

25 MİLYAR DOLARLIK İHRACATLA TARİHİ REKOR KIRILDI

Türkiye, temmuz ayında 25 milyar dolarlık ihracatla tarih yazdı. Bakan Ömer Bolat, rekoru "Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatı" olarak duyurdu.

AKİB ÜYESİ 40 FİRMA ISO İKİNCİ 500 LİSTESİNDE

TÜRKİYE-BAE İLİŞKİLERİNDE HEDEF 40 MİLYAR DOLAR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye-BAE ilişkilerinde orta vadeli hedefin 40 milyar dolar olduğunu ifade ederek ilaç, gıda ve sanayide yeni iş birliklerini içeren 7 kritik anlaşma imzaladı.

ALİ CAN YAMANYILMAZ

ASHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

SEKTÖRÜMÜZ İHRACATTA BÜYÜK SIÇRAMA POTANSİYELİNE SAHİP

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2024'te tarihi başarı yakalayan sektörün 2025'in ilk 7 ayında da ivmesini koruduğunu vurgulayarak, "155 ülkeye ihracat yapıyoruz, 95 pazarda artış sağladık. Kapasitemizi tam kullanabilirsek ihracatta çok daha büyük sıçramalar yapabiliriz." dedi.

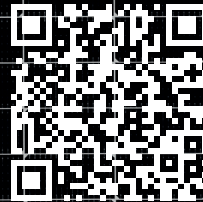
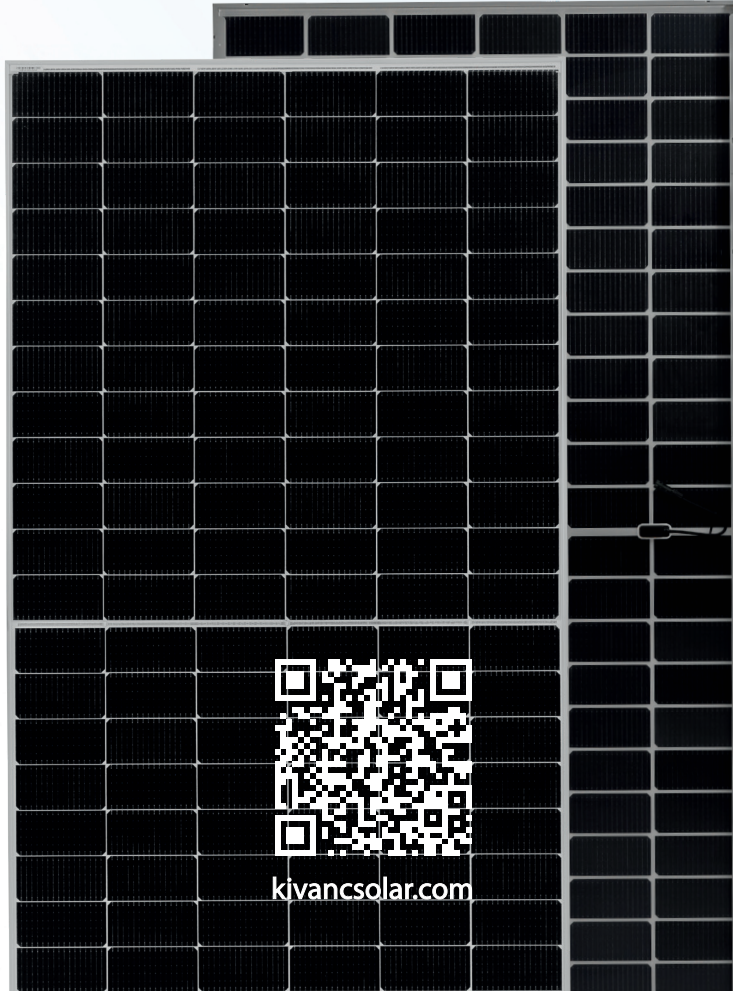
KIVANÇ ENERJİ

Güneş panelinde aynı alanda
maksimum verim, daha fazla elektrik!
Topcon Hücre ile Geleceğe Üretim!

Yeni Nesil Teknoloji

TOPCON

585-600 W



kivancsolar.com

Rekorların devamı için rekabetçiliğimizi güçlendirmeliyiz

FERHAT GÜRÜZ

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



Türkiye genelinde temmuz ayı ihracatımız tüm zamanların rekorunu kırarak 25 milyar dolara yükseldi. Bu dönemde Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) olarak 1 milyar 305 milyon dolarlık ihracat ile genel ihracatın yüzde 6'sını gerçekleştirmiş olduk. Kur-maliyet dengesinin ihracat pazarlarında rekabetçiliğimizi zayıflatmasına ve küresel tedarik zincirlerindeki aksamalar ile artan korumacılık eğilimlerine rağmen ortaya koymuş olduğumuz bu başarı, ihracat ailemizin olağanüstü çabalarının bir sonucu olarak kayıtlara geçti. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanımız Mustafa Gültepe'nin de belirttiği üzere orta ve uzun vadeli hedeflere ulaşabilmek için her ay, aynı başarıyı elde etmemiz gerekiyor. Bunun yolu da zayıflayan rekabetçiliğimizin yeniden güçlendirilmesinden geçiyor.

ABD, EN FAZLA İHRACAT YAPTIĞIMIZ İKİNCİ ÜLKE OLURKEN İHRACAT ARTIŞINDA İSE YÜZDE 119 İLE BELÇİKA İLK SIRADA YER ALDI.

AKİB'in temmuz ayı ihracatını Birliklere göre değerlendirdiğimizde Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimizin 380,2 milyon dolar değerle ilk sırada yer aldığını görüyoruz. Bu Birliğimizi Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 367 milyon dolar ihracatla ikinci, Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz ise 156 milyon dolar ihracatla üçüncü sıradan takip etti. Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 102,7 milyon dolar, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 91 milyon dolar, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz ise 60,4 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Akdeniz Hazır

Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 48,5 milyon dolarlık ihracata imza atarken Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz ise 46 milyon dolarlık ihracat değerine ulaştı.

Yine bu dönemde Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz yüzde 53 ihracat artışıyla lider oldu. Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz yüzde 21, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz yüzde 14 ve Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz ise yüzde 13 oranında artış başarısı gösterdi.

En fazla ihracat gerçekleştirmiş olduğumuz ülkelere baktığımızda ise Irak, 109,4 milyon dolar değer ile her zaman olduğu gibi bu dönemde de ilk sırada yer aldı. Bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatımızı yüzde 90 artırdığımız Amerika Birleşik Devletleri, 85,4 milyon dolar değerle ikinci, ihracatımızı yüzde 100 artırdığımız Romanya ise 71,2 milyon dolar değer ile üçüncü sıraya yerleşti. Belçika pazarında bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatımızı yüzde 119, Suriye pazarında yüzde 76, Fas pazarında ise yüzde 41 oranında artırdık. Bunun yanında Mısır'da yüzde 65, Rusya Federasyonu'nda yüzde 55, Slovenya ve Ukrayna'da yüzde 54 oranlarında kayıplar yaşadık.

Artan maliyetlerimizle karşı kur seviyesinin rekabetçiliğimize ciddi zararlar verdiği, ihracat pazarlarında kazanımlarımızın yanında kayıplar da yaşadığımız bir dönemden geçiyoruz. Yüksek faizlerden dolayı firmalarımız uygun finansmana erişemiyor. Bu anlamda Merkez Bankamızın yüzde 3'lük döviz dönüşüm desteğini üç ay daha uzatması ve 300 baz puanlık faiz indirimi önemli kazanımlar oldu. Bu tür adımların devamını bekliyoruz. Çünkü ihracat ailesi olarak verilen her desteğin bugüne kadar olduğu gibi ülkemize döviz kazandırarak karşılığını fazlasıyla vereceğimizin bilinmesini isteriz.

AKİBaktüel

SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
Veysel Memiş

YAYIN KURULU

Saadettin Çağan, Gürkan Tekin,
Yüksel Akgöl, Fatih Doğan
Ferhat Gürüz, Fuat Tosyalı,
R. Onur Kılıçer

SORUMLU

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mehmet Ali Erkan

YÖNETİM YERİ

AKİB Limonluk Mah. 2433 Sok.

No: 4 33120

Yenişehir / MERSİN

Tel: (0324) 325 37 37

Faks: (0324) 325 41 42

Web: www.akib.org.tr

e-posta: info@akib.org.tr

YAPIM

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim
Danışmanlık Ltd. Şti.

YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt

senyurt@narprmedya.com

EDİTÖR

Nadide Akın

Bünyamin Yıl

narpr@narprmedya.com

İLETİŞİM

Pirireis Mah. 1107 Sk. No:9

Hamitbey Apt. Kat:4 D:8

Yenişehir/MERSİN

Tel : (0324) 999 11 60-12 60

e-posta: narpr@narprmedya.com

• AKİB Aktüel Dergisi AKİB adına NAR PR MEDYA İletişim Danışmanlık Ltd. Şti. tarafından yayıma hazırlanmaktadır.

• AKİB Aktüel, Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından ayda bir yayımlanır.

• AKİB Aktüel'de yer alan imzalı yazılar, yazarların kişisel görüşleridir, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ni bağlamaz.

• AKİB Aktüel'de yer alan yazılar ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

AKİB'DEN TEMMUZ AYINDA 1 MİLYAR 305 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

7 > Değerlendirme



11 > Haber

SAVUNMA VE HAVACILIK ALANINDA 7 MİLYARLIK YENİ REKOR

12 > Haber

TÜRKİYE'NİN AFRİKA AÇILIMI HIZ KESMİYOR



13 > Haber

TÜRKİYE İLE KAZAKİSTAN ARASINDA 20 STRATEJİK ANLAŞMA İMZALANDI

14 > Haber

İHRACATIN GELECEĞİNDE ALGORİTMALARIN İZİ VAR

16 > Haber

TÜRK DONDURMASI DÜNYAYI SERİNLETİYOR

17 > Haber

İHRACAT PLANLAMASINDA VERİ TABANLI YENİ DÖNEM

19 > Haber

GÜNEY AFRİKA, TÜRKİYE İLE TİCARETE STRATEJİK ÖNCELİK VERDİ



22 > Aktüel Haber

ADANA'NIN MOR MUCİZESİ "FEKE'NİN LAVANTA BAHÇELERİ" TURİZM CENNETİ OLDU



30 > Haber

İHRACATTA KADIN GÜCÜ

33 > Haber

TARSUS OSB, ÇUKUROVA'NIN SANAYİ VE YATIRIM MERKEZİ OLUYOR

34 > Araştırma

GÜNEY KORE'DE İHRACAT POTANSİYELİ 54 MİLYAR DOLAR



41 > Haber

MERSİN AGROPARK, TARIM VE GIDADA AR-GE ÜSSÜ OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

600 MWp GES
Kurulumu Gerçekleştirdik!

Kendi sektörünün 'DEVLERİ' sürdürülebilir ve verimli geleceğin anahtarını ÇATALBAŞ ELEKTRİK'e emanet etti.



Çatalbaş Elektrik Enerji:

Güçlü Grup Şirketleriyle Büyüyen Enerji

Çatalbaş Elektrik olarak, stratejik grup şirketlerimizle sektördeki gücümüzü daha da ileriye taşıyoruz. Finansal ve operasyonel iş birliklerimiz, projelerimizi daha yenilikçi, güçlü ve sürdürülebilir kılıyor. Türkiye'nin enerji geleceğine katkı sağlarken, uzun vadeli başarı hedeflerimizi sağlam temellere oturtuyor ve rekabet gücümüzü artırarak müşterilerimize en iyi çözümleri sunuyoruz.



Envolt Enerji, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olarak, yenilenebilir enerji santrallerinin kurulum, revizyon, bakım ve onarım hizmetlerinde sektörde öncüdür. Özellikle güneş enerjisi firmalarına yönelik işletme, bakım ve onarım çözümleriyle yenilikçi ve güvenilir bir çözüm ortağıdır. Sahada güçlü, çözümde hızlıdır.



Enboss, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketlerinden biri olarak; akıllı ev sistemleri, güneş enerjisi çözümleri, elektrikli araç şarj istasyonları ile network ve zayıf akım sistemleri gibi birçok alanda yenilikçi ve sürdürülebilir teknolojiler sunmaktadır. Enboss, yaşam alanlarını daha güvenli, verimli ve konforlu hale getirmeyi hedeflemektedir.



Link Pano Otomasyon, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olup, Schneider Electric bayisi olarak alçak gerilim panoları üretiminde uzmanlaşmıştır. Enerji dağıtımı ve otomasyon projelerinde, yüksek kalite ve mühendislik standartlarını titizlikle uygulayan güvenilir bir çözüm ortağıdır.



Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olan CATALLess, enerji depolama sistemleri alanında tasarım, imalat ve uygulama süreçlerini uçtan uca yöneten yenilikçi bir teknoloji firmasıdır. Geliştirdiğimiz batarya çözümleriyle sürdürülebilir, güvenilir ve yüksek verimli enerji sistemleri sunuyoruz.

NIDAŞ



ÖZLER TARIM



KARTEKS TEKSTİL



HAYAT KİMYA





TEMmuz'DA 25 MİLYAR DOLARLIK İHRACATLA TARİHİ REKOR KIRILDI

Türkiye, temmuz ayında 25 milyar dolarlık ihracatla tarih yazdı. Bakan Ömer Bolat, rekoru "Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatı" olarak duyurdu. TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise sürdürülebilir büyüme için tüm sektörlerin devrede olması gerektiğini vurguladı.

Türkiye ekonomisi, Temmuz 2025'te dış ticaret alanında tarihi bir başarıya imza attı. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Türkiye İhracat Seferberliği Programı"nda yaptığı konuşmada, temmuz ayında 25 milyar dolarlık mal ihracatıyla Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracat rekorunun kırıldığını duyurdu. Bakan Bolat, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla 2,5 milyar dolarlık bir artışla yüzde 11 oranında büyüme kaydedildiğini belirtti. Haziran ayındaki bayram etkisiyle 20,5 milyar dolarda kalan ihracat, temmuzda 4,5 milyar dolarlık yükselişle rekor seviyeye ulaştı. Ocak-Temmuz döneminde toplam ihracat yüzde 5,2 artışla 156,4 milyar dolara yükselirken son 12 aylık ihracat 269,4 milyar dolara yaklaştı. Enerji ürünlerinde temmuzda yüzde 11'lik yükseliş, altın ihracatında yüzde 40'lık bir düşüş yaşandığını açıklayan Bolat, "Temmuz'da elde edilen yüzde 11'lik artış, ihracat artış ivmesinin sürdüğünü göstermektedir." dedi. Ayrıca parite etkisiyle ihracatta 831 milyon dolarlık pozitif katkı sağlandığını, ancak ithalattaki benzer artış nedeniyle net katkının 130 milyon dolarda kaldığını belirtti.

Ticaret Bakanı Bolat, temmuzda ithalatın 31,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini, dış ticaret açığının ise 6,4 milyar dolara gerileyerek geçen yılın temmuz ayına göre yüzde 12

düşüş gösterdiğini vurguladı. Bu, son 9 ayın en düşük dış ticaret açığı olarak kayda geçti. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 79,53 ile son 9 ayın en yüksek seviyesine ulaştı. Bolat, dış ticaret açığını yıl sonunda 90-95 milyar dolar bandında tutmayı hedeflediklerini, bu doğrultuda hem makroekonomik istikrar hem de sanayi üretimi odaklı bir ihracat yapısı kurmak için çalıştıklarını ifade etti.

"Tüm sektörleri oyuna dâhil etmeliyiz"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise temmuz ayı ihracatının Genel Ticaret Sistemi (GTS) verilerine göre bugüne kadarki en yüksek seviye olduğunu belirtti. Gültepe, ocak-temmuz ihracatının 156 milyar dolara, yıllıklandırılmış ihracatın ise 269,5 milyar dolara ulaştığını söyledi. Hizmet ihracatının da 11,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesinin beklendiğini ifade etti. Sektörel değerlendirmeye göre otomotiv 3,8 milyar dolarla temmuz ihracatının lider sektörü olurken, onu 3,4 milyar dolar ile kimyevi maddeler, 1,58 milyar dolar ile hazır giyim, 1,57 milyar dolar ile elektrik-elektronik ve 1,4 milyar dolar ile demir-çelik takip etti. Mustafa Gültepe, ihracattaki büyümenin büyük ölçüde otomotiv, kimya ve parite katkısından kaynaklandığını belirterek, "2,5 milyar dolarlık artışın 1,6 milyar doları iki sektörden, 825 milyon doları ise pariteden geldi. Şikâyetçi değiliz ama sürdürülebilir büyüme için tüm sektörleri oyuna dâhil etmemiz gerekiyor." dedi.

52 ülkede yüzde 50'nin üzerinde artış

Temmuz ayında 1.180 firma ilk kez ihracat gerçekleştirdi. En fazla ihracat yapılan ülkeler arasında Almanya, Birleşik Krallık, ABD, BAE ve İtalya öne çıktı. Türkiye, 137 ülkeye ihracatını artırırken 52 ülkede yüzde 50'nin, 107 ülkede ise yüzde 10'un üzerinde artış sağladı.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe temmuz ayı ihracatının bugüne kadarki en yüksek seviye olduğunu belirtti.



AKİB'DEN TEMMUZ AYINDA 1 MİLYAR 305 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

AKİB'in en çok ihracat yaptığı ülke yine Irak olurken ABD'ye ihracat yüzde 90, Romanya'ya ise yüzde 100 arttı. Gümrük vergilerine rağmen ABD, Türk ihracatçıları için büyüyen bir pazar hâline geldi. Temmuz ayında dört sektörde artış kaydedilirken son 12 aylık ihracat rakamı 16,94 milyar dolara ulaştı.



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, temmuz ayında 1 milyar 305 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. Temmuz ayında AKİB'e bağlı 8 Birlikten 4'ünün ihracatı artış sağladığını kaydeden Başkan Veysel Memiş, "En fazla ihracat değerlerine kimyevi maddeler, demir ve demir dışı metaller ile hububat, bakliyat sektörlerinde ulaşırken en fazla ihracat artışlarını ise hazır giyim ve konfeksiyon, su ürünleri ve hayvansal mamuller ile mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörlerinde gerçekleştirdik." dedi. Veysel Memiş, enflasyondaki düşüş eğilimiyle faiz indirimlerinin devamının uluslararası pazarlarda rekabetçiliğin yeniden güçlendirilmesine katkıda bulunacağını kaydetti.

Kimyevi maddeler lider, hazır giyim rekor kırdı

AKİB'in temmuz ayı ihracatını Birliklere göre değerlendiren Başkan Veysel Memiş, "Temmuz ayında Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 380,2 milyon dolar değerle en fazla ihracat gerçekleştiren Birliğimiz oldu. Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 367 milyon dolar ihracatla ikinci, Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz ise 156 milyon dolar ihracatla üçüncü oldu. Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 102,7 milyon dolar, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 91 milyon dolar, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz ise 60,4 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları

Birliğimiz 48,5 milyon dolarlık ihracata imza atarken Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz ise 46 milyon dolarlık ihracat değerine ulaştı." dedi.

Temmuz ayında ihracat hacminde en güçlü artışı yüzde 53 ile Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin gerçekleştirdiğini açıklayan Başkan Veysel Memiş, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamullerinde yüzde 21, Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünlerinde yüzde 14 ve Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamullerinde ise yüzde 13 artış sağladıklarını belirtti.

