaç olduğunu vurgulayan Uygun, “İşleme, paketlenme ve lojistik tarafında sanayicimiz oldukça güçlü. Ancak en büyük darboğazı depolama alanında yaşıyoruz. Yüksek kalitede sıkığımız zeytinyağının nefasetini, düşük asit oranını ve polifenol değerlerini koruyacak iklimlendirmeli, azot baskılı krom nikel tank kapasitemiz maalesef henüz yeterli düzeyde değil” dedi.



Yüksek rekoltenin üretici açısından tek başına olumsuz bir gelişme olmadığını, Türkiye'nin yıllardır yaptığı zeytin ağacı yatırımlarının sonucunda üretimdeki artışın zaten beklenen bir tablo olduğunu ifade eden Uygun, “Yüksek rekoltenin bir sevinç kaynağı olabilmesi için elde edilen rekoltenin doğru yönetilmesi, iç pazar ve ihracatta en iyi ve katma değerli şekilde değerlendirilmesi şart. İhracat stratejileri, depolama ve stoklama imkanları gibi konularda devlet politikalarımız üreticiyi destekleyecek düzeyde kurgulanırsa, artan üretim asla bir fiyat baskısına dönüşmez” diye konuştu.

Türkiye'nin zeytin ve zeytinyağında katma değerli üretim konusunda güçlü olduğunu belirten Uygun, “Bizim vizyonumuz her daim ambalajlı, markalı ve yüksek katma değerli ihracatı artırmak. Ancak ürettiğimiz rekoltenin tamamının ambalajlanarak satılmasını beklemek ticari gerçekliklerle örtüşmüyor. Stratejimiz, kökme ihracatı pazarını bir dinamiği olarak yönetirken asıl ağırlığı markalı ve ambalajlı ürünlere vermek olmalı” dedi.

Cem Yalvaç: Çiftçi önünü göremiyor, rekolteyi değerlendirmek zorlaşıyor

►Yüksek rekoltenin üretici açısından tek başına avantaj olmadığını belirten Salihli Ziraat Odası Yönetim Kurulu Başkanı Cem Yalvaç, “Bu yıl karpuz, kavun, kiraz, kayısı ve üzüm gibi birçok üründe bolluk yaşandı ancak ürünlerin önemli bölümü para yapmadı. Bunun en büyük sebebi tarımda planlama olmaması. Çiftçi hangi ürünü ekeceğini ve ne fiyatta satacağını önceden bilmeli. Ürün fazla olduğunda fiyat düşüyor, hatta bazı ürünler maliyetini karşılamadığı için hasat ediliyor. Önemli olan ürünün çok olması değil, ürünün satılabilmesi” dedi. Yüksek rekoltenin katma değere ve sürdürülebilir üretime dönüşmesi için devlet desteğinin şart olduğunu vurgulayan Yalvaç, “Devletin her ürün için üretim planlaması yapması ve sözleşmeli üretimin arkasında durması gerekiyor. Çiftçiye kilo başına prim verilmesi, girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve borçların uygun koşullarda yapılandırılması lazım. İklim risklerine karşı da örtü ve koruyucu sistemler için üreticiye hibe ve düşük faizli kredi desteği sağlanmalı. Çiftçi bugün önünü göremiyor; bu nedenle yüksek rekolteyi Türkiye'nin ve Ege'nin iyi değerlendirmesi şu an için mümkün görünmüyor” diye konuştu.



ekonomi
AĞUSTOS 2026

İmtiyaz sahibi
Nasıl Bir Ekonomi Medya Haber Basın A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı
Hakan GÜLDAĞ
Genel Yayın Yönetmeni
Ömer TÜRKDÖNMEZ
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
İmam GÜNEŞ
Görsel Yönetmen
Birrol TEOMAN
Reklam Grup Başkanı
Dilek ERKOL

Hazırlayanlar
Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi

Ege Bölge Temsilciliği
Denizli Bölge Temsilciliği
Balıkesir Bölge Temsilciliği
Manisa Bölge Temsilciliği
Eskişehir Bölge Temsilciliği

Tel: (0232) 446 8816
E-posta: ege@nbe.com.tr

● İSTANBUL: İleri Basım Mat. Amb. Reklam Tanıtım Yayıncılık ve Teknik Hiz. Tic. A.Ş./ Merkez Mahallesi, 29 Ekim Caddesi No: 11 A/41 Yenibosna-Bağcılar
● ANKARA: Saracalar Mahallesi, 57. Cadde No: 21/A (Gürsan Cam Yanı) Akyurt
● İZMİR: Fatih Mahallesi, 1199 Sokak No: 1/7 Sarıncı/Gazimur
● ADANA: Ceyhan Yolu Üzeri 4. km Levent Mahallesi 1791 Sokak No: 33/A Yüreğir

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım A.Ş.

FİNANSMAN SEVİNCE GÖLGE DÜŞÜRDÜ

Ege'den üst üste ihracat rekoru

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) temmuz ayında ihracatını yüzde 7'lik artışla 1 milyar 634 milyon dolardan 1 milyar 746 milyon dolara taşıdı ve aylık bazda tarihinin en yüksek ihracat rakamına imza attı. EİB'nin bundan önceki rekoru geçen haziran ayındaki 1 milyar 743 milyon dolardı. İki ay üst üste ihracat rekoru kıran EİB üyeleri bu başarının sevincini buruk bir şekilde yaşıyor. EİB bünyesindeki 12 birliğin 6'sının ihracatının gerilemesi ve yüzde 45-50 seviyelerine ulaşan finansman maliyetleri ihracatçıların geleceğe yönelik endişelerini artırıyor.

Haziran ayından sonra temmuz ayında da aylık ihracat rekoru kırmanın ve yıllık ihracatta 19 milyar doları aşmanın mutluluğunu yaşadıklarını dile getiren EİB Koordinatör Başkanı Muhammet Öztürk, "Bu başarıların yanında 12 ihracatçı birliğimizin 6 tanesinin ihracat rakamlarının 2025 yılı temmuz ayının gerisinde kalması bizi üzüyor. Ege Bölgesi'ndeki 9 ilin 7'si temmuz ayında ihracatını artırdı. İhracat rakamlarımızdaki artışların çift hanelere ulaşması için ihracatçılarımızın finansmana erişimdeki engellerinin kaldırılması gerekiyor. Yüzde 45-50'ye ulaşan finansman maliyetleriyle ihracat artışında sürdürülebilirliği sağlayamayız. Ege Bölgesi'nin ihracatında tarım sektörleri yüzde 40 pay alıyor. Pek çok üründe ihraç sezonları başlıyor. Tarım ürünleri ihracatlarımız 1 yıl boyunca ihraç edecekleri ürünleri bu aylarda satın alacak ve ödemelerini gerçekleştirecek. Tarım sektörlerine özel Türk Eximbank'ın bir finansman modelini hayata geçirmesini bekliyoruz" diye konuştu.

Tarım, sanayi ve madende artış var

EİB'in sanayi ürünleri ihracatı yüzde 4'lük artışla 880 milyon dolardan 911 milyon dolara çıkarken, tarım sektörlerinin ihracatı yüzde 5'lik yükselişle 647,5 milyon dolardan 677,5 milyon dolara ilerledi. Madencilik sektörü yüzde 47'lik rekor artışla ihracatını 106,8 milyon dolardan 157 milyon doların üzerine taşıdı.

Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği, temmuz ayında 221,5 milyon dolarlık ihracatla zirvedeki yerini korurken, 7 aylık dönemde 1 milyar 530 milyon dolarlık, son bir yıllık dönemde 2 milyar 603 milyon dolarlık ihracat performansı ortaya koydu.

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği 191,8 milyon dolarlık ihracatla zirve takibini sürdürdü. 2026 yılı ocak – temmuz döneminde 1 milyar 141 milyon dolarlık ihracata imza atan birlik, son 1 yıllık dönemde ihracatını yüzde 14'lük artışla 1 milyar 993

Haziran ayında aylık bazda şimdiye kadarki en yüksek ihracatını gerçekleştirerek rekor kıran Ege İhracatçı Birlikleri, temmuzda da aynı başarıyı yakalayarak aylık ihracat rekorunu 1 milyar 746 milyon dolara taşıdı. Fakat ihracatçılar yüksek finansman maliyetleri nedeniyle bu durumun sürdürülebilir olmadığını belirtiyorlar.



Tüm yıl boyunca ihracat edilecek tarım ürünlerinin alımının bu aylarda yapıldığını ifade eden Muhammet Öztürk, Türk Eximbank'ın tarım sektörlerine özel bir finansman modelini hayata geçirmesini istedi.

milyon dolara taşıdı ve ağustos ayında yıllık ihracatının 2 milyar doları aşacağını sinyali verdi.

Temmuz ayında yüzde 47'lik ihracat artışıyla EİB çatısı altında ihracat artış rekortmeni olan Ege Maden İhracatçıları Birliği 157,1 milyon dolar dövizini Türkiye'ye kazandırdı. EMİB, son 1 yıllık dönemde ihracatını yüzde 11'lik artışla 1 milyar 519 milyon dolara çıkardı ve 2026 yılı sonu için belirlediği 1,5 milyar dolar ihracat hedefine 5 ay önceden ulaşma başarısı gösterdi.

Yaş meyve sebze ihracat atağı

Mayıs ve haziran aylarında ihracatını artırma başarısı gösteren Ege Hazır Gıym ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, temmuz ayında da ihracatını yüzde 1 artırdı ve 129,6 milyon dolar dövizini hanesine yazdırdı. EHKİB'in ihracat artış serisi 3 aya ulaştı.

Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, 2025 yılı temmuz ayında 94,5 milyon dolar olan ihracatını 2026 yılı temmuz ayında yüzde 32'lik artışla 124,8 milyon dolara ilerletti. Bu artışta



taze meyve sebze ihracatındaki yüzde 193'lük artış etkili oldu.

Temmuz ayında Tütün Araştırmaları Bilimsel İş Birliği Merkezi (CORESTA)'nin 65'inci Zirai Kimyasal Analiz Alt Grup Toplantısı'nda 17 farklı ülkeden gelen bilim insanlarını Türkiye'de ağırlayan Ege Tütün İhracatçıları Birliği, 106,4 milyon dolarlık ihracata imza atarken 2025 yılı temmuz ayındaki performansını tekrarladı. ETİB'in son 1 yıl-

lık dönemde ihracatı yüzde 3'lük artışla 1 milyar 1 milyon dolardan 1 milyar 29 milyon dolara çıktı.

Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, temmuz ayında gerçekleştirdiği ihracatla 89 milyon 270 bin dolar dövizini Türkiye'ye kazandırdı.

Türkiye'nin çekirdeksiz kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incirini dünyanın dört bir tarafına ulaştıran Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, iklim krizi ve rekoltte düşüşlerine rağmen temmuz ayında 73 milyon dolarlık ihracat başarısı ortaya koydu. Birlik, son 1 yıllık dönemde 1 milyar 13 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi ve 1 milyar doların üzerinde tutunmayı başardı.

2026 yılında fuarlar, ticaret heyetleri, tasarım yarışmalarıyla hızlı bir tempoda çalışan Ege Mobilya Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği temmuz ayında ihracatını yüzde 15'lik artışla 63,3 milyon dolardan 72,6 milyon dolara yükseltti.

Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği temmuz ayında ihraca-

EGE BÖLGESİ'NİN İHRACATI 3 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre Ege Bölgesi'nin temmuz ayındaki ihracatı yüzde 6'lık artışla 2 milyar 838 milyon dolardan 3 milyar 6 milyon dolara çıktı ve 3 milyar doları aştı. İzmir, 1 milyar 714 milyon dolarlık ihracatla Ege Bölgesi ihracatının yüzde 57'sini tek başına gerçekleştiren İzmir'de kurulu iki serbest bölge İzmir'in ihracatına 295 milyon dolarlık katkı sağladı. Denizli ihracatını yüzde 17 artırarak 416 milyon dolardan 483,8 milyon dolara çıkardı ve bu başarıyla Manisa'yı geride bırakarak Ege Bölgesi'nde en çok ihracat yapan ikinci il konumuna yükseldi. Manisa'nın ihracatı yüzde 21'lik azalışla 445,8 milyon dolardan 353,3 milyon dolara geriledi. Muğla ihracatını yüzde 9'luk artışla 127,6 milyon dolardan 139,5 milyon dolara ilerletti. Balıkesir'in ihracatı yüzde 24'lük azalışla 138,5 milyon dolardan 105,7 milyon dolara indi. Aydın 87,2 milyon dolarlık ihracat yaparken ihracatını yüzde 7 artırma başarısı gösterdi. Afyonkarahisar'ın ihracatı yüzde 12'lik artışla 40,3 milyon dolardan 45,3 milyon dolara yükseldi. Kütahya ihracatını yüzde 2 artırarak 40,5 milyon dolar ihracatı hanesine yazdırdı. Uşak 36,2 milyon dolarlık ihracata imza atarken yüzde 23'lük ihracat artış hızıyla Ege Bölgesi illeri arasında ihracat artış rekortmeni olmayı başardı.

tını yüzde 15'lik artışla 33,7 milyon dolardan 38,8 milyon dolara ilerletti.

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği'nin ihracattaki kan kaybı temmuz ayında da sürdü. Temmuz ayında ihracatı yüzde 49 düşen EZZİB 17 milyon 558 bin dolarlık ihracat yaparken, Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği 17 milyon 442 bin dolarlık ihracata imza attı.

Almanya, zirveyi ABD ve İtalya'dan geri aldı

Ege İhracatçı Birlikleri'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler listesinde ilk sırada 160,3 milyon dolarla Almanya yer aldı. Mayıs ayında ABD ve İtalya'nın, haziran ayında İtalya'nın gerisinde kalan Almanya iki ay aranın ardından zirvedeki yerini geri aldı. ABD 138,4 milyon dolarlık taleple zirve ortağı olurken, İtalya 109 milyon dolara zirvenin üçüncü basamağında yer buldu. Ege İhracatçı Birlikleri, temmuz ayında Libya, Hindistan, Litvanya, Suriye, Vietnam ve Türkmenistan'a 3 haneli ihracat artış rakamlarına ulaştı. İZMİR / EKONOMİ

Denizli'de temmuz ayı ihracatı yarım milyar dolara dayandı

**DENİB
Yönetim
Kurulu
Başkanı
Osman
Uğurlu**

Temmuz ayı performansı ile ihracatçı iller arasında 8. sıradaki yerini koruyan Denizli, 484 milyon dolarla aylık ihracatını yarım milyar dolar sınırına taşıdı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan Denizli ihracatı temmuz ayında yüzde 18,1 artışla 484 milyon dolara ulaşırken, Denizli İhracatçıları Birliği'nce (DENİB) kayda alınan ihracat ise yüzde 21,9 artışla 376 milyon dolar oldu.

İl olarak hem temmuz ayında hem de ocak-temmuz döneminde ülke genelinde 8'inci sıradaki yerlerini koruduklarını belirten DENİB Yönetim Kurulu Başkanı Osman Uğurlu, "Bu artış Denizlili ihracatçılarımızın küresel ekonomideki zorlu koşullara rağmen üretim ve ihracat kararlılığını sürdürdüğünü göstermesi açısından sevindirici bir gelişme olarak değerlendirebiliriz. Ocak-temmuz döneminde ise Denizli ihracatı yüzde 8,8 artışla 2 milyar 930 milyon dolar olarak gerçekleşti. Küresel ölçekte yaşanan tüm belirsizliklere ve yoğun rekabet baskısına rağmen elde ettiğimiz bu performansla birlikte, yıl sonu hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz. Yılın

■ "ABD'nin yeni gümrük tarifeleri Denizli için önemli"

ABD'nin 24 Temmuz 2026 itibarıyla 60 ticaret ortağını kapsayan yeni gümrük tarifelerini yürürlüğe koyduğunu hatırlatan Osman Uğurlu, "Yeni düzenleme kapsamında; Türkiye'den ABD'ye ihraç edilen ve muafiyet kapsamı dışında kalan ürünlere %12,5 oranında ek gümrük vergisi uygulanacak. ABD, Denizli'nin yıllık 400 milyon doların üzerindeki ihracatı ve yaklaşık %9'luk payıyla en önemli pazarlarından biri

olmayı sürdürüyor. Özellikle Hindistan, Pakistan ve Vietnam'ın %10 tarife grubunda, Türkiye'nin ise %12,5 tarife grubunda yer almasını; başta ev tekstili olmak üzere fiyat rekabetinin yoğun olduğu sektörlerde rekabet avantajımızı olumsuz etkileyebilecek bir gelişme olarak değerlendirebiliriz. Kararın ürün bazındaki kapsamı ve uygulanacak istisnalara ilişkin detayların önümüzdeki süreçte netleşmesini bekliyoruz" dedi.

kalan döneminde ihracatçılarımızın ortaya koyacağı performansla birlikte bu hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi.

"Önde gelen tüm sektörlerde ihracat arttı"

Temmuz ayında Denizli'nin tekstil-konfeksiyon ihracatının yüzde 14 artışla 135 milyon dolar, elektrik-elektronik ihracatının yüzde 33 artışla 130 milyon dolar, demir-demir dışı metaller ihracatının yüzde 15 artışla 72 milyon dolar, tarım ihracatının yüzde 30 artışla 32 milyon dolar, madencilik ihracatının yüzde 15 artışla 31 milyon dolar oldu-

ğunu söyleyen Uğurlu, "Temmuz ayında Denizli, tüm ana sektörlerde ihracat artışı sağlayarak güçlü bir performans ortaya koydu. Özellikle elektrik-elektronik sektörünün yüzde 33 ve tarım sektörünün yüzde 30 oranındaki artışlarıyla öne çıktığını söyleyebiliriz. Bir diğer dikkat çekici gelişme ise; Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli tekstil ve konfeksiyon ihracatı daralma eğilimini sürdürürken, Denizli'nin sınırlı da olsa yeniden büyüme patikasına geçmesi. Bu durum, ilimizin sektör bazında ülke ortalamasından pozitif ayrıştığını gösteriyor. Bu tablo, Denizlili ihracatçıla-

rımızın zorlu küresel piyasa koşullarına hızla uyum sağlayabildiğini, pazar çeşitliliği ve yüksek üretim kabiliyeti sayesinde rekabet gücünü korumayı başardığını ortaya koyuyor" dedi.

Uğurlu, temmuzda Denizli'nin en çok ihracatı 82 milyon dolarla İngiltere'ye gerçekleştirdiğini, onu sırasıyla ABD, Almanya, İtalya ve Hollanda'nın takip ettiğini dile getirdi.

"Finansmana ulaşımındaki zorluklar sürüyor"

31 Temmuz 2026 tarihinde sona ermesi beklenen Döviz Dönüşüm Desteği sürecinin 31 Ocak 2027 tarihine kadar uzatıldığını hatırlatan Osman Uğurlu, "İhracatçılarımıza kur istikrarı, maliyet yönetimi ve nakit akışı açısından önemli katkı sağlayan bu desteğin uzatılmasını memnuniyetle karşılıyoruz. Finansmana erişimin zorlaştığı, uluslararası pazarlarda rekabet koşullarının her geçen gün daha da ağırlaştığı bu dönemde, ihracatçılarımıza sağlanan %3 oranındaki döviz dönüşüm desteği çok önemli. Bunun yanında, destek sisteminin daha etkin ve hedef odaklı hale getirilmesini amaçlayan yeni düzenlemelerin de ihracatçılarımız açısından dikkatle takip edilmesi gerektiğine inanıyoruz" diye konuştu. İZMİR / EKONOMİ

Datça'da kadın emeği ekonomiye dönüşüyor

Datça Belediyesi'nin Kadın Eli Projesi, Çatalmağara Sergi Salonu'nda üretici kadınları ziyaretçilerle buluşturuyor.

Datça Belediyesi'nin, kadın üreticilerin ev ekonomilerine katkı sağlamak ve ekonomik özgürlüklerini desteklemek amacıyla hayata geçirdiği Kadın Eli Projesi 2026 yılında da aralıksız devam ediyor. Proje, Datça'nın zengin kültürünü ve kadınların el emeği göz nuru ürünlerini yerli ve yabancı turistlerle buluşturuyor.

Cumhuriyet Meydanı'nda yer alan Çatalmağara Sergi Salonu'nda düzenlenen



Datçalı kadınlar el emeği ürünlerini Çatalmağara Sergi Salonu'nda yerli ve yabancı turistlerle buluşturuyorlar.

etkinlik, alanında uzman proje koordinatörleri El Sanatları Öğretmeni Ebru Karacaoğlu ile Kilim Dokuma Öğretmeni Elvan Gülşen Varavur'un öncülüğünde yürütülüyor. Kadınların el emeği eserleri hem yerel halkın hem de kenti ziyaret eden tatilcilerin beğenisine sunuluyor.

Üretici kadınlarla bir araya gelen Başkan

Aytaç Kurt, "Datça'nın kültürel zenginliğini yaşatan, kadınlarımızın el emeğini ekonomik bir değere dönüştüren Kadın Eli Projesi'ni sürdürmekten büyük gurur duyuyoruz. Kadınlarımızın ekonomik özgürlüklerini kazanması ve sosyal hayatın içinde daha güçlü bir şekilde yer alması belediye olarak en önem verdiğimiz konuların başında

geliyor. Alanında uzman eğitmenlerimizin rehberliğinde ve belediyemizin desteğiyle büyüyen bu dayanışma ruhu, kentin üretim gücünü artırırken yerel kültürümüzü de turistlerle buluşturuyor. Kadın elinin değdiği her şeyin Datça'yı daha da güzelleştireceğine inanıyorum" dedi.

Datça Belediyesi Meclis Üyesi Filiz Aydeniz de Kadın Eli Projesi'ni kadın üretici-

lerden gelen talep üzerine hazırladıklarını hatırlatarak, "Buradaki amacımız satış olanağı olmayan kadınların üretime katılmalarını sağlamak. Kadın üretime katıldığı zaman ekonomik özgürlüğünü kazanır, böylelikle hem sosyal hayata daha fazla katılır hem de yerel kalkınmaya katkıda bulunur. Bu nedenlerle projeye çok değer veriyoruz" diye konuştu. MUĞLA / EKONOMİ

Konak Belediyesi'nin kaynak operatörlüğü kursunun ilk gününde genç kadınlar kararlılıklarını gösterdiler.



Kadınlar kaynak operatörlüğü eğitimi için kolları sıvadı

Konak Belediyesi, Cevdet İnci Eğitim Vakfı ve İzmir Dokuz Eylül Rotary Kulübü işbirliğiyle düzenlenen ve kadınların her alanda görünür olmasını sağlayan meslek edindirme kurslarına bir yenisi daha eklendi. Daha önce CNC operatörlüğü kursunu tamamlayarak taburları yakan kadınlar bu kez kaynak operatörlüğü için kolları sıvadı.

"Hem İşte Hem Eğitimde Programı" (HIHE) kapsamında gerçekleştirilen, 18-35 yaş aralığındaki kadınlara yönelik kurs 12 hafta boyunca hafta sonları gerçekleştirilecek. Eğitimler, Konak Belediyesi Toros Sosyal Tesisleri içinde yer alan Konak İş Eğitim Merkezi'nde düzenlenecek. Katılımcılar, alanında deneyimli eğitmenler tarafından verilen teorik eğitimlerin yanı sıra atölye ortamında

uygulamalı eğitim alma fırsatı bulacak.

Uluslararası geçerli belge verilecek

Kursu tamamlayan ve yapılacak sınavda başarılı olan kadın katılımcılar, uluslararası alanda geçerli olan Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) belgesi almaya hak kazanacak. Kurs süresince kadınlar, mesleki derslerin yanında üretim, dijital, sosyal ve iş yaşam becerileri alanlarında da eğitim görecektir. Eğitimler, fabrika gezileriyle de desteklenecek. Kadınların meslek edinmesini ve istihdamda katılımını destekleyen proje, aynı zamanda kadınların teknik alanlarda kendilerine yeni kariyer yolları açmalarına ve ekonomik bağımsızlıklarını güçlendirmelerine katkı sunmayı hedefliyor.

İZMİR / EKONOMİ

İzmir'de tasarlanan çantalar 25 ülkeye ulaştı

Genç girişimci Gizem Pirinççiler, yüksek lisans tezini uluslararası markaya dönüştürdü. Kampüste başlayan başarı öyküsünü moda dünyasının kalbi Paris ve New York'ta sürdüren Pirinççiler'in çantaları 25 ülkede vitrinleri süslüyor.



Gizem Pirinççiler, tasarım süreçlerinde coğrafi ve doğal unsurlardan yararlandıklarını dile getirdi.

rimizden Cyssus ise ismini Çeşme'nin antik dönemdeki adından alıyor" dedi. Markanın özgün dili ve sürdürülebilirliğe olan hassasiyeti ile dünyaca ünlü lüks perakende platformu Net-A-Porter'ın da dikkati

ni çektiğini vurgulayan Gizem Pirinççiler, "Platformun gelecek vadeden tasarımcıları desteklediği The Vanguard isimli seçkisine girdik. Aynı zamanda yeşil dönüşümü destekleyen prestijli Net Sustain programına kabul edilerek uluslararası alanda büyük bir başarıya imza attık. Yaşar Üniversitesi mezunu olmanın kariyerimde büyük katkısı oldu. Gördüğüm eğitim, kendimi küresel ölçekte eserler üretmeye hazır hissetmemi sağladı. Farklı disiplinleri bir araya getiren bu yaklaşım, bugün markamın tasarım dilinin temelini oluşturuyor" dedi.

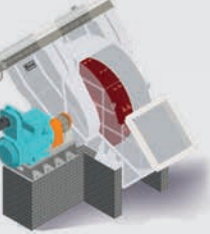
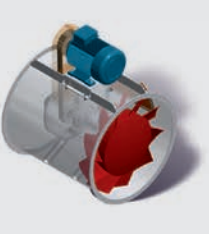
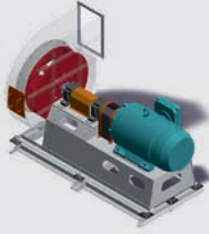
"Üretimi İzmir'de yapıyoruz"

Ürünlerinin dünyanın en prestijli butiklerinde vitrinleri süslediğini söyleyen Pirinççiler, "Naturae Sacra, Latince'de gizemli ve kutsal anlamına geliyor. Üretimde zanaat ve el işçiliğini odağımıza alıyoruz. Tasarım ve üretim süreçlerini tamamen İzmir'de, Ege Serbest Bölgesi'nde yürütüyoruz. Tasarım kanadında 12, üretim kanadında ise 20 kişilik odaklanmış bir ekiple çalışıyoruz" diye konuştu. İZMİR / EKONOMİ

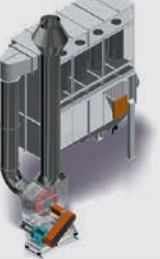


VANTİLATÖR VE FİLTRE SİSTEMLERİ

HAVALANDIRMA & TOZSUZLAŞTIRMA SİSTEMLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



SANTİRÜFÜJ FAN AKSİYAL FAN KARIŞIK AKIŞLI FAN ÇİFT EMİŞLİ FAN



JET FİLTRE SİSTEMİ TEMİZ HAVA KULESİ YAĞ TUTUCU YAĞ TUTUCU



SİKLON MOBİL SÜPÜRGE HAVA KİLİDİ HELEZYON DRALLREGLER KLAPE

1201/2 Sokak No: 2C Temsil Plaza İş Merkezi
35170 Yenışehir - İZMİR / TÜRKİYE

+90 232 433 78 33
info@edvan.com.tr

+90 232 433 78 28
www.edvan.com.tr



RULET & TEKER

H1800 Serisi
Ø075, 125, 150, 200mm
Taşıma Kapasitesi
110 - 140kg



Antistatik

P2600 Serisi
Ø100, 125mm
Taşıma Kapasitesi
100 - 110kg



00 / Bos 01 / Çivili 02 / Tabanlı 05 / Pimli 25 / Soresli

15 Temmuz Mah. Gülbahar Cad. No:92 34212 Bağcılar İSTANBUL / TÜRKİYE
T: +90 (212) 655 21 00 • F: +90 (212) 550 35 29
www.kama.com.tr • e-mail: satis@kama.com.tr



create lasting
memories



pinebayholidayresort

Çamlımanı Mevkii, 09400 Kuşadası/Türkiye
+90(256) 618 1919 | book@pinebay.com

www.pinebay.com