

TÜRKİYE'NİN İHRACAT GÜCÜ VENEZUELA'DA TAÇLANDI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) üçüncüsünü organize ettiği Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı, gıda, sanayi ve hizmet ürünlerinin tanıtıldığı bir platform olmanın ötesine geçerek Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik iş birliğini stratejik bir geleceğe taşıdı.

13-15 Kasım tarihleri arasında düzenlenen fuar, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin derinleşmesine öncülük ederken, Türk markalarının Latin Amerika pazarındaki bölgesel etkisini ve sürdürülebilir büyüme vizyonunu somut bir şekilde ortaya koydu.



TÜRK FİRMALAR ÖZEL MARKALI ÜRÜNLERDE KÜRESEL VİTRİNDE

PLMA 2025 Fuarı'nda temizlik, kişisel bakım, ambalaj ve ev kimyasalları alanlarında faaliyet gösteren firmaların ürün ve çözümleri tanıtıldı.

AHBİB, JAPONYA PAZARINDA YENİ KAPILAR AÇTI

AHBİB'in Tokyo Sektörel Ticaret Heyeti, lojistik incelemeler ve B2B görüşmelerle Türk ihracatçıları için güçlü iş birliği fırsatları oluşturdu.

İLK SU ÜRÜNLERİ OTB'Sİ VE DEV SERA ÜSSÜ YÜKSELİYOR

Adana'nın Karataş ilçesindeki su ürünleri ve sera organize tarım bölgeleri, yüksek teknoloji, yeşil enerji ve ihracat odaklı yükseliyor.

KIVANÇ

ENERJİ

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

TOPCON 610-640 W

YENİ NESİL TEKNOLOJİ



kivancsolar.com

AKİB, küresel ticaretin yeni dengesinde liderlik rolünü güçlendiriyor

ALİ CAN YAMANYILMAZ

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



Küresel ticaretin hızla değişen dinamikleri, ülkelerin üretim kabiliyetini ve ihracat stratejilerini yeniden tanımladığı bir dönemi beraberinde getiriyor. Türkiye, bu dönüşüm sürecinde güçlü sanayi altyapısı, yüksek üretim kapasitesi ve geniş pazar ağıyla uluslararası ticaret sahnesinde etkin konumunu pekiştiriyor. AKİB olarak biz de bu yapının en dinamik bileşenleri arasında yer alıyoruz.

Kasım ayında 1,55 milyar dolara ulaşan ihracat performansımız, bölgemizin sürdürülebilir büyüme iradesini güçlü biçimde ortaya koymuştur. Birliğimiz, yılın 11'inci ayında ülke geneli ihracata yüzde 7,9 oranında destek vermiştir. 2025 yılı Ocak-Kasım dönemindeki ihracatımız 15 milyar doları aşmış, yılklandırılmış ihracat tutarımız ise 16,6 milyar dolar düzeyine ulaşmıştır.

AKDENİZLİ İHRACATÇILAR, UZAK PAZARLARDA TÜRKİYE'NİN REKABET GÜCÜNÜ YÜKSELTİYOR.

Latin Amerika'dan Asya'ya, ABD'den Orta Doğu'ya uzanan geniş coğrafyada gerçekleştirdiğimiz tanıtım faaliyetleri ve ticaret diplomasisi çalışmalarının sonuçları bölge ihracatçılarımızın küresel değer zincirindeki görünürlüğünü belirgin ölçüde artırmaktadır. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığımız himayesinde 3'üncüsünü düzenlediğimiz Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı, Türk özel sektörünün ürün çeşitliliğini ve kalitesini Latin Amerika pazarında güçlü bir biçimde konumlandırmıştır. Türkiye milli katılım organizasyonunu başarıyla gerçekleştirdiğimiz ABD'deki PLMA 2025 Private Label Show Fuarı, özel markalı ürünlerde Türk firmalarını perakende ağlarına taşıyan önemli bir platform olmuştur. Japonya'da gerçekleştirdiğimiz sektörel ticaret heyeti ise Asya pazarına erişimi kolaylaştıran, bu bölgede uzun vadeli ticari iliş-

kiler kurulmasını sağlayan stratejik bir adım niteliğindedir. Bu küresel açılımlarla eş zamanlı olarak AKİB'e bağlı sektörlerin kasım ayındaki performansı da bölgemizin çok boyutlu üretim gücünü ortaya koymuştur. Söz konusu dönemde en yüksek ihracat değerlerine demir-çelik, kimya ve yaş meyve sebze ulaşılan Birliğimiz, hazır giyim, yaş meyve sebze, hayvansal gıda ve mobilya sektörlerinde ihracat hacmini çift haneli artırma başarısı göstermiştir. Demir-çelik sektörümüz 371,4 milyon dolarlık hacimle liderliğini korurken, kimya sektörümüz 341,5 milyon dolar, yaş meyve ve sebze sektörümüz ise 332,8 milyon dolarlık değerle bölge ekonomisine önemli katkılar sunmuştur. Bu üç ana sektörün ardından hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar sektörümüz 172,1 milyon dolar değerle dördüncü sırada yer almıştır. Mobilya sektörümüz 114,3 milyon dolarlık performansı dikkat çekerken, tekstil sektörümüz 76,7 milyon dolar, hazır giyim sektörümüz 46,3 milyon dolar ve hayvansal gıda sektörümüz 39,3 milyon dolarlık hacim oluşturmıştır.

Hazır giyim, yaş meyve sebze, hayvansal gıda ve mobilya sektörlerindeki ivmelenme Akdenizli ihracatçıların farklı pazar dinamiklerine uyum sağlayabilen esnek yapısının somut göstergesidir. Irak, Rusya ve ABD pazarlarında elde ettiğimiz yüksek değerler ve Irak, Suriye, Belçika, Rusya ve Libya pazarlarında ihracat hacmindeki güçlü artışlar bölgemizin ticari derinliğini pekiştirmektedir.

Uluslararası rekabetin aydan aya sertleştiği, korumacılığın arttığı ve karbon düzenlemelerinin ticaretin temel parametrelerinden biri hâline geldiği mevcut ortamda, ihracat kabiliyetinin güçlendirilmesi amacıyla yürüttüğümüz çalışmalar, bölgemizin sürdürülebilir bir yapı kazanmasını sağlayan bütüncül bir vizyonun parçasıdır. Uzak pazar stratejisi, markalaşma, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik odaklı üretim yaklaşımımız gelecek dönemde de temel yol haritamız olmaya devam edecektir.

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. 39. Cad.
No:12 33110
Yenişehir / MERSİN
Tel: (0324) 325 37 37
Faks: (0324) 325 41 42
Web: www.akib.org.tr
e-posta: info@akib.org.tr

YAYIM

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'İN KASIM AYI İHRACATI 1,55 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

7 > Değerlendirme



9 > Haber

AKAMİB, HATAY'IN
MOBİLYA GÜCÜNE
SAHADA DESTEK VERDİ



13 > Haber

İHRACATÇILAR İÇİN
GÜÇLÜ FİNANSMAN
DESTEKLERİ
DEVREDE

14 > Haber

ABD PAZARI İÇİN ÜÇ
ODAKLI YENİ STRATEJİ

15 > Haber

İHRACATTA
28 ÜLKEYE
YÜZDE 61'E VARAN
BÜYÜK İNDİRİM

17 > Haber

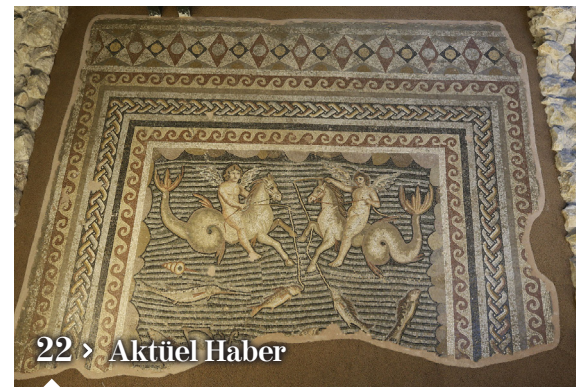
AKAMİB, 40 MİLYON
NÜFUSLU KANADA
PAZARINA FIRSAT
PENCERESİ AÇTI

18 > Haber

"KÜRESEL TAHİL
AKIŞLARI ESNEKLİĞİNİ
YİTİRİYOR"

21 > Haber

TÜRKİYE, HELAL
TİCARETİN YÜKSELEN
LİDERİ



22 > Aktüel Haber

ADANA'NIN MOZAIK HAZİNESİ BÜYÜYOR



30 > Haber

CEYHAN, TÜRKİYE'NİN
YENİ PETROKİMYA
ÜSSÜ OLUYOR

31 > Haber

BULGARİSTAN İLE
TİCARETTE HEDEF
10 MİLYAR DOLAR

36 > Araştırma

FAS, KUZEY AFRİKA'NIN
EN STRATEJİK VE HIZLI
BÜYÜYEN PAZARI



41 > Haber

MY-TECH ENERJİ,
KKTC VE BANGLADEŞ'TE
PROJE HACMİNİ
GENİŞLETİYOR

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 İzi'ni
azaltıyor,

Ölçülebilir ve
İzlenebilir

**ENTEĞRE ELEKTRİK VE
OTOMASYON
ÇÖZÜMLERİ**

ile de
verimlilik ve
teknolojiyi birleştiriyoruz.



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





Bakan Bolat, yıllıklandırılmış toplam mal ve hizmet ihracatının 393,1 milyar dolara ulaşarak geçen yılın 14 milyar dolar üzerine çıktığını ifade etti.

KASIM 2025 DIŞ TİCARET VERİLERİ BASIN AÇIKLAMASI

4 ARALIK 2025 ANKARA

"İhracatı destekleme noktasında oldukça önemli adımlar attık"

Bolat, hükümet olarak ihracatı destekleme noktasında oldukça önemli adımlar attıklarına dikkati çekerek şunları kaydetti: "Merkez Bankamız ihracat reeskont kredi limitlerini günlük 4 milyar liradan 4,5 milyar liraya çıkardı ve bunun 1,5 milyar lirası emek yoğun sektörler olan tekstil, giyim, deri, ayakkabı, mobilya sektörlerine tahsis edildi. Yabancı para cinsinden ihracat reeskont kredisi limiti 150 milyon dolardan 1 milyar dolara çıkarıldı. Firma başına limit 1,5 milyon dolardan 5 milyon dolara yükseltildi. İhracat döviz gelirinin dönüşüm prim desteği ise yüzde 2'den yüzde 3'e yükseltildi ve bu destek 1 Mayıs'a kadar devam edecek. Bazı emek yoğun sektörlerimize işçi başına istihdamı koruma şartıyla verilen 2 bin 500 liralık destek önümüzdeki yıl başında Cumhurbaşkanımızın açıkladığı müjdeyle 3 bin 500 liraya çıkarıldı. 6. Bölge'de yatırım yapanlar için işçi başına SGK primini 14 yıl, işveren SGK primini de 10 yıl boyunca devletimiz ödüyor. Eldeki imkânlar ölçüsünde dünyadaki zor şartlar da dikkate alındığında Türkiye ekonomisindeki dengelenme ve istikrar güçlenerek sürüyor."

En fazla ihracat yapılan ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise ihracat performansını sektörlerle ve ülkelere göre değerlendirirken "En çok ihracat yapan sektörler sıralamasında otomotiv, kasım ayında da 3,8 milyar dolarla liderliğini devam ettirdi. Kimyevi maddeler 2,4 milyar dolarla ikinci, elektrik-elektronik 1,5 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı. Kasımda en çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak şeklinde sıralandı. Toplamda 124 ülkeye ihracatta artış, 94 ülkeye ihracatta düşüş oldu." diye konuştu.

TAKVİM ETKİSİNE RAĞMEN İHRACATTA YÜZDE 2,2 ARTIŞ

Türkiye'nin kasım ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,2 artışla 22,7 milyar dolar oldu. Ocak-Kasım döneminde 11 aylık ihracat 247,2 milyar dolara, yıllıklandırılmış ihracat ise 270,6 milyar dolara ulaştı.

Kasım ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da açıklandı. Bakan Ömer Bolat, küresel ekonomik büyümenin zayıf seyrettiğini, dış ticaretteki büyümenin tarihsel ortalamaların altında kaldığını söyleyen Bolat, Türkiye ekonomisinin, üretim kapasitesi, istihdam artışı ve ihracat gücüyle pozitif, yani olumlu ayrışmayı başardığını dile getirdi.

Bolat, ülke ekonomisinin bu yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 3,7 büyüdüğünü, büyümede yatırımların öne çıktığını belirtti. İhracatın, sanayideki büyümenin ana itici güçlerinden biri olduğuna işaret eden Bolat, ihracatın, ekonomik büyümenin ve dış ticaret dengesinin en önemli bileşeni olduğunu söyledi. Yılın üçüncü çeyreğinde ihracatın bir önceki çeyreğe göre yüzde 2,9 arttığını, ithalatın yüzde 4,4 azaldığını belirten Bolat, bu performansın dördüncü çeyreğe ilişkin ümit verici bir veri olduğunu söyledi. Bolat, "Geçen yılın kasımına kıyasla bu yıl bir cuma ek-sik, bir pazar fazla günümüz oldu. Olumsuz takvim etkisine rağmen ihracatımız yüzde 2,2 artışla 22,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yaklaşık 483 milyon dolar düzeyinde net artış sağladık. Kasım itibarıyla yıllıklandırılmış mal ihracatımız 270,6 milyar dolar değer ile rekor seviyeye ulaştı. Böylece bu yılın 11 ayının 9'unda mal ihracatında aylık net artışlar sağladık." dedi.

22,7
MİLYAR
DOLAR

TÜRKİYE'NİN
KASIM AYI
İHRACATI

AKİB'İN KASIM AYI İHRACATI 1,55 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

AKİB, kasım ayında ihracatını yüzde 2 artırarak 1,55 milyar dolara çıkarırken, özellikle Orta Doğu ve yakın coğrafyada güçlü büyüme yakaladı. Başkan Veysel Memiş, ABD, Japonya ve Venezuela'daki etkinliklerle uzak pazar odaklı açılımlarını hızlandırdıklarını ve ocak-kasım ihracatının 15 milyar doları aştığını söyledi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), kasım ayında ihracatını yüzde 2 artırarak 1,55 milyar dolar değere taşırken, hazır giyim, yaş meyve sebze, hayvansal gıda ve mobilya sektörleri çift haneli yükselişleriyle öne çıktı. En yüksek değerlere Irak, Rusya ve ABD pazarlarında ulaşan AKİB, ihracat hacminde en güçlü performansı Irak, Suriye, Belçika, Rusya ve Libya'da ortaya koydu.

"Latin Amerika, ABD ve Asya üçgeninde etkinliğimiz artırıyor"

AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, kasım ayında 22,7 milyar dolarlık ülke geneli ihracata yüzde 7,9 oranında destek verdiklerini, ABD, Japonya ve Venezuela'daki fuar ve sektörel ticaret heyeti etkinlikleriyle uzak pazarlarda daha görünür daha etkili ve daha rekabetçi bir konum elde etme hamlelerini hızlandırdıklarını söyledi.

ABD'nin Chicago şehrinde düzenlenen PLMA 2025 Private Label Show'da Türkiye millî katılımını başarıyla gerçekleştirdiklerini belirten Başkan Veysel Memiş, özel markalı ürünlerde Türk firmalarının kalite, inovasyon ve sürdürülebilirlik gücünü ABD pazarında çok daha görünür kıldıklarını vurguladı. Veysel Memiş, temizlikten kişisel bakıma, ambalajdan ev kimyasallarına uzanan geniş ürün yelpazesiyle Türkiye'nin küresel perakende zincirlerine güçlü bir mesaj verdiğini ifade etti.

Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamullerine yönelik Japonya-Tokyo Sektörel Ticaret Heyeti'nin lojistik incelemeler ve yoğun katılımlı B2B görüşmelerle Türk ihracatçıları için güçlü

16,6
MİLYAR
DOLAR

KASIM AYI
İTİBARIYLA
AKİB'İN
YILLIKLANDIRILMIŞ
İHRACATI

Başkan Veysel Memiş, AKİB'in 2025 Ocak-Kasım döneminde 15 milyar 86 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini belirtti.

iş birliği fırsatları oluşturduğunu aktaran Başkan Veysel Memiş, "26 firmadan 38 temsilcinin katıldığı ticaret heyeti etkinliğimiz Japonya pazarına erişimin yanında Asya'nın tamamında daha güçlü bir ticari konumlanmayı hedefleyen uzun vadeli vizyonumuzun önemli bir halkasını oluşturdu." diye konuştu.

Ticaret Bakanlığı himayesinde düzenlenen Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik ilişkileri stratejik bir zemine taşıdığını belirten Memiş, Türk firmalarının Latin Amerika pazarında bölgesel etkinliğini artırdığını ifade etti.

"8 sektörün 5'inde artış yakaladık"

AKİB'in kasım ayı ihracatını sektörlerle ve ülkelere göre değerlendiren Başkan Veysel Memiş, şöyle konuştu: "Yılın 11'inci ayında en çok demir-çelik, kimya ve yaş meyve sebze sektörlerinde ihracat yaptık. Demir-çelikte 371,4 milyon dolar, kimyada 341,5 milyon dolar, yaş meyve sebzede 332,8 milyon dolar değere ulaştık. Bu sektörleri 172,1 milyon dolar değer ile hububat bakliyat, 114,3 milyon dolar değer ile mobilya, 76,7 milyon dolar değer ile tekstil, 46,3 milyon dolar değer ile hazır giyim ve 39,3 milyon dolar değer ile hayvansal gıda sektörleri takip etti. Kasım ayında ülke bazlı ihracat performansımız, AKİB'in özellikle Orta Doğu ve yakın coğrafyada güçlü bir konumlanma sağladığını gösterdi. 229,4 milyon dolar değer ile Irak, 145,2 milyon dolar değer ile Rusya ve 68,3 milyon dolar değer ile ABD, kasım ayında en fazla ihracat yaptığımız ülkeler oldu. Söz konusu dönemde ihracat hacminde en güçlü artışları Irak, Suriye, Belçika, Rusya ve Libya pazarlarında yakaladık. Yüzde 75 artış sağladığımız Irak'ı, yüzde 45 artış ve 51,9 milyon dolar değer ile Suriye, yüzde 32 artış ve 18,2 milyon dolar değer ile Belçika, yüzde 26 artışla Rusya, yüzde 24 artış ve 28,9 milyon dolar değer ile Libya pazarları takip etti."





TÜRK FİRMALAR ÖZEL MARKALI ÜRÜNLERDE KÜRESEL VİTRİNE ÇIKTI

AKMİB'in Türkiye millî katılım organizasyonunu üstlendiği PLMA 2025 Private Label Show Fuarı'nda temizlik, kişisel bakım, ambalaj ve ev kimyasalları alanlarında faaliyet gösteren firmaların ürün ve çözümleri tanıtıldı.

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB), ABD'nin Chicago şehrinde 16-18 Kasım tarihlerinde düzenlenen PLMA 2025 Private Label Show Fuarı'na stantlı katılım sağladı. Türkiye millî katılım organizasyonunun başarıyla gerçekleştirildiği fuarda, özellikle temizlik, kişisel bakım, ambalaj ve ev kimyasalları alanlarında faaliyet gösteren firmaların ürün ve çözümleri tanıtıldı.

Donald E. Stephens Convention Center'da gerçekleşen fuarda Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, AKMİB Başkanı Saadetin Çağan, AKMİB Yönetim Kurulu Üyesi İmam Gazali Hiradağı ve AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan'ın liderliğinde ABD'ye çıkarma yapan Türk firmaları, özel markalarda ihracat hacmini büyütme fırsatı yakaladı. T.C. Chicago Başkonsolosu Tahir Bora Atatanır ve Ticaret Müşaviri Ahmet Samet Tekoğlu'nun ziyaretleriyle AKMİB standı, ABD pazarındaki fırsatlar ve potansiyel iş birlikleri açısından stratejik bir buluşma noktası oldu.

60'tan fazla ülkeden gelen üretici ve tedarikçi buluştu

PLMA 2025 Private Label Show Fuarı, 3 binin üzerinde stant, yaklaşık 2 bin katılımcı firma ve 60'tan fazla ülkeden

gelen üretici ve tedarikçiyi bir araya getirdi. Bu kapsamlı uluslararası katılım, özel markaların artık yalnızca fiyat odaklı alternatifler olmadığını; kalite, inovasyon ve farklılaşma sağlayan araçlar hâline geldiğini gösterdi. Fuarda fonksiyonel ve sağlık odaklı ürünler, probiyotikler, kolajenli içecekler ve wellness çözümleri öne çıkan trendler arasında yer aldı. Organik ve sürdürülebilir ürünler ise regeneratif tarım uygulamaları ve çevre dostu paketlenme ile dikkat çekti. Ayrıca, ev ve kişisel bakım, temizlik ile pet-care ürünleri, özel markaların gıda dışındaki alanlarda gücünü bir kez daha gösterdi.

"Kalite, sürdürülebilirlik ve fonksiyonellik odaklı talepler artıyor"

Organizasyonu değerlendiren AKMİB Başkanı Saadetin Çağan, "ABD'de özel markalı ürünler pazarı, son yıllarda hızlı bir büyüme gösteriyor. 2024 yılında store-brand satışları 271 milyar dolara ulaşarak rekor kırdı. Perakendeciler fiyat avantajının ötesinde kalite, inovasyon ve tüketici bağlılığı sağlayan özel markalara yatırım yapıyor. Fonksiyonel gıda, organik ürünler, çevre dostu paketlenme, ev ve kişisel bakım gibi kategorilerde talep artıyor. Fuar boyunca gözlemlediğimiz global trendler, özel markalı ürünlerde kalite, sürdürülebilirlik ve fonksiyonellik odaklı taleplerin arttığını gösteriyor. Fonksiyonel gıda, organik içerikler, çevre dostu paketlenme ve kişisel bakım ürünleri Türk firmaların yenilikçi çözümlerle uluslararası pazarda farklılaşmasını sağlıyor. Akdeniz Bölgesi'ndeki ihracatçı firmalarımız, PLMA 2025 sayesinde katma değerli ürünlerini global vitrine sunma fırsatı yakaladı. Devlet destekleri ve ihracat teşvikleriyle birleşen bu fırsat, küçük ve orta ölçekli üreticilerimizin hızlı büyümesine ve marka bilinirliğini artırmasına da imkân tanıyor." diye konuştu.

*Türkiye Cumhuriyeti
Chicago
Başkonsolosu Tahir
Bora Atatanır ve
Ticaret Müşaviri
Ahmet Samet
Tekoğlu, fuara katılan
Türk firmalarının
standlarını ziyaret etti.*



AKAMİB, HATAY'IN MOBİLYA GÜCÜNE SAHADA DESTEK VERDİ

Hatay'da düzenlenen 4. Mobilya Fuarı, kentin üretim gücünü ve ihracat potansiyelini öne çıkararak sektörün toparlanmasına katkı sağladı. AKAMİB heyeti, firmalarla üretim trendleri, ihracat fırsatları ve destek beklentileri üzerine kapsamlı görüşmeler gerçekleştirdi.



Güçlü ahşap işçiliği geleneği, tasarım çeşitliliği ve bölgesel tedarik avantajlarıyla mobilya sektöründe yeniden yükselen bir üretim ve ihracat merkezi konumuna gelen Hatay'da 4'üncüsü düzenlenen Hatay Mobilya Fuarı, yerel üreticileri ulusal ve uluslararası alıcılarla buluşturarak kentin ekonomik toparlanmasına ivme kazandırdı. 41 firmanın stant açtığı fuar, salon ve yatak odası takımları, dolap, masa, sandalye, sehpa, ahşap kapı gibi geniş bir ürün gamı sergilendi.

AKAMİB kurmayları fuarı ziyaret etti

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer ve Yönetim Kurulu Üyeleri, 24-30 Kasım 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilen 4. Hatay Mobilya Fuarı'nı ziyaret ederek sektör temsilcileriyle bir araya geldi. AKAMİB Yönetim Kurulu, katılımcı firmaları ziyaretlerinde üretim trendleri, ihracat fırsatları, maliyet baskıları, nitelikli iş gücü ihtiyacı ve yeşil dönüşüm gibi başlıklarda katılımcı firmalarla kapsamlı istişarelerde bulundu. Görüşmelerde küresel mobilya ticaretinde yaşanan talep daralmalarına rağmen Türkiye'nin dış pazarlarda rekabetçiliğini artıracak yeni destek mekanizmaları ve pazarlama stratejileri üzerine de değerlendirmeler yapıldı. Firmaların özellikle Orta Doğu, Körfez Bölgesi, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'ne yönelik ihracat taleplerinin arttığı, lojistik maliyetlerindeki düşüşün ve tedarik zinciri sürelerinin kısalmasının ihracat performansını olumlu etkilediği ifade edildi.

"Fuar, Hataylı firmaların direncini ve potansiyelini yansıttı"

AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı Onur Kılıçer, yapılan ziyaretlerin sektörün nabzını tutmak açısından önemli olduğunu

belirtirken şu değerlendirmeyi yaptı: "Hatay, mobilya sektöründe güçlü bir üretim hafızasına sahip. Fuar, bölge firmalarının direncini ve rekabet potansiyelini bir kez daha gösterdi. Üyelerimizle yaptığımız görüşmeler, ihracatın sürdürülebilir şekilde güçlenmesi adına atılacak yeni adımlar için önemli bir zemin oluşturdu."

Başkan Kılıçer, mobilya sektörünün Türkiye'nin katma değerli ihracatında stratejik bir konuma sahip olduğunu, özellikle tasarım, fonksiyonel ürün geliştirme, çevre dostu üretim teknikleri ve dijitalleşme yatırımlarının rekabetçiliği artıracağını vurguladı.

"Firmalar, devlet destekleri ve tasarım desteklerinin genişletilmesini bekliyor"

Fuar kapsamında görüşülen firmalar, hammadde temini, enerji maliyetleri, finansmana erişim ve ihracat pazarlarında yaşanan fiyat rekabeti gibi başlıklarda görüşlerini paylaştı. Özellikle KOBİ ölçeğindeki üreticiler, devlet teşviklerinin artırılmasını ve ihracat odaklı tasarım desteklerinin genişletilmesini istedi. Firmalar ayrıca Hatay'ın lojistik avantajlarının daha etkin kullanılmasının, bölgedeki üretim üssü niteliğini güçlendireceğini belirtti. Yeni nesil üretim makineleri, modüler mobilya sistemleri ve hızlı teslimat kapasitesinin ihracat pazarlarında önemli bir avantaj sağladığı ifade edildi.

Mobilya fuarı, kentin üretim gücünü öne çıkarırken AKAMİB'in sektörde bulunduğu önemli bir platform oldu.



TÜRKİYE'NİN İLK SU ÜRÜNLERİ OTB'Sİ VE DEV SERA ÜSSÜ YÜKSELİYOR

Adana'nın Karataş ilçesinde eş zamanlı yürütülen su ürünleri ve sera organize tarım bölgeleri, yüksek teknoloji, yeşil enerji ve ihracat odaklı yapısıyla Adana'yı milyar dolarlık tarımsal üretim üssüne dönüştürmeye hazırlanıyor. Adana Valisi Köşger, toplamda 4,7 milyar TL yatırım büyüklüğüne sahip projelerin Türkiye'nin tarımda küresel rekabet gücünü önemli ölçüde artıracığını vurguladı.

Adana'nın sahil ilçesi Karataş'ta biri su ürünleri, diğeri modern seracılık olmak üzere iki büyük organize tarım bölgesi, Türkiye'nin tarımsal üretimini yüksek teknoloji, yeşil enerji ve ihracat odaklı yeni bir döneme taşıyan stratejik dönüşüm hamlesi olarak vitrine çıktı.

Adana Karataş Su Ürünleri Organize Tarım Bölgesi ile Adana Karataş Sera Organize Tarım Bölgesi'nde saha incelemeleri yapan Adana Valisi Yavuz Selim Köşger, Karataş'ın coğrafi avantajları ve planlanan üretim modeliyle hem Türkiye'de hem de

dünyada eşi benzeri olmayan bir yapının kurulumuna başlandığını vurguladı. Dünyada Karataş'taki gibi büyük ölçekte planlanmış, çok geniş bir alana sahip başka bir organize su ürünleri üretim bölgesinin olmadığını vurgulayan Vali Köşger, "Tek ürün odaklı daha büyük çalışmalar olabilir ancak hem kapsam hem de model açısından bu proje, dünyada ve Türkiye'de ilk kez Adana'da hayata geçiriliyor. Bu nedenle heyecanlı ve mutluyuz. İnşallah tamamlandığında burası Adana'nın ve Türkiye'nin medarıftiharı olacak." dedi.



"Hem tatlı hem de tuzlu su ürünlerinin aynı bölgede yetiştirilmesine imkân tanıyacak büyük ölçekli yatırım"

Karataş Kaymakamı Necati Aktan, Karataş Belediye Başkanı Ali Bedrettin Karataş, Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, Adana Ticaret Odası Başkanı Yücel Bayram, Adana Ticaret Borsası Başkanı Şahin Bilgiç, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz ile ilgili bürokratların katıldığı inceleme ve bilgilendirme programında konuşan Adana Valisi Yavuz Selim Köşger, yaklaşık 6,5 milyon metrekarelik alanda kurulacak kompleksin, hem tatlı hem tuzlu su ürünlerinin aynı bölgede yetiştirilmesine imkân tanıyan benzersiz konumuyla dikkat çektiğini belirtti.

Vali Köşger, "Bugün bataklık niteliğinde olan bir alanı, devletimizin güçlü altyapı yatırımlarıyla milyar dolarlık bir üretim üssüne dönüştürüyoruz. Yıllık yaklaşık 70 bin tonluk üretim, sadece kabuklu su ürünleri ithalatının ikamesiyle bile 700 milyon dolara yakın bir ekonomik değer yaratacak potansiyele sahip." diye konuştu.

"Bütün altyapıyı hazır hâle getirip yatırımcılarımıza teslim edeceğiz"

Projenin enerji ayağının da güçlü olduğuna işaret eden Vali Köşger, bölgede kurulacak 20 megavatlık güneş enerjisi santrali ile tesisin kendi enerjisini üreteceğini, böylece Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uygun bir üretim modelinin hayata geçeceğini aktardı. Devletin altyapı maliyetinin



Su ürünlerinde yıllık 350 milyon dolar hâsıla ve 250 milyon dolar ihracat hedefleniyor

Adana Valiliği, Büyükşehir Belediyesi ve bölgedeki meslek kuruluşlarının ortaklığıyla hayata geçirilen Adana Karataş Su Ürünleri Organize Tarım Bölgesi, tatlı ve tuzlu suların aynı bölgede bulunmasıyla sahip olduğu stratejik avantajı modern üretime dönüştürmeyi hedefliyor. Adalı Mahallesi'nde yer alan 6,4 milyon metre-karelik dev alanda yıllık 33 bin 76 ton tatlı su, 33 bin 184 ton tuzlu su ve 2 bin 703 ton kabuklu su ürünü yetiştiriciliği planlanıyor. Üretim alanlarının yüzde 47'si açık ve yarı açık havuzlardan, yüzde 12'si kapalı devre sistemlerden, yüzde 5'i ise işleme, paketleme ve soğuk depolama tesislerinden oluşuyor. Projede 2 bini kadın toplam 3 bin kişiye istihdam sağlanması öngörülmüyor. "ÇED Olumlu" belgesi alınan projede yıllık 350 milyon dolar hâsıla ve 250 milyon dolar ihracat hedefleniyor. 2,2 milyar TL yatırım büyüklüğüne sahip projede, altyapı için hazırlanan yol, su, kanalizasyon, iletişim ve elektrik proje setleri teknik inceleme aşamasına geldi. Söz konusu yatırımlarla ilgili çalışmaların sonuçlandırılmasının ardından altyapı ihalesi gerçekleştirilecek.

metrekarede 1.200 TL olduğunu, buna karşın yatırımcılardan yıl sonuna kadar yalnızca 200 TL talep edildiğini vurgulayan Vali Köşger, "Bu, Türkiye'de görülmüş en güçlü yatırım teşviklerinden biri. Bütün altyapıyı hazır hâle getirip yatırımcılarımıza teslim edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Karataş'ın Akdeniz'deki en yoğun balıkçı filosuna sahip olduğunu hatırlatan Köşger, projeye bölgenin bu tecrübesini yüksek katma değerli üretime dönüştürmeyi hedeflediklerini söyledi.



"İklimden bağımsız, 365 gün devam eden modern bir tarım modeline geçiyoruz"

Programın ikinci bölümünde Adana Karataş Sera Organize Tarım Bölgesi'nde incelemelerde bulunan Vali Köşger, topraksız tarım teknolojisiyle kurulacak 3 bin 200 dekarlık sera üretim üssünün, Adana'nın tarımsal ekosisteminde yeni bir dönem başlatacağını söyledi.

Projenin yıllık 100 bin tonluk üretim kapasitesi ile Adana'nın bitkisel üretim hasılasına tek başına yüzde 10 düzeyinde katkı sunacağını belirten Vali Köşger, "İklim krizinin derinleştiği süreçte plansız ve mevsime bağlı üretim yerine iklimden bağımsız, 365 gün devam eden modern bir tarım modeline geçiyoruz. Bu, Türkiye'nin gıda arz güvenliği için kritik bir adımdır." dedi.

Sera OSB'de 3 bin kişilik istihdam öngörüldüğünü, bunun en az yüzde 50'sinin kadınlardan oluşacağını belirten Köşger, modern seracılığın yanı sıra işleme ve paketleme tesislerinin de bölgede yer alacağını söyledi. Altyapı çalışmalarında yüzde 90 fiziki ilerleme sağlandığını, tahsis yapılan yatırımcıların 2026 yılında üretime başlayacağını açıklayan Köşger, "Burada karbon emisyonu neredeyse sıfır olan, tamamen yeşil üretim odaklı bir sistem kuruyoruz. Adana'nın iklimi sayesinde tropikal ürünler dâhil çok geniş bir üretim yelpazesinde üretim mümkün olacak." diye konuştu.

Sera organize tarım bölgesinde topraksız tarım tekniğiyle yıllık 100 bin ton domates üretimi planlanıyor

Adana Valiliği, Büyükşehir Belediyesi ve ilgili meslek kuruluşlarının ortaklığıyla hayata geçirilen Adana Karataş Sera Organize Tarım Bölgesi'nde Bebeli Mahallesi'ndeki 3 bin 200 dekarlık atıl arazinin modern



seracılıkla üretime kazandırılması hedefleniyor. Topraksız tarım tekniğiyle yıllık 100 bin ton domates üretimi planlanan bölgede, Adana'nın bitkisel üretim hasılasının yüzde 10'unun tek başına karşılanması öngörülmüyor. Sera organize tarım bölgesinin yüzde 61'inde sera parselleri, yüzde 5'inde ise işleme, paketleme ve soğuk hava deposu gibi tesislerin yer aldığı sanayi parselleri bulunuyor. Tüm parseller yatırımcılara ön tahsis yoluyla satılırken projede planlanan 5 bin kişilik istihdamın 3 bin 750'sini kadınlar oluşturacak. Yaklaşık 2,5 milyar TL yatırım büyüklüğüne sahip sera Adana Karataş Sera Organize Tarım Bölgesi'nde altyapı inşaatlarının 2026 yılının ilk aylarında tamamlanması bekleniyor.



AHBİB ÖNCÜLÜĞÜNDE TÜRKİYE-JAPONYA GIDA TİCARETİ GÜÇ KAZANIYOR

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (AHBİB) Tokyo Sektörel Ticaret Heyeti, Japonya'da yapılan lojistik incelemeler ve yoğun katılımlı B2B görüşmelerle Türk ihracatçıları için güçlü iş birliği fırsatları oluşturdu.

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), 24-29 Kasım tarihleri arasında Ticaret Bakanlığı destekleriyle gerçekleştirdiği Tokyo Sektörel Ticaret Heyeti kapsamında Japonya pazarında güçlü temaslarda bulundu. Programın ilk gününde 26 ihracatçı firmadan 38 temsilci, Kawanishi Lojistik Hizmetleri ve Oi Lojistik Terminalinde incelemelerde bulunarak Japonya'nın bakliyat ve kuru gıda sektöründe uygulanan depolama, elleçleme ve lojistik süreçlerine ilişkin kapsamlı bilgiler edindi. Heyete, AHBİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selçuk Akıllı ile Yönetim Kurulu Üyeleri Şahin Sayılır ve Serdar Yıldızgözer eşlik etti.

Japon pazarı mercek altına alındı

Heyetin ikinci günü, Türkiye Cumhuriyeti Tokyo Büyükelçisi Oğuzhan Ertuğrul'un katılımı ve açılış konuşmalarıyla başladı. Ardından Ticaret Başmüsaviri Sedat Yıldız'ın yaptığı kapsamlı sunumla Japonya'nın ticaret yapısı, tüketici eğilimleri ve pazar fırsatlarına yönelik kritik değerlendirmeler paylaşıldı. Program, AHBİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selçuk Akıllı'nın başarı dilekleriyle devam ederken, JETRO Küresel Stratejik Kıdemli Direktörü Toyokazu Fukuyama ile Tokyo Ticaret ve Sanayi Odası Genel Müdür Yardımcısı Nishizawa Masazumi'nin katılımları heyete önemli katkılar sundu.

B2B programında güçlü bağlantılar için olumlu temaslara sağlandı

Tokyo'da düzenlenen B2B ikili iş görüşmeleri ise yoğun ilgi ve yüksek katılımı öne çıkı. Japon firmaların AHBİB üyeleriyle kurduğu yakın temas, karşılıklı iş birliği potansiyeline duyulan ilgiyi gözler önüne serdi. Network Event kapsamında gerçekleştirilen istişarelerin, yeni pazar hedefleri doğrultusunda ihracatçılara güçlü bağlantılar sağladığı memnuniyetle gözlemlendi. Heyete katılan firmalar, görüşmelerin Türkiye'nin Japonya'ya yönelik ihracatını güçlendirecek nitelikte olduğunu vurgulayarak, bu temaslara uluslararası ticari ağın genişletilmesine önemli katkılar sunacağı değerlendirilmesinde bulundu. AHBİB, Japonya pazarında sürdürülebilir iş birlikleri geliştirme hedefiyle yürüttüğü bu programla bölge ihracatına ivme kazandırmayı amaçlıyor.

Hayvan yemi, çikolata ve tatlı bisküvilerde ithalat hacmi büyüyor

Japonya'nın 2024 yılı ithalat verileri, tarım ve gıda ürünlerinde yüksek hacimli ve çeşitlilik içeren güçlü bir pazar yapısına sahip olduğunu gösteriyor. Japon pazarında makarna, zeytinyağı, meyve suları ve bazı kuru yemiş ürünlerinde Türkiye'nin ihracat artışı dikkat çekiyor. Özellikle zeytinyağında yüzde 15, makarnada yüzde 16'nın üzerindeki artışlar, Türk gıda sektörünün Japonya pazarındaki rekabet gücünün yükseldiğine işaret ediyor.

Japonya'nın birçok üründe gümrük vergilerini düşük tutması ve tedarikçi ülke çeşitliliğini artırma eğilimi Türk firmaları için önemli fırsatlar barındırıyor. Hayvan yemi, kabuklu yemiş konserveleeri, çikolata ve tatlı bisküviler gibi kategorilerde Japonya'nın hızla büyüyen ithalat hacmi ile Türkiye'nin dünya ihracat kapasitesi arasındaki fark, değerlendirilebilecek geniş potansiyele işaret ediyor.

Tokyo Sektörel Ticaret Heyeti'nin B2B ikili iş görüşmeleri, yoğun ilgi ve yüksek katılımı başarıyla tamamlandı.



İHRACATÇILAR İÇİN GÜÇLÜ FİNANSMAN DESTEKLERİ DEVREDE

İhracatçıların uygun maliyetli finansmana erişimini kolaylaştıran ve alıcı kredilerinin kapsamını genişleten yeni bir destek paketi yürürlüğe girdi. Düzenlemeyle Eximbank riskleri devletçe desteklenirken, ihracatçıların küresel pazarlarda rekabet gücünün artırılması hedefleniyor.



finansmana ulaşmasını kolaylaştırmak ve küresel pazarlarda rekabet gücünü artırmak amacıyla geniş kapsamlı söz konusu programın devreye girdiğini kaydetti.

"Yeni desteklerle güçlü finansman altyapısı oluşturuldu"

Orta ve uzun vadeli kredilerin yanında, kısa vadeli alıcı kredilerinin de destek kapsamına alındığına işaret eden Bolat, yeni destek programı kapsamında, Türk Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredileri için sağlanan finansman desteklerinin genişletildiğine dikkati çekti. Bolat, böylece yalnızca orta ve uzun vadeli krediler değil, akreditifli işlemler gibi kısa vadeli alıcı kredilerinin de artık rekabetçi finansman maliyet oranlarıyla destekleneceğini belirtti.

Yurt dışındaki müteahhitlik projeleri kapsamında ihraç edilen yatırım mallarına da finansman maliyeti desteği sağlanacağını vurgulayan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, şu ifadeleri kullandı: "Yeni düzenlemeyle yurt dışında üstlenilen müteahhitlik projeleri kapsamında ihraç edilen yatırım malları da alıcı kredisi finansman maliyeti desteği kapsamına alınmıştır. Bu sayede, ihracatçılarımız global ölçekte daha güvenli, daha rekabetçi ve daha düşük maliyetli finansman olanaklarına ulaşabilecektir. Yeni desteklerle güçlü finansman altyapısı oluşturuldu. Sağlanan alıcı kredisi destekleri sayesinde ihracatçılarımız, proje ölçeğine ve pazar dinamiklerine göre esnek ve geniş finansman imkânlarına ulaşabilecek. Riskli pazarlara girişte öngörülebilir finansal avantajlara sahip olacak. Düşük finansman maliyetleriyle ihracat yapabilecek. Yurt dışı rekabetçiliğini geliştirecek, alıcılarına güvenli finansman çözümleri sunarak ticari ilişkilerini güçlendirecek."

Türkiye'nin ihracat kapasitesini güçlendirmek ve küresel pazarlarda rekabet gücünü artırmak amacıyla ihracatın finansmanına yönelik kapsamlı bir destek paketi yürürlüğe girdi. İhracat Destekleri Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı'na göre yeni düzenleme alıcı kredileri mekanizması, ihracatçıların yeni pazarlara uygun maliyetlerle giriş yapmasına imkân tanırken, finansal risklerin azaltılmasına ve ticari güvenin artırılmasına önemli katkı sağlıyor. Düzenlemeyle birlikte, Türk Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredilerinin kapsamı genişletildi, destek oranları artırıldı ve farklı vadelerde yeni kredi türleri sisteme dâhil edildi.

Bolat: İhracatçılarımızın küresel pazarlardaki rekabet gücü daha da artacak

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın 'Türkiye Yüzyılı' vizyonu kapsamında, 'Ticaretin Yüzyılı' hedeflerimiz ve ihracat ailemize verdiği güçlü desteğin yeni bir adımı olarak, Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle ihracatçılarımızın finansmana ulaşması kolaylaşacak, küresel pazarlarda rekabet gücü daha da artacaktır. Yeni desteklerle alıcı kredileri kapsamı genişletilmiş, ihracat konsorsiyumlarına yönelik destek alanları güçlendirilmiştir." dedi.

Alıcı kredileri desteğiyle ihracatçıların küresel pazarlara daha güvenli ve uygun maliyetlerle açılacağını vurgulayan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, ihracatçıların fi-



Ticaret Bakanı
Ömer Bolat



ABD PAZARI İÇİN ÜÇ ODAKLI YENİ STRATEJİ

TOBB Ticaret Merkezleri-Hedef Pazar ABD Zirvesi'nde ABD pazarına yönelik üç odaklı strateji açıklandı. Başkan Hisarcıklıoğlu, "ABD, küresel marka bilinirliği için benzersiz bir vitrindir. İnşaat malzemeleri, ev-yaşam, gıda-tarım, makine, otomotiv yan sanayi başta olmak üzere pek çok alanda ölçeklenebilir fırsatlar var." dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ticaret Merkezleri-Hedef Pazar ABD Zirvesi'nde Türkiye'nin ABD pazarında üç kritik odakla ilerleyeceği vurgulandı. Stratejik çerçeve; teknoloji ve hizmet ihracatını hızlandırmak, sektör odaklı ve çok merkezli bir ABD ağıyla lojistik maliyetleri düşürmek ve daha fazla Türk firmasını ABD içinde sürdürülebilir şekilde konumlandırmak başlıklarıyla ortaya çıktı.

Zirvenin açılışında konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, değişen küresel ticaret kurallarının daha stratejik bir dönemi zorunlu kıldığını belirterek, Türkiye-ABD arasındaki 100 milyar dolarlık ticaret hedefinin bu vizyonun merkezinde yer aldığını ve TOBB ile Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle hayata geçirilen TTM Chicago'nun, Türk firmalarının ABD pazarına hızlı, maliyet avantajlı ve uyumlu girişini sağlayan Türkiye'nin ticari diplomasi üssü hâline geldiğini vurguladı. Merkezin, kuruluşundan bu yana 500'den fazla Türk şirketine ABD pazarına giriş, ölçek büyüme ve sahaya uyum konularında destek verdiğini anlatan Hisarcıklıoğlu, hâlihazırda 17 sektörde 100'e yakın üye ile lojistikten satış sonrası hizmetlere, pazarlamadan tedarik zinciri yönetimine uzanan uçtan uca bir yapı kurduklarını belirtti.

"ABD'ye ihracat her Türk firması için fırsattır"

Hisarcıklıoğlu, salgın döneminde girişimcilere ABD'ye gitmeden şirket kurması ve mal teslimi konularında katkıda bu-

lunduklarını aktararak, konteyner krizinde de randevulu depolama ile yükleme ve boşaltma hizmetleriyle darboğazları aş-tıklarını söyledi. Tedarik risklerinde de alternatif rota ve sigorta düzenlemeleriyle kırılganlığı azalttıklarına işaret eden Hisarcıklıoğlu, "TTM Chicago, ABD'nin tüm liman şehirlerinde ve stratejik bölgelerinde hizmet verebilecek bir lojistik ve operasyonel kapasiteye ulaşmıştır. Ana depomuzun yanı sıra birçok eyalette kapıdan kapıya hizmet sunabilen bir yapıyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu kapasite sadece bir lojistik başarı değil, aynı zamanda Türkiye'nin küresel ticaret vizyonunun sahadaki karşılığıdır." dedi.

ABD'nin ithalatının 4,1 trilyon dolar ile rekor kırdığını bildiren Hisarcıklıoğlu, "ABD, küresel marka bilinirliği için benzersiz bir vitrindir. İnşaat malzemeleri, ev-yaşam, gıda-tarım, makine, otomotiv yan sanayi başta olmak üzere pek çok alanda fırsatlar var." diye konuştu.

Hisarcıklıoğlu, yeni dönemde ihracat ile akıllı yatırım ikilisini birlikte düşünmek gerektiğini, son işlem, montaj, satış sonrası ve garanti ağını yerinde kurmanın, hem uyum maliyetini düşürdüğünü hem de müşteriye yakınlık sağladığını belirtti.

"ABD pazarında başarı için üç stratejik odak belirledik"

Bu kapsamda gelecek yıllar için üç temel odaklarının bulunduğu dikkati çeken Hisarcıklıoğlu, şu ifadeleri kullandı: "Odak noktalarımız, teknoloji ve hizmet ihracatını ayrı bir büyüme kuluvarı olarak ivmelendirmek, sektör odaklı ticaret merkezleri ve çok merkezli ABD ağı ile teslim süresi ve iade maliyetlerini minimize etmek, daha fazla Türk firmasını ABD içinde sürdürülebilir şekilde konumlandırmak. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığımızın Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları (YLDA) destekleri kritik bir kaldıraçtır."

Hisarcıklıoğlu, "TTM Chicago, Türk iş dünyasının Amerika kıtasında oyun kurucu olmasını sağlayacak sıçrama noktasıdır." dedi.



İHRACATTA 28 ÜLKEYE YÜZDE 61'E VARAN BÜYÜK İNDİRİM

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile DHL Express Türkiye arasında imzalanan protokolle, TİM üyeleri ihracat yüklerini Avrupa'dan Amerika'ya, Asya Pasifik'ten Afrika ve Orta Doğu'ya uzanan 28 ülkeye 3 ay boyunca yüzde 61'e varan indirimlerle gönderebilecek. Anlaşma kapsamında seçili ülkelere yönelik lojistik, gümrük ve pazar bilgisi desteği de sağlanacak.



TİM ve DHL Express arasındaki iş birliği, ihracatçıların küresel pazarlara erişimini daha etkili ve sürdürülebilir hâle getirecek.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile DHL Express Türkiye, ihracat ürünlerinin Avrupa, Amerika, Asya Pasifik, Afrika ve Orta Doğu'da bulunan ülkelere sevkiyatının indirimli fiyatlarla gerçekleştirebilmesi için iş birliği protokolü imzaladı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile DHL Express Türkiye CEO'su Volkan Demiroğlu tarafından imzalanan protokol, Türkiye'den Orta Doğu, Afrika, Asya Pasifik, Avrupa ve Amerika kıtasından seçili 28 ülkeye ihracat rotalarını ve Amerika kıtasından seçili 12 ülkeden ithalat rotalarını kapsadı.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, imza töreninde yaptığı konuşmada ihracat ve lojistiğin birbirini tamamlayan ayrılmaz bir bütün olduğunun altını çizdi. Gültepe, "DHL Express Türkiye ile de çok anlamlı bir iş birliğini başlatmış bulunuyoruz. İmzaladığımız protokol kapsamında firmalarımız ABD, Kanada, Meksika, Hollanda, Belçika, Danimarka, Çin, Hindistan ve Endonezya'nın da aralarında bulunduğu 28 ülkeye ihracat ürünlerini 3 ay süreyle yüzde 61'e varan oranlarda indirimli olarak sevk edebilecek. Bu süre uzatılabilir. Bu anlamlı iş birliği için Volkan Demiroğlu'nun şahsında tüm DHL ailesine teşekkür ediyorum."

"Yükün hızlı, güvenli ve uygun maliyetle taşınması rekabetçiliğimiz açısından önemli"

Üretmek ve pazar bulmak kadar ürünün alıcıya hızlı, güvenli, uygun maliyetle ve çevreye en az zarar verecek şekilde ulaştırılmasının da büyük önem taşıdığını vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: "Tonaj olarak baktığımızda 2014'te 99 milyon ton olan ihracatımızın, 2024'te 153 milyon tona çıktığını görüyoruz. Bu veri lojistik yükümüzün 11 yılda yüzde 54 arttığına işaret ediyor. TİM olarak Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına Türkiye'yi en çok ihracat yapan ülkeler arasında ilk 10'a çıkarma vizyonu ve hedefi ile başladık. Yani lojistik yükümüzdeki artış aynı hızla de-

vam edecek. Elbette yükün hızlı, güvenli ve uygun maliyetle taşınması da rekabetçiliğimiz açısından büyük önem taşıyor. Bu gerçekten hareketle lojistik sektörünün güçlü oyuncularıyla iş birlikleri yaparak firmalarımızın ihracat süreçlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz." dedi.

"Büyüme potansiyeli taşıyan pazarlara açılımı destekliyoruz"

DHL Express Türkiye CEO'su Volkan Demiroğlu da konuşmasında sürdürülebilir ticaretin gelişimine katkı sağlamak üzere TİM ile çok önemli bir iş birliğine adım attıklarını belirtti. Demiroğlu, "İhracatçılarımızın Orta Doğu'dan Afrika'ya, Asya Pasifik'ten Avrupa ve Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada büyüme potansiyeli taşıyan pazarlara açılmasını destekliyoruz. Güçlü altyapımız, uluslararası lojistik ağıımız ve dijital çözümlerimizle, kaliteli lojistik hizmetlerimizle ihracatın ve ülke ekonomimizin gelişimine katkı sağlıyoruz." diye konuştu.

Protokol kapsamında, DHL Express Türkiye'de yeni hesap açan ihracatçı firmalara standart fiyat listesi üzerinden yüzde 61'e varan indirimler sunulacak.



GREENTİM'E "YEŞİL FİNANSMAN" MODÜLÜ EKLENDİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Avrupa Yeşil Mutabakatı başta olmak üzere ulusal ve uluslararası sürdürülebilirlik düzenlemelerine uyum sürecinde ihracatçıları desteklemek amacıyla geliştirdiği GREENTİM platformunu yeni bir özellik ile güçlendirdi. Türk Eximbank iş birliğiyle platforma entegre edilen "Yeşil Finansman" modülü, ihracatçı firmaların sürdürülebilirlik ve yeşil odaklı kredi kaynaklarına erişimini tek ekrandan kolaylaştırmayı hedefliyor.

Yeni modül ile firmalar, Türk Eximbankın sürdürülebilirlik kriterlerine uygun kredi programları ve başvuru koşullarına anında ulaşabilecek, GREENTİM hesapları üzerinden doğrudan başvuru yapabilecek. Ayrıca "Türk Eximbank'a Yaz" seçeneğiyle kredi süreçlerine ilişkin sorularını doğrudan bankaya iletebilecek. İlk aşamada platform üzerinden IBRD Yeşil İhracat Destek Kredisi ve AIIB Yeşil Altyapı Destek Kredisi programlarına başvuru imkânı sunulacak. Toplamda 1 milyar dolar tutarında finansman kaynağı ihracatçıların kullanımına açılmış durumda. Programların zaman içinde genişletilmesi ve yeni yeşil finansman kaynaklarının sisteme eklenmesi planlanıyor.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, modülün Türkiye ihracatının geleceği açısından kritik bir adım olduğunu vurguladı. Gültepe, "Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum artık bir tercih değil, zorunluluk. GREENTİM'i geçen yıl sadece bir dijital platform olarak değil, sürdürülebilirlik dönüşümünün altyapısı olarak tasarlamıştık. Bugün Türk Eximbank iş birliğiyle eklediğimiz Yeşil Finansman modülü sayesinde ihracatçılarımız karbon ayak izi hesaplamasından kredi başvurusuna kadar tüm süreci tek noktadan yönetebilecek. Bu adım, hem rekabet gücümüzü artıracak hem de Türkiye'yi küresel tedarik zincirlerinde daha güçlü bir konuma taşıyacak." diye konuştu.

İhracatçılar Şanghay'da Çin iş dünyasıyla buluştu

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile 4-8 Kasım 2025 tarihleri arasında Şanghay'da "Çin Genel Ticaret Heyeti" programı gerçekleştirildi. TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlığında düzenlenen heyette otomotiv, makine, mobilya, tekstil, kimya ve sağlık gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 19 Türk ihracatçı firma yer aldı.

Şanghay'daki programın açılışına Türk ihracatçıların yanı sıra Şanghay Uluslararası Ticaretin Teşviki Komitesi (CC-PIT Shanghai) Başkan Yardımcısı Ma Yi ve Çin'den iş dünyası temsilcileri katıldı. Program kapsamında Türk firmaları, Çin'in çeşitli sektörlerinden 70'in üzerinde firma temsilcisi ile bir araya gelerek toplamda 150'den fazla ikili görüşmesi gerçekleştirdi.

TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, programın açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin Çin ile ticaretinde dengenin sağlanması gerektiğini vurguladı. Güleç, "Çin, ülkemizin en çok ithalat yaptığı ülkelerin başında geliyor. 2024'te, ithalatımızın sekizde birini Çin'den karşıladık. Buna rağmen, ihracatımızın yüzde 2'sini bile Çin'e yapmadık." dedi.

Türkiye'nin Çin'e ihracatının geçen yıl yüzde 2,5 artışla 3,4 milyar dolara çıktığını belirten Güleç, ithalatın ise yüzde 0,3 azalarak 44,9 milyar dolar olduğunu söyledi. Başkan Vekili Ahmet Güleç, "2025'in 9 ayında Çin'e ihracatımız 2,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti ve yüzde 7,4 düşüş yaşandı. Buna karşın Çin'den ithalatımız yüzde 10,8 artışla 36,8 milyar dolara yükseldi." diye konuştu.

Güleç, ticaret hacminin yüzde 90'ının Çin lehine olması nedeniyle Türkiye'nin son 3 yılda yıllık ortalama 41 milyar dolar dış ticaret açığı verdiğini belirtti.



AKAMİB, 40 MİLYON NÜFUSLU KANADA PAZARINA FIRSAT PENCERESİ AÇTI

Kanada'da hibrit çalışma ve göçmen akını, mobilya pazarını modülerlik, fonksiyonellik ve sürdürülebilirlik odaklı yeni nesil yaşam alanları talebiyle yeniden şekillendiriyor. Ahşap mobilyalar, mutfak-yatak odası takımları ve mobilya parçaları Türk firmalarının rekabet edebileceği ürün grupları olarak öne çıkıyor.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), sektörün küresel rekabette güç kazanması için hazırladığı raporlara Kanada'yı da dâhil etti. AKAMİB Kanada Mobilya Sektör Raporundaki kapsamlı veri analizleri, Kanada'nın hızla büyüyen mobilya talebinin Türk üreticileri için önemli fırsatlar sunduğunu ortaya koydu.

Rapora göre Kanada'da premium ve orta sınıf mobilya talebinin artması, hibrit çalışma modelinin kalıcı hâle gelmesi ve göçmen nüfustaki hızlı yükseliş, pazarı dinamik biçimde büyütüyor. Türk mobilya sektörü ise yüksek kalite, tasarım kabiliyeti ve rekabetçi fiyat avantajıyla bu genişleyen talebi karşılayabilecek konumda bulunuyor. Kanada'nın ithalat verileri, özellikle 783 milyon dolar hacimle metal mobilyalar ve 692 milyon dolar hacimle ahşap mobilyalarda güçlü bir talep olduğunu ortaya koyuyor. Türkiye, GTIP 9403 grubunda Kanada'ya 2024 yılında 14,6 milyon dolar ihracat yaparak payını korusa da hâlâ önemli bir büyüme potansiyeline sahip. Ahşap mobilyalar, mutfak-yatak odası takımları ve mobilya parçaları Türk firmalarının rekabet edebileceği en stratejik ürün grupları olarak öne çıkıyor.

Kentsel yaşam, göç ve hibrit çalışma yeni talep dalgasını destekliyor

Ontario, British Columbia ve Quebec gibi yoğun nüfuslu ve ekonomik olarak güçlü bölgelerde mobilya tüketim eğilimleri hızlı bir dönüşüm geçiriyor. Hibrit çalışma modelinin ülke genelinde yüzde 65 oranında benimsenmesi, ev-ofis mobilyalarında çift haneli büyüme sağlıyor. Göçmen nüfusundaki artış, komple set alımlarına dayalı geniş hacimli talebi canlandırıyor. Küçük daire tipleri, modüler, çok fonksiyonlu ve yer tasarrufu sağlayan mobilyalara ilgiyi yükseltiyor. Bu eğilimler, tasarım çeşitliliği ve fonksiyonellik sunan Türk üreticileri için doğrudan pazar fırsatı anlamına geliyor.



Sürdürülebilirlik odağı Türk mobilyası için avantaj yaratıyor

Kanadalı tüketicilerin çevre duyarlılığı çerçevesinde FSC sertifikalı ahşap, geri dönüştürülebilir malzemeler ve çevre dostu üretim süreçlerine yönelmesi, sürdürülebilirlik yatırımlarını artıran Türk firmaları için avantaj yaratıyor. Türkiye'nin mobilya endüstrisinde sahip olduğu modern üretim altyapısı, enerji verimliliği uygulamaları ve nitelikli hammaddeleri, Kanada'nın kalite beklentileriyle uyumlu bir rekabet zemini oluşturuyor.



Kanada'da mobilya alışverişinde e-ticaretin payı artarken, çok kanallı perakende stratejileri hızla yaygınlaşıyor. Türk üreticilerin dijital kataloglar, hızlı teslimat ortaklıkları, Kanada merkezli distribütörlerle iş birliği gibi uygulamalarla bu dönüşümü yakalamasının, pazara girişte önemli bir kaldıraç sağlayabileceği öngörülüyor.

Türk üreticiler için stratejik yol haritası

Kanada pazarındaki yoğun rekabet, doğru konumlanmayı her zamankinden daha önemli hâle getiriyor. Türk firmaların bu pazarda güç kazanması için ön plana çıkan adımlar ise şöyle sıralanıyor: Ahşap ve metal mobilya ürün gamını genişletmek. Modüler ve çok fonksiyonlu tasarımlara ağırlık vermek. Sürdürülebilirlik sertifikalarını güçlendirerek çevre dostu üretimi öne çıkarmak. E-ticarete uygun paketleme ve lojistik çözümleri geliştirmek ve dağıtım ağına yerel iş ortaklıkları kurmak. Bu adımların, Türk üreticilerin Kanada pazarında daha güçlü ve sürdürülebilir bir konum kazanmasını sağlayacağı vurgulanıyor.

"KÜRESEL TAHIL AKIŞLARI ESNEKLİĞİNİ YİTİRİYOR"

Mersin’de düzenlenen AgroFood Zirvesi’nde konuşan AHBİB Yönetim Kurulu Üyesi Şahin Sayılır, tahıl piyasasında verimlilik ve karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı geleneksel modellerin yerini dayanıklılık, risk çeşitlendirmesi ve siyasi uyuma dayalı modellere bıraktığını belirtti. Sayılır, “Küresel tahıl akışları esnekliğini yitiriyor. Bu da piyasaların arz ve fiyat şoklarına daha yavaş uyum sağladığı anlamına geliyor.” dedi.



Küresel tahıl, yağlı tohum ve bakliyat piyasalarının aktörleri Mersin’de gerçekleştirilen AgroFood Summit 2025’te buluştu. Zirvede bölgesel tedarik zincirleri, ticaret ve işleme kapasitesi konularını önceliklendirdi. Karadeniz Bölgesi, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Asya’yı etkileyen yeni ticaret dinamikleri, tedarik zincirleri ve lojistik fırsatların ele alındığı etkinlikte Türkiye’nin gelişmiş un değirmenciliği, yem sanayi ve artan işleme kapasitesi öne çıktı.

19-21 Kasım 2025 tarihlerinde gerçekleştirilen AgroFood Summit 2025’te Ukrayna, Türkiye, Kazakistan, Özbekistan, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri,

Etiyopya, Myanmar, Almanya, İsviçre, Kanada, Birleşik Krallık ve Çin başta olmak üzere birçok ülkeden üreticiler, ihracatçılar, traderlar, ekipman üreticileri, bankalar, analiz kuruluşları, lojistik operatörleri ve kamu temsilcileri bir araya geldi.

Küresel tahıl ve bakliyat ticaretinin yol haritası şekillendi

AgroFood Summit 2025’in gündemini, küresel tarım ve gıda ticaretini doğrudan etkileyen kritik başlıklar şekillendirdi. Dünya tahıl ticaretindeki yeniden dağılımı tetikleyen küresel ticaret çatışmalarının sektöre yansımaları, zirvenin en önemli tartışma başlıklarından biri

oldu. Karadeniz Bölgesi’nde yağlı tohum hammaddesi için artan rekabet, hem üretici ülkelerin stratejilerini hem de küresel fiyatlamayı yeniden tanımlarken Hindistan, Kanada ve Çin gibi büyük pazarların bakliyat ticaretindeki belirleyici rolü de kapsamlı bir şekilde analiz edildi. Türkiye’nin küresel un pazarındaki güçlü ve lider konumu, gelişen işleme kapasitesiyle birlikte değerlendirildi. Bunun yanında, hızla değişen navlun piyasası ve ortaya çıkan yeni lojistik rotalar, tedarik zincirlerinin geleceğini şekillendirecek önemli unsurlar olarak öne çıktı. Zirvede ayrıca Ukrayna, Kazakistan ve AB ülkelerinden Türkiye’ye uzanan tahıl tedarik zincirleri



Zirveye Cumhurbaşkanlığı Tarım ve Gıda Politikaları Kurulu Üyesi Mehdi Eker, TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal, Mersin Ticaret Borsası Başkanı Abdullah Özdemir başta olmak üzere sektöre yön veren yöneticiler katıldı.

mercek altına alındı. Ukrayna'nın soya fasulyesi ihracatındaki son gelişmeler ve Kazakistan'ın artan ihracat fırsatları, ilgili ülkeler için yeni işbirliği kanallarına ışık tuttu. Ukrayna-Türkiye-Kazakistan ekleninde bakliyat pazarlarının güncel görünümü, arz-talep dengesi ve fiyat dinamikleriyle birlikte değerlendirildi. Yağlı tohum işleme sektöründeki yeni trendler ise sürdürülebilirlik, kapasite artırımı ve teknolojik dönüşüm bağlamında tartışıldı. Kazakistan'dan Türkiye'ye uzanan lojistik koridorlarının gelişimi ve potansiyeli, bölgesel ticaretin geleceğinde belirleyici bir unsur olarak öne çıktı.

Küresel tahıl piyasası ve Karadeniz Bölgesi'ndeki trendler masaya yatırıldı

Tahıl piyasası ve Karadeniz Bölgesi'ndeki trendlerin değerlendirildiği panelde İmisk Ticaret Müdürü Onur Özdemir, Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AH-BİB) ile Saysan Dış Ticaret Yönetim Kurulu Üyesi Şahin Sayılır, AGA Partners Ortağı Ivan Kasynyuk, Logos Grain LLP Müdür Yardımcısı Yerbolat Karmambayev, Agrottrade Group Dış Ticaret Başkanı Andrii But, Agrozhan Genel Müdürü Ozan Öztürk, Angora Shipping Yöneticisi Hakan Çendik ve SFR Shipping Kurucusu Pelin Gezicioğlu değerlendirmeler yaptı.

Bütünleşik bir küresel tahıl piyasasından, daha parçalı ve çok kutuplu bir yapıya geçildiğini belirten Şahin Sayılır, değişimin artan jeopolitik gerilimler, yaptırımlar, ihracat yasakları, ABD-Çin stratejik rekabeti, Rusya-Ukrayna çatışması ve BRICS+ gibi yeni ticaret bloklarının ortaya çıkmasıyla tetiklendiğini söyledi. Bu

etkenlerle tahıl dağıtımındaki temel mimarinin değiştiğine dikkat çeken Sayılır, "Verimlilik ve karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı geleneksel modeller, yerini dayanıklılık, risk çeşitlendirmesi ve siyasi uyuma dayalı modellere bırakıyor. Ekonomik açıdan bakıldığında, küresel tahıl akışları esnekliğini yitiriyor. Bu da piyasaların arz ve fiyat şoklarına daha yavaş uyum sağladığı anlamına geliyor." diye konuştu.

"Dünya tahıl ticaretinde güç dağılıyor"

Karadeniz Bölgesi ve özellikle Rusya, Ukrayna ile Kazakistan'ın dünyanın en büyük tahıl tedarikçilerinden olmaya devam ettiğini anımsatan Şahin Sayılır, nakliye rotalarındaki istikrarsızlığın, sigorta primlerinin ve dönemsel ihracat kısıtlamalarının, ithalatçıları ürün çeşitliliğine yönelttiğinden bahsetti. Brezilya ve Arjantin'in mısır ve soya pazarındaki paylarını artırdığını kaydeden Sayılır, "Avustralya, yüksek proteinli buğday pazarlarında ivme kazanıyor. Hindistan ve Pakistan, pirinç ve bölgesel tahıl ticaretindeki konumlarını güçlendiriyor. Orta Asya ve Kafkasya ülkeleri, yeni koridorlar aracılığıyla ikincil tedarikçiler olarak ortaya çıkıyor. Dünya tahıl ticareti artık birkaç büyük ihracatçının hâkimiyetinde değil, güç

dağılıyor. Günümüzde gıda jeopolitik bir araçtır, stratejiktir. Fiyat artışlarına ve arz kesintilerine yanıt olarak, birçok hükümet giderek artan bir şekilde ihracat yasakları, tarife ayarlamaları, stratejik rezervler ve ikili uzun vadeli anlaşmalar kullanıyor. Bu önlemler iç pazarları korurken, aynı zamanda bölgesel tahıl ticareti siloları da yaratıyor. Birbirine bağlı tek bir tahıl sistemi yerine, artık siyasi ittifaklar, iklim riskleri ve lojistik imkânlarının şekillendirdiği, birbiriyle örtüşen ekosistemlerde faaliyet gösteriyoruz. Bu yeni gerçeklik tedarik stratejilerine siyasi risk analizlerini dâhil etmelerini gerektiriyor." dedi.



"Bölgesel sistem içinde Türkiye, benzersiz bir stratejik konuma sahip"

Zorluklara rağmen Karadeniz'in küresel tahıl güvenliği açısından merkezi konumunu koruduğundan altını çizen Sayılır, sözlerini şöyle tamamladı: "Ülkemiz, önemli tahıl koridorlarının kavşağında yer almakta, dünyanın en yoğun deniz geçitlerinden biri olan Türk boğazlarını yönetmekte, buğday unu ve makarna ihracatında dünya lideri konumunda, yeniden dağıtım merkezleri hâline gelen Doğu Akdeniz limanlarını işletmekte ve tahıl koridoru müzakerelerinde diplomatik kapasite sergilemektedir. Kuşak ve Yol Girişimi'nin tüm ülkeler için çok kritik olduğunu lütfen unutmayın. Türkiye, bölgesel bir tahıl merkezi hâline geliyor."

ZİRVEDE, KÜRESEL TAHIL VE BAKLIYAT TİCARETİNDEKİ JEOPOLİTİK KIRILMALAR, YENİ TEDARİK ZİNCİRİ DİNAMİKLERİ VE KARADENİZ MERKEZLİ GÜÇ DAĞILIMI ELE ALINDI.

E-İHRACATTA BÖLGESEL GÜÇ HEDEFLENİYOR

Türkiye'nin e-ihracat ekosistemini güçlendirmek amacıyla Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Trendyol iş birliğiyle hayata geçirilen "Birlik'te E-İhracat Programı", 6 ilde 8 ihracatçı birliğinin katılımıyla düzenlenen toplantılarla tamamlandı. Program kapsamında 2 binin üzerinde ihracatçı firma; e-ihracat destekleri, başvuru süreçleri ve küresel pazarlara açılma stratejileri hakkında kapsamlı şekilde bilgilendirildi.

Birlik'te E-İhracat Programı; firmaların ihracat kapasitelerini artırma, destek başvurularında doğru ve güncel bilgiye erişimlerini kolaylaştırma ve küresel pazarlara açılırken ihtiyaç duydukları yol haritasını sunma hedefleriyle hayata geçirildi. Düzenlenen etkinliklerde Ticaret Bakanlığı yetkilileri e-ihracat teşviklerini tüm detaylarıyla paylaşırken Trendyol e-ihracat stratejilerini, pazaryeri avantajlarını ve operasyonel yetkinliklerini katılımcılara aktardı.

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, e-ihracatta KO-Bİ ve sanayicilerin dijital pazarlara girişini



desteklemek için E-Kolay İhracat Platformu (E-KİP) ile firmalara pazar analizleri, müşteri davranışları ve rekabet verileri gibi kapsamlı bilgiler sunduklarını; firmaların e-ihracatta komisyon, reklam ve depolama giderlerinde yüzde 70'e varan destek alabileceğini belirtti.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise Türkiye'nin e-ihracatta güçlenmesi için Birlik'te E-İhracat Programı ile 2 binden fazla firmaya ulaşarak farkındalık artırdıklarını ve 2030 hedefi doğrultusunda e-ihracatın ihracattaki payını yüzde 10'a çıkarmayı amaçladıklarını söyledi. Trendyol Grubu Başkan Yardımcısı Sinan Cem Şahin de Türkiye'nin üretim ve girişimcilik potansiyelini global pazarlara taşımak için teknoloji, lojistik ve pazarlama altyapısını kullanarak e-ihracatta bölgesel güç olmayı ve üreticilerin sürdürülebilir başarı elde etmesini hedeflediklerini bildirdi.

Proje kapsamındaki eğitimler sayesinde ihracatçılar, maliyet avantajı elde ederken hedef pazarlara daha bilinçli, doğru ve sürdürülebilir adımlarla açılıyor.

İhracat yükünün yarıdan fazlasını gemiler üstlendi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2025 yılı Ocak-Ekim döneminde Türkiye'nin ihracatı 224 milyar 469 milyon dolar oldu. Bu dönemde dış satımın büyük bölümü deniz yoluyla taşındı. Gemilerin taşıdığı ihracatın değeri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artışla 126 milyar 377 milyon 288 bin dolar olarak belirlendi. Bu rakam, Ocak-Ekim 2024 döneminde 120 milyar 324 milyon 54 bin dolar olarak kayıtlara geçmişti. İhracatta deniz yoluyla yapılan taşımacılığın payı, 10 ayda yüzde 56 olarak tespit edildi.

Türkiye'nin ihracatının taşınmasında, deniz yolunun ardından en fazla kara yolu kullanıldı. Kara yoluyla yapılan ihracat, ocak-ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,6 artışla 71 milyar 960 milyon 179 bin doları buldu. Bu taşıma yönteminin toplamdan aldığı pay da yüzde 32,1 oldu. Söz konusu dönemde ihracatta hava yolu kullanımı, dış satımdaki artışa paralel yükseldi. 2025 yılı Ocak-Ekim döneminde hava yoluyla yapılan ihracat gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde



10,2 artarak 21 milyar 47 milyon 120 bin dolardan 23 milyar 203 milyon 332 bin dolara çıktı. Demir yolu taşımacılığında da geçen yıla göre artış yaşandı. Geçen yıl ocak-ekim döneminde 1 milyar 543 milyon 746 bin dolar olan trenlerle taşınan ihracatın geliri, bu yılın aynı döneminde 1,7 artışla 1 milyar 569 milyon 384 bin dolar düzeyine yükseldi.



Dünya Helal Zirvesi ve Helal Expo 2025'te, Helal Akreditasyon Kurumu ile Suudi Gıda ve İlaç Otoritesi (SFDA) arasında iş birliği mutabakatı zaptı imzalandı.

TÜRKİYE, HELAL TİCARETİN YÜKSELEN LİDERİ

Dünya genelinde Müslüman tüketicilerin helal ürün ve hizmetlere yaptıkları harcamaların 2,3 trilyon dolara ulaştığını belirten Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye'nin İslam ülkeleriyle ticaret payının yüzde 26'ya çıktığını açıkladı.

Helal ekosistemini küresel ölçekte bu-
luşturan ve dünyanın bu alandaki en
prestijli organizasyonlarından biri ola-
rak kabul edilen 11. Dünya Helal Zirve-
si, İstanbul'da yoğun katılımıyla ger-
çekleştirildi. Cumhurbaşkanlığı himayelerinde,
İslam İşbirliği Teşkilatının ilgili kurulu-
şu İslam Ülkeleri Standartlar ve Metrolo-
ji Enstitüsü (SMIIC) iş birliğinde, Ticaret
Bakanlığı ve Helal Akreditasyon Kurumu
koordinasyonundaki zirve, İstanbul Fuar
Merkezi'nde düzenlendi. "Helal ticaretinde
inovasyon ve mükemmeliyetçilik" motto-
suyla düzenlenen zirve, helal ekosistemini
global ölçekte bir araya getirdi. Zirve sü-
resince oturumlar, helal kalite altyapısı, ino-
vasyon, dijital dönüşüm, laboratuvar doğ-
rulama, helal yaşam tarzı, ilaç ve kozmetik
ürünleri, fonksiyonel bileşenler ile sosyo-
kültürel perspektifler gibi alanlarda kritik
konular ele alındı. Ayrıca, helal turizmin
helal endüstrisini şekillendirmedeki ro-
lü de kapsamlı şekilde değerlendirildi. Bu
tartışmalar, helal endüstrisini inovasyon,
kültürel anlayış ve mükemmellik temelinde
güçlendirmeye yönelik ortak kararlılığı
yeniden teyit etti.



Türkiye'nin İslam pazarındaki payı 22 yıl- da yüzde 11'den yüzde 26'ya ulaştı

110 ülkeden katılımcının yer aldığı, 30
bin ziyaretçinin kayıt yaptırdığı etkinlikte
konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 2024
itibarıyla dünyada Müslüman tüketicici-
lerin helal ürün ve hizmetlere yaptıkları
harcamalarının 2,3 trilyon dolara ulaştı-
ğını belirtti. Türkiye'nin İslam ülkeleriyle
ticaretinin toplam ticaret içindeki payının
22 yıllık süreçte yüzde 11'den yüzde 26'ya
yükseldiğini duyuran Bakan Bolat, helal
ticaretin sadece İslamiyet'in bir hassasiyeti
değil, aynı zamanda sağlık, kalite, sür-
dürülebilirlik ve etik değerlere dayalı bir
ekonomik modelin de temsilcisi olduğu-
nu söyledi.

Müslüman nüfusunun 2 milyarı aş-
tığını, bu rakamla dünya nüfusunun yüz-
de 25'ini oluşturduğunu dile getiren Bo-
lat, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bu
büyüme trendiyle 2030'a kadar 540 mil-
yondan fazla Müslüman genç nüfusa sa-
hip olacağımız öngörülmektedir. 2024 iti-
barıyla dünyada Müslüman tüketicilerin
helal ürün ve hizmetlere yaptıkları harca-
malar 2,3 trilyon dolara ulaşmıştır. Bu yıl
2,5 trilyon dolar olması, 2028'e kadar da
3,4 trilyon dolara yükselmesi tahmin edil-
mektedir. Helal gıda sektöründe de 2028
itibarıyla 2 trilyon dolara yakın helal ürün
harcaması beklenmektedir. Helal kavramı
sadece gıdayı değil giyim kuşam, turizm,
medya, eğlence, eczacılık ve kozmetik gibi
sektörleri de kapsamaktadır."



"HAK, 120 kuruluşa helal akreditasyon yetkisi verdi"

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Helal Ak-
reditasyon Kurumunun (HAK) 35 farklı
ülkeden 219 başvuru aldığını ve bu kuru-
luşlardan 120 tanesine helal akreditasyon
yetkisi verdiğini ifade ederek, "HAK, helal
akreditasyon verme noktasında tek yetkili
kuruluş ve Ticaret Bakanlığımıza ba-
gı olarak hizmet vermektedir. Bugüne ka-
dar 2 bin üzerindeki şirketin ürünlerine
ve hizmetlerine helal akreditasyon belgesi
vermiş bulunmaktayız." dedi.

ADANA'NIN MOZAİK HAZİNESİ BÜYÜYOR

Asırlık Millî Mensucat Fabrikasının restore edilmesiyle açılan Adana Arkeoloji Müzesi, “Hippokampos ve Eros”tan “Orpheus”a kadar dünya ölçeğinde nadide mozaikleri modern sergileme teknikleriyle buluşturdu. Bu benzersiz miras, şehrin kültürel kimliğini güçlendirirken turizmden gastronomiye uzanan geniş bir ekonomik ekosistemi de besliyor.



Adana'nın kültürel mirasını ekonomik değer zincirine dönüştüren Adana Arkeoloji Müzesi, restore edilen asırlık Millî Mensucat Fabrikasının yenilenen yüzüyle hem turizme hem de kentin marka algısına güçlü katkılar sunmaya devam ediyor. İlk etabı 2017'de hizmete açılan müze, 2018'de tamamlanan restorasyonla iki büyük hangarda oluşturulan mozaik salonlarıyla bölgenin tarihi zenginliğini çağdaş müzecilik anlayışıyla dünyaya tanıtıyor. Bu dönüşüm, endüstriyel bir miras alanının kültürel ekonomiye kazandırılmasının en başarılı örneklerinden biri olarak gösteriliyor.





Nadide eserler Adana'yı mozaik turizminde öne çıkarıyor

Adana Arkeoloji Müzesinin mozaik salonlarında "Hippokampos ve Eros", "Barış Krallığı", "Nuh'un Gemisi", "Anavarza Tethys", "Yumurtalık Tethys", "Orpheus" ve "Neptün'ün Zaferi" gibi nadide eserlerin sergilenmesi, Adana'yı Türkiye'nin mozaik turizminde öne çıkarıyor.

Yumurtalık'ta bulunan Hippokampos ve Eros Mozaïği eşsiz bir miras

Yumurtalık ilçesindeki Aigeai Antik Kenti'nde Roma Dönemi'ne ait bir villanın taban döşemesinde bulunan, iki Hippokampos (denizatı) üzerinde olta ile balık avlayan iki Eros (aşk tanrısı) ve deniz canlılarının betimlendiği "Hippokampos ve Eros Mozaïği" salonun en dikkati çekiçi mozaikleri arasında yer alıyor. Renk geçişleri, derinlik algısı ve tasvir sanatındaki inceliğiyle iyi bir ustanın elinden çıktığı değerlendirilen mozaik, ayrıca Erosların bindiği Hippokampos tasviri ile Türkiye'de daha önce açığa çıkarılan mozaikler arasında tek örnek konumunda bulunuyor.

Kültür vitrini, turizm ekonomisine önemli katkılar sunuyor

Mozaiklerin anlatı gücünü öne çıkaran sergi düzeni, ışıklandırma sistemi ve bilgi panoları, müzeyi bir gezi noktası olmaktan çıkarp küresel kültür rotalarına dâhil edi-



lebilecek düzeyde bir çekim merkezi hâline getiriyor. Adana'nın kültürel kimliğini güçlendiren bu yatırım, kente gelen yerli ve yabancı ziyaretçi sayısında artış sağlarken, şehir ekonomisine turizm, gastronomi, konaklama ve hizmet sektörleri üzerinden önemli katkılar sunuyor.

Arkeoloji müzesi ekosistemi büyütüyor

Adana Arkeoloji Müzesi, sahip olduğu eserler kadar, bu eserlerin dönüştürdüğü ekonomik ekosistemle de dikkat çekiyor. Tarih, sanat ve kültürün şehre sağladığı bu katma değer, Adana'nın kültürel miras temelli kalkınma vizyonunda önemli bir rol oynuyor. Müzede sergilenen binlerce yıllık mozaikler, yalnızca geçmişin ihtişamını günümüze taşımakla kalmıyor; Adana'nın geleceğini de kültür ekonomisi üzerinden yeniden şekillendiriyor.

TÜRKİYE'NİN İHRACAT GÜCÜ VENEZUELA'DA TAÇLANDI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) üçüncüsünü organize ettiği Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı, gıda, sanayi ve hizmet ürünlerinin tanıtıldığı bir platform olmanın ötesine geçerek Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik iş birliğini stratejik bir geleceğe taşıdı. 13-15 Kasım tarihleri arasında düzenlenen fuar, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin derinleşmesine öncülük ederken, Türk markalarının Latin Amerika pazarındaki bölgesel etkisini ve sürdürülebilir büyüme vizyonunu somut bir şekilde ortaya koydu.

3^{era} Expoferia

Türkiye

İHRACAT





Ticaret Bakanlığı'nın desteği, Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) koordinasyonunda başkent Karakas'ta gerçekleştirilen 3. Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nda şekerleme, bisküvi, un, unlu mamuller, makarna, kuru gıda, konserve, alkollü-alkolsüz içecekler, madeni yağ ve türevleri, mobilya, kâğıt ve orman ürünleri, taşımacılık, temizlik ürünleri, kişisel bakım ürünleri, tarım depolama aletleri, kozmetik ürünleri, kimyevi maddeler ve ulaşım başta olmak üzere tüm sektörlerin ürün ve hizmetleri tanıtıldı.

La Carlota Convention Center'da organize edilen 3. Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın açılışı, Türkiye'nin Karakas Büyükelçisi Aydan Karamanoğlu, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Fikret Kileci, AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB)

KARAMANOĞLU: İKİ ÜLKE ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN GÜÇLENDİĞİNİ VE FUARIN İŞ BİRLİĞİMİZE KATKI SUNDUĞUNU MEMNUNİYETLE GÖRÜYORUZ.

AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, Venezuela Devlet Başkan Yardımcısı Delcy Rodriguez'e fuarın düzenlenmesinde sağlanan desteklerden dolayı teşekkür hediyesi takdim etti.

Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz ve AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan tarafından gerçekleştirildi. Venezuela Devlet Başkan Yardımcısı Delcy Rodriguez, Türkiye'nin ihracat potansiyelini Latin Amerika pazarında daha da güçlendirmeyi amaçlayan fuarı ziyaret etti.

"75 yıllık diplomatik ilişkiler ekonomik iş birliğinde yeni bir eşiğe taşındı"

Açılış seremonisinde konuşan Türkiye'nin Karakas Büyükelçisi Aydan Karamanoğlu, fuarın organizasyonunda emeği geçen Türk ve Venezuelalı tüm kurumlara teşekkür ederek, 75. yılı kutlanan diplomatik ilişkilerin ekonomi alanında da yeni bir eşiğe taşındığını belirtti. Karamanoğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Venezuela Devlet Başkanı Nicolas Maduro tarafından belirlenen yıllık 3 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinin gerçekleştiğini söyledi. Venezuela'nın Türkiye'nin Latin Amerika ve Karayipler'deki 5'inci büyük ticaret ortağı olduğuna dikkat çeken Karamanoğlu, ticaret hacminin 1 milyar dolara yaklaştığını, ihracat ve ithalatın ise dengeli bir yapıda seyrettiğini ifade etti.

Karamanoğlu, iki ülke arasındaki ekonomik iş birliğinin ticareti geliştirme, çifte vergilendirmeyi önleme, yatırımların karşılıklı korunması anlaşmaları gibi çerçevelere dayandığını hatırlattı. Türk kurumlarının ülkedeki faaliyetlerini şöyle özetledi: "Türkiye'nin Latin Amerika açılımında Venezuela'nın kilit ülke olduğunun altını çizen



Karamanoğlu, Cumhurbaşkanları Erdoğan ve Maduro arasındaki yakın diyalogun tüm alanlarda ilerlemeyi hızlandığını söyledi. Büyükelçi Karamanoğlu, “Türk Hava Yolları, haftada yedi kez Caracas seferi gerçekleştiriyor; yeni Latin Amerika bağlantılarıyla uçuşların artması bekleniyor. Maarif Vakfı, Karakaş’ta üç okulda eğitim veriyor. Yunus Emre Enstitüsü, Türkçe ve Türk kültürü alanında çalışmalar yürütüyor. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Türk Film Festivali, kültürel diyalogu güçlendirdi.”

Konuşmasında siyasi-ekonomik istikrara da değinen Büyükelçi Karamanoğlu, Türkiye’nin tek taraflı zorlayıcı önlemlere (yaptırımlara) karşı olduğunu ve bu uygulamaların Venezuela’nın kalkınmasını olumsuz etkilediğini vurguladı. Karamanoğlu, “Bu yaptırımların tamamen kaldırılması gerektiğine inanıyoruz. Türkiye, Venezuela halkıyla dayanışmasını sürdürecektir.” dedi.

Fuarın iki ülke halkları için somut ekonomik faydalar ürettiğini belirten Karamanoğlu, Türk ve Venezuelalı iş insanları arasında yapılacak görüşmelerin iş birliğini daha da derinleştireceğini vurguladı.

“Türk sanayisi Venezuela’da güçlü bir vitrine sahip”

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya ise konuşmasında iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin çok boyutlu, hızlı büyüyen ve stratejik bir yapı kazandığını belirterek, ticaret hacminin kısa vadede 3 milyar dolara ulaşabileceğini söyledi. Kılıçkaya, fuarın hem Türkiye’nin üretim kapasitesini hem de iki ülke arasındaki ekonomik yakınlaşmayı yansıttığını vurguladı. Geçen yıl Devlet Başkanı Nicolas Maduro’nun katılımıyla gerçekleştirilen fuara 40 Türk firmasının ilgi gösterdiğini hatırlatan Kılıçkaya, bu yıl da Türk şirketlerinin aynı enerjiyle Karakaş’ta yer aldığını kaydetti. Bu yıl İstanbul’da ilk kez düzenlenen Venezuela İhracat Ürünleri Fuarı’nın büyük başarı getirdiğini belirten



Büyükelçi Aydan Karamanoğlu, iki ülke devlet başkanı tarafından belirlenen yıllık 3 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinin gerçekleştiğini söyledi.

İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Venezuela’da tarım, enerji, madencilik, turizm, hayvancılık, balıkçılık, altyapı ve müteahhitlik gibi sektörlerde büyük potansiyel bulunduğunu belirtti.

Kılıçkaya, etkinliğin Cumhurbaşkanları Erdoğan ve Maduro’nun BRICS Zirvesi’nde verdiği talimatlar doğrultusunda hayata geçirildiğini ifade etti.

İki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin 29 Aralık 1950’de başladığını ve bu yıl 75’inci yılın kutlandığını hatırlatan Kılıçkaya, yakın diyalog sayesinde ilişkilerin tüm alanlarda istikrarlı şekilde büyüdüğünü belirtti. Kılıçkaya, yürürlükteki Serbest Ticaret Anlaşması sayesinde ikili ticaretin yüzde 90’ının gümrüksüz gerçekleştiğini, Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması’nın yürürlüğe girdiğini, Yatırımların Korunması Anlaşması’nın ise onay sürecinde olduğunu aktardı. Kılıçkaya, “Ticaret hacmi 2019’da 152 milyon dolar iken 2024’te 665 milyon dolara çıkarak dört kat arttı. 2025 yılının 3. çeyrek sonunda ticaret hacmi 340 milyon dolara ulaştı. Büyüme; yaptırımlara, pandemiye ve küresel lojistik sorunlarına rağmen sağlandı.” dedi.

Kılıçkaya, özellikle tarım, enerji, madencilik, turizm, hayvancılık, balıkçılık, altyapı ve müteahhitlik gibi sektörlerde büyük potansiyel bulunduğunu, ortak yatırımların iki ülkeye de önemli fırsatlar sunacağını vurguladı.

“Venezuelalı yatırımcılara kapımız her zaman açık”

Türkiye’nin 2024 yılında 117,2 milyar dolarlık hizmet ihracatı ile küresel pazardan yüzde 1,32 pay aldığını belirten Kılıçkaya, bu alanda Venezuela ile de artan bir ivme beklediklerini söyledi. Türk dizilerinin Venezuela’da geniş bir izleyici kitlesi bulunduğunu belirten Kılıçkaya, ortak yapım ve dağıtım projelerine hazır olduklarını açıkladı. Türk Hava Yolları’nın Karakas seferlerinin ticaret ve turizme büyük katkı sunduğunu belirten Kılıçkaya, Venezuela’dan Türkiye’ye gelen turist sayısının 2020’ye kıyasla 9 kat artarak 27 binin üzerine çıktığını söyledi, VENE-TUR’un İstanbul’da ofis açma kararının “iş birliğinin kalıcılığının göstergesi” olduğunu ifade etti.



Türkiye ekonomisinin 2024'te yüzde 3,3, 2025'in ilk yarısında yüzde 3,6 büyüdüğünü; milli gelirin 1,5 trilyon dolara yaklaştığını hatırlatan Kılıçkaya, 2025 Ocak-Ekim döneminde ihracatın 224,6 milyar dolara ulaştığını dile getirdi. Kılıçkaya, Türk ve Venezuelalı firmaların ticareti büyütme çabasını takdirle karşıladıklarını belirterek, "Türkiye'nin kapıları Venezuelalı yatırımcılara sonuna kadar açıktır. Ortak başarı için yanınızdayız." diye konuştu.

"Venezuela pazarı sürdürülebilir ticaret ilişkileri kurmak için büyük imkânlar sunuyor"

AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş ise Venezuela'nın sanayi ve tarım-gıda ürünlerindeki yüksek ithalat ihtiyacının Türk ihracatçıları için büyük fırsatlar sunduğunu vurguladı. Başkan Veysel Memiş, Venezuela'nın makine, otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, elektrik-elektronik, hijyen ve tekstil gibi sanayi ürünlerinde yüksek talep bulunduğunu ve Türkiye'nin mevcut payının hâlâ sınırlı olduğunu belirterek, bu boşluğun doğru stratejiyle hızla büyüyecek bir ihracat potansiyeli yarattığını ifade etti. Tarım ve gıda alanında ise Venezuela'nın 2024'te yalnızca ilk 15 ürün grubunda 820 milyon doları aşan ithalat yaptığını, Türkiye'nin pazar payının çoğu kalemde sınırlı kaldığını kaydeden Veysel Memiş, özellikle bisküvi-gofret ve çikolata gibi ürünlerde Türkiye'nin hızlı bir yükseliş sergileyerek Venezuela'nın en büyük üçüncü ve ikinci tedarikçisi konumuna ulaştığını dile getirdi. Memiş, "Ortaya çıkan tablo Türkiye'nin yalnızca ihracatçı değil, aynı zamanda bölgesel markalaşma gücünü artıran stratejik bir oyuncu olduğunu gösteriyor. Venezuela pazarı, orta ve uzun vadede yatırım ve distribütörlük yapılanmalarıyla sürdürülebilir ticaret ilişkileri kurmak için büyük imkânlar sunuyor." dedi.

"Türkiye ile ekonomik iş birliğimiz yüzyıllar boyunca gelişerek sürecek"

Venezuela Devlet Başkan Yardımcısı Delcy Rodriguez, 3. Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nı ilk ziyaret ederek onurlandırdı. Stantları gezerek firma yetkililerinden bilgi alan Rodriguez, yaptığı değerlendirmede iki ülke arasında hızla derinleşen ekonomik ilişkilerin ticaret savaşlarının gölgesinde istikrarlı ve yasal bir iş birliği modeli sunduğunu söyledi.

Cumhurbaşkanı Nicolas Maduro adına konuştuğunu belirten Rodriguez, Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik ortaklığın uzun vadeli ve stratejik



Venezuela Devlet Başkan Yardımcısı Delcy Rodriguez, Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik ortaklığın uzun vadeli ve stratejik bir ittifak niteliği taşıdığını belirtti.

bir ittifak niteliği taşıdığını belirtti. İki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin 75'inci yılının kutlandığını hatırlatan Rodriguez, bu dönüm noktasının, ekonomik ve ticari iş birliğinin yeni bir aşamaya taşındığı bir süreçte denk gelmesinin önemine dikkat çekti. Rodriguez, Türkiye ile Venezuela'nın uluslararası hukuk çerçevesinde, karşılıklı saygıya dayalı bir iş birliği modeli geliştirdiğini ifade ederek, "Bu fuar, ülkelerimizin iyi ilişkilerinin normal, yasal ve sağlıklı bir şekilde yürüdüğünün göstergesidir." dedi.

"Ticaret savaşları sürerken Türkiye ile oluşturduğumuz alan çok değerli"

Küresel ölçekte büyüyen ticaret savaşlarına ve bölgesel tehditlere dikkat çeken Rodriguez, Türkiye-Venezuela iş birliğinin istikrarlı ve güvenli bir ekonomik zemin sunduğunu vurguladı. Rodriguez "Dünyada Washington kaynaklı ticaret savaşlarının arttığı, Karayipler'e yönelik tehditlerin çoğaldığı bir dönemde, Türkiye ile kurduğumuz bu dostluk ve iş birliği alanı büyük önem taşıyor." diye konuştu.

İki ülke arasındaki fuar ve tanıtım iş birliğinin son yıllarda güçlü bir ivme kazandığına işaret eden Rodriguez, "2023 yılında Poliedro de Caracas'ta ilk fuar

RODRIGUEZ: BU FUAR, ÜLKELERİMİZİN İYİ İLİŞKİLERİNİN NORMAL, YASAL VE SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE YÜRÜDÜĞÜNÜN GÖSTERGESİDİR.



Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı iki ülke firmalarını doğrudan buluşturan önemli bir ticaret platformu olarak öne çıktı.

açıldı. 2024 yılında Sayın Maduro fuarı açarak Expo Turkey-Venezuela'nın yılda iki kez düzenlenmesi talimatını verdi. 2025 yılı Temmuz ayında Venezuelalı firmalar Türkiye'de ilk kez geniş kapsamlı bir Venezuela ürünleri fuarı düzenledi." ifadelerini kullandı.

"Venezuela petrol dışı ihracatta Türkiye'ye açılıyor"

Venezuela'nın petrol dışı ihracatta Türkiye pazarına önemli bir adım attığını belirten Rodriguez, deniz ürünlerinde ilk ihracatların başladığını duyurdu. Rodriguez, "Levrek ve mavi deniz tarağı gibi deniz ürünlerinin Türkiye'ye ihracatı başladı. Bu, ülke-lerimiz arasındaki ekonomik tamamlamayı somut bir örneğidir." dedi.

Rodriguez, Türkiye'nin güçlü sanayisi, teknolojik kapasitesi ve ürün çeşitliliğiyle Venezuela pazarında büyüdüğünü ifade etti. İki ülkenin uzun vadeli stratejik ortaklığına vurgu yapan Rodriguez, "75 yıllık diplomatik ilişkilerimizi daha da güçlendirerek yüz yıllar boyunca sürdürmek istiyoruz. Türkiye ile Venezuela arasındaki ekonomik ilişkilerin gelecek yüz yıllarda da gelişerek devam edeceğine inanıyoruz." diyerek konuşmasını tamamladı.

AKİB Koordinatör Başkanı Veyssel Memiş, AKMİB Başkanı Saadetdin Çagan ve ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, fuarın başarıyla gerçekleşmesi için büyük emek verdi.



İhracatın omurgasını hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar oluşturdu

Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın başlangıcından bu yana Türkiye'nin bu ülkeye yönelik ihracatı toplam 803,5 milyon dolar seviyesine ulaştı. 1 Ocak 2023-31 Ekim 2025 verilerine göre ihracatın omurgasını hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar oluşturdu. Bu sektör, toplam 429,8 milyon dolar ile Türkiye'nin Venezuela'ya yaptığı ihracatın yüzde 53,5'ini tek başına karşıladı. Böylece Venezuela hatındaki ticaret, büyük oranda birincil tarım ürünlerine dayalı bir yapı sergiledi.

İhracatın ikinci büyük kalemi kimya sektörü oldu. Kimya ürünleri dönem boyunca 139 milyon dolar hacme ulaştı ve toplam ihracatın yüzde 17,3'ünü oluşturdu. Bunu demir-demir dışı metaller, gıda ürünleri ve makine ve aksamı izledi. Özellikle makine ve aksamı sektöründe 2024'te başlayan ivmenin 2025'in 10 ayında da sürmesi dikkat çekti. Bu durum Venezuela piyasasında proje bazlı siparişlerin artabileceğine işaret etti.

Öte yandan hububat grubunda 2023'ten 2024'e keskin bir gerileme yaşanırken, 2025'in 10 ayında düşüşün daha belirgin hâle geldiği görüldü. Yılın tamamlanmamış olması bu veriyi kısmen açıklasa da söz konusu daralma, fiyat değişimleri, lojistik maliyetler ve Venezuela pazarındaki finansal kırılganlıklar gibi unsurların izlenmesini gerektirdi. Türkiye'nin Venezuela ile ticaretinde mevcut görünüm, bir yandan güçlü fırsatlar barındırırken diğer yandan sektörel dengesizliğin azaltılması gerektiğine işaret ediyor. 2025 yıl sonu kapanış verilerinin, bu eğilimlerin kalıcı mı yoksa dönemsel mi olduğunu daha net ortaya koyması bekleniyor.

Türkiye, sanayi sektöründe birçok üründe potansiyel tedarikçi konumunda

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan sektör analizine göre Venezuela'nın sanayi ürünlerinde artan ithalat ihtiyacı, Türkiye için yeni bir ihracat dalgasının kapısını aralıyor. Potansiyel sanayi ürünleri matrisinde Venezuela makineden otomotive, beyaz eşyadan elektrik-elektronığa kadar pek çok kalemden yüksek dış alım yaparken Türkiye'nin mevcut payı çoğu üründe oldukça sınırlı kalıyor. Bu durum, doğru stratejiyle Türk şirketlerinin hızla büyüyebileceği geniş bir potansiyele işaret ediyor.

Analize göre Venezuela, sanayileşme ve altyapı yenileme ihtiyacının arttığı son yıllarda, özellikle elektrikli makine ve cihazlar, otomotiv yan sanayi, kauçuk dış lastikler, buzdolabı-soğutma cihazları, temizlik-hijyen ürünleri, tekstil ve hazır giyim gibi sektörlerde yüksek ithalat hacmine sahip. Bu kalemlerde yıllık ithalat tutarı 150-200 milyon dolar bandını bulurken, Türkiye'nin payı birçok başlıkta hâlâ birkaç milyon dolar düzeyinde seyrediyor.

Özellikle otomotiv aksam ve parçaları, Venezuela'nın yoğun talep gösterdiği ancak Türkiye'nin henüz düşük seviyede ihracat gerçekleştirdiği ürün gruplarının başında geliyor. Aynı şekilde beyaz eşya ve soğutma sistemleri, ülkede hem tüketici hem de ticari kullanımda yüksek talep görürken Türkiye bu segmentte rekabetçi fiyat ve kalite avantajına sahip. Elektrik-elektronik ürünlerinde Çin'in açık üstünlüğü bulunsu da Türkiye'nin kalite-güvenilirlik ekseninde farklılaşarak pazar payını artırma potansiyeli bulunuyor. Yine hijyen, kozmetik ve temizlik ürünleri, daha düşük lojistik riski ve hızlı tüketim yapısı nedeniyle pazara giriş için cazip fırsatlar sunuyor. Venezuela'nın ithalat bağımlılığı yüksek olan sanayi ürünleri listesi, Türkiye açısından hacim kazanılabilecek tablo ortaya koyuyor. Söz konusu pazar, orta vadeli yatırım ve distribütörlük yapılanmalarıyla sürdürülebilir ticari ilişkiler zemini oluşturuyor.

Venezuela'nın tarım ve gıda ithalatı Türkiye için büyük fırsat kapısı açıyor

Venezuela'nın 2024 yılı tarım ve gıda ithalatı, Türkiye açısından son dönemin en dikkat çekici fırsat biri olarak öne çıktığına dikkat çekiyor. Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı analiz, ülkenin birçok temel üründe yüksek ithalat bağımlılığına sahip olduğunu ortaya koyuyor. Bu tablo, Türk ihracatçıları için hızla büyütülebilecek geniş bir ticaret alanı anlamına geliyor. Verilere göre Venezuela, yalnızca ilk 15 gıda ve tarım ürününde 820 milyon doların üzerinde ithalat



VENEZUELA'NIN SANAYİ VE GIDA ÜRÜNLERİNDE YÜKSEK İTHALAT İHTİYACI, TÜRKİYE İÇİN BİRÇOK SEKTÖRDE GÜÇLÜ İHRACAT FIRSATLARI OLUŞTURUYOR.

Üç gün boyunca
10.00-18.00
saatleri arasında
açık kalan
Venezuela Türk
İhracat Ürünleri
Fuarı, toplamda
1.212 ziyaretçiyi
ağırladı.



yaparken bu ürünlerde Türkiye'nin payı çoğu başlıkta oldukça sınırlı. Aradaki büyük fark, pazara giriş için önemli bir potansiyel barındırıyor. Ülkenin en büyük ithalat kalemi olan soya yağı ve türevlerinde 2024 yılında 190,4 milyon dolarlık alım yapıldığı görülüyor. Gıda müstahzarları kategorisinde Venezuela'nın ithalatı 131 milyon dolar seviyesinde ilerliyor. Kuru bakliyat ürünlerinde 106 milyon dolarlık alım yapan Venezuela'da şekerleme, konserve sebzeler, domates ürünleri ve hayvan yemlerinde yüksek ithalat hacmi bulunuyor.

Türkiye, Venezuela pazarında bazı kategorilerde hızlı bir yükseliş sergileyerek güçlü bir konum oluşturmaya başladı. Özellikle bisküvi-gofret ve çikolata ürünlerinde tablo son derece olumlu. Bisküvi ve gofretlerde Venezuela'nın toplam 66,2 milyon dolarlık ithalatı içinde Türkiye'nin payı 8,2 milyon dolara ulaşarak yüzde 12,4 pazar payına çıktı. Türkiye bu performansı ile ülkenin en büyük üçüncü tedarikçisi konumuna yükseldi. Artan marka bilinirliği ve paketli gıda tarafındaki güçlü algı, Türk üreticilerinin pazarda hızla karşılık bulduğunu ortaya koyuyor. Çikolatada ise Türkiye yüzde 18,1 pazar payıyla Venezuela'nın ikinci büyük tedarikçisi durumunda. Bu başarı, Türk çikolata markalarının pazarda kalıcı bir yer edinmeye başladığını, hatta rekabette öne çıktığını gösteriyor. Genel tablo, Türkiye'nin bu segmentlerde yalnızca ihracatçı değil, aynı zamanda bölgesel markalaşma gücünü artıran bir aktör olarak dikkat çektiğini ortaya koyuyor.



CEYHAN, TÜRKİYE'NİN YENİ PETROKİMYA ÜSSÜ OLUYOR

Rönesans Holding'in Adana Ceyhan'daki 2 milyar dolarlık polipropilen yatırımı, petrokimya ithalatını azaltarak cari dengeye yıllık 300 milyon dolar katkı sağlayacak. 2027'de tamamlanması hedeflenen proje, DAPEK kapsamında bölgenin 15-20 milyar dolarlık endüstri üssüne dönüşmesinin de önünü açıyor.

Türk mühendislik ve yatırım gruplarından Rönesans Holding'in Adana'daki Ceyhan Polipropilen (PP) Üretim Tesisi ve Sıvı Yük Terminali'nden oluşan toplam 2 milyar dolarlık yatırımı hızla ilerliyor. Türkiye'de, özel sektörün gerçekleştirdiği en büyük ağır sanayi yatırımlarından biri olması hedeflenen tesisin, petrokimya alanında dışa bağımlılığı azaltırken, Türkiye'nin cari dengesine yıllık 300 milyon dolar katkı sağlaması öngörülüyor.

Rönesans Holding Onursal Başkanı Dr. Erman Ilıcak, 1993'te temelleri atılan holdingin 30'dan fazla ülkede operasyon yürüttüğünü, yurt dışında 50 milyar dolarlık projeyi başarıyla tamamladıklarını ve yaklaşık 10 milyar dolar tutarında yatırımı Türkiye'ye kazandırdıklarını belirtti. Ilıcak, "Bunun en yeni örneğini Ceyhan'da hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. 1,3 milyar doları uluslararası finansman olmak üzere 2 milyar dolarlık bu yatırımla 472 bin 500 ton kapasiteli bir polipropilen üretim tesisi ve sıvı yük terminali kuruyoruz. Propan Dehidrojenasyon ve Polipropilen Üretim Tesisi (PDH-PP) için Ceza-yırlı Sonatrach, sıvı yük terminali için Norveçli Stolt-Niel-

sen ile ortaklık kurduk. Ortaklarımızla birlikte 700 milyon dolar öz sermaye yatırımı yaptık. Proje kapsamında 12 farklı milletten, 30'dan fazla firmayla birlikte çalışıyoruz." diye konuştu.

"Yatırımımızın 2027 sonunda tamamlanmasını hedefliyoruz"

Türkiye'nin yılda 8 milyon ton plastik hammadde ithal ettiğine değinen Ilıcak, ülkenin bu miktarla Çin'den sonra dünyanın en büyük plastik hammadde ithalatçısı olduğunu aktardı. Ilıcak, polipropilen ve polietilen maddelerinin, Türkiye'nin dış ticaret açığında en büyük paya sahip ürünler arasında yer aldığını vurgulayarak, polipropilenin yalnızca yüzde 4'ünün yerli üretimle karşılandığını ve yüzde 96'sının ithalatla Türkiye'ye geldiğini dile getirdi. Bu durumun sanayiciye stok yükü, tedarik ve vade riski getirdiğini belirten Ilıcak, "Ceyhan'daki yatırımımız Türkiye'nin ithalata bağımlılığını azaltacak, sanayimizin gelişimini hızlandıracak." dedi.

Sonatrach ile uzun vadeli propan tedarik anlaşması imzalayarak hammaddeyi güvence altına aldıklarının altını çizen Ilıcak, sıvı yük terminalinde ise Norveçli Stolt-Nielsen ile ortaklık kurduklarını ve yatırımlarının 2027 sonunda tamamlanmasını hedeflediklerini anlattı.

"Endüstri bölgesine 1-1,5 milyar dolarlık ek yatırım hazırlıyordayız"

Ilıcak, yatırımları öncesi, Port of Rotterdam'a ve Singapur'daki Jurong Adası'na gidip buralardaki tesisleri incelediklerini ve dünyadaki en iyi örneklerden yola çıkarak Ceyhan'da entegre bir endüstri bölgesi ve liman yapısını tasarladıklarını vurguladı. Ilıcak, şunları söyledi: "PP tesisimizin de içinde yer alacağı Doğu Akdeniz Petrokimya Kümelenmesi ve Limanı (DAPEK), Türkiye'nin en büyük endüstri bölgelerinden birine dönüşme potansiyeline sahip. Biz bir 'altyapı belediyesi' gibi elektrik, doğal gaz, su, tren yolu bağlantısı gibi kritik altyapılar oluşturmalarına öncülük ediyoruz. Ayrıca endüstri bölgesine 1 ila 1,5 milyar dolar arasında ek yatırım yapmak üzere fizibilite çalışmalarına da başladık. Türkiye'de bu stratejik endüstri bölgesinde yatırım yapmak isteyen herkes için kapımız açık. DAPEK'in 15 ila 20 milyar dolar büyüklüğünde bir endüstri bölgesine dönüşmesini amaçlıyoruz."



Rönesans Holding
Onursal Başkanı
Dr. Erman Ilıcak

BULGARİSTAN İLE TİCARETTE HEDEF 10 MİLYAR DOLAR

Türkiye-Bulgaristan Alım Heyeti ve B2B İkili İş Görüşmeleri Programı'nda konuşan TİM Başkanı Gültepe, Bulgaristan ile 2024'te 7,7 milyar dolar düzeyinde olan dış ticareti, 10 milyar doların üzerine çıkarmak istediklerini bildirdi.



Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Bulgar-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (BULTİŞAD) iş birliğinde düzenlenen "Türkiye-Bulgaristan Alım Heyeti ve B2B İkili İş Görüşmeleri Programı", TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Programın açılışına TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Bulgaristan İnovasyon ve Büyüme Bakan Yardımcısı Krasimir Yakimov, BULTİŞAD Başkanı Burhan Nemutlu ile DEİK Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir'in yanı sıra iki ülkenin iş dünyası temsilcileri katıldı.

Beş sektörde güçlü konum

TİM Başkanı Mustafa Gültepe yaptığı konuşmada, Türkiye ile Bulgaristan arasındaki ticarete yükselen bir grafik olduğuna dikkat çekti. 2024 yılında karşılıklı dış ticaret hacminin 7,7 milyar dolara ulaştığını ifade eden Gültepe, Türkiye'nin Bulgaristan pazarında demir, kimya, madencilik, çelik ve elektrik-elektronik sektörlerinde güçlü bir performans sergilediğini belirtti. Gültepe, "Karşılıklı kazan-kazan prensibiyle bu 5 sektöre yenilerini eklemek istiyoruz." dedi.

Bu kapsamda 2024 yılında 11 bin 500'ü aşkın Türk firmasının Bulgaristan'a 5,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini, 2025'in ilk 9 ayında ise ihracatın 4 milyar dolara yaklaştığını aktardı. Türkiye'nin Bulgaristan'dan yaptığı ithalatın geçen yıl 2,6 milyar dolar, bu yılın 9 ayında ise 2,2 milyar dolara yaklaştığını söyleyen Gültepe, iki ülkenin mevcut potansiyelinin çok daha yüksek olduğunu vurguladı. Gültepe, "Ülkelerimiz arasındaki

ticaret hacmini hızlı bir şekilde 10 milyar doların üzerine taşıyabiliriz. Coğrafi yakınlığımızı tedarik avantajına dönüştürmeliyiz." diye konuştu.

"Türkiye, önemli bir partner"

Bulgaristan İnovasyon ve Büyüme Bakan Yardımcısı Krasimir Yakimov ise konuşmasında, ülkesiyle Türkiye'nin birçok alanda iş birliği yaptığını hatırlattı. Yakimov, "Bugün ülkelerimiz adına önemli bir gün. Bu gibi buluşmalar, ortaklıkları geliştirme, ticaret odaklı çalışmaları güçlendirme açısından büyük önem arz ediyor. Bununla birlikte yatırım ortamı oluşturan ticaret buluşmaları, üretim, hizmet ve sürdürülebilir kalkınmaya da katkı sağlıyor. Türkiye'yi Bulgaristan için önemli bir partner olarak görüyoruz." dedi.

BULTİŞAD Başkanı Burhan Nemutlu da İstanbul'da düzenledikleri heyet programı ile kartvizit alışverişinden öteye iki ülke arasında kalıcı bağlar kurmayı hedeflediklerini söyledi.

Açılış konuşmalarının ardından TİM ve BULTİŞAD arasında iki ülke arasında karşılıklı ticareti geliştirmek için mutabakat zaptı imzalandı. Gültepe, bu mutabakatın iki ülke arasında daha güçlü ticaret köprüleri kurulmasına katkı sağlayacağını belirterek, yakından tedarik stratejik önem kazandığı bu dönemde inovatif iş birliği modelleriyle yeni başarı hikâyeleri yazılabileceğine dikkat çekti.

Gültepe, imzaladıkları mutabakatın inovatif iş birliği modellerinin geliştirilmesine imkân tanıyacağını belirtti.

Alım Heyeti ve B2B İkili İş Görüşmeleri Programı'na Bulgaristan tarafından 28 firma temsilcisi katıldı.



AKDENİZ'İN OSB YILDIZLARI GURUR YAŞATTI

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşunun (OSBÜK) düzenlediği 5. OSB Yıldızları Araştırmasında Adana AOSB 11 ödülle öne çıkarken, Mersin OSB "En Çok Katkı Veren OSB" seçildi ve firmaları 5 ödül aldı. Kayseri OSB ise araştırmaya katkı sağlayan ilk 10 OSB arasında yer alarak ödül kazandı.

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) tarafından bu yıl 5'incisi düzenlenen OSB Yıldızları Araştırması sonuçlandı. 2024 yılı verilerine göre gerçekleştirilen araştırmaya katılan firmaların toplam cirosu 1,5 trilyon lirayı aştı, ihracatı yüzde 28 yükselerek 23,4 milyar dolara, AR-GE harcamaları yüzde 82,9 yükselerek rekor seviyeye çıktı.

OSB Yıldızları Araştırması Ödül Töreni, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla KOSGEB başkanlık binasında yapıldı. Törenin ev sahibi OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSB'lerde üreten, istihdam sağlayan, ihracat yapan, AR-GE yaparak nitelikli üretim kabiliyetini geliştiren 12 farklı kategorideki 120 firmayı ödüllendirdiklerini belirtti.

"Türkiye'de OSB sayımız 416'ya ulaştı"

Üretim zincirinin tarihi zorlanmalar yaşadığı bir dönemde sanayicilerin yılmadan her krizde yoluna devam ettiğini ve Türkiye'yi güçlü bir sanayi ülkesi hâline getirdiğini ifade eden Kütükcü, "371'i Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza, 45'i Tarım ve Orman Bakanlığımıza bağlı olmak üzere Türkiye'de OSB sayımız 416'ya ulaştı. 1961'de Bursa'da başlayan OSB yolculuğumuz, Türkiye'ye ilham oldu. Artık OSB'si olmayan ilimiz kalmadı. 68 bin fabrikamızın üretim yaptığı OSB'lerimiz, ülkemizin toplam sanayi üretiminin yarısına yakınına gerçekleştiriyor. Toplam istihdamımız 2 milyon 700 bini aştı. Sadece son bir yılda OSB'lerimize 103 milyon 630 bin metrekare yeni sanayi alanı kazandırıldı, 35

bin insanımıza doğrudan istihdam sağlandı. Bu rakamlar gösteriyor ki Cumhuriyetimizin ilk yüzyılında Türkiye'nin sanayi mimarı olan organize sanayi bölgelerimiz ikinci yüzyıl Türkiye'sinin inşasında da güçlü rol alacak." dedi.

Araştırmaya 104 OSB ve 37 farklı sektörden firmalar katıldı

Bu yıl 5'incisini gerçekleştirdikleri OSB Yıldızları Araştırması'na göre, araştırmaya katılan sanayicilerin ciroları, ihracatları, AR-GE harcamaları ve istihdamlarının bir önceki yıla göre arttığını aktaran Kütükcü, şu bilgileri paylaştı: "Araştırmamıza 104 OSB ve 37 farklı sektörden katılan firmalarımızın, 2024'te bir önceki yıla göre ciroları yüzde 2,2 artarak 1,5 trilyon lirayı aştı; ihracatları yüzde 28 yükselerek 23,4 milyar dolar olarak gerçekleşti, AR-GE harcamaları yüzde 82,9'luk artışla 14,4 milyar liraya ulaşarak rekor kırdı. Öte yandan araştırmaya katılan firmalarımızın istihdamı 2024'te yüzde 1,9, kadın istihdamı yüzde 8,7 arttı. OSBÜK olarak 416 OSB'mizin 68 binin üzerindeki fabrikamızın bu yeni döneme adapte olması için yoğun çalışma programı yürütüyoruz. Üreten Türkiye'nin omurgası olan OSB'lerimizi geleceğe hazırlıyoruz. Yeşil Dönüşüm ve Sürdürülebilirlik Merkezimizle karbon nötr OSB hedefi için somut adımlar atıyor, OSB'lerimizin ikiz dönüşümüne rehberlik ediyoruz. Dijital dönüşüme destek olarak OSB çalışanlarımızdan oluşan 2 bin



dijital elçi yetiştirdik. Ayrıca bankalar ve finans kuruluşlarıyla yaptığımız protokollerle sanayi işletmelerimizin dönüşüm süreçlerini finanse etmelerine destek olacak mekanizmalara öncülük ediyoruz."

Kütükcü, burada en büyük desteği Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından gördüklerini, bu yıl yürürlüğe giren yeni OSB Uygulama Yönetmeliği'nin, bunun en somut göstergelerinden biri olduğunu ifade etti.

"Altyapıyı güçlendirerek, doğru teşviklerle sektörleri geleceğe taşımayı hedefliyoruz"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ise konuşmasında Türkiye'nin planlı sanayi altyapısını güçlendiren yatırımlar sayesinde üretim, istihdam ve yüksek teknoloji kapasitesinin hızla arttığını vurguladı. Bakan Kacır, organize sanayi bölgelerini (OSB) geliştirerek, onların altyapılarını hızla inşa ederek, istihdam ve yatırım teşviklerini nokta atışı belirleyerek sektörlerin geleceğe taşınmasını amaçladıklarını söyledi.



OSB YILDIZLARI ARAŞTIRMASI ÖDÜL TÖRENİ

18 Kasım 2025 - ANKARA



Türkiye'yi yalnızca bölgesinin değil, dünyanın da önde gelen üretim ve ticaret merkezlerinden biri konumuna yükselttiklerini vurgulayan Kacı, "Sanayi üretim endeksi pandemi öncesi döneme göre Almanya'da yüzde 12,4, İtalya'da yüzde 5,5, Fransa'da yüzde 2,8 aşağıda seyrederken Türkiye'de yüzde 27,5 yükseldi. Yakaladığımız bu yükseliş ivmesini 'Türkiye Yüzyılı'nda, yatırım, istihdam, üretim ve ihracatta yeni başarılarla taçlandırmakta kararlıyız." dedi.

Bakan Kacı, bu anlayışla, yatırımcılara çevre dostu, maliyet etkin ve planlı sanayi alanları sunarak yüksek katma değerli üretimi, sağlam bir zemin üzerinde yükseltecek altyapıyı inşa ettiklerini ifade etti.

Törende, OSB'lerde faaliyet gösteren 110 firma, 12 kategoride dereceye girdi.

AOSB, 11 yıldızla zirvede

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde (AOSB) faaliyet gösteren firmalar, toplam 11 ödül kazanarak üretim, ihracat, istihdam ve AR-GE alanlarındaki güçlü performanslarını tescilledi. Araştırmada öne çıkan firmalardan Beta Enerji ve Teknoloji A.Ş. istihdam artışı, kadın istihdamı artışı, AR-GE harcaması artışı ve en performanslı firma ödülleriyle dört kategoride ödül alarak dikkat çekti. Çukurova Silo İşletmeciliği ve Mak. San. İnş. Tic. Ltd. Şti. ise satış artışı, ihracat artışı ve AR-GE harcaması artışıyla üç farklı başarı elde etti. CTN Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş., Çukurova Silo ve Simgetek İmalat ve Mühendislik A.Ş. satışını en çok artıran firmalar arasında yer aldı. Lara Cam ve PVC Alüminyum Profil Ltd. Şti. ihracat artışı



kategorisinde ödül kazanırken, Sepaş Plastik Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. kadın istihdamı artışı dalında ödüle layık görüldü.

Mersin Organize Sanayi Bölgesi'ne "En Çok Katkı Veren OSB" ödülü

OSB Yıldızları Araştırması Ödül Töreni'nde Mersin Organize Sanayi Bölgesi En Çok Katkı Veren OSB kategorisinde ödüle layık görüldü. Törende Mersin OSB Yönetim Kurul Başkanı Sabri Tekli, ödülü Kültürcü'nün elinden aldı. Mersin OSB'den Hatay Kimya A.Ş. en çok ihracat, en fazla satış, en çok AR-GE harcaması ile üç ödül alırken AR Seracılık Tarım Gıda San. ve Tic. A.Ş. istihdamını en çok artıran firma ve kadın istihdamını en çok artıran firma kategorilerinde ödüle layık görüldü.

Kayseri OSB, araştırmaya en çok katkı veren ilk 10 OSB arasında

Kayseri OSB'ye araştırmaya en çok katkı veren ilk 10 OSB içinde yer almasından dolayı ödül takdim edildi. Silahtar Makine, AR-GE Harcamasını En Çok Artıran Firma kategorisinde ödüle layık görüldü. Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın ödülü, Bakan Kacı'nın elinden aldı.

Törende, OSB'lerden 120 firma 12 kategoride zirveye çıkarken, en çok katkı veren 10 organize sanayi bölgesine de ödülleri verildi.



SERBEST BÖLGELERDE TİCARETİN YARISI İHRACAT

Türkiye'nin dış ticaretinde üretimi, ihracatı ve yatırım çekme kapasitesini artıran stratejik ticaret üsleri olarak kritik bir rol oynayan serbest bölgeler, 2025 yılı Ocak-Ekim döneminde güçlü performans sergileyerek 23,7 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştı. Ticaretin yaklaşık yarısını ihracat oluştururken, yıl genelinde ve özellikle ekimde kırılan rekorlar dikkat çekti. Adana-Yumurtalık Serbest Bölgesi, ihracatını yüzde 34,3 artırarak 395 milyon dolar düzeyine yükseltti.

Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye genelinde faaliyet gösteren toplam 19 serbest bölgede, yazılımdan gemi inşasına, medikal aletlerden otomotive kadar geniş bir yelpazede üretim ve ticaret devam etti. Serbest bölgeler ekimde, 1,13 milyar dolarlık ihracatla tarihlerinin en yüksek ekim ayı performansını gösterdi. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,7 artan ihracat ilk kez 1,1 milyar dolar seviyesinin üzerine çıkarken, 352 milyon



dolarlık dış ticaret fazlası da tüm zamanların ekim rekoru olarak kaydedildi. Toplam satışlar içinde ihracatın payı yüzde 77,3'e yükseldi ve bu göstergede de tarihi zirve görüldü. Ekim ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 144,9 gibi yüksek bir seviyeye çıktı.

Ekim ayında ihracatta 305 milyon dolarlık performansı ile Ege Serbest Bölgesi ilk sırada yer aldı. Bölge, toplam serbest bölge ihracatının yüzde 26,9'unu tek başına üstlendi. Bursa, Kocaeli, Adana-Yumurtalık ve Avrupa Serbest Bölgeleri de çift haneli artışlarla ihracatını büyüttü.

Toplamda 8 serbest bölgede yüzde 10'un üzerinde ihracat artışı kaydedildi.

2025 yılı Ocak-Ekim döneminde serbest bölgelerin ihracatı yüzde 4,7 artarak 10,4 milyar dolara ulaştı ve tüm zamanların en yüksek 10 aylık değeri elde edildi. Aynı dönemde serbest bölgelerin dış ticaret fazlası 3,1 milyar dolar olurken ihracatın toplam satışlar içindeki payı yüzde 75,7'ye çıkarak yeni bir rekor kırdı. Orta-ileri ve yüksek teknoloji ürünlerinin ihracattaki payı ise yüzde 56,7 ile serbest bölgelerin teknoloji yoğun üretim gücünü bir kez daha gösterdi.

Limanlarda 9 ayda 409,6 milyon ton yük elleçlendi



Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Türkiye'nin 2025'in 9 ayında deniz ticaretindeki güçlü performansını koruduğunu ve limanlarda gerçekleştirilen yük elleçleme faaliyetlerinin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 oranında artarak 409,6 milyon tona ulaştığını açıkladı.

Bu artış, Türkiye'nin küresel ticaretteki konumunu güçlendirme hedefi doğrultusunda liman altyapısının ve lojistik kabiliyetlerinin istikrarlı bir şekilde geliştiğini gösterdi.

Bakanlık açıklamasına göre konteyner trafiğinde de benzer bir ivme yakalandı. 2025 yılı Ocak-Eylül döneminde konteyner elleçleme miktarı yüzde 3,5'lik artışla 10,5 milyon TEU'ya yükseldi. Bu performans, özellikle ihracat ve ithalat taşımalarında konteyner talebinin sürdüğüne ve Türkiye limanlarının bölgesel aktarma merkezi olma hedefinde ilerlediğine işaret etti.

2025 yılı Eylül ayında ise geçen yılın aynı ayına kıyasla yük elleçleme yüzde 2,8 artarak 42,89 milyon ton seviyesine çıktı. Aynı dönemde konteyner elleçleme de yüzde 2,9 artışla 1,11 milyon TEU olarak kaydedildi. Aylık bazdaki bu artış, Türkiye limanlarının düzenli ve güçlü kapasite kullanımını sürdürdüğünü ortaya koydu.

KAYSERİ'DEKİ TÜRK-ALMAN BULUŞMASINDA VİZE SORUNLARINA ÇÖZÜM ÇAĞRISI

Kayseri'de 18 yıl aradan sonra gerçekleşen Türk-Alman iş birliği buluşması, sanayide yeşil dönüşümden dijitalleşmeye uzanan yeni bir ortak vizyonun kapılarını aralarken, vize sorununun iki ülke ticaretinde yapısal bir engel hâline geldiği güçlü şekilde dile getirildi.



Büyüksimitci, Alman iş insanları heyetinin 18 yıl aradan sonra yeniden Kayseri'de bir program düzenlemesinin son derece anlamlı ve değerli olduğunu ifade etti.

Kayseri Sanayi Odasının (KAYSO) ev sahipliğinde düzenlenen "Türk-Alman Yatırım ve İş Birliği" toplantısı, iki ülke ekonomik ilişkilerinde yeni bir vizyonun habercisi oldu. Alman iş insanları heyetinin 18 yıl aradan sonra Kayseri'ye gerçekleştirdiği ziyaret, Türkiye'nin üretim merkezi Kayseri'nin küresel değer zincirlerindeki rolünü yeniden tanımlaması açısından kritik bir eşik olarak değerlendirildi.

KAYSO Meclis Salonu'nda gerçekleşen etkinliğe Almanya Federal Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Sibylle Katharina Sorg, KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci, Kayseri Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Hüseyin Beyhan ve çok sayıda iş insanı katıldı. Toplantının açılışında konuşan KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci, iki ülke arasındaki ilişkilerin artık geleneksel ticaretin ötesine geçtiğini, dijital dönüşümden yeşil ekonomiye, ileri üretim teknolojilerinden nitelikli insan kaynağı ortak projelerine kadar daha geniş bir vizyonla ele alınması gerektiğini vurguladı.

"Kayseri, ihracat hedefleriyle geleceği kurgulayan bir sanayi şehridir"

Kayseri'nin Türkiye ekonomisindeki stratejik konumuna dikkat çeken Büyüksimitci, "Kayseri, yalnızca üretim yapan değil; inovasyon, sürdürülebilirlik ve yüksek katma değerli ihracat hedefleriyle gele-

ceği kurgulayan bir sanayi şehridir. Avrupa'ya yaptığımız ihracat yüzde 49, yalnızca Almanya'ya yaptığımız ihracat ise yüzde 20'nin üzerindedir. Bu tablo, iş birliğinde çok daha ileri bir seviyeye çıkabileceğimizin kanıtıdır." dedi.

Başkan Mehmet Büyüksimitci, Türk ve Alman sanayisinin özellikle yeşil dönüşüm, dijital üretim teknolojileri, enerji verimliliği ve AR-GE ekosistemi gibi stratejik alanlarda ortak hareket etmesi hâlinde iki ülke arasında yeni bir ekonomik sıçrama yaşanabileceğini belirtti. "Alman mühendisliği ile Türk sanayisinin pratik zekası birleştiğinde ortaya çıkan potansiyel, bölgesel rekabet gücünü de yukarı taşıyacaktır." diyen Mehmet Büyüksimitci, Kayseri'nin bu dönüşümün merkezlerinden biri olmaya hazır olduğunu vurguladı.

"Vize sorununu çözmek, geleceğin ticaret ekosistemine yatırım yapmaktır"

Konuşmasında iş dünyasının en kritik engeline de vurgu yapan Büyüksimitci, vize süreçlerinin artık iki ülke arasındaki ekonomik potansiyeli sınırlayan yapısal bir sorun hâline geldiğini söyledi. Büyüksimitci, "Zaman, yeni ekonominin en değerli sermayesidir. Vize gecikmeleri kaybedilen toplantılar, ertelenen yatırımlar, aksayan üretim süreçleri demektir. Bu mesele, yalnızca Türk iş dünyasının değil Türkiye'de büyümeyi hedefleyen Alman



şirketlerinin de ortak sorunudur. Vize süreçlerinde hız, öngörülebilirlik ve güven ortamı yaratılması artık stratejik bir gerekliliktir." ifadelerini kullandı.

"Güven ve inovasyon temelli ortaklık geleceği şekillendirecek"

Almanya'nın Ankara Büyükelçisi Sibylle Katharina Sorg ise iki ülke arasındaki ticaretin küresel koşullara rağmen güçlenerek devam ettiğini belirterek uzun vadeli yatırımların temelinde güven ve sürdürülebilirlik olduğunu ifade etti. Sorg, vize süreçlerine yönelik çözümün hem Türkiye hem Avrupa Birliği nezdinde siyasi kararlılık gerektirdiğini, iş dünyasından gelen taleplerin bu süreçte etkili olacağını vurguladı. "Alman inovasyonu ile Türk yeteneklerinin oluşturduğu sinerji dünya ölçeğinde karşılık buluyor." diyen Sorg, bu buluşmanın yeni projelerin başlangıcı olabileceğini söyledi. Toplantı, iki ülke temsilcilerinin sunumları ve yüz yüze iş görüşmeleriyle tamamlandı.

FAS, KUZEY AFRİKA'NIN EN STRATEJİK VE HIZLI BÜYÜYEN PAZARI

Fas, hızla dönüşen sanayi altyapısı, büyüyen tüketici talebi, güçlü dağıtım kanalları ve Türkiye'ye yönelik olumlu algısıyla Türk firmaları için sanayiden gıdaya uzanan geniş bir yelpazede yüksek ölçekli ihracat fırsatları sunuyor. Pazar, özellikle otomotiv yan sanayi, plastik, demir-çelik, beyaz eşya, zeytinyağı, baklagiller ve işlenmiş gıda ürünlerinde belirgin bir büyüme potansiyeli barındırıyor. Ancak Fas pazarında sürdürülebilir başarı için belge düzeni, ödeme güvencesi, yüz yüze ilişkiler, satış sonrası hizmet ve tedarik zinciri yönetimi gibi unsurların titizlikle yürütülmesi büyük önem taşıyor.

Kuzey Afrika'nın Atlantik ve Akdeniz'e açılan kapısı Fas, stratejik konumu, hızla dönüşen sanayi altyapısı ve artan tüketici talebiyle Türk ihracatçı firmalar için kıtanın en yüksek potansiyel sunan pazarlarından biri hâline geliyor. Yıllık ithalat hacmi 77 milyar doları aşan Fas'ın otomotivden makineye, plastikten tekstile uzanan geniş ithalat hacmi; Avrupa'ya yakınlığı, güçlü serbest bölge ekosistemi ve modern liman altyapısıyla birleşerek Türk ürünlerine rekabet avantajı yaratıyor. 2030 Dünya Kupası öncesi yapılacak büyük ölçekli altyapı ve şehircilik yatırımları, inşaat malzemeleri, mobilya, mühendislik, enerji ve lojistik sektörlerinde yeni iş birliklerinin kapısını

aralıyor. Ürün standartlarının yükselmesi ise kaliteli üretim kabiliyeti yüksek Türk firmaları için pazarda kalıcı ve sürdürülebilir bir konum elde etme fırsatı sunuyor.

Enerji, liman, lojistik ve ulaşım projeleri ticari hareketliliği artırıyor

Fas'ın ithalat yapısı sektörler açısından oldukça çeşitlenmiş bir görünüm sergiliyor ve özellikle sanayi, enerji ve tüketim alanlarındaki yoğun talep ülkeyi bölgenin en dinamik ithalat pazarlarından biri hâline getiriyor. 2024 verilerine göre Fas'ın toplam ithalatında mineral yakıtlar ve yağlar ilk sırada yer alırken, bunu motorlu kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar, makine ve mekanik aletler ile plastikler ve mamulleri

izliyor. Bu tablo, Fas'ın hem üretim sanayisini beslemek hem de hızla büyüyen iç tüketimi karşılamak üzere geniş bir dış alım ihtiyacına sahip olduğunu ortaya koyuyor. Gıda güvenliği açısından kritik önemde olan hububat ithalatı da yüksek seviyesini koruyor. İnşaat, altyapı ve sanayi yatırımları ise demir-çelik, hava taşıtları ve sanayi girdileri gibi kalemlerde istikrarlı bir ithalat talebi yaratıyor. Ülkedeki büyük ölçekli enerji, liman, lojistik ve ulaşım projeleri de bu sektörlerdeki dış ticaret hareketliliğini artırmaya devam ediyor.

Fas'ın en önemli tedarikçileri İspanya, Çin, Fransa ve ABD

Ülkelere göre ithalatla ise Fas'ın ticari ilişkilerinin coğrafi çeşitliliği dikkat çekiyor. 2024 yılında Fas'ın en büyük tedarikçileri İspanya, Çin, Fransa ve ABD olurken; Almanya, İtalya ve Türkiye bu pazarın güçlü ticaret ortakları arasında yer alıyor. Türkiye, Fas'ın ithalatında yaklaşık 4 milyar dolarlık hacimle yüzde 5,2 paya ulaşarak ülkenin en önemli tedarikçileri arasında konumlanmış durumda bulunuyor. Fas pazarı, geleneksel ticaret yapısının güçlü konumunu modernleşen dağıtım kanallarıyla birleştiren, dinamik ve hızlı dönüşen bir ekonomik yapıya sahip. Ülke genelinde hâlâ yüzde 80 gibi çok yüksek bir paya sahip olan geleneksel perakende kanalları, Kazablanka merkezli büyük distribütörler üzerinden tüm ülkeye ulaş-





mayı mümkün kılarken, modern perakende yapılarının (Marjane, Label Vie, BİM vb.) giderek büyümesi pazarda ölçeklenebilir ve sürdürülebilir iş modellerine alan açıyor. Ayrıca Fas halkının Türk ürünlerine yönelik olumlu algısı, kültürel yakınlık ve helal hassasiyeti, birçok sektörde Türk firmalarına doğal bir rekabet üstünlüğü sağlıyor. Ülkede AB standartlarına yakın bir kalite ve uygunluk sistemi uygulanması, Fas'ın giderek daha profesyonelleşen bir pazar kimliği kazandığını gösteriyor.

Sanayi ürünlerinde potansiyel ihracat hacmi 6,6 milyar dolar

Ticaret Bakanlığının Fas'a yönelik ihracatta başlıca potansiyel sanayi ürünleri matrisinde toplam 6,6 milyar dolar hacim mevcut. Fas pazarındaki veriler, Türk firmalarının özellikle otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, plastik ambalaj ve plastik boru-hortum sistemleri, demir-çelik ürünleri, mobilya, seramik, kauçuk ürünleri ve elektrikli küçük ev aletleri gibi sektörlerde güçlü bir ihracat potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor. Bu ürün gruplarında Fas'ın dünyadan yüksek ithalat hacmine sahip olması, Türkiye'nin zaten belirgin bir pazar payı yakalaması ve birçok üründe gümrük vergilerinin düşük veya sıfıra yakın olması, Türk firmalarına ölçeklenebilir bir büyüme alanı sunuyor.

Tarım ve gıda ürünlerinde potansiyel ihracat hacmi 941 milyon dolar

Yaklaşık 941 milyon dolar hacme sahip potansiyel tarım ve gıda ürünleri matrisindeki veriler Türk firmaların Fas pazarında önemli bir büyüme kapasitesine sahip olduğunu açık şekilde gösteriyor. Özellikle sert kabuklu meyveler, baklagiller, zeytin yağı, şekerleme, üzüm, işlenmiş tahıllar



ve meyve-sebze suları gibi kategorilerde Türkiye hâlihazırda güçlü bir ihracatçı konumunda bulunuyor ve bu ürünler Fas'ın önemli ithalat kalemleri arasında yer alıyor. Ayrıca gıda müstahzarları, şekerleme, çikolata, makarna, marmelat ve reçel gibi işlenmiş gıda ürünlerinde Fas pazarının dinamik bir talebe sahip olduğu görülüyor.

AKİB'in ihracatında tekstil ve hazır giyim ile gıda ve kimya lokomotif sektörler

Akdeniz İhracatçı Birliklerinin (AKİB), Fas'a yönelik ihracatı, son 5 yılda dikkat çekici bir büyüme ivmesi sergileyerek bu ülkenin Türkiye açısından stratejik önemini bir kez daha ortaya koyuyor. Fas pazarında 2020 yılında 164 milyon dolar düzeyinde



ihracat değeri elde eden AKİB, 2024 yılında bu rakamı 256,9 milyon dolar düzeyine çıkarma başarısı gösterdi. 5 yıllık verilere göre AKİB'in Fas'a yaptığı ihracatta tekstil ve hazır giyim ürünlerinin açık ara belirleyici sektör olduğu görülüyor. Özellikle ipelik, bazı teknik tekstiller ve ev tekstili ürün grupları, yıllar içinde değişen hacimlere rağmen AKİB'in Fas pazarındaki çekirdek ihracat yapısını oluşturuyor.

AKİB'in Fas'a yaptığı ihracatta hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar ürün grubu, diğer sektörlerle kıyasla daha sınırlı ve dönemsel bir hacme sahip olsa da bu ülkenin gıda sanayisi ve temel tüketim ürünleri açısından stratejik bir pazar görünümünü koruyor. Fas'ın makarna, un, yem ve yağ sanayisine yönelik hammadde ihtiyacı dikkate alındığında, AKİB'in bu segmentte doğru ürün çeşitlendirmesi ve rekabetçi fiyatlamayla gelecek dönemde daha istikrarlı bir ihracat artışı yakalama fırsatına sahip olduğu görülüyor.

AKİB'in Fas'a yönelik ihracatında kimya ürün grubu, pazar dinamikleri açısından önemli potansiyel barındırıyor. Fas'ın deterjan, temizlik ürünleri, plastik hammaddeleri ve sanayi kimyasallarında dış tedarik olan ihtiyacı göz önüne alındığında, bu segment güçlü ve sürdürülebilir ihracat büyümesi vad ediyor.

KALINTI RİSKİNE KARŞI MİLLÎ HAMLE: B-REÇETE

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından duyurulan Bitki Reçetesi (B-Reçete) sistemi, Türkiye’de tarımsal üretim ve ihracat süreçlerini doğrudan etkileyecek önemli bir yapısal dönüşüm olarak gündemdeki yerini aldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Tarım Kurulu ve İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (İYMSİB) Başkanı Melisa Tokgöz Mutlu, sistemin tarımsal sürdürülebilirlik açısından kritik bir eşik olduğunu vurguladı.

Tarımsal ihracatta karşılaşılan sorunların başında kalıntı riskleri olduğunu dile getiren Mutlu, yanlış ya da bilinçsiz zirai ilaç kullanımının ihracat süreçlerinde gecikmelere, analiz engellerine ve sevkiyat sorunlarına yol açabildiğini hatırlattı. Mutlu, “Uluslararası pazarlarda güvenilir gıda bir tercih değil artık standart bir zorunluluk. B-Reçete sistemi, kontrollü kullanım mekanizmasıyla bu riskleri önemli ölçüde azaltacak.” sözleriyle yeni sistemin ihracat performansını güçlendireceğini belirtti.

Türkiye’nin tarım ve gıda işleme süreçlerinde uluslararası normlarla uyumlu, bilimsel temelli bir yapıya sahip olduğunu kaydeden Mutlu, “Modern tesisler, yüksek teknoloji ile işleme alt-



yapıları, gelişmiş analiz laboratuvarları ve güçlü izlenebilirlik sistemleriyle Türkiye, dünya standartlarında üretim gerçekleştiren sayılı ülkeler arasındadır.” diyerek sektörün mevcut gücünü ortaya koydu. B-Reçete sisteminin hem çevre sağlığı hem de ihracat güvenilirliği açısından önemli bir ilerleme olduğunu belirten Mutlu, bu dönüşümün Türkiye’nin tarımsal rekabet gücünü daha da yukarı taşıyacağını vurguladı. Mutlu, “B-Reçete, sürdürülebilir tarıma giden yolda önemli bir adımdır. Standardizasyonu güçlendiren bu yapı sayesinde, Türk tarımının global pazarlardaki konumu daha da sağlamlaşacaktır.” ifadelerini kullandı.

Adana Şalgamı AB Tescili Alıyor

Gastronomi şehri Adana’nın köklü lezzetlerinden Adana Şalgamı, Avrupa Birliği (AB) tarafından yapılan inceleme sürecini başarıyla tamamlayarak coğrafi işaret tescili için uygun bulundu. Böylece Adana Şalgamı, AB’de tescillenmeye aday Adana’nın ilk ürünü oldu.

Havuç taneli şalgam suyu ve simit ikram edilen toplantıda Adana Ticaret Oda-

sı (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Bayram ve Şalgam Üreticileri Derneği (ŞALGAMDER) Başkanı Selahiddin Nas, tescil sürecine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. ATO Başkanı Yücel Bayram, Adana Şalgamı’nın hem Türkiye’de hem de uluslararası alanda bilinirliği en yüksek yerel ürünlerden biri olduğunu belirtti. Bayram, “Adana Şalgamı, kentimizin dün-

yada kendi adıyla tanınan eşsiz lezzetidir. 2014’te Türk Patent Enstitüsüne yaptığımız başvuru 2020’de sonuçlanmış ve ürün mahreç işaretiyle tescillenmişti. Coğrafi işaretin temel amacı, ürünün aslına uygun ve nitelikli üretimini korumaktır. Şalgam adını kullanan tüm işletmeler, tescile uygun üretim ve satış için ATO’dan izin almak zorundadır.” dedi.

Bayram, ATO tarafından 19 Nisan 2023’te Avrupa Birliği Komisyonu’na yapılan başvurunun 21 Kasım 2025’te uygun bulunduğunu hatırlatarak “Üç aylık ilan ve itiraz süreci tamamlandığında Adana Şalgamı, Avrupa Birliği’nde resmen koruma altına alınmış olacak.” diye konuştu.

ŞALGAMDER Başkanı Selahiddin Nas ise AB sürecinin Adana için tarihi bir eşik olduğunu söyledi. Nas, AB korumasının üreticiler için yeni fırsatlar yaratacağını, taklit ürünlerin önüne geçileceğini, küresel pazarda görünürlüğün ve rekabet gücünün artacağını vurguladı.



SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIMIN ROTASI ÇUKUROVA'DA ÇİZİLDİ

Çukurova'nın başkenti Adana'da düzenlenen 18. Adana Tarım, Sera & Bahçe Fuarı; modern tarım teknolojileri, sulama çözümleri ve dijitalleşme odaklı yeniliklerle bölgenin verimlilik ve ihracat potansiyelini öne çıkardı. Fuar boyunca lojistik, finansman ve sürdürülebilirlik başlıklarındaki değerlendirmeler tarımsal üretimde dönüşümün bütüncül politikalar ve güçlü altyapı yatırımlarıyla mümkün olabileceğini gösterdi.

Türkiye'nin en büyük tarım üretim bölgelerinden Çukurova, 18. Uluslararası Adana Tarım, Sera & Bahçe Fuarı ile bu yıl yeniden ekonomik gündemin merkezine yerleşti. TÜYAP Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde 4-8 Kasım tarihleri arasında düzenlenen organizasyon, tarım makineleri, sera teknolojileri, sulama sistemleri ve dijital üretim araçlarının sergilendiği geniş bir platform sunarak hem sektör temsilcilerinin beklentilerini hem de bölgesel potansiyeli görünür kıldı.

Yaklaşık 120 firmanın katıldığı fuar, çiftçi-sanayici buluşmasının ötesinde, tarımda modernizasyon ve ihracat odaklı yeni stratejilerin tartışıldığı bir iş geliştirme alanı işlevi gördü. Mekanizasyondan hidroponik sistemlere, iklim kontrollü seracılıktan hassas tarım uygulamalarına uzanan ürün yelpazesi, artan girdi maliyetleriyle mücadelede teknoloji bazlı çözümlerin artık zorunluluk hâline geldiği bir kez daha ortaya koydu.

Verimlilik eksensli teknolojilere yoğun ilgi

Fuarın dikkat çeken başlıklarından biri, su yönetiminde etkinlik sağlayan yeni nesil sulama sistemleri oldu. Bölgenin artan kuraklık baskısı göz önünde bulundurulduğunda, sensör destekli sulama çözümleri ve düşük tüketimli sera iklimlendirme teknolojileri, hem üreticilerin hem yatırımcıların odağına yerleşti. Dijitalleşme de fuar gündeminin önemli kalemlerinden biriydi. Girdi optimizasyonu sağlayan yazılımlar, dron tabanlı analiz sistemleri ve hasat sonrası kayıpları azaltan otomasyon çözümleri, tarımsal üretimde katma değer yaratmayı hedefleyen işletmeler için yeni yatırım alanları sundu.

Ekonomi dünyası açısından fuarı öne çıkaran önemli unsurlardan biri de düzenlenen panel ve oturumlar oldu. Tarımsal KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin artırılması, uygun finansman modelleri ve lojistik zincirinde yaşanan darboğazların giderilmesine yönelik tartışmalar, sektö-



Fuar, tropikal meyvelerde üretim ve ihracat kapasitesini artıracak modern sera teknolojileri ve su verimliliği odaklı çözümlerle bölgenin rekabet gücünü öne çıkardı.



rün geleceğine dair yol haritası niteliğinde değerlendirmeler sundu.

Panellerde söz alan konuşmacılar, özellikle soğuk zincir ve hızlı taşıma altyapısında yapılacak yatırımların hem bölge ihracatını hem Türkiye'nin tarımsal rekabet gücünü ciddi ölçüde artırabileceğini vurguladı. Üreticinin uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştıracak finansal araçlar ve alıcı kredisi modelleri ise öne çıkan çözüm önerileri arasında yer aldı.

Sürdürülebilirlik baskısı artıyor

Fuarın geri planında, tarım sektörünün karşı karşıya olduğu küresel sürdürülebilirlik baskısı net şekilde hissedildi. Toprak sağlığı, enerji maliyetleri, girdi fiyatlarının dalgalanması ve su kaynaklarının ve



rimli kullanımı, fuarın genel gündemini belirleyen ana sorun başlıkları olarak öne çıktı. Katılımcılar, teknolojik dönüşümün tek başına yeterli olmayacağını; uygun teşvik sistemleri, eğitim programları ve ölçek ekonomisini destekleyen politikaların bütüncül biçimde tasarlanması gerektiğini belirtti. Seradan tarlaya, depolamadan dış pazara kadar tüm halkaları buluşturan etkinlik, bölgesel ekonominin katma değerli üretime yönelmesi açısından kritik bir rol oynadı. Tarımsal modernizasyon, ihracat kapasitesinin güçlendirilmesi ve teknolojik yeniliğin yaygınlaştırılması gibi başlıklar, fuarın gelecekte de ekonomi politikalarının ajandasında yer almaya devam edeceğine işaret etti.

TÜRK PLAKALI TAŞITLARIN GÜMRÜK İŞLEMLERİ HIZLANDIRILDI

Ticaret Bakanlığı, yerli plakalı taşıtların gümrük işlemlerini hızlandıracak trafik sicil verilerinin anlık aktarımına yönelik çalışmayı hayata geçirdi. Bakanlıktan yapılan açıklamada uygulamanın tüm sınır kapılarına yaygınlaştırıldığı belirtilerek, 18 Kasım itibarıyla tüm gümrük idareleri tarafından uygulanmaya başlandığı bildirildi. Bakanlık açıklamasında, yerli plakalı taşıtların, gümrük kapılarında gerçekleştirilen giriş-çıkış işlemlerinin daha hızlı ve doğru şekilde tamamlanmasını sağlayacak önemli bir dijitalleşme adımının devreye alındığının altı çizildi. Açıklamada, yerli plakalı taşıtların manuel olarak sisteme kaydedilmesi nedeniyle özellikle turizmin yoğunlaştığı dönemlerde bekleme sürelerinde artış yaşandığına dikkat çekildi ve şu ifadeler kullanıldı: "Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen dijital dönüşüm çalışmaları neticesinde, söz konusu bilgiler artık trafik sicil kayıtlarından eş zamanlı olarak Ticaret Bakanlığı sistemlerine aktarılabilir duruma getirildi. Böylece tescil işlemleri sırasında harcanan süre önemli ölçüde azaltılarak gümrük kapılarında işlem akışı hızlanacak."



SURİYE'YE AÇILAN KAPILAR GENİŞLİYOR

Ticaret Bakanlığı, Suriye sınır kapılarında trafik akışını hızlandıracak kapsamlı bir modernizasyon programı başlattı. Hem yolcu hem de yük taşımacılığında artan hareketliliğe cevap verecek çalışmalar, saha genişletmelerinden yeni yolcu salonlarına, mayın temizliğinden ağır tonaja uygun altyapı iyileştirmelerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsadı.

Bu çerçevede Bakanlık, mevcut personel ve teknik donanım desteğini genişletirken modernizasyon yatırımlarına da ivme kazandırdı. Akçakale Gümrük Kapısı'nda 24 dönümlük mayın temizliği tamamlandı. Mevcut 43 dönümlük hizmet alanına ek olarak 59 dönümlük TMO arazisinin devralınmasıyla toplam 126 dönümlük yeni bir saha oluşturuldu. Öncüpınar Gümrük Kapısı'nda yeni hizmet binası için proje süreci başlatıldı. Kilis Valiliği ve GTİ AŞ iş birliğiyle tırlar için yeni bir bekleme alanı kurulacak. Mart 2025'te

yeni yolcu salonu faaliyete geçen Çobanbey Gümrük Kapısı'nda saha genişletme çalışmaları devam ediyor. Yayladağı Gümrük Kapısı'nda yolcu salonları oluşturuluyor, fiziki altyapı güçlendirilerek tır trafiğine uygun hâle getiriliyor. Bu sayede saha kapasitesinin önemli ölçüde artırılması hedefleniyor. Karkamış Gümrük Kapısı için saha genişletme planı tamamlandı. Milli Mayın Faaliyet Planı'na göre mayın temizleme çalışması 2026'da gerçekleştirilecek. Zeytin Dalı Gümrük Kapısı'nda prefabrik yapılar kalıcı yapılara dönüştürülecek, zeminin ağır tonajlı araçlara uygun şekilde betonarmeye çevrilmesi sağlanacak. Nusaybin Gümrük Kapısı'nın altyapı çalışmaları ise tamamlandı; Suriye'nin Kamışlı tarafında kapı açılması hâlinde Türkiye tarafı faaliyete alınacak. Cilvegözü'nde ise tır kuyruklarını önlemek için TOBB, GTİ ve Valilik iş birliğiyle tır parkı projesi hazırlandı.

E-ihracat rehberi 25 ülke için güncellendi



Ticaret Bakanlığı, küresel ticaretin hızla değişen dinamiklerine uyum sağlamak ve Türk markalarının sınır ötesi pazarlarda daha güçlü konumlanmasına destek olmak amacıyla hazırladığı "E-İhracat Pazarları ve Ülke Gümrük Uygulamaları Rehberi"ni güncelleyerek ihracatçıların kullanımına sundu.

Yapılan açıklamada, Bakanlığın "Uzak Ülkeler Stratejisi" doğrultusunda daha önce yayımlanan Potansiyel E-İhracat Pazarları Raporunun kapsamının genişletildiği bildirildi. Güncellenen rehberin, 25 ülkeye ilişkin detaylı teknik ve sektörel bilgiler içerdiği kaydedildi. Rehberin ilk bölümünde, hedef ülkelerin e-ticarete yönelik düzenlemeleri, önde gelen pazaryerleri, hızlı kargo firmaları ve ödeme hizmeti sağlayıcılarına ilişkin güncel bilgiler yer alıyor. Bu yıl yapılan güncellemeyle birlikte ülkele- rin sınır ötesi ithalat süreçlerinde rol alan paydaşlara dair detaylı analizler de rehber- e eklendi. Rehberin ikinci bölümündeki "Ülke Gümrük Uygulamaları" başlığı altında, ilgili ülkelerin gümrükleme süreçleri, dış ticaret mevzuatı ve uygulamalara dair kapsamlı değerlendirmeler sunuluyor. Bu bilgiler, ihracatçıların mevzuata uyum süreç- lerini hızlandırarak daha öngörülebilir planlamalara yardımcı oluyor.

MY-TECH ENERJİ, KKTC VE BANGLADEŞ'TE PROJE HACMİNİ GENİŞLETİYOR

Türkiye ve KKTC'de farklı büyüklükte güneş enerji santralleri kuran MY-TECH Enerji, yavru vatandaki projelerine yenilerini ekleyecek. Girne'de faaliyet gösteren 2 farklı otel için toplamda 8 megavatlık arazi tipi GES inşa edecek olan şirket, Bangladeş'te de kamu yatırımlarına çözüm ortaklığı sunacak.

Mersin merkezli MY-TECH Enerji Kurucusu Yüksek Makine Mühendisi Mehmet Yürekdelen, şirketinin çalışmalarını anlattı. Güneşten elde edilen enerjide kritik noktayı, sağlıklı depolama konusunun oluşturduğunu belirten Yürekdelen, bu alanda planladıkları KKTC'deki batarya fabrikasında önemli gelişmeler katedildiğini söyledi. Yatırım alanının hazır olduğunu bildiren Yürekdelen, fabrika inşasının 2026'da başlayacağını açıkladı. Bugün KKTC'de kullanılan elektriğin fosil yakıtla çalışan jeneratörle sağlandığını aktaran Yürekdelen, "Yaz aylarında çok yüklenme olduğunda, santraller oluşan arızalar nedeniyle devre dışı kalıyor ve insanlar ciddi mağduriyetler yaşıyor. Evler için geliştirilen batarya çözümlerimizle, birçok evin elektrik kesintisinden dolayı yaşadığı sorunları giderdik. Herhangi bir yasal izne gerek bırakmayan, UPS mantığında sadece invertör ve batarya ile çalışan paket bir sistemi mevcut ev sistemine entegre edip, elektriklerin hiçbir zaman kesilmemesini sağlıyoruz. Aynı zamanda çatılardaki müsaitlik durumuna göre sistemi solar panellerle entegre ederek, bir taraftan gündüz kullanılan elektriğin direkt kullanımını sağlıyor, diğer taraftan bataryaları doldurarak gece de enerjiden tasarruf ettiriyoruz. Böylelikle elektrik maliyeti sıfıra yaklaşıyor. Kıbrıs'ta elektriğin kilovatt saat fiyatı 12 TL civarında. Bir villaya ayda 50 ila 60 bin TL fatura geliyor. Bizim sistemimiz, 1 ila 1,5 yılda kendi amortismanını sağlıyor." diye konuştu.

Bataryalar 6 bin doldurma/boşaltma kapasiteli ve 15 yıl elektrik sağlıyor

Şu an Kıbrıs'taki büyük bir mahallenin tüm elektrik ihtiyacını karşılayacak projede pilot uygulamanın başladığını da bildiren Mehmet Yürekdelen, "40'lık konteynerdeki 5 megavat (MW) güç depolama sistemimiz, gündüz ürettiği elektriği hem şebekeye iletecek hem de gece kullanım için bataryalara aktaracak. İlerleyen süreçte bu durum adanın tamamı için geçer-



li olacak. Kuracağımız 6 bin doldurma/boşaltma kapasiteli bataryalarla yaklaşık 15 yıl elektrik sağlayacağız. Öte yandan Girne'deki bir otel için Girne ve Gazimağusa'da dörder MW'lık 2 ayrı GES kuracağız. Toplamda 4,5 milyon dolarlık bu yatırımda görüşmelerin sonuna geldik. 2026 yılına bu projelerle başlayıp yaklaşık 4 ayda bu tesisleri tamamlamayı hedefliyoruz." dedi.

Bangladeş'te Çinlilerle rekabet edecek

Yeşil enerji dönüşümünün hız kazandığı bu dönemde, sınır ötesindeki etkinliklerini artıracaklarını dile getiren Yürekdelen, şöyle devam etti: "Bangladeş'le irtibat halindeyiz. Oradaki kamu projelerinde yer almayı amaçlıyoruz. Bangladeş'te Çinli firmalarla rekabet edecek gücümüz var. 2026 yılında ilk tesisimizi tamamlayacağız. Bunun yanında GES paneli temizlik robotumuzun geliştirme çalışmaları tamamlandı. Manuel kontrollü robotumuz satışa hazır. Son yapılacak birkaç testten sonra otonom robot da devreye girecek, muhtemelen 2026'da seri üretime geçeceğiz. Robotu ilk etapta küçük ölçekli üretim pazarının kullanımına sunacak, oradan alacağımız geri dönüşler doğrultusunda daha yüksek kapasiteli üretim yapacağız. Bu makineden edindiğimiz tecrübeyle, GES



MY-TECH Kurucusu
Mehmet Yürekdelen

panelleri arasındaki bitkilerin temizlenmesine yönelik farklı bir cihazda da TÜBİTAK desteği ile yeni AR-GE çalışmalarına başladık."

MY-TECH Enerji'nin tamamladığı kamu projelerinden bazıları: KKTC Cumhurbaşkanlığı Külliyesi, Mersin Üniversitesi, İstanbul Anadolu Adalet Sarayı, İstanbul Üniversitesi, Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi, Beytepe Devlet Hastanesi şeklinde sıralanıyor.

DİJİTAL EĞİTİM İÇİN BÜYÜK FİKİRLER ADANA'DA YARIŞTI

Adana Sanayi Odası (ADASO), Çukurova Teknokent, Adana Sanayi Kampüsü ve Çukurova Kalkınma Ajansının (ÇKA) iş birliğinde öğrenme deneyimini iyileştirmek, beceri gelişimini hızlandırmak ve eğitim ile sanayi arasındaki iş birliği kültürünü kalıcı olarak güçlendirmek amacıyla düzenlenen DigiHack4Anatolia Hackathonu, dijital eğitim teknolojilerinde yeni bir eşik yarattı. Adana Sanayi Kampüsü'nde düzenlenen etkinlik, bölgenin akademi-sanayi iş birliğini en somut şekilde ortaya koyan buluşmalardan

biri oldu. Açılış konuşmasında genç girişimcilere seslenen ADASO Başkanı Zeki Kıvanç "Unutmayın ki, girişimcilik için paraya değil, iyi bir fikre ve çok çalışmaya ihtiyaç vardır. Bu yarışmada kod yazıp prototip geliştirmekle kalmayın; hayal kurun, yüksek hedef koyun, yenilikçi fikirlerin peşinde koşun. Zorlandığınızda, hatta kaybettiğinizde bile pes etmeyin. Bu platformda kendi hikâyenizi, kendi dijital çözümünüzü yazın." dedi.

Katılımcılar, kişiselleştirilmiş öğrenme, ölçme-değerlendirme ve öğretmen destek araçları gibi temalar çerçevesinde 36 saat boyunca yoğun bir tempoyla çalışarak 18 proje hazırladı.

Birinci Edu Rise takımı, 90 bin TL'lik ödülün sahibi oldu. İkinci Lumos takımı 65 bin TL, üçüncü Mergen takımı ise 45 bin TL ödül kazandı. Birinci olan Edu Rise ekibi, para ödülünü kazanmanın yanı sıra projesini Avrupa'da eş zamanlı düzenlenen hackathonların kazananlarıyla uluslararası platformda yarıştırma imkânı da elde etti.



Azerbaycan Büyükelçisi'nden Karabağ'a yatırım çağrısı

Adana Sanayi Odası (ADASO) ile Türkiye Azerbaycan Dostluk İş Birliği ve Dayanışma Vakfının (TADİV) ortaklaşa düzenlediği "Azerbaycan Ülke Günü: İş ve Yatırım Fırsatları Toplantısı"nda, Karabağ'ın yeniden imarı için özel sektör yatırımlarına güçlü çağrı yapıldı. Açılışta konuşan Azerbaycan'ın Ankara Büyükelçisi Reşad Mammadov, Karabağ'da devlet kontrolünde büyük bir yeniden inşaa sürecinin başlatıldığını belirtti. Altyapı, enerji, konut, ulaşım ve sosyal yaşam alanlarında projelerin sürdüğünü vurgulayan Mammadov, "Şehirler ve köyler sıfırdan kuriliyor. Devlet tüm inşaatları üstleniyor ve vatandaşlara ücretsiz konut sağlıyor. Ancak Karabağ'ın gerçek anlamda canlanması için özel sektörün üretim yapması, istihdam yaratması şart." dedi.

Azerbaycan'ın Karabağ'da özel sektör yatırımlarını desteklemek için cazip imkânlar sunduğunu söyleyen Mammadov, düşük enerji maliyetleri, arsa temini, vergi muafiyetleri ve uygun işçilik koşullarına dikkat çekti. "Devlet, kredi ve finansman desteği sağlıyor. Türkiye'den yatırımcıların bu avantajlardan faydalanarak bölgede fabrika kurması hem ekonomik hem stratejik açıdan önemli." ifadelerini kullandı.



ŞİŞECAMIN NET SATIŞLARI 162 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Cam ve kimyasallar sektörlerinin uluslararası oyuncularından Şişecamın konsolide net satışları 2025 yılının 9 ayında 162 milyar TL oldu. Şişecamın bu dönemde toplam satışları içindeki uluslararası satışlarının payı yüzde 60 seviyesinde gerçekleşirken toplam yatırımları 22,9 milyar TL, ihracatı ise 706 milyon dolar oldu. Bu dönemde 4,2 milyon ton cam üreten şirket, 3,2 milyon ton soda külü ve 2,9 milyon ton endüstriyel hammadde üretimi gerçekleştirdi.

Şişecam Genel Müdürü Can Yücel, 2025 yılının üçüncü çeyreğinin küresel makroekonomik ve jeopolitik gelişmelerin iş dünyası üzerindeki etkilerini sürdürdüğü bir dönem olduğunu belirtti. Yücel, "Nakit akış kapasitemizi koruma ve mali bütçemizi güçlendirme hedefi doğrultusunda tasarruf ve sadeleşme adımlarını atarken, gelir yaratan yüksek katma değerli alanlara ve bu kapsamdaki varlıklarımıza odaklanmayı sürdürüyoruz." dedi.

Yücel, Şişecamın 2025'te büyük yatırımlarını tamamlayarak gelir yaratma aşamasına geçtiğini, Tarsus'taki enerji camları fırını ve işleme hatlarının 19 Eylül'de devreye alınmasıyla buzlu cam kapasitesinin 396 bin tona, enerji camı işleme kapasitesinin ise 47 milyon metrekareye çıktığını söyledi. Ayrıca günlük 1.200 ton kapasiteli Tarsus düz cam fırınının da planlandığı şekilde tamamlanarak, bölgenin stratejik konumuyla yüksek ihracat potansiyeli yaratacağını vurguladı.

600 MWp GES
Kurulumu Gerçekleştirdik!



20. yıl | tepav

TOBB



2019-2021 **6. Sıra**

2021-2023 **38. Sıra**

Çatalbaş Elektrik, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından açıklanan listede iki dönem üst üste yer alma başarısını gösterdi.



TOBB

20. yıl

tepav



İki Dönemdir Zirvedeyiz:

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi Arasındayız...

İki dönem üst üste bu prestijli listede yer alan Çatalbaş Elektrik, enerji sektöründeki istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

2019–2021 döneminde 6. sırada, 2021–2023 döneminde ise 38. sırada yer alan firmamız, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından açıklanan “Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi” listesinde başarıyla konumlandı.

2014 yılında kurulan Çatalbaş Elektrik, bugüne kadar 600 MWp kurulu güce sahip güneş enerji santrali projelerini başarıyla tamamladı. Yenilikçi mühendislik çözümleri ve grup şirketleriyle oluşturduğu güçlü sinerji sayesinde, Türkiye'nin enerji geleceğini güvenle inşa ediyor.



Adana Hacı Sabancı OSB Baklalı Cad. No:17 Acidere Osb / Sarıçam / Adana / TÜRKİYE

+90 322 99 0414

ctbelektrik.com.tr

info@ctbelektrik.com.tr

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 **OPSAGROUP**