"ABD'ye ihracatımızı yüzde 90 artırdık"

Irak'ın her zaman olduğu gibi bu dönemde de 109,4 milyon dolarlık değer ile en fazla ihracat yapılan ülke olduğunu belirtten Veysel Memiş, bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatımızı yüzde 90 artırdığımız ABD, 85,4 milyon dolar değerle ikinci olurken ihracatımızı yüzde 100 artırdığımız Romanya'nın 71,2 milyon dolar değer ile üçüncü sıraya yerleştiğini söyledi. ABD'nin Türk ürünlerine yüzde 15 gümrük vergisi uygulamaya başladığını dile getiren Veysel Memiş, "Amerika çok büyük bir pazar. İhracat artışı bu pazarın ürünlerimize ilgisini açıkça ortaya koyuyor. Bu konuda ticaret diplomasisiyle elde edilecek kazanımlarla kur-maliyet dengesi ihracatta rekabetçiliğimizi destekleyecek seviyelere gelse bu pazardan çok daha fazla pay alabiliriz." diye konuştu.

Başkan Veysel Memiş, bu dönemde Belçika pazarında bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatı yüzde 119, Suriye pazarında yüzde 76, Fas pazarında ise yüzde 41 oranında artırdıklarını ifade ederek sözlerini şöyle tamamladı: "AKİB'in ihracatı yılın ilk 7 ayında 9,6 milyar dolar olurken son 12 aylık ihracatımız ise 16,94 milyar dolar seviyesine geldi."



AKİB Koordinatör Başkanı
Veysel Memiş

AKİB ÜYESİ 40 FİRMA İSO İKİNCİ 500 LİSTESİNDE

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan “Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2024” listesinde, AKİB üyesi 40 sanayi firması yer aldı. Sanayi sektörünün ikinci 500 liginde yer alan AKİB’e üye 40 firmanın, üretimden net satışları ise 112 milyar 452 milyon TL düzeyinde gerçekleşti.

İSO 500’e göre daha küçük ve orta ölçekli kuruluşları kapsayan “Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (İSO İkinci 500)” araştırmasının 2024 sonuçları açıklandı. İSO İkinci 500 araştırması, her yıl olduğu gibi bu yıl da daha küçük ve orta ölçekli kuruluşların içinden geçtiği ekonomik ve finansal koşullar, ihracat performansları, istihdam, AR-GE ve teknoloji faaliyetleri açısından gelişimlerine ilişkin önemli sonuçlar ortaya koydu. Türkiye’nin üretim gücünü gösteren referans araştırmalardan biri olan İSO İkinci 500, büyük ölçekli sanayi kuruluşlarının hemen ardından gelen küçük ve orta ölçekli firmaların 2024 performansına ışık tuttu.

Üretimden net satışın yüzde 8’i AKİB firmalarından

İSO İkinci 500 araştırmasının aynı zamanda sıralama ölçütü ve en önemli çık-

tılarından biri olan “Üretimden Net Satışlar”ı, 2024 yılı sonuçlarına göre 988 milyar liradan 1 trilyon 393 milyar liraya çıkaran İSO İkinci 500 şirketleri, yüzde 41’lik artış performansının geçen üç yılın altında

**AKİB ÜYESİ
FİRMALARIN EN
ÇOK FAALİYET
GÖSTERDİĞİ ALAN
GIDA ÜRÜNLERİ
İMALATI OLURKEN
BU ALANDAKİ
10 FİRMA
İSO 500 LİSTESİNE
GİRDİ.**

kaldığı görüldü. Öyle ki İSO İkinci 500’ün 2023 yılı listesinde yer alan şirketlerin üretimden satışları 2 milyar 958 milyon TL ile 1 milyar 294 milyon TL bandında gerçekleşmişti. 2024 sonuçlarına göre listeye giren AKİB üyesi 40 firmanın üretimden net satışları 112 milyar 452 milyon olarak gerçekleşirken bu 40 firma, 500 firmanın toplam üretimden net satışının yaklaşık yüzde 8,07’sini oluşturdu.

İSO İkinci 500’ün ihracat artışı, İSO 500’ün üzerine çıktı

2024 yılında zayıflayan küresel talep koşullarına rağmen Türkiye’nin ihracatı yüzde 2,4 ile ılımlı bir artış göstererek 261,8 milyar dolara yükselmiş, sanayi sektörü ihracatı yüzde 2,6 artışla 252,1 milyar dolar olmuştu. İSO İkinci 500’ün ihracatı ise yüzde 6,2 artışla 15,9 milyar dolara çıktı. İSO İkinci 500’ün ihracat artışı, İSO 500’ün üzerinde gerçekleşti. Bu durum büyük ölçüde İSO İkinci 500’de sayısal olarak daha fazla ağırlığa sahip olan tekstil ve giyim sektörlerindeki güçlü ihracat performansından kaynaklandı. 2024 yılında 66 yeni kuruluş İSO İkinci 500 sıralamasında yer alma başarısı gösterdi. Bu başarılar karşın 41 kuruluş da 2023 araştırmasında İSO 500’de iken 2024’te İSO İkinci 500’e geriledi. 393 kuruluş, araştırmanın son iki yılında da (2023, 2024) İSO İkinci 500 sıralamasında yer aldı.

En büyük üç şirketten biri AKİB firması oldu

2024 yılı İSO İkinci 500 sıralamasına üretimden net satışları 4 milyar 186 milyon TL ile 1 milyar 820 milyon TL arasında kalan şirketler girebildi. Üretimden net satışlar baz alınarak yapılan 2024 yılı İSO İkinci 500 sıralamasına göre İstanbul





Asfalt Fabrikaları 4 milyar 186 milyon TL ile ilk sırayı aldı. Onu 4 milyar 185 milyon TL ile Yılmaz Redüktör takip ederken AKİB üyesi olan Kayseri firması Boyteks Tekstil, 4 milyar 169 milyon TL ile üçüncü sıraya yerleşti. Boyteks Tekstil, 2023 yılında ISO 500'de 490'ıncı sırada yer almıştı.

Hatay'dan Kayseri'ye güçlü dağılım

Sektörel dağılımda, listeye giren AKİB üyesi firmaların en yoğun faaliyet gösterdiği alan gıda ürünleri imalatı oldu. Gıda sektöründe faaliyet gösteren 10 firma listeye girerken tekstil ürünleri imalatın-

da 8 firma listeye adını yazdırdı. Kimyasal ürünler ve ana metal sanayisinden dörder firma, fabrikasyon metal ürünleri ve kauçuk-plastik imalatı alanlarından ise üçer firma sıralamada yer aldı. Ayrıca kâğıt ürünleri, mobilya, makine ve ekipman üretimi gibi çeşitli sektörlerden de firmalar listeye girmeyi başardı.

Mersin, Kayseri, Adana öne çıktı

Coğrafi dağılım açısından bakıldığında, AKİB'in merkezi konumundaki Mersin'den 8, Kayseri'den 8, Adana'dan 7, Hatay'dan 5, Kahramanmaraş'tan 2, Ka-



raman'dan 3, Konya'dan 2 firma ISO İkinci 500 listesinde yer aldı. Bu tablo, AKİB'in temsil ettiği illerde sanayinin dinamik yapısını ve üretim gücündeki başarıyı bir kez daha yansıttı.

ISO İkinci 500 listesine giren AKİB üyesi firmalar, yalnızca finansal başarılarıyla değil, aynı zamanda üretim kaliteleri, istihdam katkıları ve ihracat potansiyelleriyle de Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesine değer katıyor. AKİB üyesi firmaların ISO İkinci 500'deki bu güçlü temsiliyeti, bölge sanayisinin üretim potansiyelini, rekabet gücünü ve ekonomik katkısını bir kez daha gözler önüne seriyor. Sanayi kuruluşlarının sergilediği bu başarı, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedefleri açısından da stratejik önem taşıyor.

ISO 500 LİSTESİNDEKİ AKİB ÜYESİ ŞİRKETLER

2023	2024	KURULUŞLAR	İL	ÜRETİMDEN SATIŞLAR (NET) (TL)	2023	2024	KURULUŞLAR	İL	ÜRETİMDEN SATIŞLAR (NET) (TL)
-	3	Boyteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	4.169.358.089	340	243	Anı Bisküvi Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Karaman	2.711.806.456
-	6	Erbosan Erciyes Boru San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	4.132.560.779	237	255	Mondi Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.666.429.082
38	48	Tat Nişasta San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	3.797.221.672	262	278	Oyka Kağıt Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	Zonguldak	2.583.824.384
185	49	Tezkim Tarımsal Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Adana	3.785.732.390	291	291	Akova Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	Konya	2.537.550.494
8	50	Orta Anadolu Ticaret ve Sanayi İşletmesi T.A.Ş.	Kayseri	3.785.216.051	228	297	İba Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	2.504.706.784
4	71	Bor Şeker A.Ş.	Niğde	3.625.467.029	187	317	Netafim Sulama Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.	Adana	2.419.861.159
118	83	Corbus Çelik San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	3.567.800.130	252	328	Sertel Vida Metal A.Ş.	Mersin	2.369.262.308
132	95	Arıkan Mensucat San. ve Tic. A.Ş.	K.Maraş	3.509.686.520	263	352	Metal Matris San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.281.155.721
170	103	Oğuz Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Adana	3.463.870.248	302	357	Çukurova Makina İmalat ve Ticaret A.Ş.	Mersin	2.273.026.179
100	115	Has Çelik ve Halat San. Tic. A.Ş.	Kayseri	3.373.792.093	268	365	Modern Çikolata Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Karaman	2.250.086.853
63	123	Şimşek Bisküvi ve Gıda Sanayi A.Ş.	Karaman	3.337.144.964	299	375	Erbey Dokuma İplik San. ve Tic. A.Ş.	Adana	2.208.249.135
83	132	Beşler Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	3.265.626.330	315	377	Dicle Gıda ve Tarım Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti.	Mersin	2.202.676.978
-	151	Yılbor Boru Plastik Petrol San. ve Tic. A.Ş.	Mersin	3.150.335.000	499	393	Parteks Kağıt Endüstrisi A.Ş.	Kayseri	2.158.013.613
-	174	Kuzey Boru A.Ş.	Aksaray	3.008.278.765	363	396	İzi Süt ve Gıda Mamülleri San. Tic. A.Ş.	Konya	2.152.342.539
7	190	Çukurova İnşaat Makinaları San. ve Tic. A.Ş.	Mersin	2.947.106.352	-	399	Nazar Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	K.Maraş	2.149.112.803
71	201	İsopol Kimya A.Ş.	Mersin	2.898.448.326	421	419	Kıvanç Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Adana	2.108.124.223
114	207	Güney Süt Sanayi ve Gıda Maddeleri Ticaret A.Ş.	Mersin	2.872.666.623	-	440	Dervişoğlu Bakliyat A.Ş.	Mersin	2.032.427.383
184	220	Akhan Un Fab. ve Tarım Ürünleri Gıda San. Tic. A.Ş.	Adana	2.800.688.321	-	441	Fil Filtre A.Ş.	Hatay	2.031.541.880
333	226	Hatboru San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	2.781.680.455	403	469	Vitamin Gübre Tarım A.Ş.	Hatay	1.919.053.615
166	241	Bakırlar Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Adana	2.718.615.776	-	478	Omega Metal Demir Çelik Mam. San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	1.901.523.991



TÜRKİYE-BAE İLİŞKİLERİNDE HEDEF 40 MİLYAR DOLAR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye-BAE ilişkilerinde orta vadeli hedefin 40 milyar dolar olduğunu ifade ederek ilaç, gıda ve sanayide yeni iş birliklerini içeren yedi kritik anlaşma imzaladı.

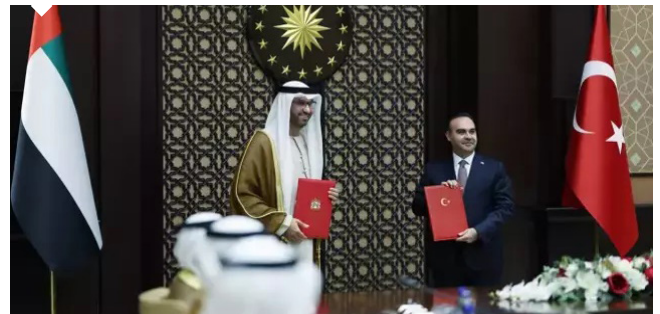
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) Devlet Başkanı Şeyh Muhammed bin Zayed Al Nahyan, Ankara'da gerçekleştirilen Yüksek Düzeyli Stratejik Konsey toplantısında iki ülke arasındaki stratejik iş birliğini yeni bir boyuta taşıdı. Toplantı kapsamında ticaret, sanayi, enerji, ilaç, tarım ve savunma sanayisi gibi alanlarda yedi kritik anlaşma imzalandı.

Bu yıl hedef 20 milyar doları aşmak

Cumhurbaşkanı Erdoğan, imza töreninde yaptığı konuşmada Türkiye-BAE ticari ilişkilerinin son yıllarda tarihi bir ivme kazandığını vurguladı. "Daha üç yıl öncesine kadar 'Ticaret hacminde 10 milyar dolara ulaşır mıyız?' diye konuşurken bu yıl 20 milyar doları aşmayı temenni ediyoruz. Orta vadeli hedefimiz olan 40 milyar dolara da her iki tarafın kararlı adımlarıyla ulaşacağımıza inanıyorum." diyen Erdoğan, BAE ile stratejik ortaklığın her alanda somut sonuçlar verdiğini ifade etti.

Erdoğan, özellikle enerji, ulaştırma, altyapı ve savunma sanayisinde sağlanan ortaklıkların iki ülke için "kazan-kazan modeli" yarattığını belirterek, "2023'te Abu Dabi'de attığımız stratejik iş birliği adımlarının bugün meyvelerini topluyoruz."

"Kutup Bölgelerinde Araştırma Alanında İş Birliğine İlişkin Mutabakat Zaptı", Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ve BAE Sanayi ve İleri Teknoloji Bakanı Dr. Sultan bin Ahmed Al Jaber tarafından imzalandı.



dedi. Erdoğan, BAE ile kalkınma hamleleri ve yatırımlar başta olmak üzere tüm alanlarda tam uyum içinde çalışmaya devam edeceklerini, iki ülke arasındaki güçlü ilişkileri daha ileri seviyelere taşımaya kararlı olduklarını ifade etti.

İlaç, gıda ve sanayide yeni iş birlikleri

İmza altına alınan mutabakat zaptı kapsamında, ilaç, gıda, tarım ve sanayi sektörlerinde yeni yatırımlar planlanıyor. İlaç sektöründe yatırım iş birliği protokolü, Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu ve BAE Yatırım Bakanı Mohammed Hassan Al Suwaidi tarafından imzalandı. Sanayi ve imalat sektörü iş birliği mutabakatı da aynı heyet tarafından imza altına alındı. Ayrıca gıda ve tarım alanında yatırım iş birliği konularında iki ülke arasında önemli adımlar atıldı.

Türkiye ile BAE arasında enerji yatırımları ele alındı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Birleşik Arap Emirliği yetkilileriyle enerji alanındaki iş birliği fırsatlarını görüştü. Görüşmede hidrokarbon ve yenilenebilir enerji yatırımları ele alındı. Bayraktar'a Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır da eşlik etti. Görüşmede BAE Yatırım Bakanı ve ADQ CEO'su Mohamed Hassan Alsuwaidi ile Sanayi ve İleri Teknoloji Bakanı, aynı zamanda ADNOC Başkanı olan Sultan Ahmed Al Jaber yer aldı. Bakan Bayraktar, yaptığı açıklamada, "Yenilenebilir enerjiden hidrokarbonlara kadar iki ülke arasında gerçekleştirilebilecek yatırım imkânlarını değerlendirdik." diye konuştu. Bayraktar, enerji alanındaki iş birliği potansiyelinin yüksek olduğuna dikkat çekerek, "Yeni projelerle ilişkilerimizi güçlendirecek, birlikte bölgesel iş birliğimizi daha da ileriye taşıyacağız." dedi.

SAVUNMA VE HAVACILIK ALANINDA 7 MİLYARLIK YENİ REKOR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı (IDEF) 2025'in açılışında yaptığı konuşmada, 2024 yılında savunma ve havacılık alanındaki ihracatın NATO ve hizmet ihracatları da dâhil olmak üzere yüzde 29'luk artışla 7 milyar 154 milyon dolara ulaşarak yeni bir rekor kırdığını, böylece 2024 hedefi olan 6,5 milyar doların yüzde 11 üzerine çıktıklarını ifade etti.



IDEF 2025 açılış törenine Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler ve Genelkurmay Başkanı Orgeneral Metin Gürak da Kuvvet Komutanları ve Bakan Yardımcıları ile katıldı.

Türkiye'nin savunma sanayisinde ulaştığı noktayı değerlendiren Erdoğan "Dün ambargolara, çifte standartlara, diplomatik baskılara maruz kalan Türkiye, bugün savunma sanayi ürünleriyle dünya piyasalarına mühürünü vuran bir konuma ulaştı." dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, savunma sanayisinin yalnızca bir güvenlik meselesi değil, aynı zamanda ekonomik ve stratejik bağımsızlık meselesi olduğuna vurgu yaparak Türkiye'nin bu alandaki yatırımlarının artarak devam edeceğini belirtti.

Savunma ve havacılık ihracatında rekor

Savunma sanayi şirketlerinin geçen yıl 180 farklı ülkeye ürün ihraç ederek ciddi bir başarıya imza attığını belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, 2024 yılında savunma ve havacılık alanındaki ihracatın NATO ve hizmet ihracatları da dâhil olmak üzere yüzde 29'luk artışla 7 milyar 154 milyon dolara ulaşarak yeni bir rekor kırdığını, böylece 2024 hedefi olan 6,5 milyar doların yüzde 11 üzerine çıktıklarını ifade etti. 2025 Haziran ayı ihracatının bir önceki yıla oranla yüzde 10,4 artarak 623 milyon dolara ulaştığını ifade eden Erdoğan son 12 aydaki ihracatın ise geçen yıla göre yüzde 23,1 düzeyinde artışla 7,5 milyar dolar seviyesini gördüğünü belirtti. Erdoğan, lazer ve elektromanyetik silah sistemleri, otonom sistemler, siber güvenlik, kuantum teknolojisi ve yapay zekâ gibi alanlarda izleyecekleri doğru stratejilerle yakın gelecekte rekabet gücünü daha da artıracaklarını söyledi.

Mersin 30 firma ile IDEF'teydi

Mersin, savunma sanayisindeki gücünü ve vizyonunu "Geleceği Savunuyor" sloganıyla IDEF 2025 Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'nda bir kez daha ortaya koydu. MTSO ve Mersin OSB iş birliğinde kurulan Mersin standında yer alan firmalar, sektördeki iddiasını güçlü şekilde yansıttı. Fuar sonrası değerlendirmede bulunan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, "Firmalarımız yerli ve milli üretim kapasiteleriyle savunma sanayisindeki ağırlığını her geçen gün artırıyor. Mersin olarak ülkemizin savunma sanayine değer katıyoruz." dedi. Zırhlı araçlardan zırhlı iş makinelerine, mühimmat depoları üretiminden insansız deniz araçları ve radar yazılımlarına, cıvata ve özel bağlantı elemanları üretiminden kurşungeçirmez cam üretimine kadar savunma sanayisine iş yapan ve potansiyeli olan 30'a yakın Mersinli firma bulunduğunu söyleyen Çakır: "Mersin olarak, ülkemizin savunma sanayine değer katıyoruz. Bu yükseliş Mersin merkezli Doğu Akdeniz Savunma Sanayi Derneği DASSAD'ın da kurulmasını sağladı ve bölgesel bir iş birliğine evrildi. Artık amacımız bu çalışmaların bir kümelenme yöntemiyle, ortak bir Mersin savunma sanayi hedefiyle yapılmasıdır. Bu fuar katılımlarının bu anlamda firmalarımızı daha çok motive edeceğine ve bu ortak vizyonu oluşturacağına inanıyoruz." diye konuştu.

**7,5
MİLYAR
DOLAR**

**TÜRKİYE'NİN
SON
12 AYLIK
İHRACATI**



TÜRKİYE'NİN AFRIKA AÇILIMI HIZ KESMİYOR

Afrika ile ekonomik köprülerini her geçen gün daha da sağlamlaştıran Türkiye, 2025'in ilk yarısında kıta ile olan ticaret hacmini önemli ölçüde artırdı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre ocak-haziran döneminde Afrika'ya yapılan ihracat bir önceki yıla oranla yüzde 8,8 artarak 9,9 milyar dolara ulaştı. Türkiye'nin toplam ihracatı ise aynı dönemde yüzde 4,1'lik artışla 131,4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Afrika pazarı, Türkiye açısından yalnızca bir ihracat destinasyonu değil, aynı zamanda stratejik ve sürdürülebilir büyüme potansiyelinin adresi haline geldi. Bölge ülkeleriyle geliştirilen ekonomik ilişkilerin, ikili anlaşmaların ve pazar çeşitliliğinin, ihracat rakamlarına güçlü şekilde yansıdığı görüldü.

Türkiye'nin Afrika'ya yönelik ihracatında en büyük payı 1,8 milyar dolarla Fas aldı. Fas'ı 1,6 milyar dolarla Mısır, 1,3 milyar dolarla Libya izledi. Ardından 554,1 milyon dolarla Tunus, 303,5 milyon dolarla Güney Afrika Cumhuriyeti ve 242,3 milyon dolarla Nijerya geldi. Değer bazında en yüksek ihracat artışı da yine Fas'ta kaydedildi. Türkiye'nin Fas'a ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre 345 milyon dolar artış gösterdi. Libya 262 milyon dolar, Kongo Demokratik Cumhuriyeti 103 milyon dolar, Nijer 91,5 milyon dolar, Gana ise 68,1 milyon dolarlık ihracat artışıyla öne çıkan ülkeler arasında yer aldı.

Kimyevi maddeler sektörü liderliği üstlendi

Afrika'ya yapılan ihracatta kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, 1,3 milyar dolarla ilk sıraya yerleşti. Onu 1,2 milyar dolarla hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, 942,4 milyon dolarla çelik, 675,5 milyon dolarla tekstil ve

hammaddeleleri ile 619 milyon dolarla otomotiv endüstrisi izledi. Buna karşın kıtaya en az ihracat yapılan sektörler arasında 214 bin dolarla süs bitkileri ve mamulleri, 3,7 milyon dolarla zeytin ve zeytinyağı ile 23,2 milyon dolarla kuru meyve ve mamulleri yer aldı.

Ticarette yeni dönem: Türkiye Afrika ülkeleriyle iş birliğini geliştiriyor

Türkiye'nin Afrika ülkeleriyle gelişen dış ticaret ilişkileri, yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda diplomatik düzlemde de stratejik açılımlara işaret ediyor. Kıta genelinde gelişen altyapı yatırımları, iş birliği anlaşmaları ve ticari heyet ziyaretleri, bu ivmenin arkasındaki temel dinamikleri oluşturuyor.

Türkiye'nin Afrika kıtasındaki varlığı ihracatla sınırlı kalmıyor

2025 yılının ilk yarısından itibaren sergilenen bu performans, Türkiye'nin küresel pazarlardaki çok yönlü duruşunun bir yansıması olarak değerlendiriliyor. Gelecek süreçte bu güçlü ivmenin, sektörel çeşitlilik ve yatırım tabanlı iş birlikleriyle daha da derinleşmesi ve güçlenmesi bekleniyor. Özellikle Türk müteahhitlik firmalarının Afrika genelinde üstlendiği projeler ve Türk Eximbank destekli finansman modelleri, Türkiye'nin kıtadaki varlığını yalnızca ihracatla sınırlı bırakmıyor; aynı zamanda altyapıdan sağlığa, enerjiden ulaşıma birçok alanda doğrudan yatırım fırsatlarını da beraberinde getiriyor. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ile DEİK iş birliğinde hayata geçirilen Afrika iş forumları, karşılıklı yatırım ortamının geliştirilmesi adına önemli platformlar sunuyor.

Türkiye'nin Afrika'daki büyükelçilik sayısı 44'e ulaştı

Son dönemde Nijerya, Senegal, Güney Afrika ve Angola gibi ülkelerle yapılan karşılıklı ticaret ve yatırım anlaşmaları, Türk firmalarının Afrika'da kalıcı ve etkili bir ekonomik aktör olarak konumlandığını gösteriyor. Diplomatik misyonların sayısındaki artış da bu vizyonun bir parçası olarak değerlendiriliyor. Türkiye'nin Afrika'daki büyükelçilik sayısı bugün itibarıyla 44'e ulaşmış durumda. Bu sayı, Türkiye'nin kıtaya olan ilişkilerini hem siyasi hem ekonomik alanda kurumsallaştırdığının da güçlü bir göstergesi olarak öne çıkıyor.

**1,3
MİLYAR
DOLAR**

**KİMYEVİ
MADDELER VE
MAMULLERİ
SEKTÖRÜ
İHRACATI**

TÜRKİYE İLE KAZAKİSTAN ARASINDA 20 STRATEJİK ANLAŞMA İMZALANDI

Türkiye ile Kazakistan arasında imzalanan 20 stratejik anlaşma ile iki ülke ilişkileri, Orta Asya'nın geleceğini şekillendirecek düzeyde derinleşiyor. Enerji, ulaştırma, yapay zekâ ve savunma sanayi gibi kilit alanlarda imzalanan 20 yeni anlaşmayla iki ülke, iş birliğini stratejik bir boyuta taşıdı.



Türkiye ve Kazakistan, siyasi, ekonomik ve teknolojik iş birliklerini derinleştirmek üzere Ankara'da önemli bir diplomatik toplantıda bir araya geldi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev'in eş başkanlığında gerçekleştirilen Yüksek Düzeyli Stratejik İş Birliği Konseyi 5. Toplantısı kapsamında, iki ülke arasında toplam 20 stratejik anlaşma imzalandı.

İmzalanan anlaşmalar arasında enerji, ulaştırma, yapay zekâ, savunma, ilaç ve tıbbi cihazlar, medya, iletişim, finans, enerji ve madencilik, şehircilik, eğitim ve sağlık alanlarında iş birliğini derinleştirecek protokoller öne çıktı. Özellikle "Orta Koridor Demiryolu Güzergâhı" üzerinden yük taşımacılığı, yapay zekâ teknolojileri, uzay faaliyetleri, İslami finans ve kadınların ekonomik güçlenmesine yönelik adımlar, çok yönlü bir kalkınma ortaklığı perspektifini yansıtıyor. Bu anlaşmalarla iki ülke ilişkileri yeni bir stratejik boyuta taşındı.

TPAO-KMG iş birliği

Bu kapsamında imzalanan enerji anlaşması dikkat çeken başlıklar arasında yer aldı. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile Kazakistan'ın millî petrol ve doğal gaz şirketi KazMunayGas (KMG) arasında anlaşma imzalandı. Anlaşma kapsamında, hidrokarbon arama, geliştirme ve üretim faaliyetlerine yönelik iş birliği yapıldı. Söz konusu anlaşmayla taraflar, mevcut potansiyel sahalarda teknik ve ticari

değerlendirme süreçlerini birlikte yürütmeyi ve enerji alanındaki stratejik ortaklıklarını derinleştirmeyi hedefliyor.

490 milyon doları aşan yatırım anlaşması

Kazakistan Ulusal Yatırım Şirketi (KazakhInvest) tarafından yapılan açıklamaya göre Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev'in, Türkiye'ye gerçekleştirdiği resmi ziyareti sırasında Türkiye ile ekonominin öncelikli sektörlerinde ortak yatırım projelerinin hayata geçirilmesini amaçlayan bir dizi ticari anlaşmaya imza atıldı. Kazak hükümeti ile Türk şirketleri arasında tarım, ilaç, lojistik sektörleri başta olmak üzere toplam değeri 490 milyon doları aşan çeşitli yatırım anlaşmaları yapıldı. Türkiye'nin 150 çeşit gıda takviyesi üreten ve ürünlerini dünyanın 60 ülkesine ihraç eden şirketi Orzax Group Yönetim Kurulu Başkanı Selman Alimoğlu ile de bir araya gelen Tokayev, şirketin Kazakistan'ın Türkistan bölgesinde bir üretim tesisi kurma kararını desteklediğini ve bu girişimin yurt içi ilaç sanayisinin çeşitlendirilmesine ve ülkenin ihracat potansiyelinin artırılmasına önemli katkı sağlayacağını vurguladı. Selman Alimoğlu da şirket olarak Kazakistan'daki üretim üslerini genişletmenin yanı sıra araştırma ve inovasyon alanlarını da geliştirmeyi ve 40 milyon dolarlık yatırımla 500 kişiye kalıcı istihdam sağlamayı hedeflediklerini aktardı.

Yüksek Düzeyli Stratejik İş Birliği Konseyi 5. Toplantısı kapsamındaki anlaşmalarla iki ülke ilişkileri yeni bir stratejik boyuta taşındı.



İHRACATIN GELECEĞİNDE ALGORİTMALARIN İZİ VAR

Dijitalleşmenin itici gücü hâline gelen yapay zekâ (YZ), artık sadece teknoloji şirketlerinin değil, geleneksel sektörlerin de oyunun kurallarını yeniden yazdığı bir dönemin kapısını aralıyor. Verilere göre global şirketlerin yüzde 71'i en az bir fonksiyonunda yapay zekâyı kullanıyor. Peki, yapay zekâ, ihracatçının sahada elini nasıl güçlendiriyor?



Yapay zekâ (YZ), ihracatçı firmalar için yalnızca bir teknoloji değil, aynı zamanda stratejik bir yol arkadaşı hâline geliyor. Global şirketlerin yüzde 71'i en az bir iş fonksiyonunda YZ teknolojilerini kullanırken Türkiye'de de bu dönüşüm hız kazanıyor. İhracat yapan firmalar; pazara giriş stratejilerinden fiyatlandırma modellerine, müşteri ilişkilerinden lojistik planlamaya kadar her alanda YZ'den faydalıyor.

YZ destekli büyük veri analizleri sayesinde, hangi ürünlerin hangi pazarlarda talep gördüğü, sezonluk zirvelerle birlikte satışlar içinde analiz edilebiliyor. Nestlé, Hindistan pazarında artan vegan ürün talebini erken fark ederek bitki bazlı ürünlerini pazara sundu. Unilever ise sosyal medya verilerini analiz ederek bölgesel ürün trendlerine göre pazarlama stratejilerini özelleştiriyor. Türkiye'den ihracat yapan firmalar da Amazon ve Trendyol Export gibi platformlar aracılığıyla YZ tabanlı analizleri ihracat süreçlerine entegre ediyor.

Rekabetin yoğun olduğu pazarlarda fiyatlandırma kritik bir unsur. YZ sistemleri, rakip fiyatlarını, döviz kurlarını ve yerel satın alma gücünü analiz ederek ihracatçılara dinamik fiyat önerileri sunuyor. Walmart bu modeli kullanarak çevrim içi ihracat hacmini büyütürken, Türk KO-Bİ'ler de benzer sistemleri test etmeye başladı.

YZ tabanlı müşteri analizleri sayesinde, firmalar potansiyel alıcıları hedefli kampanyalarla yakalayabiliyor. Alibaba,

B2B eşleştirmelerde yapay zekâyı kullanarak satıcıları doğru alıcılarla buluşturuyor. Böylece bir Türk tekstil firması, Çin'deki spor giyim alıcılarının karşısına doğrudan çıkabiliyor. Lojistik maliyetlerinin yüksekliği, ihracatçının karşılaştığı en temel sorunlardan biri. Maersk ve DHL gibi devler, yapay zekâyı rotalama ve stoklama süreçlerini optimize ederek ciddi zaman ve maliyet avantajı sağlıyor. Regülasyon ve risk takibi de YZ ile daha güvenli hâle geliyor. Payoneer gibi sistemler, ödeme geçmişi riskli olan alıcıları analiz ederek güvenli işlem önerileri sunuyor.

Dijital yakalı çalışanlar geliyor

Gelecek beş yıl içinde satın alma süreçlerinin çoğunun dijital yakalı çalışanlar RPA (robotic process otomation) tarafından yürütüleceği öngörülmüyor. McKinsey'in son araştırmasına göre 2028'e kadar global şirketlerin yüzde 47'sinde tedarik zinciri ve envanter yönetimi alanında çalışan sayısında yüzde 3 ile yüzde 20 arasında bir azalma bekleniyor. Satın Alma Profesyonelleri ve Yöneticileri Derneği (TÜSAYDER)'nin yaptığı açıklamalar ise yapay zekâ ve dijitalleşmenin sektörel dönüşümdeki belirleyici rolünü ortaya koyuyor. Dernek, "Artık geleneksel yöntemlerle maliyet avantajı sağlamak giderek zorlaşıyor. Belirsizlik arttıkça, firmalar teklif marjlarını yükseltiyor ve bu durum enflasyon üzerinde ciddi baskı yaratıyor. Maliyetleri optimize etmek isteyen şirketlerin, yapay zekâ ve dijital dönüşümü tedarik zincirinin merkezine koymaları gerekiyor." diyor. Sonuç olarak yapay zekâ, ihracatçı için sadece veri değil, içgörü ve öngörü sunuyor. Karar alma süreçlerini hızlandıran, riskleri azaltan ve rekabet avantajı sağlayan bu teknolojilerin doğru entegrasyonu, dış ticarete başarının anahtarı olacak. Artık ihracat, yalnızca limandan çıkmak değil, stratejik veriyle yola çıkmak anlamına geliyor.





SOLARİS DANIŞMANLIK®

"Teşvik Hibe Ve Desteklerde Çözüm Ortağınız"



TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT DESTEKLERİ

- Yurt İçi ve Yurt Dışı Fuar Katılım Destekleri
- Pazar Araştırması Desteği
- Pazara Giriş Belgesi Desteği
- Marka Tescil Desteği
- Şirket ve Marka Alım Desteği
- Marka Ve Turquality Programı
- Küresel Tedarik Zinciri Desteği
- Birim Kira Desteği
- Tanıtım Desteği
- Hizmet Sektörü Destekleri
- Bilişim Sektörü Destekleri
- Responsible (Yeşil Dönüşüm ve Sürdürülebilirlik) Destekleri
- Dahilde İşleme Destekleri (DiİB)

**GELECEĞİNİZİ ŞEKİLLENDİRMeye
BİRLİKTE BAŞLAYALIM!**



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI DESTEKLERİ

- Bölgesel Yatırım Teşvikleri
- GES Yatırım Teşvikleri
- Yerel Kalkınma Hamlesi Yatırım Teşvikleri
- Stratejik Hamle Yatırım Teşvikleri
- Teknolojik Hamle Yatırım Teşvikleri
- KOSGEB Destekleri
- Kalkınma Ajansı Destekleri
- TÜBİTAK Destekleri

BİZE ULAŞIN

www.solarisdanismanlik.com.tr • tesvik@solarisdanismanlik.com.tr
Telefon: +90 545 784 65 88



TÜRK DONDURMASI DÜNYAYI SERİNLETİYOR

2025'in ilk 6 ayında dondurma ve yenilebilir buzlu ürünler ihracatı geçen yıla göre yüzde 17 artarak 37,8 milyon dolara ulaştı. Böylece Türkiye, dondurma ihracatı liginde 17'nci sıraya yerleşti.

Türkiye, geleneksel tatları modern üretim teknolojileriyle buluşturarak dondurma ihracatında dünya liginde hızla yükseliyor. 2025'in ilk 6 ayında dondurma ve yenilebilir buzlu ürün ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 37,8 milyon dolara ulaştı ve dünya dondurma ihracat liginde Türkiye, 17'nci sıraya yerleşti. Bu artış, hem küresel pazarda Türk dondurmasının marka değerinin yükseldiğini hem de sektörün ihracat odaklı büyüme stratejisini başarıyla sürdürdüğünü ortaya koyuyor. Ambalajlı Süt ve Süt Ürünleri Sanayicileri Derneği (ASÜD) Başkanı Harun Çallı, dondurmanın artık sadece yaz aylarının değil, yılın dört mevsiminin vazgeçilmezi hâline geldiğini vurguluyor. "Geleneksel mirasımız olan dondurma, sağlıklı ve besleyici bir süt ürünü olarak global pazarda hak ettiği değeri buluyor." diyor Çallı, değişen tüketici tercihleri ve sağlıklı atıştırma seçeneklerine yönelimin, dondurma pazarını küresel ölçekte büyüttüğünü belirtiyor.

Maraş dondurması küresel bir markaya dönüştü

Bugün dünya dondurma pazarı 80 milyar dolara yaklaşırken kişi başına tüketimin ABD ve Avustralya gibi ülkelerde 18-20 litreye kadar çıktığını hatırlatan Harun Çallı, Türkiye'de kişi başı tüketimin 4 litre civarında olduğunu ifade ediyor. Bu rakam, iç pazarda da önemli bir büyüme potansiyeli olduğunu işaret ediyor. Türkiye'nin dondurma ihracatında lokomotif

ürün hiç şüphesiz Maraş dondurması. Geleneksel lezzetini modern paketleme ve lojistik avantajlarla birleştiren dondurma sektörü, Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Asya'dan ABD'ye kadar geniş bir coğrafyada Türk dondurmasının bilinirliğini artırıyor. Avrupa Birliği'ne ihracat onaylı 41 süt ürünleri tesisinin 6'sının büyük çaplı dondurma üretim tesisi olması, bu alanda Türkiye'nin güçlü bir üretim kapasitesinin olduğunu gösteriyor.

Türkiye dünya dondurma ihracat liginde 17'nci sıraya yerleşti

Başkan Harun Çallı, "Orta Doğu, Avrupa ve Asya pazarlarına olan ihracatımız her yıl istikrarlı biçimde artıyor. Bu yalnızca sektörümüz için değil, ülkemiz ekonomisi için de gurur verici." diyor. 2024 yılında 69 milyon 796 bin dolarlık dondurma ihracatı gerçekleştiren Türkiye, 2025'in ilk yarısında 37 milyon 826 bin dolarlık ihracata ulaşarak dünya dondurma ihracat liginde 17'nci sıraya yerleşti. En çok ihracat yapılan ülkeler arasında ABD öne çıkarken onu Irak, KKTC, Fas, BAE, Kazakistan ve Kosova izledi. Avrupa'da ise Almanya, Belçika ve Fransa, Türk dondurmasının en büyük pazarları arasında yer aldı.

Dört mevsim ihracat potansiyeli

Dondurma, geleneksel algının aksine sadece yaz aylarına özgü değil, dört mevsim tüketilebilen ve ihracatta yıl boyu sürdürülebilirlik sağlayan bir ürün olarak ön plana çıkıyor. Başkan Harun Çallı, tüketicilere ambalajlı ve denetimli ürünleri tercih etmeleri gerektiğini hatırlatarak, "Bu hem kendi sağlığınız hem de ülkemizin yerli üretim gücünü desteklemek açısından önemli bir tercihtir. Paketli ürünler tercih edilmeli" çağrısında bulunuyor.

Harun Çallı: Avrupa, Orta Doğu ve Asya pazarlarına olan ihracatımız her yıl istikrarlı biçimde artıyor.



İHRACAT PLANLAMASINDA VERİ TABANLI YENİ DÖNEM

Hedef pazarlara ulaşmak artık çok daha kolay. Export Potential Map gibi dijital araçlar, ihracatçılara ürün bazında hangi ülkede ne kadar potansiyel olduğunu göstererek doğru adımlar atmalarını sağlıyor. Küresel rekabette yol gösteren bu dijital pusula, ihracatçının stratejisini veriye dönüştürüyor.

Türk ihracatçılar için hedef pazarı artık tahminler değil, veriler belirliyor. Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) tarafından geliştirilen ve dünya genelindeki ihracatçılar için açık erişimle sunulan exportpotential.intracen.org (Export Potential Map) platformu, ihracat stratejilerinde veri temelli yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Türkiye’de ise bu araç, özellikle ihracat yapan bölgesel birlikler ve firmalar için önemli bir yol haritası sunuyor.

Platform, ülkelerin ihracat potansiyelini ürün ve pazar bazında analiz ederek gerçekçi ve hedef odaklı kararlar alınmasına olanak tanıyor. Her ülkenin mevcut ihracatı ile ulaşabileceği potansiyel arasındaki farkı hesaplayan sistem, firmalara ve ihracatçı birliklerine “Nereye ne satabilirim?”, “Hangi ürünle hangi pazarda büyüyebilirim?” gibi kritik sorulara somut cevaplar vererek ürün ve bölge bazlı bir planlama çıkartıyor.

Türkiye’nin potansiyeli gerçekten ne kadar büyük?

Örneğin Türkiye’nin Irak’a gerçekleştirdiği ihracat yıllık 10,7 milyar dolara ulaşmış durumda. Ancak platformun verilerine göre bu rakam hâlen ulaşılacak potansiyelin gerisinde. Mobilyadan makineye, elektrikli ev aletlerinden gıda ürünlerine kadar pek çok kalemde Türkiye’nin Irak pazarında alabileceği daha büyük bir pay bulunuyor. Bu veriler, özellikle AKİB gibi bölgesel ihracatçı birliklerinin sektör bazlı hedeflerini şekillendirmek açısından büyük önem taşıyor. Platform aynı zamanda Türkiye’nin bazı ürünlerde potansiyelini tüketmiş olduğunu, bazı kalemlerde ise pazardaki mevcut payının



10,7
MİLYAR
DOLAR

TÜRKİYE’NİN
IRAK’A
YAPTIĞI
İHRACAT

düşük kaldığını göstererek dikkatli bir kaynak ve strateji yönetimi yapılmasını öneriyor. Örneğin Irak, Türk makarna üreticileri için doygun bir pazar görünümündeyken işlenmiş gıda ve teknik tekstil gibi alanlar hâlâ gelişime açık sektörler olarak öne çıkıyor.

Hedef pazarlara ve ürünlere karar verirken veriyle hareket etme zamanı

ITC Export Potential Map, yalnızca dış ticaret verileri sunmakla kalmıyor, aynı zamanda bu verileri ticari stratejiye dönüştürebilecek şekilde sınıflandırıyor. Ürün-pazar eşleşmelerinden ihracat yapılabilirlik göstergelerine, potansiyel performans grafiklerinden karşılaştırmalı ülke analizlerine kadar çok sayıda araç, dış ticaret profesyonellerine sunuluyor. Bu yönüyle platform, ihracatta sürdürülebilir büyüme hedefleyen Türk firmaları için yalnızca bir veri kaynağı değil, âdeta dijital bir stratejik planlama aracı hâline geliyor. Özellikle bölgesel sektör kümelenmeleri, kümelenme temelli ihracat destek projeleri ve UR-GE benzeri kümeler için son derece değerli çıktılar sağlıyor. AKİB ve diğer birlikler için dış ticaret hedeflerinin daha doğru konumlandırılması, bu tür dijital araçların sahaya entegre edilmesiyle mümkün hâle geliyor. Exportpotential.intracen.org, artık sadece geleceği öngören bir platform değil, stratejik kararların temelini oluşturan bir “ihracat navigasyonu” olarak konumlanıyor.



TÜRKİYE İLE İNGİLTERE ARASINDAKİ TİCARİ KÖPRÜ YENİDEN İNŞA EDİLİYOR

Ticaret Bakanlığı, Türkiye ile Birleşik Krallık arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması'nın güncellenmesi için yürütülen ilk müzakere turunun başarıyla tamamlandığını duyurdu. Bu adım, iki ülkenin ekonomik iş birliğine "yeni nesil" bir vizyon kazandıracak. Müzakerelerin yapıcı şekilde devam ettiğini vurgulayan bakanlık yetkilileri, ikinci görüşme turunun 2025 sonunda gerçekleştirilmesini planlıyor. Bu genişletme süreci, hizmet ticaretinde yeni fırsatlar ve mal akışında hızlanma yaratarak iki ülke arasında sürdürülebilir ve derin ekonomik ilişkilerin altyapısını kuracak.

Kadınların ekonomiye katılımları güçlendirilecek

2024'te iki ülkenin yıllık ticaret hacmi 22 milyar dolara ulaştı. Birleşik Krallık, Türkiye'nin 7'nci en büyük ticaret ortağı olup, 8 milyar dolarlık dış ticaret fazlasıyla ülkemizin en fazla ticari fazla verdiği ikinci ülke konumunda. Ankara'da üst düzey katılımı gerçekleştiren görüşmelerde; tarım ürünlerinden hizmet ticaretine, yatırımlardan dijital gümrük işlemlerine kadar çok sayıda başlık ele alındı. Anlaşma kapsamında tarımsal ürünlerde karşılıklı pazarların açılması, İslami

finans dâhil mali hizmetler, sağlık ve görsel-işitsel hizmetler, inovasyon, KO-Bİ'lere destek, coğrafi işaretli ürünlerin tanınması, tüketici hakları ve kadınların ekonomiye katılımlarının güçlendirilmesi gibi başlıklar da masaya yatırıldı. Ayrıca, çevre ve iş gücü kriterleri gözetenerek gümrük işlemlerinin sadeleştirilmesi hedefleniyor. Bakanlık, müzakerelerin hızla tamamlanması için tarafların kararlılıkla ilerlediğini, yeni tur görüşmelerin 2025 sonuna kadar sürmesinin planlandığını açıkladı.



GÜRCİSTAN İLE TİCARETTE YENİ DÖNEM

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Tiflis'te düzenlenen Türkiye Gürcistan İş Forumu'na başkanlık ederek yeni iş birliklerinin altyapısını oluşturdu. Forumda, 200'ün üzerinde Türk iş insanının katılımıyla gerçekleştirilen buluşma, ikili ticaret hacmini 3,4-3,5 milyar dolardan 5 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen stratejik bir kırılma noktası olarak öne çıktı. Ayrıca, Bolat ve Gürcistan Ekonomi Bakanı Mariam Kvirivshvili tarafından Türkiye Gürcistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) menşe kurallarının revize edilmesine ilişkin Ortak Komisyon Kararı imzalandı. Bu revizyonla birlikte STA menşe kuralları, Pan Avrupa Akdeniz Tercihli Menşe Konvansiyonu (PAAMK) normlarıyla uyumlu hâle gelecek. Düzenlemeler 2026'da yürürlüğe girecek ve bölgesel tedarik zincirlerinin kesintisiz devamı sağlanacak. Forum süresince DEİK ve Gürcistan Ticaret Odası iş birliğiyle başlatılan B2B görüşmelerine ek olarak, yeni yatırım alanlarına dair somut adımlar da ele alındı.

2024'te Türkiye'nin Gürcistan'a ihracatı yaklaşık 2,75 milyar dolar olarak gerçekleşirken Türk müteahhitler bugüne kadar Gürcistan'da 5,6 milyar dolarlık 304 projeyi tamamladı. Ticari ilişkilerin bu yeni ivmeyle hem ekonomik hem de bölgesel dinamizme katkıda bulunması bekleniyor.

"Sanayide dijital ve yeşil dönüşüm hız kazanacak"

İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası'nın (İTSO) temmuz ayı meclis toplantısı, Meclis Başkanı Zeki Altun yönetiminde gerçekleştirildi. Toplantıda kent ekonomisi ve bölgesel gelişim odaklı konular masaya yatırıldı. Zeki Altun açılışta yaptığı konuşmada, İskenderun ve Hatay bölgesindeki iş dünyasının öncelikli gündemlerini aktararak meclis üyelerinin katkısını sağlayacak projelerin planlandığını vurguladı.

Toplantıda söz alan İTSO Yönetim Kurulu Başkanı Levent Hakkı Yılmaz ise ülke ve bölge ekonomisindeki son gelişmeler hakkında bilgiler verdi. İTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sanem Akpınar da



teşvik sisteminin yenilenmesi ve Hatay'ın 6. Bölge'ye dâhil edilmesiyle ilgili bilgiler vererek, "Sanayide dijital ve yeşil dönüşüm hız kazanacak, istihdam maliyetleri düşerek üretim artışı sağlanacak ve bölgemiz yeniden cazibe merkezi olacaktır" diye düşünüyoruz. Geçtiğimiz günlerde revize edilen yeni teşvik sistemini, fazla detaylara girmeden genel bir bilgilendirme yaparak sizlere kısaca aktarmak istedim. Verilecek olan teşvikler; sektör, bölge teknoloji seviyesi, meydana getireceği katma değer, kapasite kullanımları gibi birçok kritere göre değişkenlik göstermektedir." diye konuştu.

GÜNEY AFRIKA, TÜRKİYE İLE TİCARETE STRATEJİK ÖNCELİK VERDİ

Güney Afrika Cumhuriyeti, ABD'nin 8 Ağustos'ta yürürlüğe koyduğu yüzde 30'luk gümrük tarifesine karşılık, Türkiye'yi stratejik önceliğe sahip hedef pazarlar arasında konumlandırdı.

Uluslararası İlişkiler ve İş Birliği Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Güney Afrika'nın, Amerika Birleşik Devletleri'nin gümrük tarife zammına karşı alternatif ticaret ortaklarıyla ilişkilerini geliştirmeye yönelik kapsamlı bir strateji yürürlüğe koyduğu bildirildi. Açıklamada, Güney Afrika'nın ABD ithalatındaki yüzde 0,25'lik payına karşın uygulanan yüzde 30'luk yeni gümrük tarifesi "anlaşılmaz" bir karar olarak nitelendirilerek bunun karşılıklı ilişkilere zarar verdiği ifade edildi. Güney Afrika'nın her iki ülkenin çıkarlarını geliştirecek bir anlaşmaya varmak amacıyla ABD ile temaslarını sürdüreceğinin kaydedildiği açıklamada, "Ülkemizin maden zenginliğini değerlendirme kapasitesini ellerinden alan ve sömürge döneminin dayatmacı ticaret ilişkilerini taklit eden ilişkiler yerine, katma değerli üretimi ve sanayileşmeyi teşvik eden anlaşmalar yapmayı hedefliyoruz." ifadeleri kullanıldı.

Güney Afrika için Türkiye artık stratejik önceliğe sahip ülkeler arasında

Açıklamada, yeni tarife rejiminin Güney Afrika ekonomisi üzerinde doğrudan etki yaratabileceği kaydedilirken, alternatif pazarlara yönelmenin bir zorunluluk hâline geldiği belirtildi. Bu durumun şimdiye dek yeterince değerlendirilememiş pazarlarda yeni ortaklıklar geliştirmek için de bir fırsat sunduğuna dikkat çekilen açıklamada, "Bu bağlamda, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) ülkeleri ile birlikte Türkiye de stratejik önceliğe sahip hedef pazarlar arasında yer almaktadır." ifadesi kullanıldı. Açıklamada, Avrupa Birliği (AB), Çin, Tayland, Japonya, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Suudi Arabistan gibi pazarlara açılma konusunda hâlihazırda önemli mesafeler katedildiği belirtildi.

Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre, gayrisafi yurt içi hasılası (GSYİH) 410 milyar doları aşan Gü-



Yeni tarife rejiminin Güney Afrika ekonomisi üzerinde doğrudan etki yaratabileceği belirtilirken, alternatif pazarlara yönelmenin bir zorunluluk hâline geldiği ifade ediliyor.

ney Afrika, 2025 itibarıyla Afrika'nın en büyük ekonomisi ünvanını taşıyor. Zengin madenleri, gelişmiş finans altyapısı ve güçlü sanayisiyle öne çıkan ülke, kıtanın ticaret merkezi olarak nitelendiriliyor. Afrika'nın en büyük 10 şirketinden 8'i Güney Afrika merkezli olup tamamı Johannesburg Borsasında (JSE) işlem görüyor. Tüm Afrika borsalarının birleşik hacminden daha büyük hacme sahip JSE'nin toplam piyasa değeri ise 1,3 trilyon doları buluyor. Bu yıl G20 dönem başkanlığını yürüten Güney Afrika, aynı zamanda BRICS üyesi ülkeler arasında yer alıyor.

Güney Afrika'da Türkiye'nin 100 milyon dolarlık yatırımı bulunuyor

Resmî verilere göre Türkiye'nin, Sahra Altı Afrika'daki en büyük ticaret ortağı Güney Afrika ile ikili ticaret hacmi 2024 yılında yaklaşık 2 milyar doları buldu. Bu ticaretin yaklaşık 700 milyon doları Türkiye'den ihracat, 1,3 milyar doları Güney Afrika'dan ithalat olarak gerçekleşti. Türkiye'nin Afrika'ya yönelik açılım stratejisinde kilit role sahip Güney Afrika'da madencilik ve tekstil sektörleri başta olmak üzere yaklaşık 100 milyon dolarlık yatırımı bulunuyor.

İşsizlik oranının yılın ilk çeyreğinde yüzde 33'e yaklaştığı Güney Afrika'da hükümet, ABD'nin tarife artışının kısa vadede 30 ile 100 bin arasında iş kaybına neden olabileceğini öngörüyor. Uzmanlar ise ABD pazarındaki kayıpların kısa vadede telafi edilmesi için bu şartlarda etkili

bir politika seçeneğinin bulunmadığını, uzun vadede ise ihracatın yeni pazarlara yönlendirilmesi gerektiği konusunda hemfikir.



ÇEŞMELİ-KIZKALESİ OTOYOLU, TURİZME VE TİCARETE HIZ KATACAK

52 kilometrelik Çeşmeli-Kızkalesi Otoyolu, Mersin'in turizm ve ticaret potansiyeline hız kazandıracak. Yolculuk süresi 2,5 saatten 18 dakikaya düşecek, yılda 2,2 milyar lira tasarruf sağlanacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı
Abdulkadir Uraloğlu



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Mersin'in turizm ve ticaret potansiyelini güçlendirecek 52 kilometrelik Çeşmeli-Kızkalesi Otoyolu tamamlanırken yıllık 2,2 milyar lira tasarruf sağlanacağını, yoğun yaz trafiğinin tarihe karışacağını açıkladı.

Mersin'in yer altı zenginlikleri, tarihi ve kültürel varlıkları, modern limanı, serbest bölgesi ve Çukurova Bölgesel Havalimanı ile Türkiye'nin en önemli turizm ve ticaret merkezlerinden biri olduğunu vurgulayan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, bu potansiyelin gelişmesi için ulaşım altyapısının güçlendirilmesinin şart olduğunu söyledi. Uraloğlu, "Çeşmeli-Kızkalesi Otoyolu Projemiz, Mersin'in Adana, Gaziantep, Antalya gibi büyük şehirlerle kesintisiz bağlantısını sağlayarak hem yerli hem de yabancı turistlerin erişimini kolaylaştıracak." dedi.

Dev altyapı yatırımı: 6 kavşak, 7 tünel, 5 viyadük

Toplam 41 kilometre 3 gidiş-3 geliş ana gövde, 11 kilometre 2 gidiş-2 geliş bağlantı yolundan oluşacak proje kapsamında; 6 kavşak, 7 tünel, 5 viyadük, 33 köprü ve üst geçit, 34 alt geçit, 74 menfez, 2 otoyol hizmet tesisi, 1 bakım işletme merkezi ve 1 tünel işletme merkezi inşa edilecek. Uraloğlu, akıllı ulaşım sistemleriyle donatılacak otoyolun 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet vereceğini ve bölgedeki transit trafiği şehir merkezine girmeden mevcut otoyol ağına bağlayacağını belirtti.

Proje tamamlandığında Mersin'in turizm bölgelerinin yaz aylarında yaşadığı trafik yoğunluğu tarihe karışacağını, mevcut durumda 2,5 saate kadar sürebilen yolculukların 18 dakikada tamamlanacağını belirten Uraloğlu, "Yılda zamandan 1,9

milyar lira, akaryakıttan 300 milyon lira olmak üzere toplam 2,2 milyar lira tasarruf sağlayacağız. Ayrıca 17 bin ton karbon emisyonunu azaltarak doğaya katkıda bulunacağız." diye konuştu.

Akdeniz Bölgesi için stratejik proje

Bakan Uraloğlu, Çukurova Havalimanı'na erişimin kolaylaşmasının turizm yatırımlarını ve gelirlerini artıracığını, bölge esnafı ve ihracatçıları için lojistik avantajlar yaratacağını söyledi. Projenin yatırım bedelinin 1 milyar 263 milyon avro olduğunu, bunun yüzde 30'unun öz sermaye, yüzde 70'inin ise İngiltere ve Almanya merkezli finans kuruluşlarının sağladığı kredi ile karşılanacağını aktaran Uraloğlu, "Bu proje sadece ulaşım değil, ekonomik büyüme, istihdam ve ticaretin hızlanması demek." dedi.

Karayolları Genel Müdürü Ahmet Gülşen ise otoyolun yalnızca Mersin için değil, tüm Akdeniz Bölgesi için stratejik bir yatırım olduğunu altını çizdi. "Kredi temini tamamlanan proje, sağlam bir mali zemine kavuşmuş durumda." diyen Gülşen, otoyolun Marmara'dan Doğu Anadolu'ya, Ege'den Karadeniz'e uzanan kara yolu koridorlarının önemli bir halkası olacağını kaydetti. Bakan Uraloğlu, Antalya-Alanya Otoyolu ile birlikte yaklaşık 4,1 milyar dolarlık yatırımın hayata geçirildiğini hatırlatarak doğru zamanda, doğru işler yapmaya gayret etiklerini sözlerine ekledi.

Bakan Uraloğlu, proje tamamlandığında yaz aylarında çileye dönüşen Mersin trafiğinin tarihe karışacağını söylüyor.



Adana'dan Dünyaya açılan Teknoloji

Sürdürülebilir bir gelecek için
Üstün arıtma teknolojilerimiz ve
enerji çözümlerimizle
20'ye yakın ülkede faaliyet
gösteriyoruz.



Daha yaşanabilir bir
dünya bırakabilmek
için,

**ENERJİ
SARFIYATINI AZALTAN
EKİPMANLAR**

ile
Karbon Ayak izi'ni
azaltıyor,

Ölçülebilir ve
İzlenebilir

**ENTEĞRE ELEKTRİK VE
OTOMASYON
ÇÖZÜMLERİ**

ile de
verimlilik ve
teknolojiyi birleştiriyoruz.



Zeytinli Mah. Turhan Cemal Beriker Bul. 806/3A
Seyhan / ADANA
O (322) 456 23 69
Info@arcwater.com.tr
arcwater.com.tr



Adana'nın mor mucizesi "FEKE'NİN LAVANTA BAHÇELERİ" TURİZM CENNETİ OLDU

Adana'nın Feke ilçesindeki Tapan yöresi, son beş yılda atıl arazilerin mor cümbüşe dönüştüğü lavanta tarlalarıyla adeta bir turizm mucizesi yaşıyor.

Sabahın serinliği ile yayılan o eşsiz lavanta kokusu, yerli ve yabancı misafirleri bölgeye çekiyor; gün batımında ise fotoğraf tutkunlarına âdeta kartpostallardan fırlamışçasına büyüleyici kareler sunuyor...





Kadın girişimciler lavanta demetlerini satarak hem ev ekonomilerine katkıda bulunuyor hem de iş gücüne katılım sağlıyor.



Beş yıl önce başlatılan kırsal kalkınma desteğiyle, Tapan'daki dokuz mahallede kullanılmayan araziler lavanta bahçelerine dönüştürüldü. Bölge kadınları, üretim sürecine dâhil olarak lavanta yağı, sabun, kolonya, mum ve bal gibi ürünler üretiyor; tarlalarını ziyaretçilere açarak turizmi ekonomik gelirle örüyor.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'ndan Mehmet Bedir, "Gün batımı ışığıyla lavantaların mor güzelliği ortaya kartpostal-lık işler çıkarıyor." diyerek bölgenin ne denli cezbedici hâle geldiğini anlatıyor. Bu doğal fon, tarlaların her köşesine fotoğraf tutkunlarının akın etmesini sağlıyor.

Hem ekonomik hem de kültürel bir dönüşüm yaşıyor

Lavanta üretiminin yanı sıra konuk ağır-layan işletmeler de bölgedeki kadın girişim-cilerin ekonomiye katkısını artırıyor. Kadın üreticilerden Bedia Arı, "Lavanta demetleri-ni 30 TL'den satıyoruz. Gelen bir daha geli-yor." diyerek hem geliri hem memnuniyeti özetliyor. Sıla Başer ise "Bahçemiz âdetâ kafe gibi oldu." diyerek dönüşümün sosyal boyu-tuna ışık tutuyor.

Lavanta tarımı, Feke'de yalnızca görsel değil, ekonomik ve kültürel bir dönüşüm ya-ratıyor. Arıcılar lavanta balı üretimine yö-ne-lirken kadın üretici destekleniyor. Ziyaretçi-ler memnun, üreticiler umutlu. Bu enerjinin sürdürülebilirliği, elbette devlet desteğinin devamına, yerel aktörlerin birlik ve yaratıcı-lığına bağlı. Adana'nın lavanta tarlaları, gün-lük kent yaşamından uzaklaşmak, doğanın sessiz şölenine dâhil olmak isteyenler için art-ık bir rüya destinasyon. Mor tarlarda solu-nan her nefes hem ekonomik hem de ruhsal bir iyileşme armağan ediyor Adana'ya.



**ALİ CAN
YAMANYILMAZ**
Akdeniz Su Ürünleri
ve Hayvansal
Mamuller
İhracatçıları Birliği
(ASHİB) Başkan
Yardımcısı



“KAPASİTEMİZİ TAM ANLAMIYLA KULLANIRSAK İHRACATTA BÜYÜK SİÇRAMALAR YAPABİLİRİZ.”

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2024'te tarihî başarı yakalayan sektörün 2025'in ilk 7 ayında da ivmesini koruduğunu vurgulayarak, “155 ülkeye ihracat yapıyoruz, 95 pazarda artış sağladık. Kapasitemizi tam kullanabilirsek ihracatta çok daha büyük sıçramalar yapabiliriz.” dedi.

Türkiye'nin su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü, son iki yılda ihracatta yakaladığı ivmeyle dikkat çekiyor. 2024 yılında toplam ihracatın 3,86 milyar dolara ulaşması sektörün yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte de rekabetçi bir yapıda olduğunu göstergesi. Bu tabloda ASHİB çok güçlü bir oyuncu olarak ön plana çıkıyor. ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, Birliğin 2024 yılında yüzde 20,5'lik artışla 382 milyon dolar bandına yükseldiğini, 2025'in ilk 7 ayında yüzde 23'lük ilave artışla ihracat performansını güçlü bir şekilde sürdürdüğünü belirtti. Birliğin ilk üç ihracat kalemini sırasıyla kanatlı eti, süt ve süt ürünleri ile su ürünlerinin oluşturduğunu ifade eden Ali Can Yamanyılmaz, “155 ülkeye ihracat yapıyoruz, 95'inde artıdayız. Bu, bizim esnekliğimizin ve krizlere karşı dayanıklılığımızın net göstergesi. Potansiyelimiz mevcut rakamların çok üzerinde. Kapasitemizi tam kullanırsak sıçrama kaçınılmaz.” diye konuştu.

Ürün kalitesi kadar algının da önemli olduğunu vurgulayan Ali Can Yamanyılmaz şunları ifade etti: “Pazarda hikâyesi olan markalar fark yaratıyor.

3,86
MİLYAR
DOLAR

2024 YILI
TÜRKİYE SU
ÜRÜNLERİ VE
HAYVANSAL
MAMULLER
İHRACATI

Bizim avantajımız denizlerimiz, tarlalarımız ve üretim kültürümüz. Doğru anlattırsak alıcı bize sadık kalır. Fuarlar, tadım etkinlikleri, dijital kampanyalar ve ikili görüşmeler görünürlüğü artıran temel araçlar. Bu nedenle fuarlara büyük önem veriyoruz.”

Hedef pazarların haritası genişliyor

Farklı coğrafyalarda var olabilmenin ihracatın sürdürülebilirliği açısından kritik olduğunu belirten Ali Can Yamanyılmaz, “En büyük pazarlarımız Orta Doğu ülkeleri. Ancak bugün bakınca Afrika'da derinleşiyoruz, Uzak Doğu ile teknik süreçleri hızlandırmaya çalışıyoruz, Latin Amerika ve Karayipler'de ise düzenli etkinliklerle bir 'giriş kapısı' inşa ediyoruz. Çin ve Rusya da odağımızda. Bu yaklaşım, pazarlardaki dalgalanmaların etkisini azaltırken ürün bazında daha dengeli bir sepet oluşturuyor.” dedi.

Afrika kıtasına “giriş kapısı” olarak gördükleri Mısır, Libya, Cezayir, Tunus, Moritanya, Senegal ve Gana gibi ülkelerin su ürünleri ve hayvansal mamuller ihracatında hedef pazarlar içinde yer aldığını belirten Yamanyılmaz, lojistik süreleri kısaltmak



Beyaz et tarafında üretim kapasitesi 2,5-2,6 milyon tonu bulurken ihracat ise 400-500 bin ton aralığında seyrediyor.

“TÜRKİYE, YILDA 22 MİLYAR ADET YUMURTA ÜRETİYOR; BUNUN 13-14 MİLYAR ADEDİ İÇ PİYASADA TÜKETİLİRKEN YAKLAŞIK 7 MİLYAR ADEDİ İHRAÇ EDİLİYOR.”

için yeni hatların devreye girmesinin bu pazardaki büyümeyi desteklediğini belirtti. Çin’e süt ürünleri ihracatının 60 firmanın onay almasıyla büyüdüğünü ifade eden Yamanyılmaz, Türkiye’nin en fazla ihraç ettiği su ürünleri ve kanatlı sektöründe ise Çin’in izin vermemesi nedeniyle ihracat yapamadıklarını kaydetti.

Su ürünlerinde fileto, tütsü, marine gibi işlenmiş ürünler; kanatlıda ısıtılmış işlem görmüş ürünler ve farklı porsiyonlama seçeneklerinin uzak pazarlara erişimi

Yumurta ihracatında fon ve yasaklardan kaynaklı arz fazlasının fiyatları dip seviyelere ittiği belirtiliyor.



kolaylaştırdığını anımsatan Yamanyılmaz, “İşlenmiş ürün hem birim fiyatı yükseltir hem de lojistikte esneklik sağlar. Ürünün standardı ve izlenebilirliği netleştğinde alıcıyla uzun vadeli ilişki kurmak kolaylaşır.” ifadelerini kullandı.

“AB izni, sektör için dönüm noktası olacak”

Avrupa Birliği (AB), İngiltere ve Uzak Doğu’nun su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü için büyük potansiyel barındırdığının altını çizen Yamanyılmaz şunları kaydetti: “AB ve İngiltere’nin ısıtılmış işlem görmüş kanatlı eti ihracatına izin vermesi, sektör için dönüm noktası olacak. AB ve İngiltere pazarını açmak, kapasitemizi tam kullanmamızı sağlayacak. Filipinler, Singapur, Malezya ve Endonezya gibi beyaz et ve su ürünleri tüketiminin yüksek olduğu Uzak Doğu ülkeleri de hedef pazarlar arasında, ancak veteriner sertifikaları ve tesis onay süreçleri gibi teknik engeller bu pazarlara girişi zorlaştırıyor.”

“Beyaz et tarafında kapasitemizi tam kullanamıyoruz”

Yamanyılmaz, beyaz et tarafında tabloyu rakamlarla anlatarak, “Üretimimiz 2,5-2,6 milyon ton. Kapasitemiz çok daha yüksek. İhracatımız 400-500 bin ton aralığında, iç tüketim ise 1,7-1,8 milyon ton düzeyinde. Yani kapasitemizi tam kullanmıyoruz, atıl kapasite var. Aslında sorunun önemli bir kısmı, AB ve Birleşik Krallık başta olmak üzere teknik gerekliklerde düğümleniyor. Neden yapamıyoruz? Standartlar, veteriner sertifikaları, tesis onayları gibi engellere takılıyoruz. O ülkelerin ekipleri gelip, tesislerimizi denetleyip onaylamalı. Bakanlıklarımız bu konuda yoğun mesai harcıyor.” diye konuştu.

“7 milyar adet yumurtayı ihraç edemezsek üretim çöker”

Türkiye’nin yılda 22 milyar adet yumurta ürettiğini, bunun 13-14 milyar adedinin iç tüketimi karşılarken yaklaşık 7 milyar adedinin ihraç edildiğini ifade eden Yamanyılmaz, “7 milyar adet yumurtayı ihraç edemezsek üretim çöker. Son iki ayda, fon ve yasaklardan kaynaklı arz fazlası, fiyatları dip seviyelere

itti; firmalar kapanma eşiğine geldi. Neyse ki fon kaldırıldı, pazar bir miktar rahatladı. Irak ve Orta Doğu pazarları bu kalemde kilit önemde. Değişken kararlar, üretim planlamasını zorlaştırıyor. Bu nedenle pazarlara erişimde öngörülebilirlik ve düzenli akış kritik öneme sahip." ifadelerini kullandı.

"Komşularımızla ikili ilişkilerimizin gücünü ticaretimize yansıtabilmeliyiz"

Bölge dinamiklerinin sektörün performansını doğrudan etkilediğini dile getiren Yamanyılmaz, "Firma olarak bu yıl içinde 10 fuara katıldık. Pek çok pazarda fiyat rekabeti lehimize değil. Rekabetçi fiyatlar vermediğimiz için müşteri kaybediyoruz. Yanımızdaki 'kardeş' dediğimiz Suriye bizden mal almıyor. Suriye'de yeni yönetim dönemiyle birlikte ocak ayından itibaren vergi oranları yüzde 100 artırıldı ve buna ek olarak son iki ayda beyaz et, canlı tavuk ve civciv alımı yasaklandı. Kardeş hukuku ile yaklaşıyoruz ama bizden mal almak yerine başkalarıyla ticaret yapmayı tercih ediyorlar. Suriye'de 3-4 üretici var, onları korumak adına 25 milyon insana pahalı ürün yediyorlar. Ticaret Bakanlığımız öncülüğünde sorunu çözmek için yoğun bir mesai harcıyoruz. Irak tarafında da beyaz et ve yumurtada geçmiş yıllardan kalan kısıtlar, dönem dönem devrede. Hem Suriye'de hem de Irak'ta ikili ilişkilerimizdeki gücün ticaretimize de yansımaları istiyoruz." dedi.

"İhracat kültürünü kolay oluşturmadık, heba etmemeliyiz"

Suriye ve Irak'taki dönemsel kısıtlar, Rusya-Ukrayna arasındaki savaş, Asya pazarlarındaki teknik engeller ve Afrika'daki lojistik sıkıntılara rağmen sektörün dinamik yapısından dolayı hızla başka pazarlara yönelerek ihracatta rekorlar kırmaya devam edebildiklerini kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, 95 pazarda yakalanan artışların bunun en büyük kanıtı olduğunu söyledi. Türkiye'nin, ihracat kültürü oluşturan dünyanın sayılı ülkelerinden biri olduğuna dikkat çeken ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, "35 yıl önce balık üretmiyorduk, otomotiv ihracatımız bu kadar değildi. Bugün her alanda gerçekleştirdiğimiz üretimlerimizle dünya ile yarışıyoruz. Bu kültür kolay kurulmadı. Coğrafi avantajımız, bilgi birikimimiz ve üretim disiplinemiz en büyük sermayemiz. Bunu yeni pazarlarla ölçeklemeli ve yüksek katma değerli ürünlerle kalıcı kılmalıyız. Potansiyelimiz çok büyük ancak rekabetçi fiyatlar veremediğimiz için pazar kaybediyoruz. Hükümetimizden Kredi Garanti Fonu ve Eximbank kredileri başta olmak üzere ihracata yönelik kapsamlı ve etkin destek ve teşvikler bekliyoruz." dedi.



Kafes balıkçılığında levrek ve çipura gibi yüksek değerli ürünler ihracatta fark yaratıyor.

30 bin tonluk üretim, 150 milyon dolar ihracat potansiyeli

Bölgenin geleceğini İskenderun Körfezi'nde kurulan kafes balıkçılığı ile Adana'da kurulan tarla balıkçılığının şekillendireceğini vurgulayan Ali Can Yamanyılmaz, kafes balıkçılığında üç firmanın üretime başladığını açıkladı. Kafes balıkçılığının levrek ve çipura gibi yüksek değerli türlerle ihracatta fark yarattığını ifade eden Yamanyılmaz, 2025'in sonuna doğru ilk hasadın yapılmasını beklediklerini açıkladı. 2026'nın başlarında diğer firmaların üretime geçmesini beklediklerini, tam kapasiteye ulaşıldığında yıllık 30 bin ton üretim hedeflendiğini dile getiren Yamanyılmaz, "Kafes balıkçılığında kilogram başına 5 dolar varsayımıyla 150 milyon dolarlık ihracat potansiyeli söz konusu. Tarla balıkçılığında için içinde olmadığımız için geçmişte yanlış planlamalar nedeniyle 4-5 yıl kaybedildi. Valimiz Sayın Yavuz Selim Köşker'in liderliğinde, işin içine dâhil olduk ve proje yeniden yapılandırıldı. İhale süreci başlıyor ve 2026'da ilk kazma vurulacak. Ardından altyapı ilerlerken tahsis ve üretim süreçleri eş zamanlı yürüyecek." diye konuştu.

"Yerel yem üretiminin maliyetleri yüzde 15-20 azaltmasını bekliyoruz"

Rekabet gücünü artıracak en önemli adımlardan biri, yem ve işleme tarafındaki yatırımlar. Bölgedeki yatırımlar sadece üretim kapasitesini değil, istihdamı ve yan sanayiye de büyütüyor. Balık yemi tesisi, işleme tesisleri, soğuk depolar ve lojistik hizmetler bir araya geldiğinde maliyetler düşüyor, kalite kontrolü kolaylaşıyor. Bu nedenle Çukurova'da kurulan balık yemi tesisinin yıl bitmeden devreye girmesi hedefleniyor. "Ege'den yem taşımak yerine yerinde üretim, lojistik maliyetini düşürür; dünya ile rekabette elzem." diyen Yamanyılmaz, Çukurova'daki



yem tesisi ve Kozan'daki işleme yatırımlarının stratejik önemine dikkat çekti. Yamanyılmaz, "Bu yatırımlar bölgemizin potansiyelini harekete geçirir; üreticiye nefes aldırır. Beklenti, yerel yem üretiminin tarla ve kafes balıkçılığında maliyetleri yüzde 15-20 azaltması yönünde." ifadelerini kullandı.

"Nijerya'ya yaptığımız ticaret gezileri yeni bağlantılar getirdi"

Nijerya, ASHİB'in Afrika stratejisinde merkezi bir konumda. 225 milyon nüfuslu ülke, 2030'larda dünyanın en kalabalık ülkeleri arasına girmeye aday. Yamanyılmaz, "Çalışmadan ve gitmeden olmuyor. Nijerya'ya yaptığımız ticaret gezileri yeni bağlantılar getirdi. Lojistik hat sayısı arttı ve seyahat süreleri kıaldı. Mısır, Libya, Cezayir, Tunus ve Fas'tan başlayıp Sahra altına inen geniş bir koridorda potansiyel var." diyerek finansman ve ödeme risklerine karşı bu pazarların dikkatle yönetilmesi gerektiğini aktardı.

"İşlenmiş ürünler uzak pazarlara erişimi kolaylaştırıyor"

Uzak pazarlarda ihracatın sürdürülebilirliğinin lojistikte kurulacak dengeye bağlı olduğunu belirten Yamanyılmaz, taze ve işlenmiş ürün ayrımına dikkat çekerek şunları kaydetti: "Taze ürün, raf ömrü nedeniyle zaman hassasiyeti taşır. Soğuk zincir bir an koparsa emek heba olur. İşlenmiş ürünlerde raf ömrü ve standardizasyon bize nefes aldırır, uzak pazarlarda mevcudiyet kurmayı kolaylaştırır. Bu alanda konteyner ve navlun fiyatlarındaki dalgalanmalar planlamayı zorlaştırıyor. Liman operasyonlarının hızı ve gümrük süreçleri rekabetçiliğimizi doğrudan etkiliyor. Lojistikte verilecek her destek bizi bir basamak yukarı taşır."

"Pek çok pazarda fiyat rekabeti lehimize değil"

Yamanyılmaz, 2025 yılı içinde 10 fuara katıldıklarını belirterek sahadaki tabloyu şöyle özetledi: "Pek çok pazarda fiyat rekabeti lehimize değil. Yarımızdaki 'kardeş' dediğimiz Suriye bizden mal almıyor. Suriye'de yeni yönetimle birlikte vergiler yüzde 100 artırıldı ve son iki ayda beyaz et, canlı tavuk ve yumurta ihracatı yasaklandı. Kardeş hukukuyla yaklaştığımız bu pazarda, soframızdaki ekmeği alıyorlar. Herkese aynı vergi diyorsak, neden bizim ürünlerimiz aynı pazarlarda yok? Geçmişte vardık, bugün neden yokuz?"

NIJERYA, ASHİB'İN AFRIKA STRATEJİSİNDE MERKEZİ BİR KONUMDA. 225 MİLYON NÜFUSLU ÜLKE, 2030'LARDA DÜNYANIN EN KALABALIK ÜLKELERİ ARASINA GİRMEMEYE ADAY.



ASHİB'in Nijerya'ya yaptığı ticari gezileri yeni müşteriler için bağlantılar sağlıyor.

"Eximbank faizi indirilmeli"

Sektörün en yakıcı gündemi finansmana erişim. Üretimden pazara uzanan zincirde finansman, yalnızca yatırım maliyeti değil, günlük işin sürekliliği demek. Yüksek finansman maliyetleri, döviz kuru baskısı ve dış pazarlardaki teknik engelleri sektörün başlıca sorunları olarak sıralayan Yamanyılmaz, "İhracatçının nakit akışı, teminat mektupları, akreditif süreçleri ve tahsilat vadeleri bir bütün. Maliyet artarken gelir aynı hızda artmadığında, yani zincirin bir halkası zorlanırsa hepsi zorlanır." diyerek kur seviyesinin ithalatı cazip hâle getirerek üreticileri üretimden çekemediğini aktardı. Yamanyılmaz, "Enflasyon yüzde 45-50 aralığında ama döviz artış hızı yüzde 20-25'te kalıyor. Enerji, işçilik, vergi maliyetleri artarken gelir aynı hızda artmıyor. Eximbank faizleri bankalara göre düşük ama Eximbank kredilerinde faiz oranının çok daha aşağılara inmesi gerekiyor." diye konuştu. Döviz dönüşüm desteğinin üç ay uzatılmasını olumlu bulan Yamanyılmaz, 300 baz puanlık indirimin ise yetersiz olduğunu vurguladı. "İhracat lokomotifse pozitif ayrımcılık şart" diyerek, üretim ve yatırım kararlarının sürdürülebilirliği için

uygun finansman maliyetine ihtiyaç olduğunu kaydeden Yamanyılmaz, "Bilançolar bozuldu, bankalar da mutlu değil. Burası bir dükkân değil, kapatıp iki ay sonra açamazsınız. Üretim hattı durursa toparlamak aylar sürer." diye ekledi.

"Bu yıl da Türk ihrac ürünlerini Venezuela pazarında vitrine çıkaracağız"

Uzak pazarları yakınlaştırma hedefi kapsamında Venezuela'nın bir "giriş kapısı" işlevi gördüğünü vurgulayan Yamanyılmaz, "Bu yıl üçüncü kez Venezuela Türk İhrac Ürünleri Fuarını yapacağız, bölge bakanlıklarıyla yoğun temas halindeyiz. Türk Hava Yolları'nın sefer sayısının beş yıl öncesine göre haftada 4'ten 8'e çıkmasının ticareti kolaylaştırdığını söylemek mümkün. Küba hattında dahi daha fazla sefer talebi var. Ne kadar çok giden-gelen olursa ticaret o kadar büyür. Bu noktalara gitmeliyiz çünkü bu ülkelerde potansiyel var." diye konuştu. Akdeniz İhracatçı Birlikleri öncülüğünde düzenlenecek Venezuela Türk İhrac Ürünleri Fuarı, Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ticareti büyütmeyi hedefliyor. AKİB organizasyonu, 13-15 Kasım 2025 tarihleri arasında başkent Karakaşta düzenlenecek Venezuela Türk İhrac Ürünleri Fuarı, iki ülke arasındaki ekonomik iş birliğini güçlendirecek. Ali Can Yamanyılmaz, "Bu fuar sadece ürün tanıtımı değil, aynı zamanda iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin ivmelenmesi adına önemli bir platform. Hedefimiz ticaret hacminde 3,5 milyar dolarlık bir seviyeye ulaşmak." diyerek fuarın diplomatik ve ekonomik etkisini özetledi.

İhracat artıyor, potansiyel büyüyor

Türkiye'nin Venezuela'ya yaptığı ihracat 2024 yılında 306,9 milyon dolar seviyesine ulaşırken karşılıklı ticaretin daha fazla gelişmesi için önemli fırsatlar olduğunu vurgulayan Yamanyılmaz, Venezuela'nın Türkiye'ye yaptığı ihracatın 2023'ün aynı dönemine göre düşüş göstererek Mayıs 2025 itibarıyla 39 milyon dolar olarak gerçekleştiğini, Ticaret



Yamanyılmaz, Venezuela pazarının özellikle ihracatta çeşitlenme ve alternatif pazar arayışındaki Türk firmaları için cazip fırsatlar sunduğunu söylüyor.

382
MİLYON
DOLAR

2024 YILI
ASHİB
İHRACATI

Bakanlığı verilerine göre Venezuela pazarında sanayi ürünlerinde 2,2 milyar dolar, tarım ve gıda ürünlerinde ise 1,2 milyar dolar düzeyinde ihracat potansiyeli bulunduğunu ifade etti. Türkiye'nin, özellikle tarım makineleri, ev aletleri ve gıda ürünleri gibi Venezuela'nın dışa bağımlı olduğu kalemlerde güçlü bir tedarikçi konumunda olduğunu ifade eden Yamanyılmaz, "Venezuela pazarı, özellikle ihracatta çeşitlenme ve alternatif pazar arayışındaki Türk firmaları için cazip fırsatlar sunuyor. Fuarda, geçmiş yıllarda olduğu gibi farklı sektörlerden çok sayıda firmamızın yer almasını bekliyoruz. Venezuela halkının Türk ürünlerine olan ilgisi her geçen yıl artıyor. Bölgedeki diğer ülkelerden de iş birliği teklifleri alıyoruz." diyerek Türk markalarının Latin Amerika'daki konumunu güçlendirme hedefini ortaya koydu. Venezuela Türk İhrac Ürünleri Fuarı, yalnızca yeni ticaret anlaşmalarının değil, aynı zamanda Türkiye'nin küresel marka kimliğini pekiştirecek stratejik ilişkilerin de zeminini oluşturacak.



Önceki yıllarda düzenlenen Venezuela Türk İhrac Ürünleri Fuarı'na Devlet Başkanı Nicolás Maduro katılarak destek vermişti.

İHRACATTA KADIN GÜCÜ

Türkiye'nin küresel pazardaki rekabet gücüne katkıda bulunan kadınlar, ihracatın görünmeyen aktörleri olmaktan çıkıp artık oyunun kurucuları arasına giriyor. 2013'te kadın istihdamının ihracattaki oranı yüzde 24 iken 2024 itibarıyla bu oran yüzde 29,1'e yükseldi. Kadınların ihracata katkısı ise 60,1 milyar doları aştı.



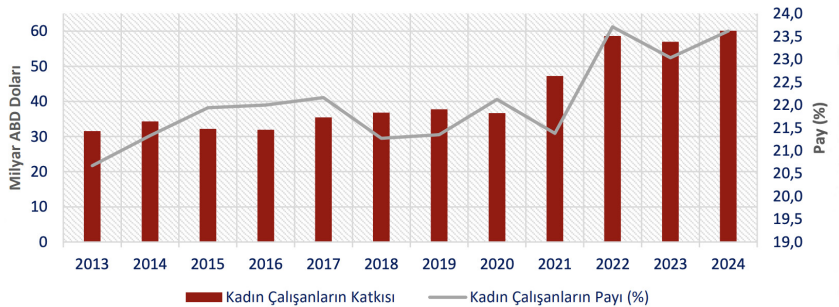
Bir zamanlar sessiz kalan kadın emeği, modern ihracat dünyasında güçlü bir ses hâline geldi. Ticaret Bakanlığının "Kadınların İhracata Katkısının Ölçülmesi" adlı raporu, bu değişimi çarpıcı verilerle gözler önüne seriyor. Kadınların ekonomiye kattığı ciddi değer, sektörün güçlü ve derinden dönüşümünü şeffaf biçimde gösteriyor. Veriler kadın ekonomistlerin, mühendislerin, lojistik uzmanlarının ve üretim çalışanlarının, dijital çağın dinamizmini ihracata taşımadaki gücünün somut göstergesi niteliğinde. Öyle ki 2013–2024 yılları arasında kadın çalışanların ihracata katkısı yüzde 90,3 yükseldi, toplam ihracat artışıysa aynı dönemde yüzde 62,2 oldu. 2024 yılında yüksek ve orta yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı 101,1 milyar dolar olarak gerçekleşirken 2024 yılında bu ihracata kadınların katkısı, 2013 yılına göre yüzde 147 oranında artarak 19 milyar 916 milyona ulaştı. Ay-

nı dönemde kadın çalışanların payı yüzde 42,1'den yüzde 46,7'ye çıktı.

2024'te kadınlar, toplam ihracatın yüzde 23,6'sını tek başlarına taşıdı. Kadınlar yalnızca nicelikte değil, nitelikte de liderliğe oynadı. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji mal ihracatında kadınların ihracattaki payı 2013'te 8,06 milyar dolar iken 2024'te

19,92 milyar dolara ulaştı ve payları yüzde 42,1'den yüzde 46,7'ye çıktı. Kadınların ihracattaki yükselişi yalnızca büyük metropollerle de sınırlı kalmadı. Kadınlar ihracat sahnesini yalnızca ülke çapında değil, şehir şehir dönüştürdü. 2024'te Giresun'da kadın ihracatının payı yüzde 60,7'ye, Edirne'de yüzde 47,6'ya, Tokat'ta yüzde 47,5'e çıktı.

Kadın Çalışanların İhracata Katkısı ve Toplam İhracattaki Payı



MERSİN, EŞOFMAN ÜRETİMİYLE, İHRACATTA YENİ HEDEF PEŞİNDE

Mersin, uzun süredir tarım, lojistik ve ticarettteki gücünü sürdürüyor. Ancak şehir, şimdi bir başka alanda, tekstilde adından söz ettirmeye hazırlanıyor. Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır kentte yılda yaklaşık 150 milyon adet eşofman üretimi gerçekleştirildiğini belirtiyor. Bu rakam Mersin'i Türkiye'nin eşofman üretiminde lider kentlerinden biri hâline getirirken sektörün hâlâ gizli bir potansiyel taşıdığına işaret ediyor. Sektörde 30 binin üzerinde istihdam sağlandığını belirten Çakır, bu potansiyelin organize bir yapıya kavuşması hâlinde, Mersin'in tekstilde uluslararası rekabetin güçlü aktörlerinden biri olabileceğine inanıyor. Bugün Mersin'de tekstil firmaları genellikle mahalle aralarında, dağınık ve küçük ölçekli yapılarla faaliyet gösteriyor. MTSO, bu dağınık yapıyı sonlandırmak ve sektörü kümelenmeye dayalı bir düzene taşımak amacıyla "Tekstil Kent" projesi üzerinde çalışıyor. Projenin ilk adımı olarak yer tahsisleri ve planlamalar, Toroslar Belediyesi ve Valilik iş birliğiyle yürütülüyor. Amaç, Mersin'de tekstil üreticilerini aynı

çatı altında toplayarak hem üretim verimliliğini artırmak hem de markalaşma ve doğrudan ihracat kanallarını güçlendirmek. Mersin tekstil sektörünün yıllık üretiminin yaklaşık yüzde 35'i ihraç ediliyor, ancak bu ihracat çoğunlukla İstanbul merkezli aracı firmalar üzerinden gerçekleştiriliyor. Çakır'a göre asıl hedef, doğrudan ihracat yapan firma sayısını artırmak. Bu doğrultuda MTSO, ihracat eğitimi, hedef pazar analizleri ve yurt dışı fuar katılımları gibi desteklerle üyelerini doğrudan ihracat yapmaya teşvik ediyor. Çakır ayrıca, "Mersin eşofmanı"nın uluslararası düzeyde bir marka hâline gelmesi için ortak üretim, kolektif ihracat ve tasarım destekleri gibi adımlar planlandığını belirtiyor.



AOSB'NİN VİZYONU ATÜ'NÜN BİLİMSEL GÜCÜYLE BULUŞTU

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) ile Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi (ATÜ) arasında sanayi-üniversite iş birliğini güçlendirmeye yönelik önemli bir protokol imzalandı. AOSB Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen törende imzalar, AOSB Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sütcü ile ATÜ Rektörü Prof. Dr. Adnan Sözen tarafından atıldı. Törene, her iki kurumun yöneticileri, akademisyenleri ve idari temsilcileri de katıldı. İmzalanan protokol kapsamında, ATÜ akademisyenleri AOSB'de faaliyet gösteren sanayi kuruluşlarına danışmanlık, proje geliştirme, araştırma ve teknik analiz gibi alanlarda destek verecek. Ayrıca öğrencilere uzun süreli staj ve uygulamalı eğitim olanakları sunulurken mezunlara yönelik istihdam destekleri ve firmalarla doğrudan temas kurabilecekleri kariyer fırsatları oluşturulacak.

Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'ne AOSB bünyesinde mekânsal destek sağlanacak ve ortak AR-GE projeleri, teknik ziyaretler, seminerler ile eğitim programları düzenlenecek.

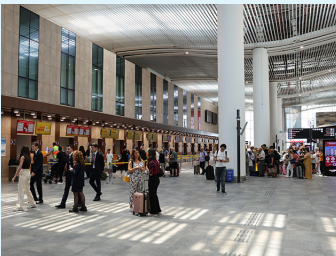
Protokolle birlikte ATÜ tarafından AOSB'ye yönelik tezli-tezsiz yüksek lisans programları, MEB onaylı teknik eğitimler ve sürekli eğitim modülleri sunulacak. Böylece üniversite ile sanayi arasında bilgi ve tecrübe temelli sürdürülebilir bir iş birliği modeli hayata geçirilmiş olacak.

Çukurova Havalimanı 1,3 milyon yolcuya ulaştı

Mersin'in yıllardır beklediği ve geçen yıl ağustos ayında hizmete giren Uluslararası Çukurova Havalimanı, kısa sürede bölgenin en yoğun ulaşım merkezlerinden biri hâline geldi. Havalimanı yönetiminden yapılan açıklamaya göre 2025 yılının ikinci çeyreğinde toplam yolcu sayısı 1 milyon 356 bin 272'ye ulaştı.

Çukurova Havalimanı, dış hat yolcu trafiğinde özellikle KKTC, Düsseldorf ve Beyrut hatlarında yoğun ilgi gördü. İç hatlarda ise İstanbul, İzmir ve Antalya, en çok tercih edilen destinasyonlar olarak öne çıktı. Yönetim, havalimanının kısa sürede yakaladığı bu ivmenin, Mersin ve Adana başta olmak üzere Çukurova bölgesinin turizm ve ticaret potansiyeline ciddi katkı sağladığını vurguladı.

Çukurova Havalimanı, yalnızca bölge halkı için değil, çevre iller için de cazip bir alternatif hâline gelmiş durumda. Modern altyapısı, uluslararası standartlarda hizmet kalitesi ve stratejik konumuyla havalimanının, gelecek dönemde hem yolcu kapasitesini hem de destinasyon çeşitliliğini artırması bekleniyor.



TARSUS OSB, ÇUKUROVA'NIN SANAYİ VE YATIRIM MERKEZİ OLUYOR

Bölge sanayisine ivme kazandıran Tarsus OSB, artan yatırım talebine paralel olarak mevcut 530 hektarlık alana ek 320 hektarlık genişleme bölgesi için çalışmalarda sona yaklaştı. Bu yeni alan, Tarsus OSB'nin kapasitesini daha da artırarak bölgedeki yatırım potansiyelini güçlendirecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onayıyla 2017 yılında gıda ihtisas organize sanayi bölgesi olarak kurulan ve 2019'da karma OSB'ye dönüşen Tarsus Organize Sanayi Bölgesi (Tarsus OSB), Çukurova'nın sanayileşme hamlesinde stratejik bir rol üstleniyor. Planlı sanayileşme hedefiyle faaliyetlerini sürdüren Tarsus Organize Sanayi Bölgesi yatırımcıların ilgisiyle büyümeye devam ediyor.

Acele kamulaştırma işlemleri büyük oranda tamamlandı

Tarsus OSB Başkan Vekili H. Ruhi Koçak, 530 hektar alan üzerinde kurulan OSB'nin tüzel kişilik kazanmasının ardından acele kamulaştırma işlemlerinin büyük oranda tamamlandığını ifade etti. Altyapı projeleriyle eş zamanlı olarak ihalelerin neredeyse tamamının gerçekleştirildiğini belirten Koçak, bu süreçte altyapı yapım işlerinin de önemli ölçüde tamamlandığını vurguladı.

150 yatırımcıya ön tahsis yapıldı, 50 yatırımcı inşaat aşamasında

Sanayi parsellerinin yüzde 90'ının ön tahsisinin tamamlandığını aktaran Başkan Vekili Ruhi Koçak, şimdiye kadar yaklaşık 150 yatırımcıya arsa ön tahsisi yapıldığını söyledi. Koçak, kamulaştırma ve parselasyonu tamamlanan alanlarda 50'ye yakın yatırımcının fabrika inşaatlarının devam ettiğini, bazı firmaların ise üretim aşamasına geldiğini belirtti. Bu yatırımların tamamlanmasıyla doğrudan 15 bin, dolaylı olarak ise 5 bin kişiye istihdam sağlanması bekleniyor.

Tarsus OSB, yatırımcılar için güçlü bir cazibe merkezi

Artan yatırım talebine paralel olarak mevcut 530 hektarlık alana ek 320 hektarlık genişleme bölgesi için çalışmalar da sona yaklaştı. Bu yeni alan, Tarsus OSB'nin kapasitesini daha da artırarak bölgedeki yatırım potansiyelini güçlen-



Şimdiye kadar yaklaşık 150 yatırımcıya arsa ön tahsisi yapıldı. Kamulaştırması ve parselasyonu tamamlanan alanlarda 50'ye yakın yatırımcının fabrika inşaatları devam ediyor.

direcek. Mersin'in stratejik konumu, kara, hava, deniz ve demir yolu bağlantıları, uygun iklimi, nitelikli iş gücü ve lojistik avantajlarıyla yatırımcılar için cazip bir merkez sunduğunu belirten Koçak, Tarsus OSB'nin bu güçlü altyapısıyla Çukurova'nın yatırım üssü olma yolunda ilerlediğini ifade etti.

Sürdürülebilir sanayi anlayışıyla çevreye duyarlı üretim hedefi

Bölgenin gelişim sürecinde çevre duyarlılığını önceliklendirdiklerini belirten Koçak, "Kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği alanlarını kapsayan entegre yönetim sistemimiz ile enerji yönetim sistemimiz doğrultusunda; çevreye ve insana saygılı, katılımcıların beklentilerine uygun, evrensel kalite standartlarında ürün ve hizmetler sunan bir sanayi bölgesi inşa ediyoruz." dedi. Tarsus OSB Başkan Vekili Koçak ayrıca, atık azaltımı için endüstriyel simbiyoz ve eko verimlilik yöntemlerini uygulayacaklarını, çevre kirliliğini önlemek ve kontrol altında tutmak adına gerekli tedbirleri aldıklarını vurguladı.



Tarsus OSB Başkan Vekili
H. Ruhi Koçak

GÜNEY KORE'DE İHRACAT POTANSİYELİ 54 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin ihraç ürünlerini dünyanın en uzak noktasına ulaştırmak, Türkiye markasının bilinirliğini artırmak, pazar çeşitlendirmesiyle yeni pazarlara ulaşmak amacıyla hayata geçirilen Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında hedef ülkeler arasında bulunan Güney Kore; otomotiv, demir-çelik, ilaç sanayi, elektrikli makineler ve kablolar, mekanik cihazlar ve hazır giyim sektörlerinde ihracat fırsatları barındırıyor.



Yaklaşık 52 milyonluk bir nüfusa sahip olan Güney Kore, 2024 yılı itibarıyla 196 ülke arasında dünyanın 14'üncü büyük ekonomisi konumunda bulunuyor. Son 75 yılın en büyük ekonomik dönüşümlerinden birini yaşamış olan Güney Kore, sınırlı coğrafi büyüklüğü, yetersiz doğal kaynakları ve 52 milyonluk nüfusunun 28,4 milyonunun iş gücüne kattığı göz önüne alındığında, gerçekleşen ekonomik dönüşüm, birçok uzmanın ifade ettiği gibi bir mucize olarak adlandırılabilir. Han Nehri Mucizesi olarak ifade edilen bu dönüşüm, Kore Savaşı'nın (1950-1953) ardından Güney Kore'de yaşanan hızlı eko-

nomik büyüme dönemini ifade ediyor. Bu dönemde Güney Kore, en az gelişmiş ülkelerden biri olmaktan çıkıp oldukça gelişmiş bir ülkeye dönüştü. Ağırlıklı olarak tarımsal ekonomiye sahipken, sanayileşmeyi teşvik eden politikalar, teknoloji geliştirme ve inovasyona verilen özel önem sanayisinde bugün sanayileşmiş en büyük ülkeler arasına girmiştir.

Ülkede sanayi, gayrisafi milli hasılanın yüzde 35,1'ini oluştururken iş gücünün de yüzde 24,8'ini istihdam ediyor. Başlıca endüstrileri elektronik, otomobil üretimi, gemi yapımı, çelik ve tekstil olarak öne çıkıyor. Güney Kore aynı zamanda dünyanın

en büyük yarı iletken üreticilerinden biri. Öyle ki çelik üretim tesislerinin sürekli genişlemesi ve artan yüksek talep nedeniyle Güney Kore, dünyanın 5'inci büyük çelik üreticisi konumuna yükselmiş durumda.

Güney Kore, enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 97'sini ithal ediyor

Özellikle elektrik üretiminde nükleer enerji ve hidroelektrik kapasitesini artırarak elektrik enerjisi ihtiyacını karşılamaya çalışan Güney Kore, LNG (sıvılaştırılmış doğal gaz) ithalatında dünyada ikinci sırada ve bu ithalatın büyük kısmını Endonezya ve Malezya'dan yapıyor. LNG talebinin



yüksek ısı üretim değeri ve çevre temizliği nedeniyle gelecek yıllarda artması bekleniyor. Enerji tüketiminde dışarıya bağımlı durumda olan Güney Kore, Ticaret Bakanlığı Seul Ticaret Müşavirliği'nin 2024 verilerine göre enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 97'sini ithal ediyor. Özellikle petrol ürünleri, genel ithalat içinde ciddi bir paya sahip. Hızla artan otomobil sayısı ise petrole bağımlılığı da iyice artırmış durumda.

Elektrikli makineler ve kablolar sektörü en yüksek potansiyele sahip

Ticaret Bakanlığının Güney Kore pazarındaki potansiyel ürün matrisi tablosuna göre ilaç sanayi, otomotiv, hazır giyim, demir-çelik, elektrikli makineler ve kablolar, ambalaj malzemeleri, gıda işleme makineleri, mekanik cihazlar ve aletler, inşaat malzemeleri, mobilya, altın-mücevherat sektörlerinde toplam 54 milyar dolarlık pazar bulunuyor. Pazarın 14,3 milyar dolarlık büyük bir bölümünü; elektrik transformatörleri, statik konvertörler ve endüktörler, izole edilmiş teller, kablolar ve diğer elektrik iletkenler, tek tek kaplanmış lifler, elektrik kontrol, dağıtım tabloları, panolar, konsollar, kabinler, elektrikli su ısıtıcıları, elektrotermik cihazlar, ortam ısıtıcıları, saç ve el kurutucuları, ütüler ve rezistanların da dâhil olduğu elektrikli makineler ve kablolar sektörü oluşturuyor.

Onu, 7,5 milyar dolarlık hacimle kara yolu taşıtları için aksam ve parçaları içeren ve kauçuktan yeni dış lastikler ile 84.07 veya 84.08



pozisyonlarındaki motorların aksam ve parçalarını içeren otomotiv ana ve yan sanayi sektörü takip ediyor.

Güney Kore'de ilaç sanayi de önemli bir ihracat potansiyeli barındırıyor. Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan dozlandırılmış ilaçlar 4,8 milyar dolarlık bir hacme sahip. Güney Kore'nin ilaç ithalatında ana tedarikçisi yüzde 19,2'lik pazar payıyla Amerika Birleşik Devletleri oluyor. Onu, ikinci sırada yüzde 19,1'lik pazar payıyla Almanya, yüzde 9,2 ile İrlanda, yüzde 8,4 ile Fransa ve yüzde 5,4 ile İtalya takip ediyor.

Türkiye'den Güney Kore'ye 2024'te 598 milyon dolarlık ihracat

Kore Uluslararası Ticaret Birliği (KITA) verilerine göre ülkemiz, Kore'nin en fazla ticaret yaptığı 15'inci ülke konumunda bulunuyor. 2024 verilerine göre Türkiye'nin Güney Kore'ye yaptığı ihracatın toplamı 598 milyon dolar. En yüksek ihracat kalemini 63,9 milyon dolar ile madencilik



ürünleri, metal ve kurşun cevherleri sektörü oluşturuyor. Onu, 61,7 milyon dolar ile otomotiv ana ve yan sanayi, 48,9 milyon dolar ile madencilik ürünleri çinko cevherleri, 31,6 milyon dolar ile kimya anorganik kimyasallar sektörü takip ediyor. Toplamda ise tüm sektörlerde yapılan ihracat 2024'te 598 milyona ulaştı. 2025'in ilk 6 aylık verilerinin 305 milyon doları aştığı gerçeği değerlendirildiğinde, yıl sonu gerçekleşmesi muhtemel ihracat oranının milyon dolar bazında 2024 yılı rakamını bulması ve hatta geçmesi muhtemel görünüyor.

AKİB'in ana ihracat kalemleri kimya ve madencilik oldu

Ocak 2024-Haziran 2025 dönemini kapsayan 1,5 yıllık verilere bakıldığında, AKİB'in Güney Kore'ye ihracatında kimya ve madencilik sektörleri lokomotif rol oynadı. Bu süreçte, 7,7 milyon dolarlık ihracat hacmiyle kimya, boya, vernik, mürekkep ve müstahzarları sektörü listenin zirvesinde yer aldı. Kimya sektörünü, 7,5 milyon dolarla madencilik ürünleri, metal ve çinko cevherleri takip etti. AKİB'in Güney Kore'ye 1,5 yılda ulaştığı toplam 48,2 milyon dolarlık ihracat hacmi, bölge ihracatçıları için yeni fırsat kapılarının aralanabileceğine işaret ediyor. Özellikle kimya ve madencilik gibi yüksek talep gören ve katma değerli ürün çeşitliliği sunan sektörler, Güney Kore pazarında bölgenin de güçlü olduğu alanları temsil ediyor. Bölgedeki ihracatçıların arasından, kimya sektörünün AR-GE ve inovasyon kapasitesinin artırılması ve madencilikte işlenmiş maden ürünlerine yönelmesi, Güney Kore'de pazar payını büyütmek için kritik bir adım olarak görülebilir. AKİB'in özellikle bu iki sektörde yakaladığı ivmeyi, hem serbest ticaret anlaşmasının sağladığı avantajların hem de AKİB üyesi firmaların kalite ve sürdürülebilir üretim anlayışının bir yansıması olarak görmek mümkün.





"40 milyon TL'lik yatırım atıl hâle gelebilir"

İklim değişikliği nedeniyle karbon emisyonlarını azaltma çabaları, doğal gaz yerine daha çevreci kaynaklara yönelen birçok firmanın yakıt dönüşüm sürecini plansız şekilde yapmasına neden oluyor. Bu durumun millî servet kaybına neden olduğuna dikkat çeken Enerji Verimliliği ve Yönetimi Derneği (EYODER) Başkanı Onur Ünlü, "İhracatta sorun yaşayacağını düşünen firmalar panik hâlinde yatırım gerçekleştiriyor. Oysa uluslararası tedarik zincirleri, yakıt dönüşümünün bugünden yarına tamamlanmasını değil, işletmelerden bir dönüşüm planı ve bunların

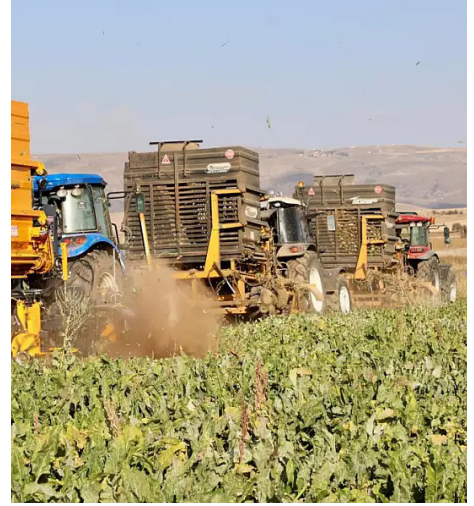
raporlanmasını talep ediyor. Enerji tasarrufu ve verimlilik sağlanmadan yapılan ekipman yatırımları, kısa sürede işlevini yitirerek atıl hâle gelebilir. Örneğin, ölçekli bir tekstil işletmesini ele alalım. Bu işletme kömürden doğal gaza geçmek için 3 milyon TL yatırım yapıyor. Ardından elektrikli kazana geçerken 7 milyon TL, ısı pompası için de 30 milyon TL civarında harcıyor. Yani yaklaşık 40 milyon TL'lik yatırımın büyük bölümü kısa sürede atıl hâle geliyor." şeklinde açıklarak, firmaların bugünün teknolojisine yatırım yapmak yerine uzun vadeli yatırımlar yapmaları gerektiğini söyledi.

Kayseri Şeker'den Pancar Yolu Parke Projesi

Türkiye'nin şeker sektöründeki köklü markalarından Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş., pancar üreticilerini destekleyecek yeni bir projeye daha imza atıyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan "Türkiye'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2024" araştırmasında ülke genelinde 70'inci, Kayseri'de ise 1'inci sırada yer alan Kayseri Şeker, bölgesel tarım altyapısını güçlendirmek için yeni bir yol yatırımına imza attı. Bu kapsamda şirket yönetimi, Boğazlıyan Şeker ve Mamulleri Entegre Tesisi için "Pancar Yolu Parke" projesi kapsamında ihale sürecini tamamladı. Kapalı zarf

usulüyle yapılan ihaleye katılım başvuruları 24 Temmuz 2025'e kadar fabrika genel müdürlüğü yazı işleri servisine yapıldı. Kayseri Şeker yetkilileri, ihaleye ilişkin teminat koşullarını: "Geçici teminat, teklif bedelinin en az yüzde 3'ü, kati teminat ise ihale tutarının yüzde 6'sı oranında olup; süresiz banka teminat mektubu, devlet tahvil veya nakit olarak sunulabilecektir." diye duyurdu.

Bugün Türkiye'nin en yeni ve son yapılan şeker fabrikası olma özelliğini taşıyan tesis, yenilikçi üretim teknolojisi ve günde 14 bin ton üretim kapasitesiyle dikkat çekiyor.



Çiftçiye 826,8 milyon TL destek ödemesi

Tarım ve Orman Bakanlığı, toplam 826 milyon 825 bin TL tutarındaki tarımsal destek ödemesinin üreticilerin hesaplarına aktarılacağını açıkladı. Ödemeler, aynı gün içinde çiftçilerin banka hesaplarına yatırılmaya başlandı.

Destek ödemeleri kapsamında en yüksek kalemi, 594 milyon 794 bin TL ile bitkisel ürün sigortası desteği oluşturdu. Bu kalemi, 96 milyon 480 bin 525 TL ile yağlı tohumlu bitkiler desteği izledi. Hububat, baklagil ve dane mısır desteği için 74 milyon 246 bin 260 TL, dane zeytin desteği için ise 29 milyon 121 bin 254 TL ödeme yapılacaktır.

Kırsal kalkınma yatırımlarına 21 milyon 538 bin 375 TL kaynak ayrılırken, hayvan gen kaynakları desteği için 8 milyon 512 bin 850 TL ödeme gerçekleştirilecek. Mazot ve gübre desteği 1 milyon 472 bin 574 TL olarak belirlenirken, geleneksel zeytin bahçelerinin rehabilitasyonu için de 659 bin 162 TL destek aktarılacak.

Tarım ve Orman Bakanlığının dönersel olarak yürüttüğü tarımsal destekleme programları, üreticilerin girdi maliyetlerini dengelemeyi ve kırsal bölgelerde tarım faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyor.

“ÇUKUROVA’NIN GELECEĞİ İÇİN MODERN SULAMA SİSTEMİ ŞART”

Adana Ticaret Borsası (ATB) Başkanı Şahin Bilgiç, kuraklık ve su kaybına karşı kapalı devre basınçlı sulama sistemlerinin hayata geçirilmesinin zorunluluğuna dikkat çekti. Tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin su yönetimiyle doğrudan ilişkili olduğunu vurgulayan Bilgiç, “Çukurova gibi verimli bir bölge susuz kalmamalı.” dedi.

Adana Ticaret Borsası’nın temmuz ayı meclis toplantısında yapılan açıklamalar, bölgenin tarımsal üretimde karşılaştığı temel sorunlara dikkat çekerken; çözümün ise etkin su yönetiminden geçtiği güçlü bir şekilde vurgulandı. Toplantının açılışında konuşan ATB Meclis Başkanı Osman Bağış, sadece tarımda değil, çevre ve orman varlıklarının korunmasında da topyekûn bilinç gerektiğini ifade etti. Bağış, kuraklık ve yüksek maliyetlerin bugünden ayçiçeğine, karpuzdan domatese kadar pek çok üründe üreticiyi zarara uğrattığını belirtti. Çiftçilerin gözünü çevirdiği ürün ise bu yıl yaklaşık 1 milyon 200 bin ton rekor beklenen mısır oldu. Bağış, Toprak Mahsulleri Ofisi’ne (TMO) çağrıda bulunarak, “Verilecek iyi bir fiyat, hem çiftçiye nefes aldırır hem de planlı üretimin önünü açar.” dedi.



“Üreticinin alın teri korunmalı”

Toplantıda dikkat çeken başlık ise Bilgiç’in “Su yoksa üretim de yok” vurgusuyla öne çıktı. Bilgiç, Çukurova gibi stratejik bir tarım bölgesinde kapalı devre basınçlı sulama sistemine geçilmemesi hâlinde hem yeşilin hem de verimin tehlikeye gireceğini ifade etti. Tarımda sürdürülebilirliğin üreticinin alın terini koruyarak mümkün olabileceğini belirten Bilgiç, “Su olmazsa ne hayat olur ne üretim, ne de yeşil alan kalır. Modern sulama sistemlerine geçiş artık bir zorunluluk.” diye konuştu.

İl Koordinasyon Kurulu toplantısında, kapalı devre sulama sistemlerine geçişin öncelikli gündem hâline gelmesi üzerine ATB’ye koordinasyon görevi verilmişti. Bu kapsamda DSİ, İl Tarım Müdürlüğü, Ziraat Odaları ve çiftçi temsilcileriyle yapılan toplantılar sonucunda bir yol haritası hazırlandı ve ilgili çözüm raporu Adana Valisi Yavuz Selim Köşger’e sunuldu.

“Vahşi sulamadan hızla uzaklaşmalıyız”

Adana İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Nuri Kökçüoğlu da bu konuda çiftçilere uyarıda bulundu. Eski düzen sulama sistemlerinden vazgeçilerek daha az su ile daha fazla alanın sulanması gerekti-



ğine dikkat çeken Kökçüoğlu, küresel ölçekte su kıtlığının insanlığın temel gerçeği hâline gelmeye başladığını ifade ederek, “Evden, sanayiye, tarımsal sulamadan içme suyuna kadar su artık her alanda dünden daha fazla kıymeti bilinmesi gereken bir noktaya geldi. Tarımın paydaşları olarak tarımsal sulamada maksimum tasarruf yapmalıyız. Yetiştirdiğimiz tarımsal ürünleri bölgemizin su varlığını da düşünerek seçmeliyiz. Bu nedenle damlama sulamanın yaygınlaştırılması gerekir. Ayrıca yağmurlama sulama sistemi de kullanılabilir ama vahşi sulamadan hızlı bir şekilde uzaklaşmalıyız.” diye konuştu.

ATB Yönetim Kurulu Başkanı
Şahin Bilgiç



KATILIM TEMELLİ FİNANSMANLA İHRACATÇILARA STRATEJİK DESTEK

Türk Eximbank ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) iş birliğiyle geliştirilen İhracat Destek Finansmanı Programı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın mevzuat güncellemesinin ardından uygulanmaya başlandı. Katılım bankaları aracılığıyla sağlanan bu finansman modeli, katılım finans ilkelerine uygun yapısıyla ihracatın teminine yönelik stratejik bir adım. 2025'in ilk çeyreğinde katılım bankaları, 14,612 milyar dolarlık ihracata hizmet ederek toplam ihracatın yüzde 9,5'ini oluşturdu. Bu başarı, sistemin dijitalleşme, teknoloji transferi ve gerçekçi risk paylaşımı gibi avantajlarını da gözler önüne serdi. Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik imalatçı-ihracatçılar, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, serbest bölgelerde faaliyet gösteren üretici ve satıcı firmalar, ayrıca turizm, taşımacılık, mühendislik, sağlık ve yazılım gibi döviz kazandırıcı hizmet sektörleri de doğrudan finansman imkânından yararlanabiliyor. Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, "Katılım bankaları aracılığıyla ihracat finansmanını çeşitlendirerek ihracatçının uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırıyoruz." dedi. Ayrıca mevcut katılım finans ürünleriyle ihracatçılara uygun maliyetli kaynaklar sunulduğuna dikkat çekti. Bu yeni finansman modeli, etik bankacılık anlayışıyla ihracata stratejik destek sunarken Türk lirası cinsinden uygun vadeli kaynak sağlama imkânı ile firmaların döviz bazlı risklerini azaltıyor ve sürdürülebilir büyümeyi hedefliyor.

MİLLÎ GELİRİN 13'TE 1'İ LOJİSTİK SEKTÖRÜNDEN SAĞLANIYOR

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 40 milyar dolarlık ihracat geliri getiren lojistik sektörünün, toplamda Türkiye milli gelirine geçen yıl 100 milyar dolarlık bir katkı sağladığını söyledi. Bakan Bolat, "Gayrisafi milli hasılamız geçen yıl, 1 trilyon 330 milyon dolardı yani 13'te 1'i demek. Türkiye milli gelirinin 13'te 1'ini kara, hava, deniz ve demir yollarından oluşan lojistik sektörü sağlıyor. Lojistik sektörü bizim gözbebeğimiz olan sektör." diye konuştu.



Uluslararası Nakliyeciler Derneği'ne (UND) yaptığı ziyarette konuşan Bolat, Ticaret Bakanlığı olarak lojistik sektörü ile beraber çalıştıklarını ifade ederek şunları söyledi: "Covid-19 döneminde iki sektör, insan ve toplum hayatında önem arz etti. Birisi sağlık hizmetleri bir diğeri ise lojistik hizmetleriydi. O süreçte dünya üretimi çok önemli bir darbe yemişti. Bizim ülkemiz o dönemde çok önemli bir çok başarılı imtihan verdi. Lojistik bunların başında geliyor. İhracatımızı onlar taşıyor." Gümrük kapılarının Ticaret Bakanlığının sorumluluğu altında olduğunu ifade eden Bakan Bolat, bütün taşımaların gümrüklerden geçmek zorunda olduğunu belirterek, "163 tane kapımız hem bu amaçla hem taşımacılarımıza hizmet veriyor. Gümrüklerimizi yeniledik. Özellikle 18 kara gümrük kapımız modern hâle geldi. Gürbulak da yakında tam anlamıyla hizmet verecek. Şu anda kısmen modernleştirilmiş hâlde hizmet veriyor. Ardından Şanlıurfa'da bulunan Akçakale Sınır Kapısı'nı hizmete alıyoruz. Taşımacılık noktasında kotaların artırılması için mücadele veriyoruz." diye konuştu.

"Emtia bağımlılığı azaltılmalı"

Emtia ihracatına dayalı büyüme, gelişen ekonomilere kısa vadeli gelir sağlasa da uzun vadede kırılganlık yaratıyor. Birleşmiş Milletler, birçok ülkenin küresel fiyat dalgalanmalarına karşı tampon geliştirmekte zorlandığı ancak katma değerli üretime geçilmesi gerektiği uyarısı yapıyor. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı ve Ankara Sanayi Odası tarafından düzenlenen panelde, Türkiye'nin üretim yapısındaki yüksek emtia bağımlılığı çarpıcı verilerle ortaya kondu. 2023 yılı itibarıyla imalat sanayisinde ara malı ithalat oranı yüzde 78,2'ye ulaştı. Elektronik, ilaç, kimya gibi yüksek teknoloji sektörlerinde bu oran yüzde 90'ın üzerine çıkarken, bu yapının hem dış ticaret açığını hem de ekonomik kırılganlıkları artırdığı vurgulandı. Uzmanlar, sanayi üretiminde sürdürülebilirliği sağlamak için yerli üretimin stratejik olarak desteklenmesi gerektiğini belirtti. Panelde, kamu alımlarında yerli malı kullanımının artırılması ve teknoloji yatırımlarının teşviki ön plana çıktı. Türkiye'nin sanayi politikalarının emtia bağımlılığını azaltacak şekilde yeniden kurgulanması gerektiği ifade edildi. Katılımcılar, orta-yüksek ve yüksek teknolojiye geçişte yerli ara malı üretiminin kritik rol taşıdığını aktardı. İthalata dayalı üretim modelinden çıkış için ise yeni teşviklerin sunulması ve sanayinin finansmana erişiminin kolaylaştırılması istendi.



İSKENDERUN SAHİL PROJESİ 29 EKİM'DE TAMAMLANIYOR



Deprem sonrası çöken sahil hattı, 303 bin metrekarelik dev düzenleme projesiyle yenileniyor. Yürüyüş yolları, seyir terasları ve tören alanıyla İskenderun, Cumhuriyet'in 102'nci yılında yeni çehresine kavuşacak. Hatay'ın İskenderun ilçesinde, 6 Şubat depremlerinde yaklaşık 80 santimetre çöken sahil şeridi, kapsamlı bir çevre düzenleme ve yenileme projesiyle yeniden hayat buluyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen İskenderun Sahil Düzenleme ve Yenileme Projesi, altyapı çalışmalarının tamamlanmasıyla son aşamaya geldi. Toplam 303 bin metrekare alanı kapsayan projede, yürüyüş ve bisiklet yolları, seyir terasları, dinlenme alanları, restoranlar, çocuk oyun alanları ve tören meydanı yer alıyor. Tüm bu düzenlemeler, sahili hem yerel halk hem de ziyaretçiler için cazibe merkezi hâline getirmeyi

hedefliyor. Sahilde farklı branşlarda spor alanlarının yanı sıra vatandaşların aileleriyle birlikte vakit geçirebileceği sosyal tesisler ile seyir terasının da arasında olduğu 18 sosyal donatının inşası devam ediyor. Bakan Murat Kurum, sahada yaptığı incelemede, "29 Ekim'de, Cumhuriyet'imizin 102'nci yıl dönümünde projemizi tamamlayarak İskenderun'umuza kazandıracağız." diye konuştu. Projenin, Türkiye'de bugüne kadar yapılmış en büyük çevre ve doğa koruma yatırımlarından olduğuna dikkat çeken Kurum, mevcut ağaçların korunduğunu, yeni bitkilendirme çalışmalarıyla alanın yeşil dokusunun güçlendirildiğini vurguladı. Kurum, "Tamamlandığında İskenderun sahili, Akdeniz'in eşsiz manzarasında güneşin batışını izleyebileceğiniz, yediden yetmiş herkesin vakit geçirebileceği modern bir yaşam alanı olacak." dedi.

Türkiye'ye ilk 6 ayda 6,3 milyar dolarlık doğrudan yatırım geldi

Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) 12 Ağustos 2025'te açıkladığı Ödemeler Dengesi İstatistiklerinden derlediği verilere göre 2025'in ilk yarısında Türkiye'ye 6,3 milyar dolar tutarında Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) girişi gerçekleşti. YASED verilerine göre yılın ilk 6 ayında Türkiye'ye giren doğrudan yatırımlar geçen yıla kıyasla yüzde 27 arttı. Böylece, 2002'den bu yana Türkiye'ye giren toplam UDY tutarı 281 milyar doları aştı. En büyük payı toptan ve perakende ticaret ile Hollanda aldı. Yılın ilk yarısındaki 6,3 milyar dolarlık girişin 3,9 milyar doları yatırım sermayesi, 2,2 milyar doları borçlanma araçları, 0,9 milyar doları ise yabancılara gayrimenkul



satışından kaynaklandı. Yatırım tasfiyelerinin 669 milyon dolarlık negatif etkisine rağmen net giriş 6,3 milyar dolarda gerçekleşti. Yatırım sermayesi girişlerinde en büyük payı, 1,8 milyar dolar ile toptan ve perakende ticaret aldı. Sektör, toplam girişin yüzde 47'sini oluşturdu. Gıda, içecek ve tütün ürünleri imalatı yüzde 9'luk payla tarihsel ortalamanın üzerine çıkarken finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 8, mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler ise yüzde

6 pay aldı. 2025'in ilk yarısında Türkiye'ye gelen UDY'nin yüzde 52'si Avrupa Birliği (AB-27) ülkelerinden geldi. Orta Asya ülkeleri yüzde 20'lik payla ikinci sırada yer aldı ve bu grupta Kazakistan 610 milyon dolarlık yatırımla öne çıktı. Ülke bazında ise Hollanda 1,4 milyar dolarlık yatırımla yüzde 35 payla ilk sırada yer alırken Kazakistan yüzde 16, ABD yüzde 10, Almanya yüzde 6 ve Azerbaycan yüzde 5 payla takip etti.

KAPASİTE KULLANIM ORANI TEMMUZDA GERİLEDİ

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) açıkladığı Temmuz ayı verileri, imalat sanayisindeki kapasite kullanım oranının (KKO) bir önceki aya kıyasla 0,4 puan düşerek yüzde 74,2 seviyesine gerilediğini ortaya koydu. Haziran 2025'ten bu yana sanayi üretiminde gözlenen yavaşlama eğilimi, temmuz ayında da devam etti.

Veriler, 1.844 işletmenin yanıtları esas alınarak derlenen İktisadi Yönelim Anketi sonuçlarından elde edildi. Mevsimsel dalgalanmalar dikkate alındığında dâhi görülen bu düşüş, üretim cephesinde belirgin bir ivme kaybına işaret ediyor. Son beş yıllık karşılaştırmada "pandemiden bu yana en düşük" seviyeye gerileyen kapasite kullanım oranı, sanayinin mevcut üretim potansiyelini tam olarak değerlendiremediğini gösteriyor.

Ekonomistler, yüksek faiz politikasının kredi maliyetlerini artırarak yatırım iştahını sınırladığı ve bu durumun üretim üzerinde baskı oluşturduğu görüşünde birleşiyor. İç talepteki yavaşlama ve ihracat pazarlarındaki belirsizlikler de kapasite kullanımındaki gerilemeyi tetikleyen diğer faktörler arasında sayılıyor.

Bu eğilim, özellikle ihracatçı firmalar açısından dikkatle izlenmesi gereken bir risk tablosu ortaya koyuyor. Kapasite kullanı-



mındaki azalma, üretim planlarının yeniden gözden geçirilmesi, maliyet yönetiminin daha etkin yapılmasını ve yeni pazarlara açılma stratejilerinin hızlandırılmasını gündeme getiriyor.

Uzmanlar, sanayicilerin mevcut durumu sadece geçici bir yavaşlama olarak görmemesi gerektiğini vurguluyor. Yüksek faiz ve küresel talep daralması koşullarında firmaların daha verimli üretim modellerine, otomasyon yatırımlarına ve enerji maliyetlerini azaltacak teknolojilere yönelmeleri gerektiği belirtiliyor.

Yılın ikinci yarısına girilirken, kapasite kullanımındaki seyrin hem ekonomik büyüme hedefleri hem de ihracat performansı açısından kritik bir gösterge olmaya devam edecek. Sektör temsilcileri, kalıcı bir toparlanma için finansmana erişim kolaylıklarının artırılması ve yatırım ortamının güçlendirilmesi gerektiğini dile getiriyor.

Tekstil ve hazır giyimde alarm: 300 firma konkordato talep etti



İhracatın lokomotif sektörlerinden tekstil ve hazır giyim, 2025 yılının ilk 7 ayında ciddi mali baskı altında kaldı. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) verilerine göre bu dönemde yaklaşık 300 firma konkordato başvurusu yaptı. Bu gelişme yalnızca ilgili şirketleri değil, onlarla bağlantılı tüm tedarik zincirini de risk altına sokuyor.

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, konkordato ilan eden bir ana firmanın hammadde, ürün ve hizmet sağlayan yüzlerce tedarikçiye etkilediğini vurgulayarak, "Ana firmanın korunması, yan sanayide domino etkisi oluşturuyor." dedi. Sektör uzmanlarına göre firmaların konkordato talebinde bulunmasında başlıca etkenler artan üretim maliyetleri, yükselen enerji giderleri, yüksek faiz oranları ve iç-dış pazarlarda talep daralması. Özellikle Av-

rupa'daki resesyon endişesi ve global perakende siparişlerindeki azalma, ihracatçı firmaların gelir akışını olumsuz etkiliyor. Konkordato başvurusu yapan ana firmaların ödeme güçlüğüne düşmesi, iplikten kumaşa, aksesuar üreticisinden lojistik firmalarına kadar yüzlerce alt yükleniciyi doğrudan etkiliyor. Ödemelerdeki gecikmelerin nakit akışını bozması, küçük ve orta ölçekli tedarikçilerin de benzer mali sıkıntılar yaşamasına neden oluyor.

Öksüz, konkordato sisteminin yalnızca banka ve kamu borçlarını kapsamaması gerektiğini, ticari alacakların ise özel bir koruma mekanizmasıyla güvence altına alınmasının zorunlu olduğunu belirtiyor. Sektör temsilcileri, bu adımın hayata geçirilmesinin hem üretim kapasitesini hem de istihdamı koruyacağını, ihracatta sürdürülebilirliği sağlayacağını savunuyor.

MERSİN AGROPARK, TARIM VE GIDADA AR-GE ÜSSÜ OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

Tarım ve gıda alanında ihtisaslaşan Mersin Agropark, güçlü AR-GE projeleriyle yatırımcıların odağında. Bölgede inovatif üretimi destekleyen yapısıyla dikkat çeken firma, yüzde 90 doluluk oranı ve 17 AR-GE projesiyle bölgesel kalkınmaya yön veriyor.

Türkiye'nin tarım ve gıda sektörlerine odaklanan ilk ve tek Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) olma özelliğini taşıyan Mersin Agropark, Ar-Ge altyapısıyla bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmayı sürdürüyor. Tarsus'un Alifakı ve Reşadiye mahallelerinde konumlanan Agropark, 800 dekarlık geniş arazisi ve 3 bin 600 metrekaarelik kapalı ofis alanıyla inovatif girişimlere ev sahipliği yapıyor. Bölgede AR-GE ofislerinin doluluk oranı yüzde 90'a ulaşırken tarımsal araştırma arazilerinde bu oran yüzde 76 seviyesine çıktı. Yakın dönemde alan genişlemesi için başvuru yapılması planlanırken kümelenme ve UR-GE projeleri de gündemde yer alıyor. Genişlemeye birlikte, bölgenin ulusal düzeyde rekabetçiliğinin artması ve AR-GE firmaları için daha güçlü bir çekim merkezi hâline gelmesi hedefleniyor.

15 AR-GE firmasıyla 17 projeye destek

Mersin Agropark Genel Müdürü M. Murat Hocagil, bölgenin sadece fiziki alanlarla değil, sunduğu entegre AR-GE ve girişimcilik destekleriyle öne çıktığını belirtiyor. Hocagil, "Kamunun, üniversitelerin ve özel sektörün ortak çalışmalar yürüttüğü bir teknoloji ve üretim merkezi olarak Agropark, Çukurova'nın inovasyon üssü olma yolunda ilerliyor." dedi. 2022'den bu yana tarım ve gıda alanındaki yenilikçi projelere ev sahipliği yapan teknoloji geliştirme bölgesi, bugüne kadar 15 AR-GE firmasıyla 17 projeye destek verdi. Firmalar, teknopark hizmetlerinden yararlanarak inovatif ürün ve yöntemlerin geliştirilmesini sağladı.

Agropark, yeni yatırımcılara ve girişimcilere kapılarını açıyor

Agropark'ın Heleke bölgesinde yer alan ve 3 bin 600 metrekaarelik kapalı alandan oluşan kuluçka binasında, AR-GE ofislerinin yüzde 63'ü dolmuş durumda. Aynı bölgede yer alan 700 dekarlık AR-GE



Mersin Agropark Genel Müdürü M. Murat Hocagil, bölgenin sadece fiziki alanlarla değil, sunduğu entegre AR-GE ve girişimcilik destekleriyle de öne çıktığını belirtiyor.

arazilerinde ise yüzde 50 doluluk oranı yakalandı. Toplamda 1.063 metrekaarelik AR-GE ofisi ve 700 dekarlık uygulama arazisiyle Agropark, yeni yatırımcılara ve girişimcilere kapılarını açıyor.

İstihdama da katkı sağlayacak

Mersin Agropark, yürütülen projeler aracılığıyla 550 kişiye istihdam sağlanmasını hedefliyor. Hocagil, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmayı ve üniversite-sanayi iş birliğini güçlendirmeyi amaçladıklarını belirterek, "Teknolojik araştırmalar ve bilgi temelli üretim yapan firmaların gelişimini destekliyor; aynı zamanda iş birliği kültürünü teşvik ediyoruz." diye konuştu.

Mersin'in inovasyon stratejisine katkı

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın öncülüğünde geliştirilen ve RIS-Mersin Projesi kapsamında şekillenen Mersin İnovasyon Stratejisi'nin önemli bir parçası olan Agropark, başlangıçta 2 milyon TL sermaye ile kurulmuş, daha sonra bu rakamı 18 milyon TL'ye çıkarmıştı. Kar



amacı gütmeyen anonim şirket modeliyle faaliyet gösteren yapı, AR-GE projelerine yalnızca alan tahsisıyla değil; danışmanlık, mentörlük, teknoloji transferi gibi kritik destek mekanizmalarıyla da katkıda bulunuyor.

Tarım ve gıda sektöründe sürdürülebilir üretim, iklim uyumlu tarım uygulamaları ve dijitalleşme temelli çözümler geliştirme amacı güden Agropark, hem yerel hem ulusal ölçekte stratejik bir rol üstlenmeye hazırlanıyor.

“ADANA’NIN BOSNA HERSEK İLE TİCARETTEKİ PAYI ARTIRILMALI”

Adana Sanayi Odası (ADASO) ev sahipliğinde, Bosna Hersek Zenica-Doboy Kantonu Ekonomi Bakanı Samir Sibonjic ve beraberindeki heyetin katılımıyla "Türkiye-Bosna Hersek Ticari İlişkilerini Geliştirme Etkinliği" düzenlendi. Etkinlikte konuşan ADASO Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç, 2024 yılı itibarıyla iki ülke arasındaki ticaret hacminin 1 milyar doları aştığını ve 2025'in ilk 5 ayında Türkiye'nin Bosna Hersek'e ihracatının 333,4 milyon dolar, ithalatının ise 119,3 milyon dolar olarak gerçekleştiğini söyledi. Türkiye ile Bosna Hersek arasındaki ekonomik ilişkilerin istikrarlı şekilde ilerlediğine dikkat çeken Başkan Zeki Kıvanç, "Adana'nın Türkiye genelindeki toplam ihracat içindeki payı yüzde 1,1, ithalat payı ise yalnızca yüzde 0,2'dir. Oysa Adana, bu rakamların çok daha üzerine çıkabilecek potansiyele sahiptir." dedi.

Bosna Hersek Zenica-Doboy Kantonu Ekonomi Bakanı Samir Sibonjic ise Türkiye ile ekonomik ilişkileri daha ileriye taşımak için sahada olduklarını vurguladı. Türkiye'ye yönelik duygusal yakınlığın ticarete tam olarak yansımadığına dikkat çeken Sibonjic, "Birbirimizi seviyoruz ama maalesef yeterince ticaret yapmıyoruz. Bu nedenle, sık sık Türkiye'nin çeşitli önemli yerlerini ziyaret ediyorum. Bizim bölgemizde 26 organize sanayi bölgesi bulunuyor. Demir-çelik ve metal sanayisinde çok güçlüyüz. Avrupa'da üretilen araçların çoğunda bizim ürettiğimiz parçalar yer alıyor. Aynı zamanda mobilya, çimento, enerji ve kâğıt üretiminde de idialyız. Köln'de düzenlenen fuarda Bosna Hersek, masif mobilya dalında tasarım ödülünü kazandı. Türkiye ile bu alanlarda çok daha fazla iş birliği yapabiliriz." ifadelerini kullandı.



SAVUNMA VE HAVACILIKTA REKOR İHRACAT BÜYÜMESİ

Savunma ve havacılık sanayi, temmuz ayında sergilediği performansla rekor ihracat büyümesi gerçekleştirerek dikkatleri üzerine çekti. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün, sektörün ihracatının geçen yılın temmuz ayına kıyasla yüzde 128,4 artışla 989,6 milyon dolara ulaştığını açıkladı. Ocak-temmuz döneminde ise toplam ihracatın yüzde 38,6'lık artışla 4,59 milyar dolara yükseldiğini vurgulayan Görgün, bu başarının ürün çeşitliliği, platform bazlı çözümler ve sistem ihracatı stratejisinin bir sonucu olduğunu belirtti. Yerli üretim gücünün ve KOBİ'lerin katkısıyla oluşan geniş sanayi yapısının ihracat ekosistemine güç verdiğini ifade eden Görgün, "Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, yerlilik oranı yüksek çözümlerle küresel pazarda güçlü bir oyuncu olmaya devam ediyoruz." dedi. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Görgün, üretim politikaları sayesinde sektörün her geçen ay daha fazla ülkeye ulaştığını belirtti. İHA'lar, zırhlı araçlar ve elektronik sistemlerin küresel talepte öne çıktığını kaydeden Görgün, yerlilik oranındaki artışla, Türk savunma firmalarının rekabet gücünün yükseldiğini aktardı.

Adana, Plazma Bağış Merkezi için pilot il seçildi

Türkiye'de kurulacak ilk Plazma Bağış Merkezi için Adana ili pilot bölge olarak belirlendi. Plazma Fraksinasyon Projesi'nin protokolü, Türk Kızılay Genel Sekreteri Y. Ramazan Saygılı ile Adana Ticaret Odası (ATO) Başkanı Yücel Bayram tarafından imzalandı. İmza töreninde konuşan Yücel Bayram, "Adana Ticaret Odamızın tarihi hizmet binası birçok ilke imza atmış bir yapıdır. Bizim için manevi bir öneme sahiptir. Türk Kızılayı ile neredeyse aynı yaşa sahip ATO, böyle manevi bir projenin destekçisi olmaktan gurur duymaktadır." dedi. Bayram, merkezin teknik altyapısı ve bağışçı kazanımı açısından model teşkil edeceğini belirterek, "Bu merkez, ülke genelinde kurulacak diğer plazma bağış merkezlerine öncülük edecek. Plazma bağışı kültürünün yaygınlaşmasıyla birlikte, yerli plazmadan stratejik öneme sahip ilaçların üretiminin önü açılacak, dışa bağımlılığı azaltan, sağlık sistemine güvence oluşturan milli bir kapasite oluşturulması sağlanacaktır." diye konuştu.



-
- **Elektrikli ve Çevreci**
- **RIGO ile İşinize**
- **Sürdürülebilir Fark**
- **Yaratın...**



L2 + 2

Küçük alanlar için
pratik çözüm.



L4 + 2

Geniş alanlara, yüksek
yolcu kapasitesi.



C500

500 kg taşıyan
çevreci kargo aracı.

Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



Türkiye'nin lider limanı MIP,
yatırımlarıyla yıllık kapasitesini
3.6 milyon TEU'ya çıkaracak.

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP