

ÇOKLU KRİZ ORTAMINDA AKİB'DEN GÜÇLÜ DURUŞ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), küresel belirsizliklerin arttığı 2025 yılında 16,8 milyar dolarlık ihracatla güçlü ve dengeli bir performans sergileyerek Türkiye ihracatına yüzde 7,1 katkı sağladı. Kimya ve demir-çelik ihracatın omurgasını oluştururken, yaş meyve sebze ve tarım-gıda sektörleri değer odaklı büyüme, hazır giyim, hayvansal gıda ve mobilya ise yüksek ivme ile öne çıktı. Irak, İtalya ve Rusya yüksek hacimleriyle ihracatın ana taşıyıcı pazarları olurken; Slovenya, Suriye ve Fas sergiledikleri güçlü artış performansıyla AKİB ihracatının yeni lokomotifleri arasına girdi.



İHRACAT 273,4 MİLYAR DOLARLA TARİHİ ZİRVEDE

Cumhurbaşkanı Erdoğan, 2025'te mal ihracatının 273,4 milyar dolarla rekor kırdığını, hizmetlerle birlikte toplam ihracatın 396,5 milyar dolara ulaştığını açıkladı.

TÜRK TİCARET BANKASI ÇUKUROVA'DA HİZMETTE

Türk Ticaret Bankası'nın Çukurova Şubesi, Adana Sanayi Odası hizmet binasında açılarak bölge ihracatçılarına finansman desteği sunmaya başladı.

İHRACATIN FİNANSMANI MERSİN'DE ELE ALINDI

İhracatın Finansmanı Buluşması'nda, Eximbank yapılandırmaları, İGE kefaletleri ve ihracat akademisi hedefiyle finansmana erişimi güçlendirecek adımlar paylaşıldı.

Kendi sektörünün lider firmaları, sürdürülebilir ve verimli geleceğin anahtarını ÇATALBAŞ ELEKTRİK'e emanet ediyor.



! 600 MWp GES
Kurulumu Gerçekleştirdik!



Türkiye genelinde
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.



Çatalbaş Elektrik Enerji: Güçlü Grup Şirketleriyle Büyüyen Enerji

Çatalbaş Elektrik olarak, stratejik grup şirketlerimizle birlikte sektördeki konumumuzu sürekli güçlendiriyoruz. Bu finansal ve operasyonel iş birlikleri sayesinde projelerimizi daha yenilikçi, daha sağlam ve daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturuyoruz. Bu güçlü ortaklıklar, Türkiye'nin enerji geleceğine önemli katkılar sağlarken uzun vadeli başarı hedeflerimize güvenle ilerlememizi mümkün kılıyor. Sahip olduğumuz bu kapsamlı iş birliği ağı, hem rekabet avantajımızı artırıyor hem de müşterilerimize her zaman en iyi ve en kapsamlı çözümleri sunmamızı sağlıyor.



Envolt Enerji, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olarak yenilenebilir enerji santrallerinin kurulumu, revizyonu, bakımı ve işletilmesi alanlarında faaliyet göstermektedir. Özellikle güneş enerjisi projelerine yönelik sunduğu çözüm odaklı hizmetlerle güvenilir ve sürdürülebilir uygulamalar geliştirmektedir.



Link Pano & Otomasyon, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olarak alçak gerilim pano üretimi, enerji dağıtımı ve otomasyon çözümleri alanlarında hizmet vermektedir. Schneider Electric bayisi olarak, projelerinde kalite, güvenlik ve standartlara uygunluğu ön planda tutmaktadır.



Enboss, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketlerinden biri olarak akıllı bina sistemleri, güneş enerjisi çözümleri, elektrikli araç şarj altyapıları ve zayıf akım sistemleri alanlarında entegre çözümler sunmaktadır. Modern yapılar için verimli, sürdürülebilir ve kullanıcı odaklı teknolojiler geliştirmektedir.



Cataless, Çatalbaş Elektrik grup şirketi olarak enerji depolama sistemleri alanında tasarım, üretim ve uygulama süreçlerini kapsayan çözümler sunmaktadır. Geliştirdiği batarya sistemleriyle enerji verimliliğini artıran, güvenilir ve sürdürülebilir uygulamalar gerçekleştirmektedir.

Krizleri aşıyor, başarı hikâyelerine yenilerini ekliyoruz

GÜRKAN TEKİN

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon
İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



Küresel ekonomide belirsizliklerin derinleştiği, jeopolitik gerilimlerin ve artan maliyetlerin ticareti zorladığı bir konjonktürde Türkiye 273,4 milyar dolar değer ile Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırmıştır. Bir önceki yıla göre yüzde 4,5 artış sağlayan ülkemiz, bu güçlü performans rakamsal başarının yanında kararlılık, üretim gücü ve rekabet yetkinliği açısından da önemli bir eşiği aşmıştır. Küresel talepteki dalgalanmalara rağmen ihracatçılarımızın azmi, esnekliği ve vizyoner yaklaşımı sayesinde Türkiye, küresel ticarete güvenilir tedarikçi konumunu daha da pekiştirmiştir. Bu başarı, ülkemizin üretim altyapısının, insan kaynağının ve ihracat kültürünün ne denli sağlam temellere dayandığını bir kez daha ortaya koymuştur.

AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ, KÜRESEL ZORLUKLARA RAĞMEN TÜRKİYE’NİN REKOR İHRACAT BAŞARISINDA DENGELİ VE KATMA DEĞERLİ YAPISIYLA ROL OYNAMIŞTIR.

Bu güçlü ulusal tablonun en önemli paydaşlarından biri olan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), 2025 yılında 16,8 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşarak Türkiye toplam ihracatına yaklaşık yüzde 7,1 oranında katkı sağlamıştır. Elde edilen bu sonuç, Akdenizli ihracatçıların zor koşullarda dahi üretmeye, pazarlara tutunmaya ve yeni fırsatlar yaratmaya devam ettiğinin somut bir ifadesidir. Bu vesileyle, ülkemizin ihracat başarısına emekleriyle güç katan tüm AKİB üyesi ihracatçılarımıza ve paydaşlarımıza özverili çalışmaları ve kararlı duruşları için teşekkür ediyorum.

AKİB’i diğer yapılardan ayıran en temel unsur, ihracat performansının birkaç sektöre ya da sınırlı

pazarlara bağlı kalmamasıdır. Kimya ve demir-çelik gibi yüksek hacimli sanayi sektörleriyle; yaş meyve sebze, hububat, su ürünleri ve hazır giyim gibi tarım ve emek yoğun alanların aynı çatı altında dengeli biçimde ilerlemesi, AKİB’e küresel dalgalanmalara karşı doğal bir dayanıklılık kazandırmaktadır. Bu çok yönlü yapı, Türkiye’nin 2025 yılındaki ihracat başarısının arkasındaki en önemli stratejik avantajlardan biridir.

2025 yılını değerli kılan bir diğer unsur ise performansın niteliğinde yaşanan olumlu dönüşümdür. Hazır giyim, su ürünleri ve hayvansal mamuller ile mobilya sektörlerinde kaydedilen yüksek oranlı artışlar; AKİB bünyesindeki firmaların katma değerli üretim, kalite odaklı yaklaşım ve hızlı uyum kabiliyeti açısından önemli bir mesafe katettiğini göstermektedir. Bu gelişme, Türkiye ihracatının kalite, izlenebilirlik ve markalaşma üzerinden güçlendiğinin de açık bir göstergesidir.

Bölge ihracatımızı ülke bazında değerlendirdiğimizde ise yakın ve bölgesel pazarlara dayalı ihracat stratejisinin 2025 yılında son derece başarılı sonuçlar verdiği görülmektedir. Irak, İtalya ve Rusya gibi geleneksel pazarlardaki güçlü konum korunurken; Slovenya, Suriye ve Fas gibi pazarlarda yakalanan yüksek artış oranları, ihracatçılarımızın yeni pazarlara açılma konusundaki cesaretini ve yetkinliğini ortaya koymuştur. Bu başarıda, sahada büyük emek veren firmalarımızın payı son derece büyüktür.

AKİB ihracat ailesi olarak hedeflere ulaşma yolunda üyelerimizin üretim gücünü, pazar çeşitliliğini ve katma değerli ihracat kapasitesini daha da artırmak için kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz.

Önümüzdeki dönemde ticaret heyetleri, ihracat finansmanı ve hedef pazar stratejileriyle desteklenen bu süreçte; AKİB, üyelerinin emeğini ve başarısını küresel pazarlara taşıyan güçlü bir platform olmayı sürdürecektir.

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.

ERCİYES, DÖRT MEVSİM TURİZMİN ZİRVESİ

22 > Aktüel Haber



25 > Haber

TİM, 2026'DA
İHRACATÇILARI
5 KİTADA ALICILARLA
BULUŞTURACAK



26 > Haber

KANADA'DA
TÜRK MEYVESİ
İÇİN BÜYÜK
POTANSİYEL VAR

27 > Haber

FRANSA MOBİLYA
PAZARINA STRATEJİK
YOL HARİTASI

29 > Haber

MERSİN LİMANI'NDA
AKILLI LİMAN
DÖNÜŞÜM PROJESİ
İLE YENİ DÖNEM

30 > Haber

TÜRK TİCARET
BANKASI ADASO'DA
HİZMETE BAŞLADI

31 > Haber

ADANA'DA İHRACAT
AKADEMİSİ İÇİN
İMZALAR ATILDI

32 > Araştırma

ROMANYA'DA
SANAYİ
DERİNLEŞİYOR,
GIDA ÖNE ÇIKIYOR



34 > Haber

TURQUALITY İLE 544 TÜRK MARKASI
DÜNYA SAHNESİNDE



35 > Haber

TİCARET BAKANLIĞI,
2026'DA 45 MİLYAR TL
DESTEK VERECEK

39 > Haber

DEMARİNE,
YEMDEN BALIĞA
ENTEĞRE ÜRETİM
MODELİYLE FAALİYETE
GEÇİYOR

40 > Haber

ERGÜNBAŞ GROUP,
AFRİKA MODELİYLE
ABD YOLUNDA



41 > Haber

AKY GRUP, KURU
GIDA VE ELEKTRİK
MOBİLİTEDE KÜRESEL
OYUNCU

ÇUKUROVA SİLO

CSİ

MÜKEMMEL TASARIMLAR
MÜKEMMEL ÇÖZÜMLER

• Tahıl Depolama Siloları • Tahıl Taşıma Sistemleri • Tahıl Temizleme ve Kurutma Makineleri

ÇUKUROVA SİLO

www.cukurovasilo.com



İHRACAT 273,4 MİLYAR DOLARLA TARİHİ ZİRVEDE

Cumhurbaşkanı Erdoğan, 2025'te Türkiye'nin mal ihracatında 273,4 milyar dolarla Cumhuriyet tarihinin rekorunun kırıldığını, mal ve hizmet ihracatının toplamda 396,5 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Küresel belirsizliklere rağmen ihracatta güçlü bir performans sergilendiğini vurgulayan Erdoğan, 2026 hedefinin 410 milyar dolar olduğunu, ihracatçılara verilen desteklerin artarak süreceğini ifade etti.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2025 yılı ihracat verilerini Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın da katıldığı toplantıda açıkladı.

İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen programda konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ülke ekonomisinin 2025 yılında çok başarılı bir sınav verdiğini, sadece büyüme rakamlarının değil, ihracat rakamlarının da Türkiye'nin kapasitesini ortaya koyduğunu vurguladı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Avrupa Birliği ile ticaretin sağlıklı biçimde geliştirilmesi için Gümrük Birliği'nin güncellenmesinin şart olduğunu belirterek, Avrupalı ülkelerin korumacı tedbirlerinin yakından takip edildiğini vurguladı.



Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Aralık ayında 26,4 milyar dolarla aylık bazda yeni bir ihracat rekoruna imza attık. Aralık ayında, geçen seneye göre net 3 milyar dolar artış sağlandı. İlk defa aylık ihracatımız 26 milyar dolar eşliğini aşmış oldu. 2025 yılı mal ihracatımızda da benzer bir rekor söz konusu. Önceki yıla kıyasla yüzde 4,5 artan mal ihracatımız, toplam 273,4 milyar dolara ulaştı. Böylece Cumhuriyet tarihimizin en yüksek yıllık ihracatını gerçekleştirdik. Hayırlı uğurlu olsun diyorum. 2025 yılına ait rekorlarımız elbette bununla bitmiyor. Geçen yılın ilk on ayında mal ihracatımızda artış kaydedildi. Beş ayında ise aylık mal ihracatı rekoru kırıldı. 2025 yılında mal ihracatımızda net olarak 11,7 milyar dolar artış yaşandı. Hizmetler ihracatında ise net 6 milyar dolar artış olduğunu, yıllık hizmetler ihracatımızın 123,1 milyar doları bulduğunu, böylece 2025 yılı mal ve hizmet ihracatımızın 396,5 milyar dolara ulaştığını tahmin ediyoruz."

Kıymet bazında artışta öne çıkan ülkeler Almanya, Birleşik Krallık ve Suriye

Cumhurbaşkanı Erdoğan, 2025 yılında 33 ilin 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığına, 46 ilin de ihracatını artırdığına işaret ederek şunları kaydetti: "En fazla ihracat yapan beş ilimiz, 57,8 milyar dolar ile İstanbul birinci, 35,1 milyar dolar ile Kocaeli ikinci, 23,6 milyar dolar ile İzmir üçüncü, 20 milyar dolar ile Bursa dördüncü, 13,2 milyar dolar ile Tekirdağ beşinci olmuştur. Terazinin diğer tarafı olan



Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a sanatçı Bilal Akkaya'nın modern hat çalışması olan tabloyu takdim etti; aile fotoğrafının ardından program sona erdi.

yılında ihracatımızın sadece yüzde 30'unu orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünler oluştururken bu oran 2025'te yüzde 43,5 olmuştur." diye konuştu.

Mal ve hizmet ihracatında 2025 yılı hedefi aşıldı

Mal ihracatının yanı sıra hizmetler ihracatının da çok iyi gittiğini kaydeden Erdoğan, "2025 hedefimizi 121 milyar dolar olarak açıklamıştık. Bu hedefe 121,9 milyar dolarla eylül ayında ulaşmanın sevincini yaşadık. Yıl sonunda hizmetler ihracatımızın 123 milyar doları aşmasını bekliyoruz. Geçtiğimiz yıl sizlerle bir araya geldiğimiz toplantıda 2025 yılı için mal ve hizmet ihracatına yönelik hedefimizi 390 milyar dolar olarak paylaşmıştım. Küresel ekonomideki tüm zorluklara ve artan belirsizliklere rağmen mal ve hizmet ihracatımızın 396,5 milyar dolarla hedefimizi aştığını memnuniyetle ifade etmek isterim." diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, mal ve hizmet ihracatındaki bu olumlu tablonun cari işlemler dengesindeki iyileşmeyi de beraberinde getirdiğine işaret ederek, "Cari işlemler açığının milli gelire olan payı, tarihi ortalamaların altında seyrediyor. Yıl sonunda inşallah yüzde 1,4 ile Orta Vadeli Program'la uyumlu bir oran bekliyoruz.

ithalatla 2025 yılını 365,5 milyar dolarla kapattık. İthalatın artmasında ekonomimizdeki canlanma ile altının ons fiyatı ve ithalat değerindeki yükseliş etkili oldu. Ama buna rağmen 2002 yılında yüzde 50 civarında olan ihracatın, ithalatı karşılama oranı 2025 yılında yüzde 74,8 olmuştur. 2025 yılında ihracatımızda önceki seneye göre kıymet bazında artışta öne çıkan ilk üç ülke şöyledir: 1,7 milyar dolar artışla Almanya, 1,4 milyar dolar artışla Birleşik Krallık, 1,3 milyar dolar artışla Suriye farklı bir yere oturmuştur. 8 Aralık devrimi sonrasında özgürlüğüne kavuşan komşumuz Suriye'nin ticaretimizde de öne çıkmasından büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Güvenlik ortamı iyileştikçe Suriye'yle ticaretimiz daha da artacaktır. Bir ve bütün Suriye, bölgemizde kalıcı istikrarın inşallah anahtarı olacaktır."

Cumhurbaşkanı Erdoğan, kıymet bazında ilk üç fasıla bakıldığında motorlu kara taşıtların 4,3 milyar dolar artışla 36,7 milyar dolara, silahlar ve mühimmatın 2,1 milyar dolar artışla 4,7 milyar dolara, elektrikli makine ve cihazların 1,3 milyar dolar artışla 17,8 milyar dolara ulaştığını gördüklerini kaydetti. Üretimdeki orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin

ihracata katkısına dikkati çekerek, Türkiye'nin yatırımlarda ve yüksek teknoloji sanayi üretiminde kaydettiği artışın, yüksek teknoloji ürün ihracatına da yansıdığını dile getiren Erdoğan, "2025 yılında yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı yüzde 12,7 oranında artışla 9,9 milyar dolara ulaşmış, orta-yüksek teknoloji ürün ihracatımız yüzde 10,6 oranında artışla 102,1 milyar dolara çıkmıştır. 2002





Cari işlemler dengesinde sağladığımız bu iyileşmeleri kalıcı hâle getirerek Türkiye ekonomisini daha dayanıklı bir konuma yükselteceğiz." değerlendirmesini yaptı.

"2026 hedefimiz 282 milyar dolar mal, 128 milyar dolar hizmetler ihracatı"

Türkiye'nin medarıftiharı olan ihracatçılarla el ele vereceklerini ve 2026'da çok daha büyük başarıları birlikte imza atacaklarını belirten Erdoğan, şunları kaydetti: "Bugün sadece 2025 yılının değerlendirmesini yapmıyoruz, aynı zamanda 2026'nın da hedeflerini belirliyoruz. 2026 yılı için hedefimiz 282 milyar doları mal ihracatı, 128 milyar doları hizmetler ihracatı olmak üzere toplam 410 milyar dolar ihracattır. Allah'a hamdolsun geçen seneki hedefimizin üstüne çıkmayı başardık. İnşallah 2026 yılı hedefimizi de aşacağımıza ben yürekten inanıyorum. Bu hedef doğrultusunda tüm gücümüzle çalışacağımızı da çok iyi biliyorum. Her fırsatta söylüyorum. Biz, büyük bir ülkeyiz, büyük bir milletiz. Son 23 yılda başardıklarımız, başaracaklarımızın teminatıdır. Daha büyük hedeflere koşarken bizim ilham ve güç kaynağımız bellidir. Allah'ın izniyle gelecek yılki toplantımızda ihracatta yeni rekorlar kırmamızın gururunu hep birlikte yaşayacağız."

Erdoğan, hükümet olarak çalışmanın, üretmenin, ihracatçının yanında olduklarını vurgulayarak, "2025 yılında mal ve hizmet ihracatçıları için Ticaret Bakanlığımızın yıllık bütçesinden 33 milyar liralık destek tahsis ettik. 2026 yılında ise bu alana ayırdığımız desteği 45 milyar liraya yükselttik. Buna ilave olarak ihracatçılarımızın ihtiyaçlarını karşılayacak yeni destek paketleri ve hizmetleri devreye

almayı planlıyoruz. Hiç endişeniz olmasın. Siz çalıştığınız, ürettiğiniz müddetçe, biz de yanınızda olacağız." dedi.

Erdoğan, Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat rakamının ülkeye ve millete hayırlı olmasını temenni etti.

"Bütçemizin yüzde 60'ından fazlası olan 33 milyar liralık destek sağladık"

Ticaret Bakanı Ömer Bolat ise konuşmasında, 2025 yılı için belirlenen 390 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatı hedefini gerçekleştirmiş olmanın mutluluğunu yaşadıklarını söyledi. Bakan Bolat, küresel ekonomik büyümenin oldukça zayıf seyrettiği, dış ticarete artış hızının tarihsel ortalamaların altında kaldığı, ticaret savaşları, gümrük vergisi artışları ve

korumacılık eğilimlerinin güç kazandığı zorlu bir süreçte Türkiye ekonomisinin üretim kapasitesi, ekonomik büyüme, istihdam artışı ve ihracat artışıyla pozitif bir şekilde ayrılmayı başardığını anlattı. Bakanlık olarak 160 bin ihracatçıya sundukları finansman desteklerinden bahsederek Bolat, "Bütçemizin yüzde 60'ından fazlası olan 33 milyar liralık destek sağladık, 2026'da da bütçemizden bize tahsis edilen paydan 45 milyar liralık desteği ihracatçılarıma sunacağız." diye konuştu.

Bolat, ticaret diplomasisi alanında yaptıkları faaliyetlere ilişkin bilgiler vererek, 2025 yılında 109 ülke ile 215 toplantı ve görüşme yaptıklarını anlattı. İhracatçıların en çok ihtiyaç duyduğu finansman ve bunun maliyetini düşürme noktasında önemli çalışmalar yaptıklarını dile getiren Bolat, şu açıklamalarda bulundu: "Hazine ve Maliye Bakanlığımızın ve Merkez Bankamızın da destekleriyle 2025 yılında ihracatçılarıma Türk Eximbank üzerinden 54 milyar dolar ihracat finansman desteği sağladık. 2026 hedefimiz 59 milyar dolar. İhracatı Geliştirme AŞ (İGE) ile tam 227 milyar liralık krediye kefalet sağladık. Yeni kurduğumuz Türk Ticaret Bankası kaynakları ile de 11 aktif şubeye ulaştık ve 75,5 milyar liralık finansman desteği sağlamış bulunuyoruz."

Bolat, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Merkez Bankasının destekleriyle reeskont faiz maliyetinin yüzde 24'e indirildiğini anımsattı. Bakan Bolat, günlük reeskont limitlerinin ihracatçılar için 4,5 milyar liraya çıkarıldığını hatırlatarak, emek yoğun sektörler olan tekstil, giyim, deri, ayakkabı ve mobilya gibi sektörlerle her gün 1,5 milyar liralık kaynak ayırdığını bildirdi. İhracatçılara



**Ticaret Bakanı
Ömer Bolat**





döviz dönüşüm desteği, yabancı para finansman kaynağı, kurumlar vergisi oranı, vergi matrahı gibi alanlarda sunulan avantajlardan bahseden Bolat, sözlerini şöyle tamamladı: "Cumhurbaşkanımızın önderliğinde ve yol göstericiliğiyle 160 bin kişilik ihracatçı ailemizle ihracatımızı daha da yükseklere çıkarmak, dış ticaret ve cari açığı azaltmak, ekonomik büyümeye katkı sağlamak için var gücümüzle çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Dünya ekonomisinde kilit oyuncu ve söz sahibi bir Türkiye için yolumuza devam edeceğiz."

"Koşullar ne kadar zor olursa olsun, ihracatçıları yeni pazarlarla buluşturmaya devam ettik"

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ve hedefiyle yola devam ettiklerini belirterek, orta ve uzun vadeli oyun planları ve stratejilerini bu hedef doğrultusunda kurguladıklarını ifade etti. Koşullar ne kadar zor olursa olsun, ihracatçıları yeni müşterilerle, yeni pazarlarla buluşturmaya devam ettiklerini aktaran Gültepe, "Rekabetçiliğin sertleştiği, korumacılık duvarlarının her gün biraz daha yükseldiği bir dönemde beklemeyi değil, mücadele etmeyi seçtik." diye konuştu.

Başkan Gültepe, uzakları yakın edip, engelleri aştıklarını dile getirerek, "En uzak diyarlara, pazarlara ulaştık. Ay yıldızlı bayrağımızı dünyanın dört bir yanında gururla dalgalandırdık. 76 ülkede 206 ticaret ve alım heyeti, 401 fuar katılımıyla ihracatçılarımızı binlerce alıcıyla buluşturduk. 2,5 milyon

kilometre yol katettik. 13 bine yakın firmamızı ihracat ailemize kattık. 8 sektörde, 27 şehirde, 65 ülkede bugüne kadarki en yüksek ihracatımızı gerçekleştirdik." ifadelerini kullandı.

Hayata geçirdikleri projeler ile ihracatçılara 30 milyon avro tutarında Avrupa Birliği desteği sağladıklarını kaydeden Gültepe, "Hem mal hem de hizmet ihracatını en yüksek seviyeye çıkardık. Bu gurur tablosunda, 27 sektörümüzün 61 ihracatçı birliğimizin ve büyük ihracat ailemizin her ferdinin katkısı var." değerlendirmesinde bulundu.



**TİM Başkanı
Mustafa Gültepe**



"Avrupa için yakından tedarik konusunda büyük bir avantaja sahibiz"

Gültepe, bir hedefe daha ulaştıklarını işaret ederek, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak için katedilmesi gereken uzun bir yolun olduğunu söyledi. Üretimi artırmaya, istihdamı geliştirmeye ve ihracatta rekorlar kırmaya devam edeceklerini belirten Gültepe, "Hedefe ulaşmak için yürümek yetmiyor. Koşmak, hızımıza hız katmak durumundayız. Yani ihracatımızı her yıl çift haneli artırmamız gerekiyor." dedi.

Gültepe, yatırımı, üretimi, istihdamı ve ihracatı yeniden ekonominin dört ana unsuru haline getirmek gerektiğine işaret ederek, "Türkiye bugün, yakın çevresindeki coğrafyanın en önemli üretim üssü. Üretimde marka ülkeyiz. Özellikle Avrupa için yakından tedarik konusunda büyük bir avantaja sahibiz." diye konuştu.

Yüksek üretim maliyetleri nedeniyle birçok sektörün, rekabetçilikte zorlandığını ifade eden Gültepe, "Fiyat tutturma problemleri yaşıyoruz. Yüzde 10-15 pahalı olsak müşteri yine bizi tercih edecek. Fakat oran daha fazla olunca ülke olarak alıcının radarından çıkıyoruz. Bu anlamda, ihracatçılarımıza verilen her destek büyük önem arz ediyor." dedi.

Gültepe, 2026'da, istihdam desteğinin 3 bin 500 liraya, asgari ücret desteğinin 1.270 liraya çıkarıldığı için Cumhurbaşkanı Erdoğan ve bakanlara şükranlarını sunduğunu ifade ederek şunları kaydetti: "2026 yılında, rekabetçilikte zorlanan ve pazar kaybı yaşayan sektörlerimizde, istihdam desteğinin 6 bin liraya, asgari ücret desteğinin 2 bin 500 liraya çıkarılması, döviz dönüşüm desteğinin daha etkin ve verimli bir şekilde uygulanması için gözden geçirilmesi ve ihracatçımızın uzun vadeli ve düşük faizli finansmana erişimine yönelik beklentilerimizi yüksek takdirlerinize sunuyorum. 2026'nın üretim ve ihracatın yeniden ekonominin ve büyümenin lokomotif olduğu bir yıl olmasını diliyorum."

Konuşmaların ardından Ticaret Bakanı Bolat ve TİM Başkanı Gültepe, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a sanatçı Bilal Akkaya'nın modern hat tekniğiyle hazırladığı Zümer Suresi'ndeki "Hiç bilenlerle bilmeyenler bir olur mu?" yazılı 9'uncu ayetin yer aldığı tabloyu takdim etti. Aile fotoğrafı çektirilmesinin ardından program sona erdi.

ÇOKLU KRİZ ORTAMINDA AKİB'DEN GÜÇLÜ DURUŞ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), küresel ticarete belirsizliklerin derinleştiği, rekabetin sertleştiği ve korumacılığın yükseldiği 2025 yılında güçlü ve dengeli bir performans sergileyerek 16,8 milyar dolar ihracata imza attı. Kimya ve demir-çelik başta olmak üzere sanayi kolları toplam ihracatın omurgasını oluştururken yaş meyve sebze, hububat ve hayvansal ürünler değer odaklı büyüme ile öne çıktı. Geride kalan yılda en yüksek değerleri kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebzede elde eden AKİB, ihracat hacminde en güçlü ivmelenmeyi hazır giyim, hayvansal gıda ve mobilyada yakaladı. Ulusal ihracata yüzde 7,1 oranında destek veren AKİB'in ülke bazlı ihracat verileri, yakın ve geleneksel pazarlarda derinleşme stratejisinin belirleyici olduğunu; Irak, İtalya ve Rusya'nın yüksek hacimli pazarlar olarak öne çıktığını, Slovenya, Suriye ve Fas'ın ise güçlü artış oranlarıyla ihracatın yeni lokomotifleri hâline geldiğini ortaya koydu. AKİB, 1.660 yeni ihracatçı firmanın 433,6 milyon dolarlık katkısıyla ve 30 bin 50 üyesiyle birlikte ihracat tabanını genişleterek büyümesini sürdürdü.



AKİB İSTİKRARINI KORUDU, 16,8 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), küresel belirsizliklere rağmen 2025 yılında 16,8 milyar dolarlık ihracatla istikrarlı ve dengeli büyümesini sürdürerek Türkiye ihracatına yüzde 7,1 oranında katkı sağladı. Kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörleri öncülüğünde, hazır giyim, hayvansal gıda ve mobilyada güçlü ivme yakalayan AKİB; Irak, İtalya ve Rusya başta olmak üzere yakın ve stratejik pazarlarda derinleşerek sürdürülebilir ve rekabetçi ihracat vizyonunu pekiştirdi.



*Koordinatör Başkan
Veysel Memiş,
2025 yılında
gösterdikleri
özveri, dayanışma
ve kararlılıkla
AKİB'in istikrarını
güçlendiren tüm
üyelere
teşekkür etti.*

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), 2025 yılında küresel talepteki dalgalanmalara rağmen güçlü ve dengeli bir performans sergileyerek 16,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. En yüksek ihracat değerlerine kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinde ulaşan, en fazla Irak, İtalya ve Rusya'ya dış satım yapan AKİB, ülke ihracatına yüzde 7,1 oranında destek verdi.

AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, küresel belirsizliklerin arttığı, maliyet ve talep dengesinin zorlandığı bir dönemde Akdenizli ihracatçıların özverili üretim, kararlı ihracat vizyonu ve yüksek rekabet gücü sayesinde uluslararası arenada istikrarını koruduğunu, pazar çeşitliliğini güçlendirdiğini ve sürdürülebilir büyüme hedeflerinden sapmadan yoluna devam ettiğini vurguladı. Başkan Veysel Memiş, "AKİB ihracat ailesi, 2025 yılında değişen küresel dengelere hızla uyum sağlayarak rekabetçiliğini korumuş, kalite ve katma değer odaklı üretim anlayışıyla Akdeniz ihracatının güvenilir yüzü olmayı sürdürmüştür. Ortaya çıkan tablo, ortak vizyonun, dayanışmanın ve inancın eseri. 2025'te attığımız adımlar, AKİB'in önümüzdeki dönemde daha güçlü, daha rekabetçi ve küresel ölçekte daha görünür bir ihracat yapısına ulaşacağına açık göstergesidir." dedi.

Lokomotif sektörler kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze

AKİB'in yıllık ihracat performansını bağlı Birliklere göre değerlendiren Başkan Veysel Memiş, "2025 yılında en fazla ihracatı 4,95 milyar dolar değer ile Akdeniz Kimyevi Maddeler ve

Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 4,08 milyar dolar değer ile ikinci, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz 1,92 milyar dolar değer ile üçüncü sırada yer aldı. Söz konusu dönemde Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz, 1,89 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 1,23 milyar dolarlık, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 1,07 milyar dolarlık, Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 550 milyon dolarlık, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 472 milyon dolarlık ihracata imza attılar. Yıllık ihracat hacminde en güçlü ivmelenme yüzde 47'lik artışla hazır giyim, yüzde 23'lük artışla hayvansal gıda, yüzde 11'lik artışla mobilya ve yüzde 8'lik artışla yaş meyve sebzede sağlandı." diye konuştu.

İhracat hacminde en güçlü artışlar Slovenya, Suriye ve Fas'ta yakalandı

AKİB'in ihracatını ülke bazında değerlendiren yakın ve geleneksel pazarlarda derinleşme stratejisinin belirleyici olduğu bir tablonun ortaya çıktığını söyleyen Başkan Veysel Memiş, bölgesel ticaretin ihracat üzerindeki ağırlığını bir kez daha teyit ettiğini bildirdi. Başkan Veysel Memiş, "Irak, 1,74 milyar dolar ihracat hacmi ve yüzde 19'luk artış oranıyla AKİB'in en büyük pazarı olmayı sürdürdü. İtalya ve Rusya yüksek hacimli diğer pazarlar oldu. İtalya'ya 963,5 milyon dolar, Rusya'ya 845,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. En yüksek artışların sağlandığı ülkeler açısından değerlendirdiğimizde Slovenya, Suriye ve Fas lokomotif pazarlar olarak öne çıktı. Diğer pazarlar Irak, Romanya, Belçika ve Almanya oldu."

%7,1
AKİB'İN
TÜRKİYE
İHRACATINA
DESTEK ORANI



AKMİB, ZORLU KÜRESEL ŞARTLARA RAĞMEN LİDERLİĞİNİ KORUDU

AKMİB, 2025 yılında küresel belirsizliklere rağmen 4,95 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek ürün çeşitliliğini ve katma değer odaklı yapısını güçlendirdi. İhracatta İtalya, Hollanda ve Slovenya öne çıkarken; Belçika, Slovenya ve Romanya yüksek artış oranlarıyla dikkat çekti.

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Saadettin Çağan, 2025 yılında 4,95 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. Küresel koşullara dikkat çeken Başkan Saadettin Çağan, “2025 yılında jeopolitik riskler, enerji maliyetleri ve finansmana erişim koşulları ihracatçılarımız için belirleyici unsurlar oldu. Zorlayıcı şartlara rağmen AKMİB olarak, yüksek hacimli ve sürdürülebilir pazarlarda varlığımızı koruduk. Akdeniz İhracatçı Birlikleri’ne bağlı 8 Birlik arasında liderliğimizi sürdürdük.” dedi.

“Ürün bazlı yapı gücünü korudu, dönüşüm ivmesi öne çıktı”

Yıl genelinde ürün gruplarının performansının, sektörün dayanıklılığını ve dönüşüm kabiliyetini net biçimde ortaya koyduğunu ifade eden Başkan Saadettin Çağan, katma değeri yüksek ve ihracat çeşitliliğini artıran ürünlerin payında yükseliş yaşandığını söyledi. Başkan Çağan, “Bölge ihracatımızda mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünleri 2,74 milyar dolar değer ile toplam ihracatımızdan yüzde 62,9 pay alarak ilk sırada yer aldı. Küresel enerji fiyatlarındaki normalleşmeye

paralel olarak bu ürün grubunda değer bazında yüzde 17’lik bir gerileme yaşansa da söz konusu grup AKMİB ihracatının ana taşıyıcı unsuru olmaya devam etti. Plastikler ve mamulleri, 669 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 15,3 pay ile ikinci sırada yer aldı. Bu ürün grubunda miktar bazında yüzde 15, değer bazında ise yüzde 4 artış sağlanması, katma değeri yüksek ürünlere yönelimin güçlendiğini gösterdi. Anorganik kimyasallar ise 361 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 8,3 pay ile üçüncü sırada konumlanarak istikrarlı seyrini sürdürdü. Yıl boyunca dikkat çeken bir diğer gelişme, sabun ve yıkama müstahzarları, boya-verniki-mürekkep ve muhtelif kimyasal maddeler gibi ürün gruplarında kaydedilen çift haneli artışlar oldu. 109,3 milyon dolar değere ulaştığımız sabun ve yıkama müstahzarları ihracatında yüzde 47’lik değer artışı, hijyen ve temizlik ürünlerine yönelik küresel talebin kalıcı hâle geldiğini ortaya koydu. 128,7 milyon dolar değere ulaştığımız boya ve vernik grubunda yüzde 11’lik artış ise sanayi ve inşaat bağlantılı sektörlerdeki toparlanmanın kimya ihracatına olumlu yansımalarını gösterdi.” diye konuştu.

“En fazla ihracat yaptığımız ülkeler İtalya, Hollanda ve Slovenya”

AKMİB’in küresel pazarlarda rekabet gücünü koruduğunu ve yeni pazarlara açılmada sağlam temelli zemin oluşturduğunu kaydeden Başkan Çağan, şunları söyledi: “2025 yılı bölge ihracatımızı ülkelere göre incelediğimizde İtalya 475,6 milyon dolar ve yüzde 10,9 pay ile ilk sırada yer aldı. İtalya’yı, 473,3 milyon dolar ihracat ve yine yüzde 10,9 pay ile Hollanda izlerken, Slovenya 320,7 milyon dolar ve yüzde 7,4 pay ile üçüncü sıraya yükseldi. Bu tablo, AKMİB sektör ihracatının ağırlıklı olarak Avrupa pazarında konumlandığını, ancak tek bir pazara bağımlı olmayan dengeli bir dağılım sergilediğini gösterdi. Geride kalan yılda ihracat hacminde en güçlü ivmelenmeyi yüzde 90 artış ve 152,3 milyon dolar değer ile Belçika pazarında yaşadık. Yüzde 80 artış kaydedtiğimiz Slovenya’nın ardından yüzde 74 artış ve 317,5 milyon dolar değer ile Romanya geldi.”

Çağan, ayrıca Ceyhan-Yumurtalık ak-sında Kimya Endüstri Bölgesi ilan edilmesinden büyük memnuniyet duyduklarını, bu stratejik hamlenin ihracatta çarpan etkisi sağlayacağını ifade etti.



ADMİB'TEN 2025'TE 4,08 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

ADMİB, 2025 yılında küresel zorluklara rağmen 4,08 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek katma değeri yüksek ürünlere dayalı dönüşümünü güçlendirdi. Sektörel ihracatta İtalya, Irak ve Romanya öne çıkarken; Fas, ABD ve Almanya pazarlarında yakalanan ivme, dengeli ve rekabetçi büyümenin sinyalinin verdi.



Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nin (ADMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, 2025 yılında 4,08 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini belirtti. 2025'in hem Türkiye'de hem de dünyada demir ve demir dışı metaller ile çelik sektörünün üretim, ihracat ve talep dinamiklerinin yeniden şekillendiği bir yıl olduğunu vurgulayan ADMİB Başkanı Fuat Tosyalı, "Küresel ticarete korumacılığın arttığı, enerji ve finansman maliyetlerinin yüksek seyrettiği bir yılda ADMİB olarak pazar çeşitliliğimizi ve ürün bazlı direncimizi muhafaza etmeyi başardık." dedi.

"Katma değeri yüksek ürünlerin ağırlığı belirgin hâle geldi"

2025 yılı genelinde demir ve demir dışı metaller ile çelik sektörü ihracatının miktar ve değer bazında dalgalı bir seyir izlediğini, katma değeri yüksek ürünlerin sektördeki ağırlığının daha belirgin hâle geldiğini ifade eden Başkan Tosyalı, "Geçen yıl 3 milyon 11 bin ton ürünü uluslararası pazarlarda değerlendirdik. Söz konusu dönemde en çok ihraç ettiğimiz ürün grupları listesinde yüzde 22 pay ve 644,3 milyon dolar değer ile demir-çelik boru birinci, yüzde 14 pay ve 405,8 milyon dolar değer ile demir-çelik yassı sıcak ikinci, yüzde 11 pay ve 334,2 milyon dolar değer ile demir-çelik yassı kaplama üçüncü sırada yer aldı. Yüzde 0,35 artışla demir-çelik boru, yüzde 41 artışla yassı sıcak ürünler ve yüzde 22 artışla kaplama ürünleri ihracatımızın ana taşıyıcı kalemleri olurken, özellikle yassı kaplama ve alüminyum profil ürünlerinde kaydedilen artışlar, ürün desenindeki dönüşümün somut göstergesi olarak öne çıktı. Ortaya çıkan tabloyu geleneksel hacim odaklı ihracattan

daha dengeli ve nitelikli bir yapıya geçişin işareti olarak görüyoruz." dedi.

"İtalya, Irak ve Romanya en fazla ihracat yaptığımız pazarlar"

Ülke bazında bakıldığında sektörel ihracatın ağırlıklı olarak Avrupa ve yakın coğrafyada konumlandığını belirten Başkan Tosyalı, 2025 yılında İtalya, Irak ve Romanya'nın en fazla ihracat yapılan pazarlar olduğunu söyledi. Başkan Tosyalı, "Geçen yıl en fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde yüzde 8 pay ve 227,9 milyon dolar değer ile İtalya birinci sırada yer aldı. Bu ülkeyi, yüzde 7 pay ve 222,8 milyon dolar değer ile Irak ikinci sıradan, yüzde 6 pay ve 186,5 milyon dolar değer ile Romanya üçüncü sıradan takip etti. Özellikle Fas, ABD ve Almanya gibi pazarlarda yakalanan çift haneli artış ivmesi, Birliğimizin alternatif ve yüksek potansiyelli pazarlara yönelik stratejisinin karşılık bulduğunu ortaya koydu." dedi.

"Yeni pazarlara açılım, rekabetçi üretim modelleri ve katma değer öne çıkacak"

2026 yılında yeni pazar açılımları, rekabetçi üretim modelleri ve katma değerli ihracatın öne çıkacağını vurgulayan Tosyalı, şunları söyledi: "Küresel ekonomide değişen talep merkezlerini doğru okuyabilen firmalarımız, önümüzdeki dönemde daha güçlü bir konum elde edecek. Özellikle yeşil dönüşüm artık ertelenemez bir konu hâline geldi. Çevresel standartları yükselten, karbon ayak izini azaltan ve dijitalleşmeyi merkeze alan projeleri hayata geçiren firmalarımız rekabet gücünü artıracaktır. Biz de Birlik olarak ihracatçılarımızın bu değişime uyum sağlamasını destekleyen bir yol haritası izliyoruz. Amacımız, firmalarımızın bu dönüşümün gerisinde kalmaması; tam tersine, yükselen pazarlarda kalıcı ve güçlü bir oyuncu hâline gelmeleridir."



ADMİB Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı



YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATINDA AKDENİZ LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRDÜ

Türkiye, 2025 yılında yüzde 9 artışla 3,7 milyar dolarlık yaş meyve sebze ihraç etti. Yüzde 12 artışla 1,73 milyar dolar ihracata imza atan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, sektör ihracatından yüzde 45 pay alarak ülke genelinde liderliğini sürdürdü.

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ferhat Gürüz, Türkiye'nin 2025 yılında yaş meyve sebze ihracatının bir önceki yıla kıyasla yüzde 9 artışla 3,7 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Yaş meyve sebze sektörünün koordinatörlük ve sekreteryaya hizmetlerini yürüten Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin yüzde 12 artışla 1,73 milyar dolar ihracata imza attığını belirten Başkan Ferhat Gürüz, sektör ihracatından yüzde 45 pay alarak ülke genelinde lider konumda olmayı sürdürdüklerini bildirdi. Başkan Ferhat Gürüz, "2025 yılı sektör açısından kolay bir yıl olmadı. İklim değişikliğinin üretim desenleri üzerindeki etkisi, lojistik maliyetler ve küresel talepteki dalgalanmalara rağmen ihracatımızı artırmayı başardık. Yıl genelinde yaş meyve sebze ihracatında miktar bazlı değişimler yaşanırken değer odaklı yaklaşım ve pazar çeşitliliği sayesinde ihracat gelirlerimizi koruduk ve sektörün uzun vadeli rekabet gücünü destekledik." dedi.

"Mandalina, sektör ihracatında yüzde 25'lik paya ulaştı"

Sektörün yıllık ihracat performansını ürün gruplarına göre değerlendiren Başkan Ferhat Gürüz, "2025 dönemi yaş meyve sebze ihracatını ürün bazında incelediğimizde, ilk 20

ürün verileri bize şunu açıkça gösteriyor: Yaş meyve sebze ihracatında artık miktar kadar, birim değer ve pazar kalitesi belirleyici hâle geldi." diye konuştu.

Yıllık ihracatta mandalina ürün grubunun açık ara lider konumunu sürdürdüğünü kaydeden Başkan Gürüz, şunları söyledi: "2025 yılında 912,6 milyon dolar değere ulaştığımız mandalina, hem miktar hem de değer bazında en dikkat çekici ürün oldu. İhracat miktarı yüzde 34, ihracat değeri ise yüzde 92 artan mandalina, toplam yaş meyve sebze ihracatında yüzde 25'lik paya ulaştı. 402,4 milyon dolarlık limon ihracatında miktar bazında yüzde 38'lik düşüş yaşanmasına karşın, değer bazında yüzde 13'lük artış sağlandı. Benzer şekilde 401,1 milyon dolarlık domates ihracatında miktar gerilerken değer kaybı sınırlı kaldı. Bazı ürünlerde hacim düşüşü yaşanması, arz-talep dengesinin ve fiyat istikrarının daha sağlıklı kurulmaya başladığının göstergesi oldu."

"Toplam ihracatımızın yüzde 80'i 20 ülkede kümelendi"

Sektörün yakın coğrafyada konumunu korurken pazar yapısını daha dengeli hâle getirmeye odaklandığı ifade eden Başkan Ferhat Gürüz, ülke bazlı ilk 20 pazarın toplam ihracatın yaklaşık yüzde 80'ini oluşturduğunu söyledi. Gürüz, "Rusya, 2025 yılında en yüksek dış satım gerçekleştirdiğimiz pazar konumunu korudu. Bu ülkeye 865,1 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Yüzde 23 paya sahip Rusya'nın ardından yüzde 114 artış ve 838,7 milyon dolar değer ile Irak, yüzde 1 artış ve 290,8 milyon dolar değer ile Romanya geldi. İlk 20 ülke verileri, Türkiye'nin ihracat coğrafyasında yakın pazar ağırlığının korunduğunu, buna karşın ülke bazlı dağılımın daha dengeli bir yapıya evrildiğini ortaya koydu. Doğu Avrupa, Balkanlar ve Rusya hattı ihracatın ana omurgasını oluşturmayı sürdürürken, bazı pazarlarda değer bazlı artışların miktar artışının önüne geçtiği dikkat çekiyor. Önümüzdeki dönemde hedefimiz, ülke bazlı derinliği artırarak yaş meyve sebze ihracatında hem riski dağıtan hem de değeri yükselten bir yapı oluşturmaktır." ifadelerini kullandı.

Gürüz, 2026 yılına güçlü bir başlangıç yapma hedefiyle 4-6 Şubat 2026 tarihleri arasında Almanya'da düzenlenecek Fruit Logistica Fuarında 23'üncü kez millî katılım organizasyonunu gerçekleştireceklerini sözlerine ekledi.



AHBİB'TEN 1,88 MİLYAR DOLARLIK DİRENÇLİ PERFORMANS

AHBİB Başkanı Veysel Memiş, 2025 yılında 1,88 milyar dolar ihracata imza attıklarını açıklarken, "Ortaya çıkan tablo; krizleri yönetebilen, pazarda derinleşen ve katma değerli üretimi merkeze alan bir sektör yapısının somut göstergesidir." dedi.



Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), küresel ölçekte artan belirsizlikler, yüksek girdi maliyetleri ve jeopolitik risklerin gölgesinde geçen 2025 yılında 1,88 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek güçlü ve dengeli bir performans ortaya koydu.

AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, 2025 ihracat verilerinin sektörün klasik emtia ihracatından uzaklaşarak işlenmiş, markalı ve katma değerli ürünlere dayalı daha dirençli bir yapıya geçtiğini net biçimde ortaya koyduğunu vurguladı. Başkan Veysel Memiş, "Ortaya çıkan tablo; krizleri yönetebilen, pazarda derinleşen ve katma değerli üretimi merkeze alan bir sektör yapısının somut göstergesidir." dedi.

"Kırmızı mercimek, tüm ürün gruplarında liderliğini sürdürdü"

2025 yılı Ocak-Aralık dönemindeki bölge ihracatını ürün gruplarına göre değerlendiren Başkan Veysel Memiş, bakliyat çeşitlerinin 423 milyon dolarlık ihracat değeriyle sektör toplamı içinde yüzde 23 pay alarak ilk sırada yer aldığını kaydetti. Bakliyat alt kalemleri içinde kırmızı mercimeğin 297,4 milyon dolar değer ve yüzde 16'lık pay ile tüm ürün grupları arasında liderliğini sürdürdüğünü aktaran Başkan Veysel Memiş, "Kalite, tedarik sürekliliği ve lojistik avantajlarımız, kırmızı mercimeği küresel pazarda rekabetçi bir ürün hâline getirdi." diye konuştu.

AHBİB'in pastacılık ürünleri ihracatında istikrarlı ve katma değer odaklı bir performans sergilediğini bildiren Başkan Veysel Memiş, bu ürün grubunda yüzde 4 artışla 384,7 milyon dolar değere ulaştıklarını aktardı. Pastacılık ürünlerinin bölge ihracatındaki toplam payının yüzde 21 düzeyinde ortaya çıktığını

belirten Başkan Veysel Memiş, "Pastacılık ürünleri, emtia ağırlıklı ihracattan katma değerli gıda ihracatına geçişimizin en net göstergelerinden biridir. 2025 rakamları, bu alandaki üretim kabiliyetimizin ve marka gücümüzün kalıcı hâle geldiğini ortaya koymuştur." dedi.

Başkan Veysel Memiş, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörünün üçüncü büyük taşıyıcı kolonunu oluşturan bitkisel yağlarda, 2025 yılında dalgalı emtia fiyatlarına rağmen yüzde 30 artış sağlayarak 222,5 milyon dolar değere ulaştıklarını belirtti.

"179 ülke arasında ilk üç sırada Irak, Suriye ve İran yer aldı"

AHBİB'in yıllık ihracatını ülkelere göre büyüteç altına alan Başkan Veysel Memiş, varlık gösterilen 179 ülke arasında ilk üç sırada Irak, Suriye ve İran'ın yer aldığını belirtti. Ülke bazlı ihracat dağılımının, Akdenizli ihracatçıların yalnızca geleneksel pazarlara değil, yeni ve yükselen pazarlara da aynı anda erişebilen esnek bir yapıya kavuştuğunu gösterdiğini vurgulayan Başkan Veysel Memiş, şunları söyledi: "2025 yılı, pazar çeşitliliğinin ne kadar hayati olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Tek bir bölgeye bağımlı kalmadan, riskleri yayarak istikrarımızı korumayı başardık. Ocak-Aralık döneminde Irak, 249,5 milyon dolarlık ihracat değeri ve yüzde 14'lük payıyla AHBİB'in en büyük pazarı olmaya devam etti. Irak'ı yüzde 32 artış ve 172,3 milyon dolar değer ile Suriye, yüzde 59 artış ve 104,9 milyon dolar değer ile İran takip etti. Özellikle Suriye'ye yönelik ihracatta yaşanan artış, bölgenin yeniden yapılanma süreciyle birlikte gıda talebinin hızla yükseldiğini ortaya koydu. Yakın ve komşu pazarlardaki güçlü varlığımız, kriz dönemlerinde ihracatımızın sigortası niteliği taşıyor. Bu coğrafyada Türkiye, güvenilir tedarikçi konumunu net biçimde koruyor."



AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş



AKAMİB, İHRACATINI YÜZDE 11,3 ARTIRDI

Başkan R.Onur Kılıçer, "AKAMİB olarak 2025 yılında ihracatımızı yüzde 11,3 artırarak 1,23 milyar dolara çıkardık. Mobilya başta olmak üzere ürün gruplarında sağladığımız dengeli büyüme ile Irak ve Suriye gibi yakın pazarlarda yakaladığımız güçlü ivme, küresel rekabet gücümüzü daha da pekiştirdi." dedi.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), 2025 yılında küresel talepteki dalgalanmalara, maliyet baskılarına ve lojistik zorluklara rağmen ihracatta istikrarlı ve değer odaklı bir büyüme performansı sergiledi. Birlik, 2025 Ocak-Aralık döneminde ihracatını 1,23 milyar dolar seviyesine taşıyarak bir önceki yıla göre yüzde 11,3'lük artış kaydetti.

AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer, "Elde ettiğimiz ihracat sonuçları, sektörün zorluklara rağmen dayanıklılığını ve dinamizmini gösteriyor. AKAMİB olarak hedefimiz, Türk mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörünü sürdürülebilirlik, inovasyon ve küresel rekabetçilik ile tanınan bir küresel oyuncu hâline getirmektir. Döviz dönüşüm desteğinin oranının artırılması ve yıl geneline yayılması, firmaların rekabet gücü ile fiyat tutturma kabiliyetini güçlendirecektir." dedi.

"Mobilya, ihracatta ana taşıyıcı kolon olmayı sürdürdü"

AKAMİB'in ihracat performansını ürün gruplarına göre değerlendiren Başkan Kılıçer, şunları söyledi: "2025 yılında AKAMİB'in toplam ihracat miktarı 905,8 bin ton olarak gerçekleşti. Bölge ihracatımızda 2025'in en güçlü performansı mobilya ürünleri grubundan geldi. Mobilya

ihracatı, 638 milyon dolar ile toplam ihracatın yüzde 51,6'sını oluşturdu. Bir önceki yıla göre yüzde 13,8'lik değer artışı kaydeden bu sektör, AKAMİB'in ana taşıyıcı kolonu olmayı sürdürdü. Bu dönemde ağaç ve ağaç mamulleri ihracatı 197 milyon dolar seviyesine yükselerek yüzde 15,6 oranında artış gösterdi. Özellikle yarı mamul ve işlenmiş ürünlerdeki talep artışı, bu grubun AKAMİB ihracatı içindeki payını yüzde 15,9 seviyesine taşıdı. Adi metallerden diğer eşya mobilyalar (metal) grubunda kümülatif ihracatımızın 191,5 milyon dolar seviyesinde korunması, sektörümüzün ana pazarlardaki varlığını ve rekabet gücünü muhafaza ettiğini ortaya koydu."

"En fazla ihracat yaptığımız ülkeler Irak, Almanya ve Suriye"

Başkan Kılıçer, yüksek gelirli pazarlarda derinleşme, yeşil dönüşüm uyumlu üretim ve katma değeri yüksek ürün ihracatını artırma hedefleri doğrultusunda yoluna devam eden AKAMİB'in 2025 yılında 179 ülkede varlık gösterdiğini söyledi. AKAMİB'in yıllık ihracatını ülkelere göre büyüteç altına alan Başkan Kılıçer, ilk üç sırada Irak, Almanya ve Suriye pazarlarının yer aldığını ifade etti. Başkan Kılıçer, "Bölge ihracatımızda Irak, 334,5 milyon dolarlık hacimle lider pazar konumunu korudu. Irak'a yapılan ihracat, bir önceki yıla göre yüzde 29'luk güçlü bir artış kaydederek yakın coğrafyada sürdürülebilir ticaret ilişkilerinin önemini bir kez daha ortaya koydu. Öte yandan Suriye, 2025'te en dikkat çekici performansa imza attığımız pazar oldu. Bu ülkeye yönelik ihracat, 30,7 milyon dolardan 62,3 milyon dolara yükselerek yüzde 103'ün üzerinde artış gösterdi. AKAMİB'in geleneksel pazarları arasında yer alan Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık, 2025 yılında istikrarlı bir seyir izledi. Almanya'ya ihracat 88,4 milyon dolar seviyesinde yatay seyrini korurken Fransa ve Birleşik Krallık pazarlarında da sınırlı ancak sürdürülebilir artışlar kaydedildi. 2026 yılına daha umutlu giriyoruz; enflasyon ve faizlerde beklenen düşüşle birlikte finansman koşullarının daha öngörülebilir hâle gelmesi, ihracatçılarımız için önemli bir rahatlatma sağlayacaktır. Döviz dönüşüm desteğinin güçlendirilmesi hâlinde, hedeflerin üzerine çıkmayı da mümkün görüyoruz." diye konuştu.



AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer

ATHİB, KÜRESEL DARALMAYA RAĞMEN DENGİYİ KORUDU

ATHİB, 2025 yılında küresel ticarette daralma, maliyet baskıları ve tedarik zinciri dönüşümüne rağmen 1,07 milyar dolarlık ihracatla üretim gücünü korurken en çok dokuma kumaşlar, pamuk ipliği ve örme kumaş gruplarında dış satım gerçekleştirdi. En fazla İspanya, İtalya ve ABD pazarlarına ihracat yapan ATHİB; Vietnam, Çin ve ABD ve pazarlarında büyümeye devam etti.



Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan, 2025 yılında 1,07 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini belirtti. Başkan Fatih Doğan, yüksek girdi maliyetleri ve emtia bazlı ürünlerdeki fiyat baskılarının belirginleştiği 2025 yılında en yüksek değerlere dokuma kumaşlar, pamuk ipliği ve örme kumaşlarla ulaşırken en fazla ihracat yaptıkları ülkelerin başında İspanya, İtalya ve ABD'nin geldiğini söyledi.

Küresel ticarette son dönemde yaşanan jeopolitik belirsizlikler, enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar ve tedarik zincirlerindeki dönüşümlerin, tekstil ve hammaddeleri sektöründe belirgin etkilere yol açtığını vurgulayan Başkan Fatih Doğan, "2025 yılı küresel ekonomik görünümünde yavaşlayan büyüme, artan faiz oranları ve daralan tüketici talebi küresel ticaret hacmini baskı altında bırakırken, tekstil sektörü de bu ortamdan doğrudan etkilendi. Başta Avrupa Birliği ve Kuzey Amerika olmak üzere ana pazarlarımızda talep daralması yaşandı. Bu durum, özellikle hacim ağırlıklı ürünlerde ihracat performansımızı sınırladı," dedi.

Küresel ticaretteki yavaşlamanın tekstil tedarik zincirlerini de dönüştürdüğünü işaret eden Başkan Fatih Doğan, firmaların artık stok yönetimi, üretim planlaması ve lojistik stratejilerini esnek bir yapıya dönüştürmek zorunda kaldığını ifade etti.

"Döviz kurlarındaki artışın en azından enflasyonla uyumlu şekilde ilerlemesi gerekiyor"

Sektörde dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve teknik tekstille- re geçiş hız kazanırken, tekstil işletmelerinin modernizasyon

yatırımlarını tüm zorluklara rağmen sürdürmeye çalıştığını kaydeden Başkan Fatih Doğan, "Geri dönüşümlü elyaf kullanımı, yenilenebilir enerji uygulamaları ve su verimliliği çözümleri, bölgemizi sürdürülebilir tekstilin önemli üretim üssü hâline getiriyor. Ancak buna rağmen küresel tedarik zincirlerindeki maliyet baskıları, hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve işçilik maliyetlerindeki artış, sektörün rekabet gücünü zorlayan başlıca unsurlar olarak öne çıkıyor. Döviz kurlarındaki artışın en azından enflasyonla uyumlu şekilde ilerlemesi gerekiyor. Aksi yöndeki tablonun ihracatçılarımız açısından aşılması son derece güç bir bariyere dönüştüğünü görüyoruz," diye konuştu.

"Yün ipliği, dokunmamış kumaşlar ve diğer ipliklerde ihracat hacmimiz arttı"

ATHİB'in 2025 yılı ihracat performansını ürün gruplarına ve ülkelere göre değerlendiren Başkan Fatih Doğan, şunları söyledi: "2025 yılında 9,39 milyar dolara ulaşan ulusal sektör ihracatına yüzde 11 oranında destek verdik. Geçen yıl 398 bin 669 ton ürünü uluslararası pazarlarda değerlendirdik. Bölge ihracatımızda yüzde 33 pay ve 337,3 milyon dolar değer ile dokuma kumaşlar birinci, yüzde 17 pay ve 173,2 milyon dolar değer ile pamuk ipliği ikinci, yüzde 15 pay ve 153,7 milyon dolar değer ile örme kumaşlar üçüncü sırada yer aldı. En fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde İspanya, İtalya ve ABD öne çıktı. İspanya'ya 97,3 milyon dolar, İtalya'ya 92 milyon dolar ve ABD'ye 85,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. En fazla satış yaptığımız ülkeler listesinde ihracat hacminde anlamlı artışlar sağladığımız ülkelerde Vietnam öne çıktı. Vietnam'a ihracatımız 2024'te yüzde 35 artarken, 2025'te de yüzde 22 oranla yükselişini sürdürdü. İvme yavaşlasa da Vietnam pazarında büyüme devam ettik. Bu ülkeyi Çin ve ABD izledi."





AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin

AHKİB İHRACATINI 550 MİLYON DOLARA TAŞIDI

AHKİB, 2025 yılında küresel zorluklara rağmen ihracatını yüzde 47 artırarak 550 milyon dolara yükseltti. Hollanda ana pazar olmayı sürdürürken Irak ve Kazakistan'daki yüksek artışlar Birliğin pazar çeşitliliğini güçlendirdi.

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin, 2025 yılında 550 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. Küresel ticarete belirsizliklerin derinleştiği, maliyet baskılarının arttığı ve rekabet koşullarının sertleştiği 2025 yılında, tüm zorluklara rağmen üretim gücünü ve ihracat refleksini koruyan AHKİB, bir önceki yıla göre yüzde 47 oranında artış yakaladı.

AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin, "Rekabet baskısının sertleştiği, fiyatlama esnekliğinin azaldığı ve yeni pazar geliştirmede zorlukların derinleştiği bir dönemde ülke geneli sektör ihracatımız yüzde 6,3 gerileyerek 16,7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşirken Birliğimizin üyeleri, pazar odaklı üretim, hızlı sipariş çevrimleri ve esnek tedarik zinciri yönetimi ile başarı hikâyeleri yazdı. Ancak genel tablo günü kurtaran desteklerle değil; bütüncül, öngörülebilir ve uzun vadeli bir yeniden yapılanma vizyonu ile hareket edilmesi gerektiğini ortaya koyuyor." dedi.

"Bayan dış giyimde yüzde 38, bay dış giyimde yüzde 69 oranında artış sağladık"

AHKİB'in 2025 Ocak-Aralık dönemindeki ihracat kompozisyonunu ürün gruplarına göre değerlendiren Başkan Gürkan

Tekin, şunları söyledi: "Geride bıraktığımız yılda 55 bin 501 ton ürünü uluslararası pazarlarda değere dönüştürdük. Bayan dış giyim ürün grubu yüzde 44 pay ve 238,4 milyon dolarlık ihracatla ilk sırada yer aldı. Yüzde 26 pay ve 142,7 milyon dolarlık ihracat hacmiyle bay dış giyim ikinci sıradan takip etti. Bayan dış giyimde yüzde 38, bay dış giyimde yüzde 69 oranında artış sağladık. Her iki ürün grubunda elde ettiğimiz güçlü artış; tasarım odaklı üretim, küçük partilerle hızlı teslimat ve müşteri beklentilerine uygun koleksiyon yönetimi stratejimizin sonucudur. Yüzde 7 paya sahip, üçüncü sıradaki diğer hazır eşya ürün grubunda ise 37,5 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik."

"Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarında olağanüstü sıçrama yaşandı"

Başkan Tekin, AHKİB'in ülke bazlı ihracat performansında Avrupa Birliği'nin ağırlığını koruduğunu, Orta Asya ve Orta Doğu pazarlarında da belirgin bir genişleme gözlemlendiğini söyledi. AHKİB'in pazar haritasının yeniden şekillendiğini kaydeden Başkan Tekin, şöyle konuştu: "2025 yılında Hollanda, 141,3 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 26 pay ile AHKİB'in en büyük pazarı olmayı sürdürdü. Hollanda'nın liderliğini koruması, AHKİB'in Avrupa Birliği tedarik zincirlerindeki güçlü konumunu ve lojistik avantajlarını muhafaza ettiğini gösterdi. Ancak 2025 verilerinin en dikkat çekici unsuru, Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarında yaşanan olağanüstü sıçrama oldu. Irak'a yapılan ihracat yüzde 616 artışla 56,1 milyon dolara, Kazakistan'a ihracat ise yüzde 1.562 artışla 55,2 milyon dolara yükseldi. Bu iki ülke, yüzde 10'luk paylarla AHKİB'in en büyük ikinci ve üçüncü pazarları arasına girdi. Almanya, 35,1 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 6 pay ile istikrarlı seyrini sürdürürken; Kırgızistan, Kosova ve Polonya gibi pazarlarda kaydedilen yüksek oranlı artışlar, AHKİB'in yakın ve çevre coğrafyalarda etkinliğini hızla artırdığını ortaya koydu."

Tekin, küresel belirsizlikler, artan maliyetler ve kur-enflasyon dengesizliği nedeniyle zorlanan ihracatçının rekabet gücünü koruyabilmesi ve yatırımların hız kazanması için Eximbank ve KGF başta olmak üzere uygun koşullu, erişilebilir ve uzun vadeli finansman desteklerinin acilen güçlendirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.



ASHİB, KÜRESEL FIRTINAYA RAĞMEN ÇİFT HANELİ BÜYÜDÜ

ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2025'te ihracatın yüzde 23 artışla 469 milyon dolara yükselmesinin, sektörün küresel belirsizliklere rağmen güçlü ve esnek yapısını ortaya koyduğunu belirtti. Yamanyılmaz; kanatlı eti, süt tozu ve su ürünlerindeki artışın yanı sıra geleneksel ve yeni pazarlarda sağlanan dengeli büyümenin ihracata ivme kazandırdığını ifade etti.



Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), 2025 yılında küresel ticarete yaşanan dalgalanmalara rağmen ihracat performansını güçlendirdi. Birlik ihracatı, 2024 yılında 381,7 milyon dolar seviyesindeyken 2025'te yüzde 23 artışla 469 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde ihracat hacmi de 191,9 bin tondan 237,1 bin tona yükselerek miktar bazında yüzde 24'lük artış kaydetti.

ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2025 verilerinin sektörün dayanıklılığını ve dönüşüm kapasitesini net biçimde ortaya koyduğunu belirterek, "Küresel talep daralmalarının, girdi maliyetlerindeki artışların ve rekabet baskısının yoğunlaştığı bir yılda hem miktar hem de değer bazında büyüme sağlamamız, ihracatçımızın pazarlama kabiliyeti ve ürün çeşitliliği açısından önemli bir başarıdır." dedi.

"En çok kanatlı eti, süt tozu ve taze balık ihraç ettik"

ASHİB'in yıllık ihracat performansını ürün gruplarına göre değerlendiren Ali Can Yamanyılmaz, şunları söyledi: "2025 yılında ihracat artışında en dikkat çekici performans, kümes hayvanları etleri ve sakatatları grubunda yaşandı. Bu ürün grubunda ihracat değeri yüzde 56 artışla 167,5 milyon dolara yükselirken, ihracat miktarı da yüzde 101 artarak 115,7 bin tona ulaştı. Süt tozu ihracatı ise 2025'in en hızlı büyüyen kalemlerinden biri oldu. Bir önceki yıla göre ihracat değeri yüzde 219 artışla 49,6 milyon dolara çıkan süt tozu, ASHİB'in ihracatında katma değerli ürünlerin payını güçlendirdi. Aynı dönemde ihracat miktarındaki yüzde 249'luk artış, sektörün üretim kapasitesi ve pazar çeşitlendirme stratejisinin somut

bir göstergesi olarak öne çıktı. Su ürünleri grubunda yer alan taze ve soğutulmuş balıklar, 2025 yılında ihracat değerini yüzde 46 artırarak 46 milyon dolara taşıdı."

"Geleneksel pazarlarda derinleşirken alternatif pazarlarda açıldık"

2025 verilerinin ASHİB'in özellikle yakın ve erişilebilir pazarlarda rekabet gücünü artırdığını belirten Yamanyılmaz, "Ülke bazlı ihracat kompozisyonu, hem geleneksel pazarlarımızdaki derinleşmeyi hem de alternatif pazarlara yönelik başarılı açılımları net biçimde ortaya koyuyor." diye konuştu.

Geçen yıl 121 ülke ve bölgede etkin olduklarını kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, şöyle devam etti: "2025 yılında ASHİB'in ihracatında Irak, 130,8 milyon dolarlık ihracat değeriyle ilk sıradaki konumunu korudu. Irak'a yapılan ihracat miktarı yüzde 26,3 artarken, değer bazındaki artış daha sınırlı kalarak yüzde 2,8 seviyesinde gerçekleşti. Bu sonuç fiyat rekabetinin yoğun olduğu pazarlarda sürdürülebilir hacmin önemini gösterdi. Suriye ise 2025'in en dikkat çekici pazarlarından biri oldu. Bu ülkeye ihracat, bir önceki yıla göre değer bazında yüzde 157,7, miktar bazında ise yüzde 85,7 artarak 93,4 milyon dolara ulaştı. Bu güçlü artış, bölgesel normalleşme süreci ve tedarik avantajlarının etkin kullanımının bir yansımasıydı. İtalya ise 23,3 milyon dolarlık ihracat değeriyle öne çıkan Avrupa pazarlarından biri oldu. İhracat miktarında sınırlı bir düşüş yaşanmasına rağmen, değer bazında yüzde 20,8'lik artış, katma değerli ürünlerin payının yükseldiğine işaret etti. 2025 yılında birkaç pazara bağımlı bir yapıdan ziyade, coğrafi olarak daha dengeli ve riskleri dağıtan bir ihracat profili oluşturduk. Yakın pazarlarda hacmimizi korurken Afrika ve Asya'da hızlı büyüme yakalayamamız, önümüzdeki yıllar için önemli avantajlar sağladı."



ASHİB Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Ali Can Yamanyılmaz

İHRACATIN FİNANSMANI MERSİN'DE ELE ALINDI

Mersin'de düzenlenen İhracatın Finansmanı Buluşması'nda Eximbank alıcı kredilerinin yeniden yapılandırılması, İGE'nin hızla büyüyen kefalet destekleri ve ihracat akademisi hedefiyle ihracatçının finansmana ve bilgiye erişimini güçlendirecek somut adımlar ortaya konuldu.



İhracatı Geliştirme A.Ş.'nin (İGE), ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla hayata geçirdiği "İhracatın Finansmanı Buluşmaları" serisinin Mersin etabı Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Akbank, Türkiye İş Bankası ile Vakıf Bank'ın ana sponsorluğunda, Türk Eximbank'ın da katılımıyla organize edilen İhracatın Finansmanı Buluşması'na Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet

Ali Yalçınkaya, İGE A.Ş. Genel Müdürü Fatih Tuğrul Topaç, AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, Akbank Dış Ticaret Ürün Yönetimi Birim Müdürü Şeniz Doğu Duran, Türkiye İş Bankası Kobi ve İşletme Bankacılığı Pazarlama Birim Müdürü Elif Koç Özkul, VakıfBank Ürün Geliştirme, Nakit Yönetimi ve Dış Pazarlama Başkanı Sibel Sağman, AKİB'e bağlı Birliklerin yöneticileri ve ihracatçı firmaların temsilcileri katıldı.

"Finansmana erişim güçlenmeden sürdürülebilir sıçrama mümkün değil"

Etkinliğin açılışında konuşan AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, küresel belirsizliklerin arttığı, maliyet baskılarının derinleştiği mevcut konjunktürde ihracatçının en temel ihtiyacının erişilebilir ve uygun koşullu finansman olduğunu vurguladı. İGE'nin kurulduğu günden bu yana ihracatçılar ile finans sektörü arasında üstlendiği köprü rolünün son derece stratejik olduğuna dikkat çeken

Veysel Memiş, "Kefalet mekanizmalarıyla ihracatın sürdürülebilirliğine sağlanan katkıyı son derece kıymetli buluyoruz. İGE'nin geliştirdi-

ği tamamlayıcı finansman modelleri, özellikle zorlu dönemlerde ihracatçımıza nefes aldırıyor." dedi.

Döviz kuru-enflasyon dengesizliğinin ihracatçının rekabet gücünü zayıflattığına işaret eden Veysel Memiş, üretimden lojistiğe, işçilikten finansmana kadar hemen her kalemde maliyetlerin hızla arttığını, buna karşın ihracat gelirlerinin aynı ölçüde artmamasının kârlılığı aşındırdığını belirtti. Bu tablonun artık geçici bir konjunktur olmaktan çıkarak yapısal bir kırılma riskine dönüştüğünü ifade eden Veysel Memiş, Türk Eximbank kredileri ve KGF destekli finansman modellerinin hacim ve erişim açısından mutlaka genişletilmesi gerektiğini söyledi.

Döviz kazandırıcı faaliyetlerin sürdürülebilirliği için döviz cinsi paranın dolaşımını destekleyen finansal mekanizmaların artırılmasının ihracat camiasının ortak beklentisi olduğunu vurgulayan Memiş, "Artan maliyetlere karşı uzun vadeli, uygun koşullu ve erişilebilir kredi imkânları yalnızca mevcut ihracatın korunması için değil, yeni pazarlara açılım, ölçek büyütme ve katma değerli üretim için de kritik bir kaldıraçtır." değerlendirmesinde bulundu.

2025 yılında 16,8 milyar doları aşan dış satımla Türkiye ihracatına yüzde 7,1 ora-



nında katkı sağladıklarını anımsatan Vey-
sel Memiş, gelecek dönemde hedeflerinin
yalnızca miktar artışı değil, daha yüksek
katma değerli, teknoloji ve sürdürülebi-
lirlik odaklı bir ihracat yapısı oluşturmak
olduğunu vurguladı.



“Eximbank alıcı kredileriyle yatırım mali ihracatında yeni dönem başlıyor”

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdü-
rü Mehmet Ali Kılıçkaya ise konuşmasın-
da ihracatın finansmanına yönelik yeni
açılımlara dikkat çekti ve Eximbank alıcı
kredilerinde kapsamlı bir yeniden yapı-
landırma sürecine girildiğini açıkladı. 23
Ocak'ta İstanbul'da yapılacak lansmanla
detayları paylaşılacak yeni sistemin, özel-
likle yatırım mali ihracatı ve yurt dışı
müteahhitlik projeleri açısından önemli
bir fırsat sunacağını vurgulayan Kılıçkaya,
“Eximbank alıcı kredileriyle ihracatçıla-
rımızın müşterilerini de finanse edece-
ğiz. Ticaret Bakanlığı olarak bu kredileri
sübvans ederek daha uygun koşullarda
kullanılacaktır. Bu model, gelişmiş ülke

Eximbank uygulamalarına benzer şekil-
de ihracatçımıza ciddi bir rekabet avantajı
sağlayacak.” dedi.

İnsan kaynağı ve eğitim konusunun da
ihracat stratejisinin temel ayaklarından bi-
ri olduğunu vurgulayan Kılıçkaya, Ticaret
Bakanlığı öncülüğünde hayata geçirilen
İhracat Akademisi'nin vizyon projelerden
biri olduğuna dikkat çekti. Kılıçkaya, 8 ilde
11 üniversitede uygulanan akademide, 95
saatlik kapsamlı bir müfredatla ihracatın
pazarlamadan finansmana, mevzuattan
markalaşmaya kadar tüm boyutlarının
ele alındığını aktardı. Mersin için önemli
bir hedefi paylaşan Kılıçkaya, “Mersin'de
üniversitelerimizle iş birliği içinde ihracat
akademisinin tohumlarını atmayı hedef-
liyoruz. Bu şehir, bilgiyle ve nitelikli insan
kaynağıyla ihracatta çok daha güçlü sıçra-
ma yapabilecek potansiyele sahip.” dedi.

Kılıçkaya, finans sektörüyle birlikte ih-
racatın finansmanını ve insan kaynağını
güçlendirmeye kararlılıkla devam edecek-
lerini sözlerine ekledi.

EXIMBANK ALICI KREDİLERİNDE YENİDEN YAPILANDIRMA, YATIRIM MALI İHRACATI VE YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK İÇİN YENİ FİRSATLAR YARATACAK.



“İhracatın finansmanında sektörün 2,5 katı hızla büyüdük”

İhracatı Geliştirme (İGE) A.Ş. Genel
Müdürü Fatih Tuğrul Topaç, 2026 yılı-
nın ilk ihracat ve finansman buluşmasını
Türkiye'nin en önemli ticaret ve ihracat
merkezlerinden biri olan Mersin'de ger-
çekleştirmekten büyük memnuniyet duy-
duklarını belirtti. Konuşmasında İGE'nin
ihracatın finansmanındaki performansını
değerlendiren Topaç, kuruluşunun 4'üncü
yılıni kutlayan İGE'nin 2025 yılında kefa-
let sunduğu kredi hacmini bir önceki yıla
göre yüzde 108 artırarak 228 milyar TL'ye
yükselttiğini açıkladı. Bankacılık sektö-
ründe ihracat kredilerinin yaklaşık yüzde
40 büyüdüğü bir dönemde bu performan-
sa ulaşmanın önemine işaret eden Topaç,
“Sektörün yaklaşık 2,5 katı hızla büyüdü-
ğümüz bir yılı geride bıraktık” dedi.

İGE'nin hızla genişleyen etki alanına da
vurgu yapan Topaç, kefalet desteğinden
yararlanan ihracatçı sayısının yaklaşık 13
bine ulaştığını belirtti. Bu büyümenin ar-
kasında ihracatçının finansmana erişimi-
ni kolaylaştıran etkin kefalet mekanizma-
larının bulunduğunu ifade etti.

Mersin özelindeki tabloyu da paylaşan
Topaç, İGE'nin Mersin'de kefalet sunduğu
kredi hacminin 3,4 milyar TL seviyesinde
olduğunu kaydetti. Topaç, ancak bu raka-
ma yalnızca 218 ihracatçıyla ulaşılmış ol-
masının kendileri açısından yeterli olma-
dığını vurguladı.

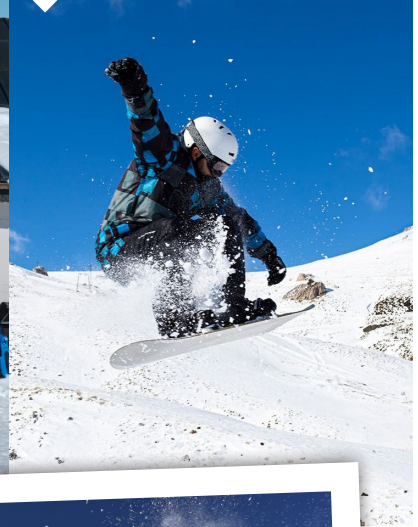
Açılış konuşmalarının ardından Ban-
kacılık ve Finans Paneli'nde sponsor ban-
kaların yöneticileri değerlendirmelerde
bulundu. İstanbul Üniversitesi İktisat
Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Arif
Yavuz, “Türkiye Ekonomisinin Değerlen-
dirilmesi, Öngörüler ve İşverenlere Tavsi-
yeler” başlıklı konferans verdi.

ERCIYES DÖRT MEVSİM TURİZMİN ZİRVESİ

Erciyes Kayak Merkezi, modern altyapısı, 112 kilometrelik pist ağı ve dört mevsime yayılan turizm olanaklarıyla Türkiye'nin uluslararası ölçekte öne çıkan kış turizmi destinasyonları arasında yer alıyor. Planlı yönetim modeli, yüksek hizmet standartları, Kayseri'nin konaklama ve gastronomi gücüyle bütünleşen Erciyes, güvenli ve erişilebilir yapısıyla her sezon artan ziyaretçi sayısı ile dikkat çekiyor.



Erciyes Dağı, uzun sezon avantajı ve uluslararası standartlardaki pistleriyle Türkiye'nin kış sporlarında öne çıkan cazibe merkezleri arasında bulunuyor.



Türkiye'nin kış turizminde uluslararası ölçekte öne çıkan destinasyonlarından Erciyes Kayak Merkezi, modern altyapısı, uzun sezon avantajı ve yüksek hizmet kalitesiyle yerli ve yabancı ziyaretçilerin ilgisini çekiyor. Kayseri şehir merkezine yalnızca 25 dakika mesafede bulunan merkez, kolay ulaşım imkânı ve planlı turizm yaklaşımıyla kış tatilini konforlu ve erişilebilir bir deneyime dönüştürüyor.

3 bin 917 metre yüksekliğiyle Orta Anadolu'nun simge zirvelerinden Erciyes Dağı'nın eteklerinde konumlanan kayak merkezi, 112 kilometrelik pist uzunluğu, 41 farklı pist seçeneği ve 19 modern mekanik tesis ile Türkiye'nin en büyük kayak merkezleri arasında yer alıyor. Başlangıç seviyesinden profesyonel sporculara kadar her düzeyde kayakçıya hitap eden pist yapısı, Erciyes'i aileler ve spor tutkunları için ideal bir destinasyon hâline getiriyor.

Planlı yönetim ve yüksek hizmet standartları öne çıkıyor

Erciyes Kayak Merkezi, Kayseri Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütülen entegre yönetim modeli ile dikkat çekiyor. Pist güvenliği, düzenli bakım çalışmaları, suni karlama sistemleri ve çevresel sürdürülebilirlik uygulamaları uluslararası standartlara uygun şekilde yürütülüyor. Uzun sezon avantajı ve yüksek kar kalitesi, Erciyes'i her yıl güvenilir bir kış turizmi merkezi haline getiriyor. Erciyes, yılın tamamında ziyaretçilerine farklı deneyimler sunuyor. Kayak ve snowboardun yanı sıra snowkite, kar yürüyüşleri, kızak ve dağ sporları gibi alternatif aktivitelerle çeşitlenen merkez, yaz aylarında ise dağ bisikleti, trekking ve yüksek irtifa kamp alanları ile aktif turizmin önemli duraklarından biri olarak öne çıkıyor.



KONAKLAMA, GASTRONOMİ VE ŞEHİR DENEYİMİ

Kayak merkezinde ve Kayseri şehir merkezinde yer alan konaklama tesisleri, farklı bütçe ve beklentilere hitap eden geniş bir yelpaze sunuyor. Erciyes'e gelen ziyaretçiler, spor ve doğa deneyimini Kayseri mutfağının zengin lezzetleri ve şehrin kültürel dokusuyla birleştirerek çok yönlü bir tatil fırsatı yakalıyor. Dünya ve Avrupa kupaları, ulusal şampiyonalar ve spor kampları ile Erciyes, Türkiye'nin kış sporları alanındaki vitrini olma özelliğini güçlendiriyor. Güvenli pist altyapısı, çevre duyarlılığı ve erişilebilir turizm anlayışıyla öne çıkan Erciyes Kayak Merkezi, her sezon artan ziyaretçi sayısı ile Türkiye'nin en güçlü kış turizmi markalarından biri olmayı sürdürüyor. Doğa, spor ve konforu bir arada sunan Erciyes, kış tatilinde fark arayanlar için zirvede bir deneyim vadediyor.





ÇUKUROVA'DAN ERBİL'E DİREKT SEFERLER BAŞLADI

Çukurova Uluslararası Havalimanı'ndan Irak'ın Erbil kentine başlatılan direkt uçuşlar, Mersin'in ihracatında kritik bir yere sahip olan Irak pazarına erişimi yeni bir boyuta taşıdı.

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, Irak'ın uzun yıllardır Mersinli ihracatçılar için öncelikli pazarlardan biri olduğunu vurgulayarak, Erbil seferlerinin bu güçlü ticari ilişkiyi daha da derinleştireceğini söyledi. Başkan Çakır, "Irak; gıda, tarım, yapı malzemeleri, lojistik ve sanayi ürünlerinde Mersin firmalarının en yoğun ihracat yaptığı pazarların başında gelmektedir. Erbil hattı, bu pazara erişimi hem hızlandıracak hem de ihracatımızın sürdürülebilirliğini güçlendirecektir." dedi.

Yeni uçuşların, iş insanları ve yatırımcılar açısından zaman ve maliyet avantajı sağlayacağına dikkat çeken Çakır, özellikle ihracat odaklı firmalar için yüz yüze temasın önemine işaret etti. Çakır, "Irak pazarı, sahada güçlü ilişkiler ve sürekli temas gerektiren bir yapıya sahiptir. Direkt uçuşlar sayesinde firmalarımız pazara daha sık ve etkin şekilde ulaşabilecek, bu da ticaret hacmine doğrudan yansiyacaktır." ifadelerini kullandı.

Erbil'in Irak'ın ticari ve finansal merkezi konumunda bulunduğunu hatırlatan Çakır, bu hattın yalnızca mevcut ihracatı artırmakla kalmayacağını, aynı zamanda yeni yatırım ve iş birliklerinin de önünü açacağını bildirdi.

ENDONEZYA İLE TARIM TİCARETİNDE ENGELLER KALKTI

Ticaret Bakanlığı, tarım ve gıda ihracatında karşılaşılan pazara giriş engellerini aşmayı hedefleyen Gıda ve Tarım İhracatındaki Teknik Engellerin Aşılması (GATE) Projesi kapsamında Endonezya'ya yönelik önemli bir teknik engelin kaldırıldığını duyurdu.

Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre GATE Projesi çerçevesinde hedef ülkeler arasında yer alan Endonezya'ya tarım ürünleri ihracatında laboratuvar kayıt süreçleri ele alındı. Yaş meyve ve sebze ihracatı kapsamındaki analizlerde görevli

14 laboratuvarın kayıtlarının süresinin 23 Nisan 2025 itibarıyla sona ermesi üzerine, kayıt yenileme başvuru ve onay süreçleri Ticaret Bakanlığı ile Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda başarıyla tamamlandı.

Bu kapsamda gerekli teknik bilgiler Endonezya Karantina Otoritesi tarafından yetkili makamlarına iletildi. Yürütülen temaslara sonucunda Endonezya Karantina Otoritesi, Türkiye Cumhuriyeti Gıda Güvenliği Test Laboratuvarlarının Kaydına ilişkin 2025/6047 sayılı kararın yayımlandığını, anılan kararın 9 Aralık 2025 tarihinde yürürlüğe girdiği ve 9 Aralık 2028 tarihine kadar geçerli olacağını bildirdi.

Söz konusu kararla birlikte üzüm, elma, kayısı, avokado, incir, kiraz, buğday, mısır ve mısır unu, portakal, fındık, bezelye, kuru üzüm, limon, erik, yeşil ve siyah çay ile domates olmak üzere toplam 16 ürün için 14 laboratuvarın Endonezya nezdindeki kayıt işlemleri tamamlandı.

Böylece Türkiye'den Endonezya'ya tarım ve gıda ürünleri ihracatının güvenli, kesintisiz ve öngörülebilir şekilde sürdürülmesinin önü açılmış oldu.



İhracat beyannamesi düzeltmelerinde yeni dönem

Ticaret Bakanlığı, ihracat işlemlerinde bürokrasiyi azaltacak ve işlem sürelerini kısaltacak yeni bir düzenlemeyi hayata geçirdiğini duyurdu. Yeni uygulamayla birlikte ihracat beyannamelerinde yapılan düzeltmelerin daha hızlı ve pratik şekilde gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

Bakanlığın sosyal medya hesabından yapılan açıklamada, 1000 rejim kodlu ihracat beyannamelerinde beyan sahiplerinin, ofislerinden ya da veri giriş salonlarından beyannameye ait veri alanlarını doğrudan güncelleyebileceği bildirildi.

9 Aralık itibarıyla pilot uygulamaya geçildiği belirtilen açıklamada, Ankara ve Esenboğa gümrük müdürlüklerinde sistemin aktif olarak kullanılmaya başlandığı ifade edildi. Yapılan düzenleme sayesinde ihracat beyannamelerindeki düzeltme işlemlerinin artık çok daha hızlı ve kolay şekilde tamamlandığı vurgulandı.

Yeni uygulamanın, ihracatçıların yanı sıra gümrük personelinin de operasyonel yükünü önemli ölçüde azaltması bekleniyor. Ticaret Bakanlığı, sistemin ilerleyen dönemde tüm gümrük idarelerinde yaygınlaştırılacağını belirterek, düzenlemenin ihracat süreçlerinde hız, etkinlik ve verimliliği artıracığını kaydetti.





Gültepe, rekabetçi politikalarla OVP'de 2026 için öngörülen 282 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabileceğini belirtti.

TİM, 2026'DA İHRACATÇILARI 5 KİTADA ALICILARLA BULUŞTURACAK

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Her ay en az üç ticaret heyeti gerçekleştireceğiz. 2026 ile birlikte gelişmiş pazarlarda, yeni nesil 'TİM Vizyon Heyetleri' dönemini başlatacağız. Programlarımızı sadece B2B görüşmelerle sınırlı tutmayıp sektörel panellerde pazarın en önemli oyuncularını ve kanaat önderlerini bir araya getireceğiz." dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), pazar çeşitliliğini artırmak ve ihracatçıları yeni alıcılarla buluşturmak için son üç yılda yoğunlaştırdığı heyet programlarını 2026'da artırarak devam ettirecek. 2025'te 31 ülkeye 32 heyet programı düzenleyen TİM, 2026'da 38 ticaret heyeti ile ihracatçıları beş kıtada alıcılarla buluşturacak.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, fuarları ve heyet programlarını Türkiye'nin üretim potansiyelini dünyaya tanıtmaya imkân sağlayan en önemli platformlar olarak gördüklerini söyledi. 2026 yılı için planladıkları ticaret heyeti programının tanıtım toplantısında konuşan Gültepe, şöyle devam etti: "Made in Türkiye markası bugün dünyada kalitenin ve güvenin adı olarak biliniyor. Bu güveni kazanmak elbette kolay olmadı. TİM olarak biz bu imajı daha da güçlendirmeyi, Made in Türkiye markasına güveni pekiştirmeyi, ülkemize borç biliyoruz. İşte bu nedenle dünyanın neresinde olursa olsun, ihracatımıza katkı vereceğini değerlendirdiğimiz fuarlarla ihracatçı birliklerimizle yerimizi alırken aynı zamanda yoğun bir heyet programı yürütüyoruz. İhracatçılarımızı, Ticaret Bakanlığımızın, TİM'in ve birliklerimizin kurumsal güvencesinde potansiyel alıcı konumundaki firmaların doğrudan karar

vericileriyle buluşturuyoruz. 2025'te birliklerimizle, toplamda 200 civarında heyet programı ve 300'ü aşkın fuar katılımı gerçekleştirdik. Bu yıl düzenlenen heyet programlarının 32'sini TİM'in organizasyonunda gerçekleştirdik. Bu organizasyonlarda 546 firmamızı 31 ülkede 4 bine yakın alıcı ile bir araya getirdik. Yaklaşık 9 bin ikili iş görüşmesi gerçekleştirdik."

"Satıcı olmanın yanında, gelişmiş pazarlara çözüm ortağı gibi gideceğiz"

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak heyet programlarını 2026'da daha da yoğunlaştıracaklarını bildiren Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "2026'da toplam 38 adet heyet programı düzenlemeyi hedefliyoruz. Bir başka ifadeyle her ay ortalama en az üç ticaret heyeti gerçekleştireceğiz. Birliklerimizin düzenleyecekleri heyetlerle sayı 200'ü geçecek. Biz yeni yılla birlikte gelişmiş pazarlarda, yeni nesil 'TİM Vizyon Heyetleri' dönemini başlatacağız. Artık programlarımızı sadece B2B görüşmelerle sınırlı tutmayacağız. Sektörel panellerde pazarın en önemli oyuncularını ve kanaat önderlerini bir araya getireceğiz. Yani heyet düzenlediğimiz ülkeye 'satıcı' olmaktan öteye sektörün geleceğini tartışan, vizyon belirleyen ve yön veren bir 'çözüm ortağı' olarak gideceğiz."

"Dolar bazında Asya'daki rakip ülkelere göre yüzde 60-65 pahalıyız"

Üretim ve ihracat açısından özellikle son iki yılın zor geçtiğini hatırlatan Gültepe, Türkiye'de üretim maliyetlerinin dolar bazında Asya'daki rakip ülkelere göre yüzde 60-65, Doğu Avrupa'dan yüzde 15-20 daha pahalı olduğuna dikkat çekti. Gültepe, küresel ticarete 2026 yılının da zor geçeceğini, jeopolitik risklerin yanı sıra ticaret savaşlarının ve korumacılık önlemlerinin ihracatın yönünü belirleyen unsurlar olacağını söyledi.



TİM Başkanı
Mustafa Gültepe



KANADA'DA TÜRK MEYVESİ İÇİN BÜYÜK POTANSİYEL VAR

AKİB'in Kanada Taze Meyve Sektör Raporu, 5 milyar dolarlık ithalat hacmiyle Kanada'nın Türk yaş meyve sektörü için yüksek potansiyel barındıran ancak yeterince değerlendirilmeyen bir pazar olduğunu ortaya koyuyor.

Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatında lider konumda bulunan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), uzak pazarlarda daha etkin ve sürdürülebilir bir ihracat yapısı oluşturma hedefiyle hazırladığı Kanada Taze Meyve Sektör Raporu ile stratejik bir pazara ışık tutuyor. Rapora göre yıllık yaklaşık 5 milyar dolarlık meyve ithalatı gerçekleştiren Kanada, küresel ölçekte en büyük ithalatçı ülkeler arasında yer alıyor. Yaklaşık 40 milyonluk nüfusu, yüksek alım gücü, iklim koşulları ve sınırlı üretim sezonu nedeniyle taze meyve ihtiyacının büyük bölümünü ithalat yoluyla karşılayan Kanada, yıl boyunca süren tüketim talebiyle istikrarlı ve sürekli bir pazar özelliği taşıyor. AKİB, bu potansiyeli değerlendirmek amacıyla ticaret ve alım heyeti organizasyonları ile uluslararası fuar katılımlarını artırırken; kalite, sürdürülebilirlik ve tedarik sürekliliğini öne çıkararak Kanadalı ithalatçılarla doğrudan temas kurmayı ve Türk yaş meyve sebze ihracatını kalıcı ve katma değerli biçimde büyütmeyi hedefliyor.

ABD ve Meksika lider, pazar çeşitlenmeye açık

Raporda yer alan verilere göre Kanada'nın taze meyve ithalatında ABD ve Meksika en büyük tedarikçiler olarak öne çıkıyor. Coğrafi yakınlık ve lojistik avantajlar bu ülkelerin pazarındaki güçlü konumunu destekliyor. Bununla birlikte Kanada'nın son yıllarda arz güvenliği, iklim riskleri ve tedarik sürekliliği gibi faktörler nedeniyle tedarikçi ülke çeşitliliğine daha fazla önem verdiği görülüyor. Bu eğilim, Kanada pazarına kalite ve

süreklilik sunabilen alternatif ülkeler için yeni fırsat alanları oluşturuyor. AKİB'in raporu, Türkiye'nin özellikle Akdeniz iklimine özgü ürünlerde bu çeşitlenme sürecinden pay alabilecek ülkeler arasında yer aldığını ortaya koyuyor.

En çok üzüm, muz ve çilek ithal ediliyor

Kanada'nın taze meyve ithalat kompozisyonunda taze üzüm, muz ve taze çilek ilk sıralarda yer alıyor. Yabancı mersini, ahududu, böğürtlen, avokado, portakal, elma, mango, kiraz, limon, mandalina, ananas, kavun, şeftali ve armut diğer kalemleri oluşturuyor. Türkiye açısından bakıldığında, özellikle taze üzüm başta olmak üzere kiraz, nar ve turuncgillerde Kanada pazarına yönelik büyüme potansiyeli dikkat çekiyor. Türk ürünlerinin kalite ve tat profili, Kanada tüketici beklentileriyle uyumlu bir yapı sergiliyor.

Türkiye'nin mevcut payı, yüksek potansiyelin gerisinde

Verilere göre Kanada'nın Türkiye'den taze meyve ithalatı 2024 yılında 20,7 milyon ABD doları olarak gerçekleşti. Bu rakam, Kanada'nın toplam 5 milyar dolarlık meyve ithalatı içinde sınırlı bir paya işaret ederken aynı zamanda yüksek bir gelişim potansiyeline de dikkat çekiyor. AKİB'in değerlendirmesi, doğru ürün seçimi ve pazara özel stratejilerle bu rakamın orta vadede artırılabilirliğini ortaya koyuyor. Kanada pazarında taze meyve ihracatında başarıyı belirleyen en önemli unsurlar arasında gıda güvenliği standartları, kalıntı limitleri, izlenebilirlik ve sertifikasyon süreçleri yer alıyor. Bunun yanı sıra uzak pazar olmanın getirdiği lojistik maliyetler, soğuk zincir yönetimi ve raf ömrü planlaması, rekabet gücünü doğrudan etkiliyor. Ambalajlama ve ürün sunumu da Kanada perakende zincirleri açısından giderek daha fazla önem kazanıyor.

AKİB, Kanada'ya Türk yaş meyve sebze sektörü için kalıcı bir büyüme pazarı olarak konumlandırıyor.



FRANSA MOBİLYA PAZARINA STRATEJİK YOL HARİTASI

AKİB Fransa Mobilya Sektör Raporu, 12,6 milyar dolarlık yüksek rekabetli Fransa pazarının doğru konumlanma, tasarım odaklı üretim ve sürdürülebilirlik yaklaşımıyla Türk mobilya sektörü için önemli fırsatlar sunduğunu ortaya koyuyor. Rapora göre kalite, esneklik ve lojistik avantajlarını markalaşma ve çevre dostu üretimle destekleyen firmalar, Fransa'da kalıcı ve güçlü bir pazar payı elde edebilecek potansiyele sahip bulunuyor.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Genel Sekreterliği, mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren üyelerinin uluslararası piyasalardaki rekabetçiliğini artırmaya yönelik verdiği hizmetler kapsamında Fransa Mobilya Sektör Raporu hazırladı. 9 sayfalık rapora göre 12,6 milyar dolar hacimli Fransa mobilya pazarı, yüksek rekabet düzeyine rağmen doğru konumlanan firmalar için önemli fırsatlar barındırıyor. Türk mobilya sektörü, kalite, esneklik ve lojistik avantajlarını; tasarım, sürdürülebilirlik ve marka iletişimiyle destekleyebildiği ölçüde Fransa pazarında daha güçlü ve kalıcı bir yer edinebilecek potansiyele sahip görünüyor.

Fransa, AB mobilya üretiminin yaklaşık yüzde 6'sını gerçekleştirerek Birlik içinde 5'inci sırada konumlanıyor. Sektör yapısı incelendiğinde; binlerce küçük ve mikro ölçekli işletmenin yanında sınırlı sayıda büyük üreticinin pazara yön verdiği, istihdamın ise ağırlıklı olarak orta ölçekli firmalarda yoğunlaştığı görülüyor. Büro ve ofis mobilyaları ile mutfak-banyo grupları, toplam üretimde başı çekerken döşemeli ürünler ve yatak grubu, pazarı tamamlayan ana segmentler olarak öne çıkıyor.

GTIP 94 kapsamındaki mobilya ürünleri talep görüyor

Dış ticaret verileri, Fransa'nın mobilyada net ithalatçı konumunu teyit ediyor. GTIP 94 kapsamında mobilya ürünleri, Fransa'nın toplam ithalatında ilk 15 ürün grubu arasında yer alırken ihracatta daha alt sıralarda bulunuyor. Bu tablo, iç talebin önemli ölçüde dış kaynaklarla karşılandığını ve tedarikçi ülkeler için

12,6
MİLYAR
DOLAR

FRANSA'NIN
YILLIK
MOBİLYA
İTHALAT
HACMI

Fransa, yüksek ithalat hacmi ve tasarım odaklı talep yapısıyla mobilya sektörü için stratejik ve yüksek katma değerli bir pazar konumunda bulunuyor.

yapısal bir fırsat alanı bulunduğunu gösteriyor. Mobilya özelinde Fransa'nın Türkiye'den ithalatında ahşap mobilya gruplarının öne çıkması, Türk üreticilerin kalite-fiyat dengesi ve teslimat süresi avantajıyla pazarda karşılık bulduğunu ortaya koyuyor. Ancak Türkiye'nin Fransa'nın toplam mobilya ithalatı içindeki payı hâlen sınırlı seviyelerde bulunuyor. Bu durum, potansiyelin henüz tam olarak değerlendirilemediğine işaret ediyor.

Çevre dostu üretim, fonksiyonellik ve akıllı çözümler ön planda

Fransa mobilya pazarının dinamiklerini belirleyen en kritik unsurların başında tüketici eğilimleri geliyor. Fransız tüketiciler için estetik artık tek başına yeterli değil; sürdürülebilirlik, çevre dostu üretim, fonksiyonellik ve akıllı çözümler satın alma kararlarında belirleyici rol oynuyor. Geri dönüştürülmüş malzemeler, çevresel sertifikalar ve çok işlevli ürün tasarımları özellikle genç kuşak nezdinde güçlü bir talep oluşturuyor. Küçük yaşam alanlarına uygun, modüler ve yerden tasarruf sağlayan mobilyalar pazarda hızla öne çıkarken bu eğilim, üretici ülkeler için tasarım ve ürün geliştirme zorunluluğunu da beraberinde getiriyor.

Öte yandan Fransa pazarı, "Made in France" algısı, yerleşik tedarikçi ilişkileri ve yüksek doyumluk seviyesi nedeniyle yeni oyunculara karşı temkinli bir yapı sergiliyor. Bu nedenle Fransa pazarına girişte yalnızca fiyat avantajına dayalı bir strateji yeterli olmuyor. Markalaşma, sürdürülebilirlik hikâyesi, tasarım dili ve pazara özel fonksiyonel ürün geliştirme, bu pazarda başarı için kritik unsurlar olarak öne çıkıyor. Fransa'da organize edilen uluslararası nitelikli fuarlar ve tasarım etkinlikleri ise görünürlük kazanmanın ve güven inşa etmenin en etkili araçları arasında yer alıyor.



MERSİN MOBİLYA SEKTÖRÜ TEK MERKEZDE TOPLANIYOR

Mersin’de mobilya sektörünün kurumsal ve ölçekli bir yapıya kavuşmasını hedefleyen Çukurova Mobilya Kent Projesi’nde kritik eşik aşıldı. Uzun süredir uygun yatırım alanı arayışında olan sektör temsilcileri, Erdemli ilçesinde otoyol bağlantısına komşu 500 dönümlük arazinin proje için en uygun lokasyon olduğu ko-

nusunda uzlaştı. Mersin Mobilya Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (MERMOB) öncülüğünde yürütülen projeye ilişkin değerlendirme toplantısı, Mersin Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası’nda gerçekleştirildi. Toplantıya MERMOB yönetiminin yanı sıra çok sayıda sanayici ve iş insanı katıldı.



MERMOB Başkanı Muhammed Sadık Özkan, Valilik tarafından önerilen arazinin konumuna dikkat çekerek, alanın Erdemli otoyol bağlantısının hemen yanında, D-400 Karayolu’na ise yaklaşık 4 kilometre mesafede bulunduğunu söyledi. Bu konumun projeye önemli bir lojistik avantaj kazandıracağını belirten Özkan, “Çukurova Mobilya Kent, Tarsus OSB gibi doğrudan otoyol erişimine sahip olacak. Ayrıca Taşucu Limanı’na yakınlık, ihracat açısından ciddi bir fırsat sunuyor.” dedi.

Akdeniz Ağaç ve Orman Ürünleri Üreticileri Derneği Başkanı Tarık Cığer ise sektörün artık organize ve planlı üretim modeline geçmesi gerektiğini vurguladı. Cığer, iş gücü endişeleriyle fırsatların heba edilmemesi gerektiğini, doğru ve organize üretimle Mersin’in potansiyelinin hızla büyüyebileceğini ifade etti.

Toplantıya katılan 17 iş insanının tamamı, Erdemli’deki arazinin yatırıma uygun olduğu yönünde oy birliğiyle görüş bildirdi. Projenin hayata geçirilmesi ve resmi sürecin hızlandırılması amacıyla kooperatif kurulmasına yönelik imzalar atıldı.

MÜSİAD Mersin, Türkiye-Sudan hattında stratejik ticaret köprüsü kuruyor

Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) Mersin Şubesi, Türkiye ile Sudan arasında liman iş birliklerinden karşılıklı yatırımlara uzanan stratejik bir ekonomik diyaloga ev sahipliği yaptı. Üst düzey Sudan heyetinin katılımıyla gerçekleştirilen buluşmada, Mersin’in Afrika ticaretinde merkez üs rolü üstlenmesi, lojistik ve liman iş birliklerinin geliştirilmesi ile özel sektör odaklı yeni yatırım modelleri ele alındı.

Kızıldeniz Eyaleti Valisi Mustafa Mohamed Nour Mahmoud, Sudan’ın Ankara Büyükelçisi Nadir Yousif Eltayeb ve beraberindeki heyet, Mersin iş dünyasıyla bir araya gelerek ticaret, lojistik ve liman eksenli iş birliklerini masaya yatırdı.

MÜSİAD Mersin Şube Başkanı Mehmet Sait Kayan, Mersin’deki ihracatın yaklaşık yüzde 40’ının MÜSİAD üyeleri tarafından gerçekleştirildiğini vurguladı. Kayan, 41 sektörde aktif faaliyet gösteren Mersin’in, uluslararası bağlantıları güçlü limanı ve coğrafi avantajlarıyla Türkiye’nin en stratejik ticaret merkezlerinden biri konumunda bulunduğunu ifade etti.

Sudan Kızıldeniz Eyaleti Valisi Mahmoud, Türkiye’nin Sudan’a verdiği desteğin unutulmayacağını vurgulayarak, liman iş birliğinde özellikle Mersin Limanı’nı tercih etmelerinin, iki ülke arasındaki güvenin ve stratejik ortaklığın açık göstergesi olduğunu söyledi.



Program kapsamında Sudan’daki kamu ve özel sektör yatırımlarına ilişkin kapsamlı sunumlar yapılırken liman işletmeciliği, lojistik, tarım, sanayi, enerji ve altyapı projeleri öne çıktı. Toplantı, MÜSİAD Mersin üyeleri ile Sudanlı iş insanları arasında gerçekleştirilen B2B görüşmelerle tamamlandı.

MERSİN LİMANI'NDA AKILLI LİMAN DÖNÜŞÜM PROJESİ İLE YENİ DÖNEM

Mersin Uluslararası Limanı (MIP), Türkiye’de bir ilke imza atarak tam entegre saha otomasyon sistemini devreye aldı. EMH2 Projesi kapsamında faaliyete geçen yeni nesil vinçler sayesinde kapasitenin 3,6 milyon TEU’ya çıkarılması ve Haziran 2026’ya kadar saha verimliliğinin iki katına ulaştırılması hedefleniyor.

Akdeniz’in en büyük konteyner limanı konumundaki Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş. (MIP), Türkiye’de bir ilke imza atarak tam entegre saha otomasyon sistemini devreye aldı. PSA International, IFM Investors ve Akfen Holding ortak girişimi olan MIP tarafından yürütülen EMH2 Projesi’nin ilk etabı kapsamında 4 adet gemi-kıyı (STS) rıhtım vinci ile 14 adet tam otomatik raylı portal vinçten (aRMG) oluşan otomasyon sistemi faaliyete geçti.

Yapılan açıklamaya göre tamamen elektrikli olarak tasarlanan aRMG vinçler, Terminal İşletim Sistemi (TOS) ile entegre çalışıyor ve uzaktan kumanda edilebiliyor. Yüksek hassasiyetli tarayıcılar, kameralar ve sensör tabanlı güvenlik sistemleriyle donatılan sistem; konteyner elleçleme, istifleme ve transfer süreçlerinde hata payını azaltırken bekleme sürelerini düşürüyor. Böylece saha operasyonları daha hızlı, güvenli ve verimli hâle geliyor. Yeni sistem sayesinde operatörler ofis ortamında çalışabilirken, otomasyon altyapısı liman sahasında iş güvenliği ve operasyonel sürekliliği de güçlendiriyor. aRMG vinçlerin tamamen elektrikli ve düşük gürültülü yapısı sayesinde karbon emisyonları önemli ölçüde azaltılırken çevresel etkilerin en aza indirilmesi hedefleniyor. Otomasyon sisteminin tam devreye alınmasıyla birlikte Haziran 2026’ya kadar saha verimliliğinin iki katına çıkması öngörülüyor.

“Türkiye’nin lojistik sektöründe yeni bir ölçüt belirliyor”

MIP Genel Müdürü Ajay Kumar Singh, EMH2 Projesi ile MIP’in yıllık konteyner elleçleme kapasitesinin 2,6 milyon TEU’dan 3,6 milyon TEU’ya çıkarılmasını hedeflediklerini, toplam 97 metre yüksekliğe, 71 metre rıhtım erişimine ve 65 ton kaldırma kapasitesine sahip yeni STS vinçler sayesinde limanda aynı anda iki mega gemiye hizmet verebilecek altyapıya kavuştuklarını belirtti. Bu kapasite ar-



Gelişmiş sensörler, kameralar ve tarayıcılarla desteklenen sistem ile konteyner elleçleme, istifleme ve transfer süreçlerinde hata payı azaltıldı; operasyonlar daha akıcı hâle geldi.

tışı ile başta ihracatçılar olmak üzere tüm paydaşlara daha hızlı, daha düşük maliyetli ve daha rekabetçi lojistik çözümler sunmayı hedeflediklerini kaydeden Ajay Kumar Singh, “Söz konusu yatırım Türkiye’nin lojistik sektöründe yeni bir ölçüt belirliyor. Saha otomasyonunun devreye alınması, operasyonel mükemmellik taahhüdümüzü güçlendiriyor; dünya standartlarında verimlilik sunmamıza ve sürdürülebilirlik hedeflerimizi ilerletmemize imkân tanıyor. Doğu Akdeniz’de önde gelen bir lojistik düğüm noktası olma yolunda önemli bir adım attık.” dedi.

MIP ve Port Sudan kardeş liman oldu

Öte yandan MIP ile Sudan’ın ana deniz kapısı Port Sudan Limanı arasında iş birliğini kurumsal zemine taşıyan “kardeş liman mutabakatı” imzalandı. Mutabakat kapsamında Sudan’ın Kızıldeniz Eyaleti Valisi Mustafa Mohamed Nour Mahmoud, beraberindeki heyet ve iş insanlarıyla birlikte Mersin’e gelerek çeşitli temaslarda bulundu. Mersin Uluslararası Limanı’nda saha incelemelerinde bulunan Sudan heyetine limanın teknik altyapısı, operasyonel kapasitesi ve bölgesel



ticarete üstlendiği rol hakkında bilgi aktarıldı. İncelemelerin ardından düzenlenen törende, MIP ile Port Sudan Limanı arasında “kardeş liman mutabakatı” resmîyet kazandı. Söz konusu anlaşmaya, MIP Kurumsal, İnsan Kaynakları ve Kamu İlişkileri Grup Müdürü Yüksel Nuri Peker ile Sudan Limanlar İşletmeciliği Şirketi Genel Müdür Yardımcısı Hamida Al-Hajj Mahjoub imza attı. Törene Mersin Vali Yardımcısı Murat Çağrı Erdinç, MIP Genel Müdürü Ajay Kumar Singh, Sudan heyeti, iş dünyası temsilcileri ve davetliler katıldı.



Türk Ticaret Bankası, yeniden yapılanma sürecinin ardından İstanbul, Ankara ve İzmir'den sonra Çukurova Şubesi'ni Adana Sanayi Odası'nda hizmete açtı.

TÜRK TİCARET BANKASI ADASO'DA HİZMETE BAŞLADI

Türk Ticaret Bankası'nın Çukurova Şubesi Adana Sanayi Odası hizmet binasında açıldı. Adana, Mersin, Hatay ve Osmaniye'yi kapsayacak şekilde hizmet verecek şube, ihracatçıların büyüme yolculuğunu uzun vadeli finansman ve stratejik iş ortaklığı yaklaşımıyla destekleyecek.

Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme hedefleri doğrultusunda yeniden yapılandırılan Türk Ticaret Bankası, Çukurova Şubesi'ni Adana'da hizmete açtı. Sanayi ve finansı aynı çatı altında buluşturan yeni şube, Adana merkezli olmak üzere Mersin, Hatay ve Osmaniye'de faaliyet gösteren ihracatçıların finansmana erişimini güçlendirecek.

Adana Sanayi Odası (ADASO) hizmet binasında konumlanan Türk Ticaret Bankası Çukurova Şubesi'nin açılışına Adana Valisi Yavuz Selim Köşger, Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Türk Ticaret Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü İlker Yeşil, oda ve borsa başkanları, kent protokolü ve iş dünyası temsilcileri katıldı.

"Sanayi ile finansın aynı noktada buluşması stratejik kazanım"

Açılışta konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Çukurova'nın köklü tarım ve sanayi kültürüyle Akdeniz Bölgesi'nin en önemli ekonomik merkezleri arasında yer aldığını vurguladı. Türk Ticaret Bankası'nın ihracatçı ekosistemindeki rolüne dikkat çeken Ağar "İhracatçılarımızın finansmana erişim imkanlarını genişletmek amacıyla oluşturduğumuz güçlü ekosistemin önemli yapı taşlarından biri olan Türk Ticaret

Bankası'nın Çukurova Şubesi'nin açılışını gerçekleştiriyoruz. Bu önemli adımın bölgemize hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ise kimya, tekstil ve otomotiv başta olmak üzere pek çok sektörde Adanalı sanayicilerin üretim gücünü ortaya koyduğunu belirtti. Kıvanç, "Adana, Marmara Bölgesi'nden sonra Türkiye'nin ikinci büyük üretim ve sanayi merkezi olma hedefiyle kararlılıkla ilerliyor. Türk Ticaret Bankası'nın Çukurova Şubesi'nin, sanayimizin kalbi olan ADASO'da hizmete başlaması son derece anlamlıdır. Bu birliktelik tesadüf değil, sanayici ile finansın aynı noktada buluşmasının güçlü bir göstergesidir. Bankanın sanayiciye bu denli yakın olması, finansmana erişimin hızlanması ve ihtiyaçlara yerinde çözümler üretilmesi açısından çok önemli kazanımdır." diye konuştu.

"İhracatçının ana bankası olma hedefiyle ilerliyoruz"

Türk Ticaret Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü İlker Yeşil ise konuşmasında, ihracatçılar için uygun koşullarda finansmana erişimin her dönem öncelikli bir ihtiyaç olduğuna dikkat çekti. 112 yıllık köklü geçmişe sahip Türk Ticaret Bankası'nı "ihracatçının ana bankası" olma hedefiyle yeniden yapılandırdıklarını belirten Yeşil, şöyle konuştu: "İhracatçılarımıza 75 milyar TL finansman desteği sağladık. 2026 yılında bu desteği daha da artırarak sürdürmeyi planlıyoruz. Biz yalnızca finansman sağlayan bir banka değil, ihracatçılarımızın büyüme yolculuğunda iş ortağı gibi yanlarında olmayı hedefliyoruz."

Adana'nın hem tarım hem de imalat sanayi üretimi ve ihracatında stratejik konumda bulunduğunu vurgulayan Yeşil, Çukurova Şubesi'nin Adana'nın yanı sıra Mersin, Hatay ve Osmaniye'deki ihracatçılara da hizmet vereceğini belirtti.

**75
MİLYAR
TL**

**TÜRK TİCARET
BANKASI'NIN
İHRACATÇILARA
SAĞLADIĞI
DESTEK
TUTARI**

ADANA'DA İHRACAT AKADEMİSİ İÇİN İMZALAR ATILDI

Adana'da üniversite, kamu ve sanayi güçlerini birleştirerek İhracat Akademisi kurulması için imzalar atıldı. Yeni yapı ile kentin ihracatçılarına ve gençlerine, küresel ticaretin gerektirdiği nitelikli insan kaynağı ve stratejik yetkinliklerin kazandırılması hedefleniyor.



Rektör Beriş: Üniversiteler şehre ve istihdama dokunmalı

ÇÜ Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, üniversitelerin yalnızca akademik bilgi üretmekle sınırlı kalmaması gerektiğini belirterek, "Üniversiteler; bulundukları şehre, üretime ve istihdama doğrudan katkı sunmalıdır. İhracat Akademisi ile küresel ticaretin gerektirdiği yetkinliklere sahip insan kaynağını yetiştirmeyi amaçlıyoruz." dedi.

İmzalanan protokol kapsamında, Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda ihracat, e-ihracat ve dijital ticaret süreçlerine hâkim, devlet desteklerini etkin kullanabilen, dijital teknolojilere hakim ve stratejik düşünebilen profesyoneller yetiştirmeyi hedeflediklerini söyleyen Beriş, "50 yılı aşkın akademik birikimimiz ve gençlerimizin enerjisiyle bu vizyonu hayata geçireceğiz." diye konuştu.

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç da konuşmasında, ihracatın sürdürülebilir büyümesinde nitelikli insan kaynağının belirleyici rolüne dikkat çekti. Kıvanç, "Adana İhracat Akademisi; gençleri, girişimcileri ve mevcut ihracatçıları uluslararası ticaretin gerektirdiği bilgi ve vizyonla buluşturacak. Bu yapı, Adana'yı ihracatta bir üst lige taşıyacak en önemli kaldıraçlardan biri olacaktır." diye konuştu.

Protokol, Beriş, Kılıçkaya, Kıvanç ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Musa Demir tarafından imzalandı.

Türkiye'nin ihracatında lokomotif kentler arasında yer alan Adana'da, Çukurova Üniversitesi (ÇÜ), T.C. Ticaret Bakanlığı ve Adana Sanayi Odası (ADASO) arasında İhracat Akademisi kurulmasına yönelik iş birliği protokolü imzalandı. Protokol ile ihracat, e-ihracat ve dijital ticaret süreçlerine hâkim, devlet desteklerini etkin kullanan ve küresel rekabet gücü yüksek insan kaynağının yetiştirilmesi hedefleniyor.

ADASO Sakıp Sabancı Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen imza törenine Adana Valisi Yavuz Selim Köşger, T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, ÇÜ Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, ADASO Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç başta olmak üzere, kent protokolü ve iş dünyasının üst düzey temsilcileri katıldı.

"Adana, Doğu Akdeniz'in üretim ve lojistik üssü olacak"

Törende konuşan Adana Valisi Yavuz Selim Köşger, Adana'nın köklü sanayi kültürü ve stratejik konumuyla büyük bir potansiyel taşıdığına dikkat çekerek, "Adana ufku parlak bir şehir. Yumurtalık-Ceyhan hattında devam eden yatırımlarla birlikte bölgede yeni bir sanayi ve enerji koridoru oluşuyor. Planlanan konteyner limanı yatırımıyla Adana, Orta Doğu ve Afrika'ya açılan Doğu Akdeniz'in en önemli liman şehirlerinden biri hâline gelecek." dedi.

T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar ise Adana'nın üretim gücüne ve ihracattaki payına dikkat çekerek, kentin 2024 yılında 4,4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini, 2025'in ilk 11 ayında ise ihracatın yaklaşık 4 milyar dolar seviyesine ulaştığını söyledi. Ağar, gelişmiş sanayi altyapısı, lojistik avantajları, AR-GE ve tasarım merkezleriyle Adana'nın Türkiye ihracatında stratejik bir rol üstlendiğini vurguladı.

Adana'da üniversite, kamu ve sanayi iş birliğiyle kurulan İhracat Akademisi ile kentin ihracat kapasitesini güçlendirecek nitelikli ve küresel rekabete hazır insan kaynağının yetiştirilmesi hedefleniyor.



ROMANYA'DA SANAYİ DERİNLEŞİYOR, GIDA ÖNE ÇIKIYOR

Romanya, sanayi odaklı yapısı ve AB iç pazarına entegrasyonu sayesinde Türkiye için otomotiv, elektrik-elektronik ve inşaat başta olmak üzere güçlü bir ihracat pazarı sunuyor. Sanayide derinleşen ticaretin yanı sıra tarım ve gıdada düşük pazar payı, Türk firmaları için yeni ve hızlı büyüme alanlarına işaret ediyor.



Avrupa Birliği (AB) iç pazarına entegre yapısı, Orta ve Doğu Avrupa'daki stratejik lojistik konumu ve sanayi-tarım dengesi sayesinde dünya ticaretinde bölgesel üretim ve dağıtım üssü olarak öne çıkan Romanya, İtalya ve Fransa başta olmak üzere Batı Avrupa ile kurduğu güçlü ticaret bağları sayesinde ihracat odaklı yatırımlar için cazip zemin sunuyor. Romanya pazarı; otomotiv ve yan sanayi, makine ve ekipmanlar, elektrik-elektronik, gıda işleme, inşaat malzemeleri ve enerji sektörlerinde güçlü büyüme potansiyeli barındırıyor. Özellikle otomotiv üretimi ve kablo demetleri gibi yüksek hacimli sanayi kolları, ülkeyi Avrupa tedarik zincirlerinin vazgeçilmez bir halkası hâline getirmiş durumda. Bunun yanı sıra artan kentleşme ve gelir seviye-

leri, hızlı tüketim ürünleri ve perakende alanlarında da talep artışını beraberinde getiriyor. Romanya'nın ithalatında sanayi hammaddeleri, makine-teçhizat ve tüketim ürünleri önemli pay oluşturuyor. Romanya'da yatırım teşvikleri, serbest bölgeler ve AB fonları, yabancı sermaye için önemli kaldıraçlar sunuyor. Şirket kuruluş süreçlerinin görece hızlı olması ve yabancı yatırımcılara yönelik hukuki çerçevenin AB normlarında şekillenmesi, iş yapma kolaylığını artırıyor.

Geçen yılki 7,9 milyar dolarlık ihracatta 5 sektör öne çıkıyor

2025 verileri analiz edildiğinde, Türkiye'nin Romanya'ya yönelik 7,9 milyar dolar hacimli ihracatının yıl genelinde çeşitlenmiş, sanayi ağırlıklı ve istikrarlı bir

yapı sergilediği görülüyor. Veriler, Türkiye'nin Romanya'ya ihracatında çelik, elektrik-elektronik, demir ve demir dışı metaller, çimento-cam-seramik ürünleri ile kimya ve sanayi girdilerinin öne çıktığını ortaya koyuyor.

Elektrik ve elektronik sektöründe ihracatın yıl boyunca dengeli bir performans sergilemesi, Romanya'nın otomotiv, beyaz eşya ve sanayi üretiminde ara malı ihtiyacının Türkiye tarafından etkin biçimde karşılandığını gösteriyor. Benzer şekilde çimento, cam ve seramik ürünlerindeki artış, ülkede devam eden konut ve altyapı projelerinin Türk tedarikçiler açısından önemli fırsatlar sunduğuna işaret ediyor.

Türk sanayisi için güçlü ve çeşitlenmiş ihracat alanı sunuyor

Romanya'ya yönelik potansiyel sanayi ürünleri matrisi, Türkiye'nin bu pazarda hâlihazırda güçlü olduğu alanların yanı sıra hızlı ölçeklenebilecek yeni ihracat fırsatlarına da işaret ediyor. 32 milyar dolar tutarlı 2024 verileri, Romanya'nın sanayi ithalatında yüksek hacimli ve istikrarlı bir talep yapısına sahip olduğunu, Türkiye'nin ise birçok kalemden düşük gümrük vergisi avantajı ve artan pazar payıyla stratejik konumda bulunduğunu gösteriyor.

Romanya'nın otomotiv ana ve yan sanayi ithalatı 2024 itibarıyla 6 milyar dolarlık bir hacme ulaşırken, Türkiye özellikle taşıt aksam ve parçaları, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, otomobiller ve traktörler gibi kalemlerde dikkat çekici





bir ivme yakaladı. Kara yolu taşıtları için aksam ve parçalarda Türkiye'nin ihracatındaki yıllık artış oranının yüzde 59'u aşması, mevcut üretim gücünün Romanya pazarında daha derinleşebileceğini gösteriyor. Gümrük vergilerinin sıfır olması ve Almanya-Polonya eksenli tedarik zincirine coğrafi yakınlık, Türk firmaları açısından önemli bir rekabet avantajı yaratıyor.

Elektrikli makineler ve mekanik ekipmanlarda ölçeklenebilir alan

İzole kablolar, transformatörler, elektrikli ev aletleri, klima ve soğutma cihazları gibi ürün grupları Romanya'nın ithalatında hızlı büyüyen başlıklar arasında yer alıyor. Türkiye'nin bu kalemlerde dünya ihracat kapasitesinin yüksek olmasına karşın Romanya pazar payının görece sınırlı kalması, "kolay kazanım" potansiyeline işaret ediyor. Özellikle kablo ve elektrikli cihazlarda sıfır gümrük avantajı ve Romanya ithalatındaki artış trendi, orta vadede ihracat hacminin katlanabileceğini gösteriyor.

Demir-çelikten eşya, bağlantı elemanları, plastik ambalaj malzemeleri, plastik levha ve hortumlar ile kauçuk ürünler; Türkiye'nin Romanya ithalatında hâlihazırda ilk üç-dört tedarikçi arasında yer aldığı alanlar olarak öne çıkıyor.

Tarım ve gıda pazarı Türkiye için yeni bir büyüme alanı sunuyor

Romanya'ya ihracatta başlıca potansiyel tarım ve gıda ürünlerini ortaya koyan 2024 verileri, 4,2 milyar dolar hacimli bu pazarın Türkiye açısından yalnızca geleneksel kalemlerle sınırlı olmadığını, katma değerli ve markalı ürünler için de güçlü bir genişleme alanı sunduğunu gösteriyor. Tatlı bisküvi ve gofretler ile çikolata ve kakao içeren ürünler, Romanya'nın en yüksek ithalat yaptığı gıda grupları arasında yer alıyor. Özellikle çikolata ve kakao mamullerinde Türkiye'nin Romanya'ya ihracatındaki yıllık artışın yüzde 69'u aşması, bu alanda güçlü bir ivme yakalandığını ortaya koyuyor. Buna karşın Türkiye'nin toplam ithalat içindeki payının hâlen düşük seviyelerde bulunması, raf payı ve marka görünürlüğü artırıldığında önemli bir sıçrama potansiyeline işaret ediyor.

Taze meyve ve kuru yemişte coğrafi avantaj pazar payını artırabilir

Turuncgiller ve üzümler başta olmak üzere taze ve kurutulmuş meyveler, Romanya'nın ithalatında önemli bir yer tutuyor. Türkiye, turuncgillerde Romanya pazarında Yunanistan'ın ardından ikinci sırada yer alırken, üzüm grubunda da güçlü bir tedarikçi konumunda bulunuyor. Coğrafi yakınlık, lojistik maliyet avantajı ve ürün çeşitliliği, bu grupta Türkiye'nin pazar payını daha da artırabilecek temel unsurlar olarak öne çıkıyor.

Hayvan yemi ve çeşitli gıda müstahzarları Romanya'nın ithalatında yüksek hacimli kalemler olmasına rağmen, Tür-



kiye'nin bu ürün gruplarındaki payı oldukça sınırlı. Buna karşın Romanya'nın ithalat artış hızının yüksek seyretmesi ve Türkiye'nin bu ürünlerde güçlü bir üretim altyapısına sahip olması, orta vadede önemli bir pazar boşluğuna işaret ediyor.

AKİB'in Romanya'ya ihracatı 5 yılda rekor seviyeye ulaştı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) Romanya pazarındaki ihracatı 2021-2025 döneminde belirgin bir büyüme eğilimi sergiledi. 2021'de 482,4 milyon dolar olan ihracat hacmi, 2022'de 562,4 milyon dolara, 2023'te ise güçlü bir sıçramayla 779,4 milyon dolara ulaştı. 2024 yılında küresel talep koşullarına bağlı sınırlı bir gerileme yaşanmasına rağmen ihracat 732,4 milyon dolar seviyesinde korunurken, 2025'te 807,4 milyon dolarla dönemsel zirveye çıktı. Sektörel dağılım incelendiğinde Romanya pazarında sanayi ve ara malı ağırlıklı ürün gruplarının öne çıktığı, özellikle yalıtım malzemeleri, tekstil ve konfeksiyon ile çeşitli sanayi ürünlerinin istikrarlı katkı sunduğu görülüyor. Bu tablo, Romanya'nın AKİB için hem sürdürülebilir hem de büyüme potansiyeli yüksek pazar konumunu güçlendirdiğini, uzun vadeli ticari ilişkilerin derinleştiğini ortaya koyuyor.



TURQUALITY İLE 544 TÜRK MARKASI DÜNYA SAHNESİNDE

Turquality Destek Programı'nın 20'nci yılı, TİM'de düzenlenen Vizyon Buluşması ile Türkiye'nin markalaşma ve ihracat vizyonunun en güçlü aktörlerini bir araya getirdi. Etkinlikte, devlet destekli bu model sayesinde 544 Türk markasının küresel rekabette konumlandığı vurgulandı.

Türkiye'nin küresel markalaşma yolculuğunda stratejik bir rol üstlenen Turquality Destek Programı'nın 20'nci yılı, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde düzenlenen Turquality Vizyon Buluşması ve Markalaşma Konferansı ile kutlandı. Program, kamu, iş dünyası ve sektör temsilcilerini aynı platformda buluşturarak Türkiye'nin marka odaklı ihracat vizyonuna güçlü bir perspektif sundu.

TİM Dış Ticaret Kompleksi'ndeki etkinliğe; Ticaret Bakanı Ömer Bolat, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Dış Ticaret ve Gümrüklerden Sorumlu Eski Devlet Bakanı ve Turquality ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Derneği (TDKF) Başkanı Kürşad Tüzmen, 28. Dönem Konya Milletvekili Ziya Altunyalız ile çok sayıda firma temsilcisi katıldı.

"Turquality, Türk markalarının küresel başarı mimarisidir"

Markalaşma, inovasyon, kurumsal dönüşüm, hizmet ve e-ihracatta rekabetçilik başlıklarının ele alındığı konferansta; Türkiye'nin küresel marka kapasitesinin güçlendirilmesi, politika araçlarının etkinliği ve yeni iş birliklerinin geliştirilmesi hedeflendi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe,

konuşmasında Turquality'nin Türkiye ihracat ekosisteminin en vizyoner ve stratejik programlarından biri olduğunu vurguladı. Dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma modeli olan Turquality'nin, firmaları yalnızca finansal olarak değil; tasarım, inovasyon, kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik alanlarında da dönüştürdüğünü ifade eden Gültepe, "Bu model, Türk markalarını dünyanın en rekabetçi ekonomileriyle aynı ligde yarıştırdı." dedi.

Dijitalleşme, yapay zekâ ve yeşil dönüşümün küresel ticaretin dinamiklerini köklü biçimde değiştirdiğine dikkat çeken TİM Başkanı Mustafa Gültepe, marka değeri ve algı yönetiminin rekabette belirleyici hâle geldiğini belirterek, algıyı yöneten firmaların yüzde 30'a varan kârlılık avantajı sağladığını aktardı.

Bugün Turquality kapsamında 544 markanın Türkiye'yi dünya çapında temsil ettiğini kaydeden Başkan Mustafa Gültepe, programın genişletilmesi, süreçlerin hızlandırılması ve yeni nesil iş modelleriyle uyumlu hâle getirilmesi yönündeki çalışmaların sürdüğünü söyledi. "20 yılı geride bıraktık; ancak Turquality'nin asıl ivmeleneyeceği dönemin yeni başladığına inanıyoruz." diyen Gültepe, daha fazla küresel Türk markası hedefini yineledi.

Etkinlik kapsamında Ticaret Bakanı Ömer Bolat, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Tüm Turquality ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetler Derneği (TDKF) Başkanı Kürşad Tüzmen tarafından farklı kategorilerde firmalara ödülleri takdim edildi. Turquality programına dâhil edilen TOGG'un CEO'su Gürcan Karakaş'a da katılım beratı verildi.

545 Türk markası küresel sahnede

Turquality Destek Programı, 20'nci yılında kapsamını daha da genişletti. Mal ihracatında 242 firmanın 262 markası Turquality, 128 firmanın 135 markası ise Marka Destek Programı kapsamında yer alıyor. Böylece toplamda 366 firmanın 397 markası destekleniyor. Hizmet ihracatında ise 72 firmanın 74 markası destek programlarından yararlanırken bilişim sektöründe 50 firma E-Turquality Programı'na dâhil edildi. TOGG'un da eklenmesiyle birlikte Turquality ve alt programları aracılığıyla bugüne kadar toplam 545 Türk markası küresel rekabet sahnesine taşındı.



TİCARET BAKANLIĞI, 2026'DA 45 MİLYAR TL DESTEK VERECEK

Adana'da düzenlenen İhracatın Finansmanı ve Devlet Destekleri Paneli'nde konuşan Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, 2026 yılında ihracatçılara 33 milyar TL mal ihracatı, 12 milyar TL hizmet ihracatı olmak üzere toplam 45 milyar TL destek bütçesi sunulacağını açıkladı.



İhracatın Finansmanı ve Devlet Destekleri Paneli'nde Ticaret Bakanlığı, Türk Ticaret Bankası, İGE ve Türk Eximbank üst yöneticileri Adanalı sanayicilerin sorularını da cevaplandırdı.

Küresel ticarete oyunun kurallarının yeniden yazıldığı, finansmana erişimin rekabet gücünü doğrudan belirlediği bir eşikte Adana, ihracatın yol haritasına ev sahipliği yaptı. İhracatçıya 45 milyar TL'lik destek paketi, yapay zekâ destekli ihracat sistemleri ve rekor düzeyde finansman imkânları, Adana Sanayi Odası'nda (ADASO) düzenlenen İhracatın Finansmanı ve Devlet Destekleri Paneli'nde masaya yatırıldı.

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç'ın moderatörlüğünde düzenlenen panele; T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü İlker Yeşil, İGE A.Ş. Genel Müdürü Fatih Tuğrul Topaç ve Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağrı Altındağ konuşmacı olarak katıldı. Sakıp Sabancı Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen etkinlikte; T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar, kent protokolü çok sayıda iş dünyası temsilcisi yer aldı.

"İhracatçıya 33 milyar TL destek verdik, 2026'da 45 milyar TL destek bütçesi sunacağız"

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, 2026 yılında ihracatçılara 33 milyar TL mal ihracatı, 12 milyar TL hizmet ihracatı olmak üzere toplam 45 milyar TL destek bütçesi sunulacağını açıkladı. Türkiye genelinde yaklaşık 25 bin ihracatçının devlet desteklerinden aktif olarak yararlandığını belirten Kılıçkaya, Adana'nın desteklerden aldığı payın, ihracattaki payının üzerinde olduğuna dikkat çekti. İhracata doğru bilgiyle başlanması'nın önemini vurgulayan Kılıçkaya, Kolay İhracat Platformu ve E-Kolay İhracat Platformu ile ihracatçılara yapay zekâ destekli çevrim içi danışmanlık hizmeti sunduklarını ifade etti. Kılıç-

kaya, "Bu platformlar sayesinde firmalar; hedef pazarlar, gümrük vergileri, dağıtım kanalları ve fuar bilgilerine harita ve chat-bot destekli analizlerle erişebiliyor." dedi.

Ticaret Bakanlığının 110 ülkede görev yapan 270 ticaret müşaviri ile ihracatçılara sahada destek verdiğini belirten Kılıçkaya, "Müşavire Danışın" portalı üzerinden 7/24 bilgi sağlandığını aktardı. İhracat Akademisi çatısı altında yürütülen eğitim programlarıyla 2025 yılında 26 bin kişiye eğitim verildiğini de sözlerine ekledi. Turquality Programı'nın 20'nci yılını geride bıraktığını hatırlatan Kılıçkaya, firmaların program kapsamında yıllık 500 milyon TL'ye kadar destek alabildiğini söyledi. Kılıçkaya, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum kapsamında devreye alınan Responsible mekanizmasının da sürdürülebilirlik ve karbon ayak izi ölçümünde kritik rol oynadığını belirtti.

"İhracatçı firmaların ana bankası olmayı hedefliyoruz"

Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü İlker Yeşil ise bankanın ihracat odaklı büyüme vizyonu doğrultusunda Türkiye genelinde ihracatçının ana bankası olmayı hedeflediklerini söyledi. 2025 yılında 1.000 müşteriye 75 milyar TL finansman sağlandığını belirten Yeşil, Adana'nın bankalar için stratejik öneme sahip olduğunu vurguladı. İGE A.Ş. Genel Müdürü Fatih Tuğrul Topaç da konuşmasında, teminat yetersizliği yaşayan ihracatçılar için geliştirilen kefalet mekanizması sayesinde bugüne kadar 221 milyar TL'yi aşan krediye kefalet sağlandığını açıkladı. Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağrı Altındağ ise 2025 yılının 53 milyar doların üzerinde destekle tamamlanacağını belirterek, reeskont kredilerinde maliyetlerin piyasanın oldukça altında seyrettiğini vurguladı.



Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya



Kolay transit merkezi ihracat süreçlerini hızlandıracak

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Uluslararası Nakliyeciler Derneği iştiraki olan TOBB UND Lojistik Yatırım A.Ş., Türkiye'nin üçüncü kolay transit merkezini Mersin'de hizmete açtı. Edirne ve Çatalca'nın ardından devreye alınan merkez, TIR'ların gümrüklerdeki bekleme süresini 15 saatten 1 saate düşürerek lojistik süreçlerde hız, verimlilik ve maliyet avantajı sağlayacak.

Açılış töreninde konuşan Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Rıdvan Arıç, Mersin Kolay Transit Merkezi'nin ihracat süreçlerinde zaman yönetimini köklü biçimde iyileştireceğini söyledi. Rıdvan Arıç, 10 bin metrekarelik alan üzerine kurulan tesisin günlük ortalama 150 araç işlem yapma kapasitesine sahip olduğunu belirtti. Rıdvan Arıç, "Ticaret Bakanlığı standartlarına uygun güvenlik ve işlem altyapısıyla hizmet veren kolay transit merkezinde; kantar, idari ofisler, şoför dinlenme alanları, araç muayene ve tam kontrol noktalarının yanı sıra rampa ve kontrol alanları da bulunuyor. Mavi hat kapsamındaki firmalar için işlemlerin ortalama 1 saat, sarı hat için yaklaşık 75 dakika, kırmızı hat için ise yaklaşık 3 saat içinde tamamlanmasını hedefliyoruz." dedi.

İşleyiş sürecine ilişkin bilgi veren Arıç, firmaların ihracat beyannameleri, faturaları ve talimatlarını TOBBUND'a iletilmesiyle işlemlerin başladığını, hazırlanan T1



belgesinin firma onayının ardından rezervasyon oluşturularak araçların tesise kabul edildiğini kaydetti. Tesise giriş yapan araçların kantar işlemleri, yedi nokta/zula kontrolleri ve hat bildirimlerinin gerçekleştirildiğini, tescil ve mühürleme işlemlerinin tamamlanmasının ardından araçların doğrudan sınır kapıları veya limanlara sevk edildiğini aktardı.

"İzinli gönderici yetkisi sayesinde, TOBBUND teminatını kullanan yüzlerce TIR, iç gümrüklerde zaman kaybetmeden Mersin Kolay Transit Merkezi'ne gelerek tüm işlemlerini yaklaşık bir saat içinde tamamlayabiliyor." diyen Arıç, merkezin stratejik konumuna da dikkat çekti. Tesisin Mersin Limanı'na 10 kilometre, Orta Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne 11 kilometre, Mersin Serbest Bölge Müdürlüğü'ne ise 8 kilometre mesafede bulunduğunu belirten Arıç, şoför bekleme alanları ile geniş ve güvenli park alanlarının da hizmet verdiğini vurguladı.

TİM'DEN AFRIKA VE ASYA'YA TİCARET HAMLESİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda, Senegal, Japonya ve Fildişi Sahili'ne yönelik genel ticaret heyetleri gerçekleştirdi. Kimya, tekstil, hazır giyim, demir-çelik, mobilya, makine, halı, elektrik-elektronik ve gıda sektörlerden 61 firmanın temsilcisi ilgili ülkelerin iş dünyası temsilcileriyle doğrudan temas kurarak yeni iş ve yatırım fırsatlarını değerlendirme imkânı buldu. Senegal'in başkenti Dakar'da düzenlenen programa Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar, Senegal Sanayi ve Ticaret Bakanı Serigne Gueye Diop ve iki ülkenin iş dünyası temsilcileri katıldı. Heyet çerçevesinde 200'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Japonya'nın başkenti Tokyo'ya düzenlenen heyete ise TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep başkanlık etti. Programa T.C. Tokyo Büyükelçisi Oğuzhan Ertuğrul, Japonya Ticaret ve Sanayi Odası (JCCI) Uluslararası Bölüm Genel Müdür Yardımcısı Masazumi Nishizawa ve iki ülkenin iş dünyası temsilcileri katıldı. Programda 100'ün üzerinde ikili iş görüşmesi yapıldı. Aralık ayının son ticaret heyeti ise TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlığında Fildişi Sahili'nin başkenti Abidjan'da organize edildi. Bu etkinlikte 400'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.



SUNAR MISIR, İNOVATİF ÜRÜNLERİYLE ULUSLARARASI VİTRİNE ÇIKTI

Sunar Mısır
Genel Müdürü
Hakan Yüzer



Gıda, tarım ve biyoendüstri alanlarında faaliyet gösteren Sunar Yatırım'ın grup şirketi Sunar Mısır, gıda sektörünün en prestijli organizasyonları arasında yer alan Fi Europe 2025 Fuarı'nda ürün ve çözümlerini uluslararası profesyonellerle buluşturdu.

2-4 Aralık 2025 tarihleri arasında Paris Expo Porte de Versailles'da düzenlenen ve 135'ten fazla ülkeden katılım sağlanan fuarda, Sunar Mısır'ın polioller, nişasta ve modifiye nişasta, dekstrin, glukoz şurupları, glukoz-fruktoz şurupları ile maltodekstrin şuruplarından oluşan geniş AR-GE odaklı ürün portföyü sergilendi. Şekerleme, içecek, fırıncılık, sos, hazır gıda ve kaplama uygulamaları başta olmak üzere birçok alanda kullanılan bu ürünler, ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü.

Sunar Mısır'ın Genel Müdürü Hakan Yüzer, Fi Europe 2025'in şirketin küresel pazarlardaki konumunu güçlendirmesi

açısından önemli bir platform olduğunu vurguladı. Hakan Yüzer, teknolojiyen ve bilimden beslenen üretim anlayışlarının enerji verimliliği, gıda güvenliği standartlarına tam uyum ve sürdürülebilirlik temelinde şekillendiğini belirterek, uluslararası fuarlar aracılığıyla hem mevcut iş ortaklarıyla ilişkileri derinleştirmeyi hem de yeni iş birlikleri geliştirmeyi hedeflediklerini ifade etti.

Fi Europe gibi küresel organizasyonların özellikle Avrupa ve Amerika pazarları açısından stratejik önem taşıdığına dikkat çeken Yüzer, "Doğadan gelen hammaddeleri ileri teknolojiyle dönüştürerek sürdürülebilir ve yüksek kaliteli ürünler üretiyoruz. Uzun yıllardır uluslararası pazarlarda güvenilir bir tedarikçi konumundayız. Bu ölçekteki fuarlara katılım, marka bilinirliğimizi ve ürün görünürlüğümüzü önemli ölçüde artırıyor." dedi.

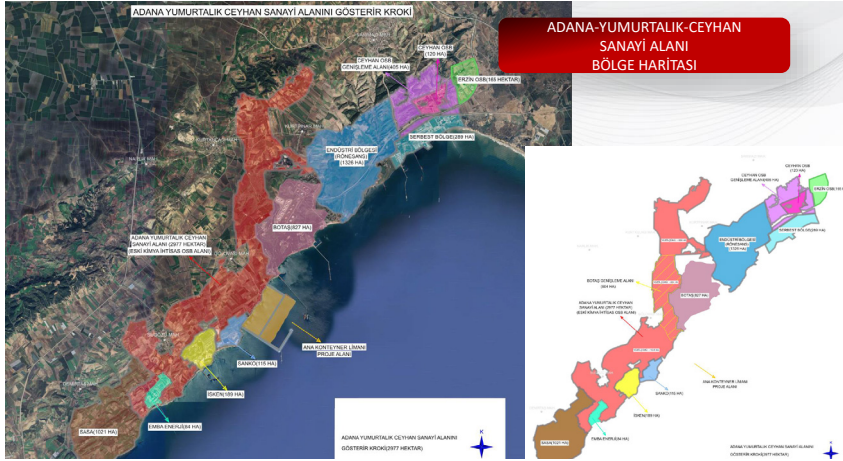
"İhracatta öncelikli hedef ülke" sayısı 60'a çıktı

Ticaret Bakanlığı, Türk ihracatçılarının küresel pazarlardaki etkinliğini ve rekabet gücünü artırmaya yönelik stratejik adımlar kapsamında ihracatta öncelikli pazarları belirleyen "Hedef Ülkeler" listesini güncelleyerek hedef ülke sayısını 55'ten 60'a çıkardı. Böylece ihracatçılara uluslararası arena da daha geniş bir coğrafyada yüksek oranlı devlet desteklerinden yararlanma imkânı sunuldu. Güncellenen sistem kapsamında, hedef ülkelere yönelik gerçekleştirilen harcamalarda standart destek oranlarına ilave olarak 20 puana kadar artış sağlanabiliyor. Özellikle yurt dışı fuar katılımlarında bu avantaj net şekilde öne çıkıyor. Standart katılımda yüzde 50 seviyesinde olan destek oranı, hedef ülkelerde yüzde 70'e, hedef ülke ve hedef sektör birlikteliğinde ise yüzde 75'e kadar yükseliyor. Bu yapı, ihracatçı firmaların pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini daha



güçlü bir finansman yapısıyla sürdürmesine olanak tanıyor. 2026 yılı hedef ülkeler listesinde Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Bosna Hersek, Brezilya, Cezayir, Çekya, Çin Halk Cumhuriyeti, Endonezya, Etiyopya, Fas, Fildişi Sahili, Filipinler, Fransa, Gana, Güney Afrika Cumhuriyeti, Güney Kore, Hindistan, Irak, İspanya, İtalya,

Japonya, Kamboçya, Kanada, Katar, Kenya, Kolombiya, Kuveyt, Libya, Malezya, Meksika, Mısır, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Peru, Portekiz, Romanya, Rusya Federasyonu, Senegal, Sırbistan, Suudi Arabistan, Şili, Tanzanya, Tayland, Tunus, Umman, Ürdün, Venezuela ve Vietnam pazarları yer almayı sürdürdü. Filistin, Suriye, Slovakya, Macaristan ve Kuzey Makedonya ise listeye yeni eklenen ülkeler oldu.



KİMYA ENDÜSTRİ BÖLGESİ YATIRIMA AÇILIYOR

Adana'nın Ceyhan ve Yumurtalık ilçelerinde yaklaşık 2 bin 927 hektarlık alan, Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Kimya Endüstri Bölgesi statüsü kazandı. Kararın 10 Ocak 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesiyle birlikte, bölgenin planlanması ve yönetimi için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) iş birliğinde kurulan Adana Ceyhan Kimya Endüstri Bölgesi Yönetim Anonim Şirketi çalışmalarına başladı.

Adana Ceyhan Kimya Endüstri Bölgesi Yönetim A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini AOSB Yönetim Kurulu

Başkanı ve OSBÜK Başkan Yardımcısı Bekir Sütcü üstlendi. Yönetimde ayrıca Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nı temsilen kamu temsilcileri yer aldı. Karara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Bekir Sütcü, Ceyhan Kimya Endüstri Bölgesi'nin Adana'yı sanayide bir üst lige taşıyacağını belirterek kimya sanayinin savunma, enerji, tarım ve sağlık gibi birçok sektörü besleyen stratejik bir alan olduğuna dikkat çekti. Sütcü, 6. Bölge teşviklerinin uygulanacağı alanın yüksek teknolojiye dayalı, entegre ve ihracat odaklı üretimin önünü açacağını vurguladı. Ceyhan-Yumurtalık hattının liman, enerji ve lojistik altyapısıyla önemli avantajlar sunduğunu ifade eden Sütcü, bu coğrafyanın büyük ölçekli yatırımlar için doğal bir merkez niteliği taşıdığını söyledi. Kimya sektörünün nitelikli istihdam yaratma kapasitesine de dikkat çeken Sütcü, yüksek teknoloji yatırımlarıyla mühendislikten teknik ara elemanlara kadar geniş bir istihdam alanı oluşacağını, özellikle gençler için yeni fırsatlar doğacağını ifade etti.

Adana'nın 2025 yılında 3 milyar 44 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatan Sütcü, kimya sektörünün 607,4 milyon dolar ile kent ihracatında lider sektör konumunda olduğunu belirtti. Kimya Endüstri Bölgesi ile ithal edilen birçok kimyasal ürünün yurt içinde üretilebileceğini kaydeden Sütcü, bunun hem Adana'nın hem de Türkiye'nin dış ticaret dengesine önemli katkı sağlayacağını söyledi.



AOSB Yönetim Kurulu Başkanı ve OSBÜK Başkan Yardımcısı Bekir Sütcü

DEMİR YOLU YATIRIMLARINDA KRİTİK EŞİKLER AŞILACAK



Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Genel Müdürü Veysi Kurt, 2026 yılında demir yolu yatırımlarında birçok önemli projenin tamamlanacağını belirterek ülke genelinde 4 bin 164 kilometrelik yeni demir yolu hattının yapımının sürdüğünü belirtti. Veysi Kurt, 2025'in demir yolu yatırımlarının sahaya güçlü şekilde yansıdığı, yüksek hızlı tren ve konvansiyonel hatlarda önemli ilerlemelerin kaydedildiği bir yıl olduğunu vurguladı. Türkiye'nin demir yolu ağıнын 13 bin 919 kilometreye ulaştığını aktaran Kurt, bunun 2 bin 251 kilometresinin yüksek hızlı tren hatlarından oluştuğunu söyledi. Mevcut ağı yüzde 52'sinin elektrikli, yüzde 61'inin ise sinyalli hâle getirildiğine dikkat çeken Kurt, bu dönüşümün güvenli, verimli ve çevreci bir demir yolu işletmeciliği açısından kritik önem taşıdığını ifade etti. Ankara-İzmir Hızlı Tren Projesi, Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep Hızlı Tren Hattı ve Karaman-Ulukışla Hattı'nda yoğun bir çalışma temposu yakalandığını dile getiren Kurt, sanayi bölgelerini demir yoluna bağlayan iltisak hatlarının da öncelikli yatırım alanları arasında yer aldığını söyledi. Kurt, demir yolu yatırımlarının yalnızca kâr-zarar perspektifiyle değil, ihracat, sanayi rekabetçiliği ve bölgesel kalkınmaya sağladığı katkı çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayarak 2026'nın TCDD açısından stratejik bir dönüm noktası olacağını ifade etti.

DEMARİNE, YEMDEN BALIĞA ENTEGRE ÜRETİM MODELİYLE FAALİYETE GEÇİYOR

Çukurova Silo ortaklığında kurulan DEMARİNE, Adana'daki yeni nesil yem üretim tesisi ve Karataş-Yumurtalık açıklarında aldığı 1.500 tonluk kafes balıkçılığı lisansı ile tarla ve kafes balıkçılığını entegre eden bilim temelli bir üretim modeliyle sektöre "Biz Yeni Maviyiz" vizyonu ile giriş yaptı.

Tarla balıkçılığı ve kafes balıkçılığında büyük ölçekli yatırım projelerinin hayata geçirildiği Adana'da Türkiye'nin ilk çelik silo üreticisi Çukurova Silo ortaklığında kurulan DEMARİNE Yem Balık Su Ürünleri A.Ş. yeni nesil yem üretimi ve Karataş-Yumurtalık açıklarında kafeste balık üretimi lisansı olarak sektörde "Biz Yeni Maviyiz" mottosuyla yerini aldı.

DEMARİNE Yem Balık Su Ürünleri A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Pars Sezer, 2024 yılında kuruluşunu tamamlayan girişimin odağında balık sağlığını önceleyen, yüksek performanslı, bilimsel temelli yem üretiminin bulunduğunu söyledi. Yem üretiminin yanında su ürünleri yetiştiriciliğini bütünsel olarak ele alan bir üretim modeli kurguladıklarını belirten Mehmet Pars Sezer, "Adana'nın Karataş ve Yumurtalık ilçeleri açıklarında 1.500 ton kapasiteli kafes balıkçılığı üretimi için lisansı aldık. Bu sayede geliştirdiğimiz yemleri gerçek üretim ortamında test edebilecek, AR-GE çalışmalarımızı sahadan gelen bilimsel verilerle destekleyeceğiz. Sektöre daha doğru daha güçlü çözümler sunmayı hedefliyoruz." dedi.

"Başlangıç, büyüme, performans ve fonksiyonel yem çeşitleri üreteceğiz"

Yeni nesil yem üretim tesisinin Adana'da 13 bin metrekare alanda kurulduğunu, yatırımın 2026 yılının son çeyreğinde faaliyete başlayacağını kaydeden Mehmet Pars Sezer, farklı türlerde balıklara yönelik başlangıç, büyüme, performans ve fonksiyonel yem çeşitlerini yüksek standartlarda üreteceklerini söyledi. Mehmet Pars Sezer, "Hem iç piyasada hem Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya, Güneydoğu Asya ve Avrupa gibi bölgelerde ihracat hedefliyoruz. Karataş-Yumurtalık'taki 1.500 tonluk üretim lisansımız da hem yem formülasyonlarımızı test etmemize hem de ihracat pazarlarına kendi balık ürünlerimizle giriş yapmamıza imkân sağlayacak." diye konuştu.



"Yemleri bilimsel analizler ve sahadaki performans testleriyle geliştireceğiz"

AR-GE'nin DEMARİNE için en kritik yapı taşlarından biri olduğunu vurgulayan Mehmet Pars Sezer, tüm yem formülasyonlarının sindirilebilirlik analizleri, büyüme performansı ölçümleri ve sahada yapılan bilimsel testlerle geliştirileceğini ifade etti. Sezer, küresel ısınmanın etkile-

riyle değişen iklim koşullarına dayanıklı, hızlı büyüyen, daha sağlıklı balık yetiştiriciliğine destek olacak yenilikçi çözümler üreteceklerini bildirdi.

"Yeşil üretimle Türkiye'nin Yeni Mavisini olmayı hedefliyoruz"

Yeni tesisin çevreci üretim standartlarına göre tasarlandığını vurgulayan Mehmet Pars Sezer, bu yatırımda enerji verimliliği yüksek üretim sistemleri, su tüketimini azaltan prosesler, yenilenebilir enerjiye geçiş altyapısı, atık yönetimi ve geri kazanım uygulamaları, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile uyumlu çevre politikalarını hayata geçireceklerini aktardı.

DEMARİNE Yem Balık Su Ürünleri A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Pars Sezer, şöyle devam etti: "Toplam 13.000 metrekarelik modern tesisimiz 2026 yılının ilk çeyreğinde üretime hazır olacak. AR-GE tesisimizle sektörün hem bilimsel hem pratik ihtiyaçlarına entegre çözümler sunacağız. Sürdürülebilirlik, teknoloji, verimlilik ve bilim temelli yaklaşımımızla Türkiye'nin Yeni Mavisini olmayı hedefliyoruz. Yerli ve milli üretim anlayışımıza uygun şekilde su ürünleri sektörünün güçlü bir paydaşı olacağız."



DEMARİNE Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Pars Sezer



ERGÜNBAŞ GROUP, AFRİKA MÖDELİYLE ABD YOLUNDA

Kompozit iç kapılardan dış mekân kaplama sistemlerine, tarımsal sulama altyapılarından geri dönüşüm faaliyetlerine kadar geniş bir ürün gamına sahip olan Ergünbaş Group, Afrika'da başarıyla uyguladığı yerinde stok ve hızlı teslimat modelini şimdi ABD pazarına taşıyor.

Yapı malzemeleri, kompozit ürünler ve geri dönüşüm alanlarında entegre üretim modeliyle faaliyet gösteren Ergünbaş Group, Afrika pazarlarında başarıyla uyguladığı yerinde stok ve hızlı teslimat esaslı ihracat modelini ABD'ye taşıma hamlesini hızlandırdı. Cezayir, Fas ve Fildişi Sahili'nde kurduğu depo ve yapı marketlerle ürünlerini stoktan ve hızlı teslimatla pazara sunan Ergünbaş Group, Kuzey Amerika pazarında da kalıcı bir yapı oluşturma stratejisini ivmелendirdi.

"Farklı sektörlerle hizmet veren güçlü markalarla üretim yapıyoruz"

Üretim gücü, ihracat vizyonu ve küresel büyüme hedeflerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Ergünbaş Group Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Ergünbaş, temel yaklaşımlarının, hammaddeden nihai ürüne kadar tüm süreci kendi bünyesinde yöneten, sürdürülebilir ve yüksek katma değerli bir üretim modeli olduğunu belirtti.

Grup bünyesinde farklı sektörlerle hizmet veren güçlü markalarla üretim yaptıklarını aktaran Vedat Ergünbaş, kompozit iç kapılardan dış mekân kaplama sistemlerine, tarımsal sulama altyapılarından geri dönüşüm faaliyetlerine kadar geniş bir ürün gamına sahip olduklarını kaydetti. Erdoor markasıyla



Ergünbaş Group Yönetim Kurulu Başkanı
Vedat Ergünbaş

PVC yüzeyli kompozit iç kapı üretimi gerçekleştirdiklerini belirten Ergünbaş, bu ürünlerin özellikle Afrika ve Orta Doğu gibi zorlu iklim koşullarına sahip pazarlarda yoğun talep gördüğünü söyledi. Deck-er markasıyla WPC esaslı dış mekân deck ve cephe kaplama sistemleri üretimlerini aktaran Ergünbaş, çevre dostu ve uzun ömürlü bu ürünlerin global pazarlarda tercih edildiğini dile getirdi. Tarım sektörüne yönelik Erg Pipe markasıyla sulama boruları ve sistemleri üretirken Ergünbaş Recycle çatısı altında yürütülen geri dönüşüm faaliyetlerinin grubun sürdürülebilirlik vizyonunun temelini oluşturduğunu vurguladı.

"Afrika'da yerinde stok ve hızlı teslimat modeli uyguluyoruz"

Avrupa, Orta Doğu ve Afrika başta olmak üzere birçok pazara ihracat yaptıklarını ifade eden Ergünbaş, "Cezayir, Fas ve Fildişi Sahili'nde kurduğumuz depo ve yapı marketleriyle, kendi ürünlerimizi stoktan ve hızlı teslimat modeliyle pazara sunuyoruz. Yerel ekiplerimiz sayesinde müşteri ihtiyaçlarını sahada anında tespit ediyor ve çözümler üretiyoruz." dedi.

Afrika ülkelerinde başarıyla uyguladıkları bu modeli ABD'ye taşımayı hedeflediklerini açıklayan Ergünbaş, hedef ülkede kurulması planlanan depo ve dağıtım merkeziyle Kuzey Amerika pazarında kalıcı bir yapı oluşturmaya ve Türkiye'ye döviz kazandırmaya amaçladıklarını belirtti.

"Hatay'da 40 bin metrekarelik yeni fabrika kuruyoruz"

Sürdürülebilir üretim ve kapasite artışının yatırım öncelikleri arasında yer aldığını belirten Ergünbaş, enerji maliyetlerini düşürmek amacıyla 3 megavat kapasiteli güneş enerjisi santrali yatırımını devreye aldıklarını söyledi. Deprem felaketinde Hatay'daki fabrika binasının yıkıldığını hatırlatan Ergünbaş, sürecin hızlı ve planlı şekilde yönetilerek tesisin kısa sürede yeniden üretime geçtiğini aktardı. Antakya OSB'de yaklaşık 40 bin metrekarelik alanda yeni bir fabrika yatırımının devam ettiğini belirten Ergünbaş, bu yatırımın tamamlanmasıyla üretim kapasitesi ve ihracat kabiliyetlerinin önemli ölçüde artacağını kaydetti. Cezayir'de 45 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteren üretim tesisinde de kapasite artırmaya yönelik yatırımların sürdüğünü ifade etti.

AKY GRUP, KURU GIDA VE ELEKTRİKLİ MOBİLİTEDE KÜRESEL OYUNCU

AKY Grup, kuru gıda teknolojileri ve elektrikli mobilité alanlarında geliştirdiği yüksek katma değerli ürünlerle 6 kıtada 88 ülkeye ihracat yaparak küresel pazarlardaki gücünü artırdı. AR-GE odaklı yatırımlarını AKY Technology ve Ortimobil markalarıyla sürdüren Grup, ileri teknoloji çözümleri ve yerli elektrikli araçlarıyla Türkiye ekonomisine sağladığı ihracat katkısını büyüttü.



Kuru gıda teknolojileri ile elektrikli mobilité sektörlerinde küresel ölçekte çözüm ortağı konumunda bulunan AKY Grup, ürün geliştirme çalışmalarını hızlandırdı. AR-GE odaklı yatırımlarını sürdüren AKY Grup, yüksek katma değerli ürünleriyle ihracat hacmini artırarak Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı büyütme odaklandı.

88 ülkeye ihracatla küresel pazarlarda gücünü artırdı

Mersin Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 110 bin metrekaRELİK üretim alanında, 400 kişilik istihdamıyla faaliyetlerini sürdüren AKY Grup, AKY Technology ve Ortimobil markalarıyla geliştirdiği ileri teknoloji çözümleriyle ürünlerini 6 kıtada 88 ülkeye ihraç etme başarısı elde etti. Bakliyat çeşitleri ve kuru yemiş eleme, tohum işleme ve paketlenme alanlarında 350 farklı makine ve ekipman imal eden AKY Technology, yüksek verimlilik ve operasyonel avantaj sağlayan Excell kapalı eleme makinesi serisi ile uluslararası pazarlarda güçlü bir konum elde etti. Makine ihracatının yanı sıra dünyanın farklı coğrafyalarında anahtar teslim entegre tesis kurulumları da gerçekleştiren AKY Technology, yıllık 200 fabrika kurabilecek üretim ve mühendislik altyapısıyla ihracat pazarlarında ölçekli büyümesini sürdürdü.

"Uçtan uca teknoloji ve mühendislik çözümleri sunuyoruz"

AKY Grup İcra Kurulu Başkanı Gökmen Akyürek; AR-GE, imalat, kalite kontrol, lojistik ve montaj süreçlerini entegre bir anlayışla yönettiklerini belirterek yenilikçi ve ihracat odaklı projeler geliştirdiklerini söyledi. Bakliyat ve tohum

AKY Grup İcra Kurulu Başkanı Gökmen Akyürek, yerli mühendislik ve ileri teknolojiyle Türkiye'yi gıda teknolojileri ve elektrikli mobilitéde küresel bir çözüm ortağına dönüştürmeyi hedeflediklerini söyledi.

işlemede ön temizleme, taş ayırma, hafif tane ayırma, triyör, fırçalama, ilaçlama, renk ayırma, çuvallama, kabuk soyma ve ceviz kırma makineleri; paketlenme aşamasında ise dikey, rotary tip, dolum, tohum sayma ve balyalama makineleri ürettiklerini belirten Akyürek, paketlenme sonrasında robotik sistemler, metal dedektörler, streçleme, shrink, vakum, koli kodlama ve yapıştırma makineleri geliştirdiklerini aktardı. Ürün taşıma ve depolamada elevator, konveyör bant, helezon ve silo sistemleri imal ettiklerini söyleyen Akyürek, Excell serisi yeni nesil makinelerle sektörde fark yarattıklarını ifade etti.

Elektrikli mobilitéde yerli üretimle güçlü açılım

AKY Grup'un elektrikli mobilité alanındaki markası Ortimobil'e ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Gökmen Akyürek, yüzde 100 yerli sermayeyle lüks elektrikli golf ve hizmet araçları ürettiklerini söyledi. Kargo taşıyıcıdan ambulansa, askeri hizmet araçlarından minivan ve cabrio modellere kadar geniş bir ürün portföyü sunduklarını belirten Akyürek, araçların 2, 4 ve 6 kişi taşıma kapasiteleriyle farklı kullanım alanlarına ve müşteri ihtiyaçlarına göre güncellendiğini ifade etti. Akyürek, Ortimobil imzalı araçlarda iç aydınlatma, elektrikli park freni ve elektrikli direksiyon gibi özelliklerin yer aldığını, trafığa uygunluk belgeli modellerle de pazarda dikkat çektiklerini dile getirdi. Elektrikli binek araç alanında da ürün gamını genişlettiklerini kaydeden Akyürek, Ortimobil'in geçen yılın ikinci yarısında yeni elektrikli binek araç modeli ALEXA'yı piyasaya sunduğunu söyledi. ALEXA'nın 4 kişilik geniş iç hacmiyle şehir içi ulaşım için pratik bir çözüm sunduğunu belirten Akyürek, modelin 100 kilometre menzile sahip olduğunu, 6-8 saat içinde tam şarj olabildiğini ve maksimum 70 km/s hıza ulaştığını ifade etti.





B-REÇETE SİSTEMİ TARIM PAYDAŞLARINA TANITILDI

Bitki koruma ürünlerinin doğru, kontrollü ve izlenebilir kullanımını sağlamak amacıyla Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hayata geçirilecek B-REÇETE Sistemi, Adana'da düzenlenen bilgilendirme toplantısıyla sektör paydaşlarına tanıtıldı.

Tarım ve Orman Bakanlığı Gıda ve Kontrol Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Yunus Bayram, Türkiye'nin yıllık bitkisel üretiminin 130-135 milyon ton seviyesinde olduğunu, bunun yaklaşık 50-55 milyon tonunun yaş meyve ve sebzeden oluştuğunu belirtti.

Türkiye'de 669 kayıtlı zararlı organizma ile mücadele edildiğini hatırlatan Bayram, bu mücadelenin etkin yürütülmemesi hâlinde hem ürün kayıplarının hem de insan ve hayvan sağlığına yönelik risklerin artabileceğini söyledi. B-REÇETE Sistemi'ni Türkiye'de bir ilk olarak nitelendiren Bayram, "Bu sistem, bir milat niteliğindedir. Bayiden üreticiye, reçete yazanlardan il ve ilçe müdürlüklerine kadar tüm paydaşlar sürecin içinde yer alacak. Hangi tarlada, hangi ürüne, ne kadar bitki koruma ürünü kullanıldığı il, ilçe ve parsel bazında izlenebilecektir." dedi.

Sistemin hâlen geliştirme aşamasında olduğunu ve ÇKS ile TUKAS gibi mevcut dijital altyapılarla entegre çalışacağını belirten Bayram, kullanıcı geri bildirimleriyle sistemin daha da güçleneceğini ifade etti.

MERSİN SERBEST BÖLGESİ'NİN TİCARET HACMI 3,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Doğu Akdeniz'in önemli ticaret merkezlerinden Mersin Serbest Bölgesi, 2025 yılında 3,5 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştı. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren 77'si yabancı toplam 337 firmaya ev sahipliği yapan bölge, sanayi ve tarım ürünleri ağırlıklı yapısıyla çok sayıda ülkeye ihracat gerçekleştirdi.

2025 yılı itibarıyla ticaret hacminin yüzde 64'ünü sanayi, yüzde 36'sını ise tarım ürünleri oluşturdu. Gıda, kimya, demir ve çelik en yoğun işlem gören ürün grupları olurken; Amerika Birleşik Devletleri, Irak, İran, İtalya ve Çin en fazla ihracat yapılan ülkeler arasında yer aldı. Mersin Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. Genel Müdürü Edvar Mum, bölgenin Türkiye'deki serbest bölgeler arasında ticaret hacmi bakımından ikinci sırada bulunduğunu belirtti. Mum, 2024 yılında 3,7 milyar dolar olan ticaret hacminin 2025'te küresel koşulların etkisiyle yüzde 5 azalarak 3,5 milyar dolara gerilediğini ifade etti. Edvar Mum, bölgenin kuruluşundan bu yana toplam ticaret hacminin ise 85 milyar doları aştığını vurguladı.

Bölgede yaklaşık 8 bin 300 kişiye doğrudan istihdam sağlandığını kaydeden Edvar Mum, altyapı yatırımlarının ve tanıtım faaliyetlerinin sürdüğünü belirterek, "Uluslararası piyasalarda beklenen şartların oluşması hâlinde 2026 yılında 4 milyar dolar ticaret hacmine yaklaşmayı öngörüyoruz." dedi.



BATEM Müdürü
Abdullah Ünlü

TESCİLLENEN 8 TROPİKAL MEYVE, MİLLÎ ÇEŞİT LİSTESİNE GİRDİ

Lezzeti ve yüksek katma değeriyle öne çıkan tropikal meyvelerin Türkiye koşullarına uyum sağlamasına yönelik yürütülen çalışmalar sonuç verdi. Antalya ve Mersin'de yürütülen projeler kapsamında tescillenen 8 tropikal meyve çeşidi, Millî Çeşit Listesi'ne alınarak tarım ekonomisine kazandırıldı.

Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü (BATEM), İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ile Akdeniz Üniversitesi iş birliğinde 2017 yılında başlatılan çalışmalar; Alanya, Gazipaşa ve Mersin'in Anamur ilçelerinde yoğunlaştı. Sera, açık alan ve laboratuvar ortamlarında yürütülen adaptasyon çalışmaları sonucunda pitaya türünde "Cosmic Charlie" ve "Bloody Mary", çarkıfelek (passiflora) türünde "Possum Purple", mango türünde "Kent", longan türünde "Kohala", litchi türünde ise "Brewster" ve "Mauritius" çeşitleri tescil edilerek Millî Çeşit Listesi'ne kaydedildi.

Tescil süreciyle birlikte özel sektör yatırımlarının da hız kazandığını belirten BATEM Müdürü Abdullah Ünlü, mango, pitaya, çarkıfelek, papaya ve yıldız meyvesi gibi türlerde üretim miktarının önemli ölçüde arttığını söyledi. Ünlü, enstitü bünyesinde 5 ayrı lokasyonda 2 bin 856 dekar açık alan, 41 dekar örtü altı ve 4 dekar kapalı laboratuvar alanında AR-GE faaliyetlerinin sürdürüldüğünü ifade etti.

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

Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



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

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP