

## İHRACATIN AKDENİZ ÜSSÜNDE YENİ KADRO, YENİ ENERJİ

Türkiye ekonomisine 2025 yılında 16,8 milyar doların üzerinde döviz kazandıran Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), bünyesindeki 8 Birliğin olağan seçimli genel kurullarında ihracat vizyonunu ve stratejisini yenileyerek bölgeye yön verecek lider kadroları belirledi.



### ADANA'DA İHRACAT AKADEMİSİ BAŞLADI

Adana İhracat Akademisi, üniversite-sanayi iş birliğiyle ihracat ekosistemine nitelikli insan kaynağı kazandırmayı amaçlıyor.

### KAYSERİ'DEN AVRUPA İLE DİJİTAL İŞ BİRLİĞİ

Kayseri Ticaret Odası (KTO), Belçika ve Çekya ile birlikte hayata geçirdiği DigiConnect Projesi ile dijital iş birliği ağlarını artırmayı hedefliyor.

### AKİB, İNOVATİF MERKEZLERİ İNCELEDİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) yöneticileri, Adana Sanayi Kampüsü'ndeki merkezlerde sunulan hizmetleri yerinde inceledi.

# KIVANÇ

---

## ENERJİ

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

**TOPCON** 610-640 W

YENİ NEJİL TEKNOLOJİ



[kivancsolar.com](http://kivancsolar.com)

# Gücümüzü istikrardan, hızımızı değişimden alarak dönüşümle büyüyen bir geleceğe yürüyoruz



## RAHMI İNCETAN

Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları  
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

**K**üresel ticaretin rotasının yeniden çizildiği, jeopolitik ve ekonomik belirsizliklerin derinleştiği tarihi bir eşikteyiz. Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) olarak bizler, bu türbülanslı dönemi yalnızca bir “hayatta kalma” süreci değil; üretim kaslarımızı güçlendirdiğimiz ve küresel tedarik zincirindeki konumumuzu tahkim ettiğimiz bir “stratejik dönüşüm” fırsatı olarak değerlendiriyoruz.

2025 yılını 16,8 milyar dolarlık devasa bir döviz girdisiyle kapatan Birliğimiz, 2026 yılında da başarı hikâyelerine yenilerini eklemeye devam ediyor. Nisan ayında yüzde 27 artışla 1,65 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Birliğimiz, Ocak-Nisan döneminde performansını yüzde 11 artırarak 6,3 milyar dolara taşıdı. Yıllıklandırılmış ihracat değerimiz ise yüzde 2 artışla 17,4 milyar dolara ulaştı.

Yılın dördüncü ayında demir ve demir dışı metal-lerde yüzde 46, yaş meyve sebze yüzde 41 ve hububatta yüzde 29'luk artışlarımız sadece istatistik değil; Türk malına duyulan güvenin ve pazar çeşitlendirme stratejimizin somut başarısıdır. Artık yalnızca geleneksel pazarlara yaslanmıyoruz; İspanya'da yüzde 183, Fas'ta yüzde 154 ve Mısır'da yüzde 88'lik olağanüstü ivmelenmeler, AKİB'in “Uzak Pazarlar” ve “Alternatif Güzergâhlar” stratejisinin ne kadar isabetli olduğunu ortaya koymaktadır. Avrupa'daki talep daralmasına rağmen İtalya ve Romanya'da pazar derinliğimizi artırmamız, Akdenizli ihracatçıların kalite standartlarındaki kararlılığının yansımasıdır.

Nisan ayında bünyemizdeki 8 Birlikte gerçekleştirdiğimiz olağan seçimli genel kurullar, AKİB'in demokratik olgunluğunu ve ortak akıl kültürünü bir kez daha doğruladı. Bu seçimler yalnızca isimlerin belirlendiği bir görev değişimi değil; ihracat odaklı büyüme irademizin ve vizyonumuzun yeniden tanımlandığı bir milattır. AHBİB ve ASHİB'de tecrübeyle güveni tazeleyerek sürekliliği sağlarken; ADMİB, AHKİB, AKMİB, AKAMİB, ATHİB

ve Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nde hizmet bayrağını devralan yeni yönetimler, istikrar ve dinamizmi tek bir potada buluşturmuştur. Bu güçlü harmoni, Akdenizli ihracatçıların değişen dünya düzenine en hızlı uyum sağlayan yapı olduğunun en somut göstergesidir.

Bugüne kadar AKİB'in kurumsal kimliğini ve ihracat vizyonunu ilmek ilmek işleyen önceki dönem başkanlarımıza ve yönetim kurulu üyelerimize; sergiledikleri vizyoner liderlik ve ülkemiz ekonomisine sundukları paha biçilemez katkılar için en kalbi şükranlarımızı sunuyoruz.

Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan tarafından ilan edilen “Türkiye Yüzyılı Yatırım İçin Güçlü Merkez Programı”, üretim ve ihracat istahımızı artıran, sanayicimizin omuzlarındaki yükü hafifleten bir katalizör olmuştur. Kurumlar vergisi indirimleri ve döviz dönüşüm destekleri gibi yapısal teşvikler, rekabetçiliğimizi korumamız açısından kritik öneme sahiptir. Bu vesileyle, her koşulda ihracatçının yanında duran Sayın Cumhurbaşkanımıza, Ticaret Bakanımız Sayın Ömer Bolat'a ve Merkez Bankası Başkanımız Sayın Fatih Karahana'ya teşekkürlerimizi sunuyoruz. Devletimizin sağladığı bu çok kıymetli destekler, küresel pazarlardaki en büyük dayanağımızdır.

Katma değeri yüksek tarımsal üretimin yanında tasarım üstünlüğüne sahip teknoloji yoğun sanayi ürünlerinde Akdeniz Bölgesi'nin gücünü küresel pazarlarda en yüksek değerlerde yansıtan tüm üyelerimize, gece gündüz demeden çalışan kurum personeline, paydaşlarımıza, yeni dönemde sorumluluk alan tüm Birlik başkanlarımıza ve ekiplerine yürekten teşekkür ediyorum. İnancımız tam: Akdeniz'in gücü, Türkiye'nin gücüdür. Hedefimiz, yılı çift haneli büyüme rakamları ile tamamlayarak ülkemizin kalkınma yolculuğuna en güçlü katkıyı sunmaya devam etmektir.

## AKİBaktüel

### SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına  
Veysel Memiş

### YAYIN KURULU

Adem Derinel, Aziz Aytekin,  
Bülent Sarıkaya, İmam Gazali  
Hıradağı, Rahmi İncetan,  
Yusuf Uçurum, Yüksel Akgöl

### 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

### YAPIM

**NAR PR**

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim  
Danışmanlık Ltd. Şti.

### YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt  
senyurt@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.

## NİSAN İHRACATINDA REKOR ARTIŞ



### 7 > Değerlendirme

AKİB, NİSAN'DA 1,65 MİLYAR DOLARLIK İHRACATA İMZA ATTI



### 8 > Haber

PORTEKİZ'LE ORTAKLIK ÇOK BOYUTLU BÜYÜYOR

### 9 > Haber

TÜRKİYE-SURİYE HATTINDA 10 MİLYAR DOLAR HEDEFLİ YENİ DÖNEM

### 21 > Haber

MERSİN, YENİ LOJİSTİK MERKEZİYLE KÜRESEL TİCARETTE GÜÇLENİYOR

### 22 > Aktüel Haber

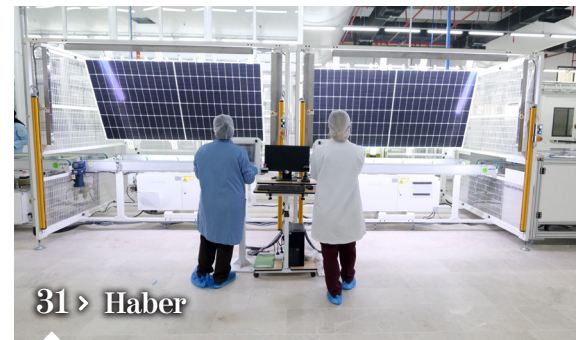
ANADOLU'NUN HAFIZASI: KAYSERİ'NİN TARİH VE KÜLTÜR ROTALARI

### 25 > Haber

TÜRKİYE-ROMANYA TİCARETİNDE 20 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

### 28 > Haber

CEYHAN'DA ÜRETİCİ-SANAYİCİ BULUŞMASI



### 31 > Haber

KIVANÇ ENERJİ, DEPOLAMALI GES VE RES İÇİN HAZIRLIK YAPIYOR



### 34 > Araştırma

TUNUS'TA ÇOK SEKTÖRLÜ FIRSATLAR VAR

### 36 > Haber

BETA ENERJİ, YENİ KAMPÜSÜYLE KÜRESEL TALEBE YANIT VERECEK

### 37 > Haber

AVRUPA'NIN BATARYA DEVİ, ENERJİ YÖNETİMİNDE TÜRK İMZASINI SEÇTİ



### 38 > Haber

TÜRK MOBİLYASI İÇİN ABD'DE YENİ FIRSAT PENCERESİ

**! 600 MWp GES**  
■ Kurulumu Gerçekleştirdik!

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



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.



TOBB



## 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.





# NİSAN İHRACATINDA REKOR ARTIŞ

Nisan ayında Türkiye'nin ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,3 artarak 25,4 milyar dolara ulaşırken tüm sektörler ihracat artışı kaydetti. Otomotiv, kimya ve elektrik-elektronik sektörleri en yüksek ihracat değerlerine ulaştı.

Nisan ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ordu'da açıklandı. 2026 yılı Nisan ayında, geçen yılın aynı ayına göre ihracat yüzde 22,3 oranında artışla 25 milyar 403 milyon dolar, ithalat yüzde 3,1 oranında artışla 33 milyar 909 milyon dolar oldu. 2026 yılı Ocak-Nisan döneminde ise ihracat yüzde 3 oranında artışla 88 milyar 630 milyon dolara ulaştı.

Ordu Üniversitesi'nde düzenlenen toplantıda konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, birçok rekorun kırıldığı harika bir nisan ayı ihracat tablosu elde ettiklerini ifade etti. Nisan ayında cumhuriyet tarihinin en yüksek ikinci aylık mal ihracatı rakamının elde edildiğini vurgulayan Bakan Bolat, "Biliyorsunuz Aralık 2025'te ihracatımız 26,3 milyar dolardı. Ondan bir tık aşağıda nisan ayı, ihracatçılarımızın çok iyi bir performans kaydettiği ay oldu. Tabii böyle olunca tüm zamanların ikinci ve en yüksek nisan ihracatı gerçekleştirildi. Ve iki gün önce perşembe günü de neredeyse 2 milyar dolara yakın ihracat ile en fazla ihracat yapılan dördüncü günü gerçekleştirdik. Ve nisan ayındaki ihracat artışı hem oran olarak hem de mutlak değer olarak son 52 ayın yani Kasım 2021'den bu yana en fazla ihracat artışı sağlanan ay oldu. Ve beşincisi de yine çok güzel

bir veri. Nisan ayı itibarıyla son 12 ay yıllıklandırılmış ihracatımız 275,8 milyar dolara ulaşarak mal ihracatında yeni bir rekor kırmıştır."

## "Mal ve hizmet ihracatı nisan itibarıyla yıllık bazda 398 milyar dolara yükseldi"

Bakan Bolat, ocak ve şubat aylarında emtia fiyatlarında yaşanan sert yükselişlere, enerji krizinin tetiklediği maliyet baskılarına ve çevre coğrafyada yaklaşık 12 ülkeyi etkileyen Körfez kaynaklı jeopolitik gerilimlere rağmen, mal ve hizmet ihracatının nisan itibarıyla yıllık bazda 398 milyar dolara yükseldiğini belirtti. Bolat, nisan ayı rekorlarına ek olarak şunları söyledi: "İhracatçılarımızın ve bakanlığımızın yoğun çalışmalarıyla elde edilen nisan ayı sonuçları hamdolsun yüz güldüren sonuçlar olarak tarihe geçti. Nisan ayı 25,4 milyar dolar olarak gerçekleştirildi. Aralık ayındaki 26,3 milyar dolardan sonra en büyük artış. Dikkatinizi artış oranına çekmek istiyorum. Yüzde 22,3 bu artışımız."

## "Nisan ayında 26 sektörün tamamı ihracatını artırdı"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise takvimin etkisiyle nisan ayında 26 sektörün tamamının ihracatını artırdığını, en yüksek değerlere otomotiv, kimya ve elektrik-elektronik sektörlerinde ulaşıldığını söyledi. Gültepe, "Sektörler sıralamasında otomotiv, 3,9 milyar dolarla liderliğini sürdürdü. Otomotivi 3,1 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1,8 milyar dolarla elektrik-elektronik, 1 milyar 451 milyon dolarla hazır giyim ve 1 milyar 438 milyon dolarla çelik sektörümüz takip etti. TİM verilerine göre, geçen ay 61 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan 5 ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir şeklinde sıralandı. Nisan ayında 1.018 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Bu firmalarımızın ihracatımıza katkısı yaklaşık 122 milyon dolar oldu. Parite ise ihracatımıza geçen ay 435 milyon dolar katkı verdi." diye konuştu.

Gültepe geçen ay 166 ülke ve bölgeye ihracatın arttığını, 54 ülke ve bölgede ise düşüş olduğunu bildirdi. En çok ihracat yapılan ülkelerin Almanya, ABD, İtalya, Birleşik Krallık ve İspanya şeklinde sıralandığını belirten Gültepe, "Almanya, İspanya ve Endonezya'nın aralarında bulunduğu 13 ülkede bugüne kadarki en yüksek ihracat hacmimize ulaştık." dedi.

**25,4**  
**MİLYAR**  
**DOLAR**  
**TÜRKİYE'NİN**  
**NİSAN AYI**  
**İHRACAT**  
**TUTARI**

# AKİB, NİSAN'DA 1,65 MİLYAR DOLARLIK İHRACATA İMZA ATTI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), nisan ayında ihracatını yüzde 27 artırarak 1,65 milyar dolara çıkarırken özellikle kimya, demir-çelik ve tarım sektörleri ile İtalya, İspanya ve Romanya pazarlarında güçlü büyüme kaydetti.



*AKİB'in 2026 Ocak-Nisan dönemindeki ihracatı 6,3 milyar dolara yükselirken yıllıklandırılmış ihracat 17,4 milyar dolara ulaştı.*

**A**kdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, nisan ayında 1,65 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. Yılın dördüncü ayında, geçen yılın aynı dönemine göre ihracat performansında yüzde 27 oranında artış sağladıklarını belirten Başkan Veysel Memiş, demir-çelik, yaş meyve sebze, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar ile kimyevi maddeler sektörlerinde ihracat hacminde çift haneli yükseliş kaydedildiğini vurguladı.

Başkan Veysel Memiş, "Yüzde 27'lik artış, dengeli ve yaygın bir ihracat yapısı kurma hedefimiz doğrultusunda doğru yönde ilerlediğimizi gösteriyor. Kur, maliyet ve talep dengesi ihracatımız açısından kritik olmaya devam ediyor. Ancak üretim kabiliyetimiz, esnek pazar yapımız ve devlet destekleriyle bu ivmeyi koruyacağımıza inanıyoruz. Hedefimiz, yılı çift haneli büyüme ile tamamlamak." dedi.

Türkiye Yüzyılı Yatırım İçin Güçlü Merkez Programı kapsamında, üretim ve ihracata yönelik teşvikleri çok kıymetli bulduklarını vurgulayan Veysel Memiş, "Rekabetçiliğimizi artıracak yapısal adımların hızla atılmasıyla yeniden güçlü bir ivme yakalayabileceğimize inanıyoruz. Kurumlar vergisi indirimi başta olmak üzere üretim ve ihracatı destekleyen teşvikler dolayısıyla Sayın Cumhurbaşkanımıza şükranlarımızı sunuyoruz." diye konuştu.

## Nisan'da güçlü tablonun lokomotifleri kimya, demir-çelik ve tarım sektörleri

Veysel Memiş, AKİB'in nisan ihracatını bağlı Birliklere göre değerlendirirken şunları söyledi: "En çok ihracatı, yüzde 27 artış ve 581,9 milyon dolar değer ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Bu Birliğimizi,

yüzde 46 artış ve 418 milyon dolar değer ile Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz ikinci sıradan, yüzde 29 artış ve 173,3 milyon dolar değer ile Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz üçüncü sıradan takip etti. Yine nisan ayında Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz yüzde 41 artış ve 162,9 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 103,7 milyon dolar, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 91,2 milyon dolar, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 41,4 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 30,6 milyon dolar ihracat değeri elde etti. Söz konusu dönemde demir-çelikte yüzde 46, yaş meyve sebze yüzde 41, hububat, bakliyat yüzde 29, kimyada yüzde 27 oranında ihracat artışlarına imza attık."

## "Lider pazarlar İtalya, İspanya ve Romanya'da çift haneli büyüme sağladık"

AKİB'in nisan performansında özellikle Avrupa'da elde edilen sonuçların dikkat çekici olduğunu belirten Başkan Veysel Memiş, bu coğrafyada Akdenizli ihracatçıların pazar derinliğini belirgin şekilde artırdığını, aynı zamanda ürün çeşitliliği, kalite standardizasyonu ve tedarik sürekliliği açısından bu bölgedeki konumlarını daha stratejik bir seviyeye taşıdığını ifade etti.

Başkan Veysel Memiş, şöyle konuştu: "Nisan'da en fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde 145,2 milyon dolar değer ile İtalya birinci, 141,8 milyon dolar değer ile Romanya ikinci, 108,8 milyon dolar değer ile Irak üçüncü sırada yer aldı. İhracat hacminde en güçlü ivmelenmeyi yakaladığımız pazarlar ise yüzde 183 artış ve 84,4 milyon dolar değer ile İspanya, yüzde 154 artış ve 35,1 milyon dolar değer ile Fas, yüzde 88 artış ve 65,4 milyon dolar değerle Mısır oldu."



*AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş*



# PORTEKİZ'LE ORTAKLIK ÇOK BOYUTLU BÜYÜYOR

Lizbon'da gerçekleştirilen Türkiye-Portekiz JETCO Toplantısı'nda, 3,7 milyar dolarla tarihî zirveye ulaşan ticaret hacminin daha da artırılması hedeflenirken karşılıklı yatırımlar ve üçüncü ülkelerde ortak projelerle ekonomik ilişkilerin çok boyutlu şekilde geliştirilmesi kararlaştırıldı.

Türkiye ile Portekiz arasındaki ekonomik ilişkiler, Lizbon'da gerçekleştirilen Türkiye-Portekiz Ekonomi ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) 5. Dönem Toplantısı ile yeni bir ivme kazandı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Portekiz Dışişleri Bakanı Paulo Rangel eş başkanlığında yapılan toplantı, iki ülke arasında ticaret, yatırım ve stratejik iş birliklerini daha üst seviyeye taşıyacak kapsamlı bir yol haritasını ortaya koydu.

Toplantının odağında ikili ticaretin artırılması, karşılıklı yatırımların derinleştirilmesi, müteahhitlik hizmetlerinin genişletilmesi ve üçüncü ülkelerde ortak projelerin geliştirilmesi yer aldı. Sanayi ve teknoloji, enerji, tarım, çevre, ulaştırma ve savunma sanayisi gibi geniş bir yelpazede iş birliğinin güçlendirilmesi konusunda taraflar arasında güçlü bir mutabakat sağlandı. Avrupa Birliği gündeminde öne çıkan Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, yeşil dönüşüm ve dijital ekonomi başlıkları da görüşmelerin kritik bileşenleri arasında yer aldı.

## Türkiye-Portekiz arasındaki ticaret hacmi tarihi zirveye ulaştı

İki ülke arasındaki ticaret hacminin 2025 itibarıyla 3,7 milyar dolarla tarihi zirveye ulaşması, ekonomik ilişkilerde yakalanan ivmenin somut göstergesi olarak öne çıkarken taraflar bu performansı daha ileri taşıma konusunda kararlılık sergiledi. Türkiye'nin Portekiz'deki yatırımlarının, üçüncü ülkeler

üzerinden yönelen sermaye ile birlikte yaklaşık 1,6 milyar avroya ulaşması ise iş dünyasının Portekiz pazarına duyduğu güveni pekiştiren önemli bir veri olarak değerlendirildi.

Diplomatik ilişkilerde 100. yılın kutlandığı bir dönemde gerçekleşen toplantı, Türkiye ile Portekiz arasındaki ekonomik ortaklığın yalnızca mevcut kazanımlarla sınırlı kalmayacağını, aksine daha derin, çok boyutlu ve sürdürülebilir bir iş birliği modeline evrileceğini ortaya koydu.

## "İş birliğimizi derinleştirmeye yönelik kapsamlı görüş alışverişinde bulunduk"

Toplantıda ele alınan konulara da değinen Ticaret Bakanı Ömer Bolat, şu ifadeleri kullandı: "Portekizli muhataplarımızla ikili ticaretimizin yanı sıra karşılıklı yatırımlar, müteahhitlik hizmetleri, üçüncü ülkelerde iş birliği, sanayi ve teknoloji, enerji, tarım, çevre, ulaştırma ve savunma sanayi gibi stratejik alanlarda iş birliğimizi daha da derinleştirmeye yönelik kapsamlı görüş alışverişinde bulunduk. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi başta olmak üzere Avrupa Birliği (AB) gündemindeki önemli başlıkları da detaylı biçimde ele aldık."

Portekiz'in Türkiye için önemli ticaret ortaklarından biri olduğuna işaret eden Bakan Bolat, karşılıklı güvene dayalı güçlü ekonomik ilişkileri ve köklü kültürel bağları daha da ileriye taşıma bakımından, "JETCO Toplantısı" ile Türk ve Portekizli iş insanlarını bir araya getirecek "Yuvarlak Masa" toplantılarının, önemli katkı sağlaması noktasında mutabık kaldığını vurguladı.

## Türkiye'nin Portekiz'e ihracatı 1,83 milyar dolar, ithalatı 1,87 milyar dolar

Türkiye ile Portekiz arasındaki ticaret hacmi son yıllarda hızla artarak Covid-19 öncesindeki 2 milyar dolar seviyesinden 2024'te 3 milyar dolara, 2025'te ise 3,7 milyar dolara yükseldi. 2025'te Türkiye'nin Portekiz'e ihracat tutarı 1,83 milyar dolar, ithalat tutarı ise 1,87 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Portekiz'de, bilişim, yazılım, telekomünikasyon, elektronik, makine, metal eşya üretimi, seramik, kâğıt, orman ürünleri, tekstil, inşaat, mühendislik ve danışmanlık, yenilenebilir enerji, atık depolama, mobilya üretimi ve taş ocağı işletmeciliği gibi sektörlerde faaliyet gösteren 77 Portekiz sermayeli Türk kökenli şirket bulunuyor.

1,83  
MİLYAR  
DOLAR

TÜRKİYE'NİN  
2025 YILINDA  
PORTEKİZ'E  
YAPTIĞI  
İHRACAT

# TÜRKİYE-SURİYE HATTINDA 10 MİLYAR DOLAR HEDEFLİ YENİ DÖNEM

Türkiye-Suriye JETCO 1. Dönem Toplantısı'nda, iki ülke ticaret hacminin 3,7 milyar dolardan kademeli olarak 10 milyar dolara çıkarılması hedeflenirken; tekstil, tarım, gıda ve makine sektörlerinde iş birliğinin derinleştirilmesi kararlaştırıldı.

Türkiye ile Suriye arasında ekonomik ilişkilerde yeni bir eşik aşıldı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Suriye Ekonomi ve Sanayi Bakanı Nidal Şaar başkanlığında gerçekleştirilen Türkiye-Suriye Ekonomi ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) 1. Dönem Toplantısı, iki ülke arasında ticari entegrasyonu hızlandıracak kapsamlı bir yol haritasını devreye aldı. İstanbul'da tamamlanan görüşmelerin odağında ise ikili ticaret hacminin kademeli olarak 10 milyar dolara çıkarılması hedefi yer aldı.

## Tekstil, tarım, gıda ve makine sektörleri stratejik iş birliği alanlarını oluşturuyor

Halihazırda 3,7 milyar dolar seviyesinde bulunan ticaret hacminin önce 5 milyar dolara, ardından 10 milyar dolara taşınması için serbest ticaret mekanizmaları dahil geniş bir politika seti masaya yatırıldı. Tekstil, tarım, gıda ve makine sektörleri stratejik iş birliği alanları olarak öne çıkarken, tarımsal ticarete öngörülebilirliği artıracak düzenleyici çerçeveler konusunda karşılıklı bilgi paylaşımı kararlaştırıldı.

Toplantının en kritik başlıklarından biri lojistik ve tedarik zinciri altyapısı oldu. Bölgesel jeopolitik risklerin arttığı bir dönemde gümrük kapılarının tam kapasiteyle çalışması ve transit koridorlarının kesintisiz işlemesi, ticaretin sürdürülebilirliği açısından "stratejik zorunluluk" olarak tanımlandı. Türkiye-Suriye hattının; Ürdün, Suudi Arabistan ve Irak'a uzanan ticaret akışında kilit bir transit güzergâh haline getirilmesi hedeflendi. Bu çerçevede, iki ülke arasında gümrük süreçlerini sadeleştirecek Ortak Gümrük Komitesi'nin kurulmasına yönelik anlaşma da devreye alındı. Yeni yapı ile sınır

3,7  
MİLYAR  
DOLAR

TÜRKİYE  
İLE SURİYE  
ARASINDAKİ  
TİCARET  
HACMİ

Türkiye ve Suriye, JETCO Toplantısı'nda ürün güvenliği ve teknik alanlarda iş birliği anlaşması imzaladı.

geçişlerinin hızlandırılması, aktarma maliyetlerinin azaltılması ve doğrudan teslimat mekanizmalarının güçlendirilmesi planlandı.

## Türk firmalar Suriye'de hayata geçirilecek projelerde aktif rol üstlenecek

Öte yandan, Suriye'nin yeniden inşa süreci Türk iş dünyası açısından en yüksek potansiyel barındıran alanlardan biri olarak öne çıktı. Türk müteahhitlik firmalarının konut, altyapı, enerji ve ulaşım projelerinde aktif rol üstlenmesi konusunda mutabakat sağlanırken teknik müşavirlik ve proje yönetimi alanlarında yeni iş birliklerinin önü açıldı. Enerji tarafında ise elektrik şebekelerinin yeniden kurulması, yenilenebilir enerji yatırımları ve fosfat gibi kritik madenlerin değerlendirilmesi gündemin üst sıralarında yer aldı.

## "Ekonomik ve ticari ilişkilerde tarihî bir dönüm noktasına şahitlik ettik"

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Suriye ile ekonomik ve ticari ilişkilerde tarihi bir dönüm noktasına şahitlik ettiklerini kaydederek Ağustos 2025'te Ankara'da imzaladıkları JETCO'nun ilk oturumunu İstanbul'da büyük bir başarı ve karşılıklı güven ekseninde tamamladıklarını söyledi. Bakan Bolat, "İmzaladığımız JETCO 1. Toplantı Protokolü, ilişkilerimizin artık kurumsal bir zemine oturduğunun, ticaret alanında kurumsal bir zemine oturduğunun ilanıdır." dedi.

Suriye Ekonomi ve Sanayi Bakanı Nidal Şaar da Türkiye ile iyi bir zeminde, iyi bir sahada çalışmalara başladıklarını belirterek ekonomik, kültürel hizmetler ve sosyal alanda iş birliğini devam ettirdiklerini ifade etti.

Öte yandan Türkiye-Suriye 1. Dönem JETCO Toplantısı kapsamında, iki ülke arasında, "ürün güvenliği ve denetimi", "teknik düzenlemeler", "standardizasyon", "uygunluk" ve "metroloji" alanlarında iş birliği anlaşmaları imzalandı.





# İHRACATIN AKDENİZ ÜSSÜNDE YENİ KADRO, YENİ ENERJİ

Küresel belirsizliklerin derinleştiği 2025 yılında, Türkiye'ye 16,8 milyar doların üzerinde döviz kazandırarak güçlü bir performans ortaya koyan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), nisan ayı boyunca geleceğini şekillendiren kritik bir süreci tamamladı. Bünyesindeki 8 Birlikte gerçekleşen olağan seçimli genel kurullar, yalnızca bir görev değişimini aşan; vizyonun, stratejinin ve ihracat odaklı dönüşüm iradesinin yeniden tanımlandığı bir dönüm noktasını temsil etti. Akdenizli ihracatçılar, önümüzdeki dört yıl boyunca bölge ve ülke ihracatına yön verecek lider kadroları belirlerken istikrar ile yenilenmeyi dengeli bir şekilde harmanladı. Akdeniz Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Başkanı Veysel Memiş ve Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkanı Yüksel Akgöl güven tazeleyerek sürekliliğin altını çizdi. Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nde (ADMİB) Rahmi İncetan, Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nde (AHKİB) Aziz Aytek, Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nde (AKMİB) İmam Gazali Hıradağı, Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nde (AKAMİB) Adem Derinel, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nde (ATHİB) Yusuf Uçurum, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nde Bülent Sarıkaya'nın başkanlık görevlerine seçilmesi, yeni dönemin dinamizmini ve dönüşüm kapasitesini ortaya koydu.

# AHBİB'DE BAŞKAN VEYSEL MEMİŞ GÜVEN TAZELEDİ

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nde Veysel Memiş, 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nda üyelerin güvenini tazeleyerek yeniden başkanlığa seçildi.



*Veysel Memiş, görev süresince ihracatı güçlendirmek ve sektörün gelişimi için çalıştıklarını vurguladı.*

**A**kdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nda, mevcut Başkan Veysel Memiş üyelerin desteğiyle yeniden başkanlığa seçildi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) yerleşkesinde 3 Nisan'da gerçekleştirilen genel kurulda konuşan Başkan Veysel Memiş, 2022 Nisan ayında devraldıkları görevi güçlü bir sorumluluk bilinciyle yürüttüklerini belirterek temel önceliklerinin sektörün ihtiyaçlarını doğru platformlarda ifade etmek ve ihracatçının rekabet gücünü artırmak olduğunu vurguladı. Görev süresi boyunca kamu kurumları ve ilgili bakanlıklarla yakın temas halinde olduklarını ifade eden Veysel Memiş, üyelerden gelen taleplerin çözümü için proaktif bir yaklaşım benimsediklerini kaydetti.

## "Ticaret heyetleri, UR-GE projeleri ve prestijli fuarlarda yer alarak ihracatta vites büyüttük"

Hizmet döneminde AHBİB'in performansına ilişkin verileri paylaşan Veysel Memiş, gerçekleştirilen faaliyetlerin somut çıktılar ürettiğine dikkat çekti. Bu kapsamda; hedef pazarlara yönelik 4 sektörel ticaret heyeti organize edilirken ihracatçı firmaların kurumsal kapasitesini geliştirmeye dönük 4 UR-GE projesi hayata geçirildi. Projeler kapsamında yurt dışı pazarlama faaliyetleri ve çok sayıda eğitim programı düzenlendi. Sektör içi koordinasyonu güçlendirmek adına 9 istişare toplantısı yapılırken, başarıyı teşvik etmek amacıyla 4 ödül töreni gerçekleştirildi. Öte yandan yeni pazarlara erişim stratejisi doğrultusunda 19 uluslararası fuara katılım sağlandı ve bu

organizasyonlardan elde edilen iş bağlantıları üye firmalarla paylaşıldı.

Tüm bu çalışmaların sonucunda AHBİB'in 2025 yılı itibarıyla 1,8 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaştığını belirten Veysel Memiş, bu performansın sektörün dinamizmini ve ihracatçıların küresel pazarlardaki etkinliğini ortaya koyduğunu ifade etti. Yeni hizmet dönemine ilişkin hedeflerini de paylaşan Veysel Memiş, AHBİB'in ihracat odaklı büyüme vizyonunu güçlendirerek sürdürdüğünü söyledi. "Bu bir bayrak yarışı" diyen Veysel Memiş, sektörün daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için mevcut çalışmaların üzerine koyarak ilerleyeceklerini dile getirdi.

## Yeni yönetim kurulu görev dağılımı yaptı

Memişoğlu Tarım Ürünleri Ticaret Ltd. Şti.'den Veysel Memiş'in liderliğinde şekillenen yeni yönetim kurulunda başkan yardımcılıklarına Tekinler Dış Ticaret Ltd. Şti.'den Hüseyin Tekin ve İnci Bulgur San. ve Tic. A.Ş.'den Selçuk Akıllı getirildi. Yönetim kurulunda ise Say-san Dış Tic. Ltd. Şti.'den Şahin Sayılır muhasebe sorumlusu (muhasip üye) olarak görev alırken; Dicle Gıda ve Tarım Ürünleri'nden Serdar Yıldızgözer, Halis Yağ ve Gıda'dan Mehmet Bulanık, Aves Enerji Yağ Gıda'dan Barış Doğan, Başhan Agro'dan Yusuf Memiş, Bulutlar Kuruyemiş'ten Şerafettin Bulut, Durum Gıda'dan Ayşe Gülçin Hazar ve İnterkim Kimya'dan Hamit Kubat yönetim kurulu üyesi olarak yer aldı.

*Başkan Veysel Memiş ve Yönetim Kurulu üyeleri, verilen desteğe teşekkür etti.*





ADMİB Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi İncetan

# ADMİB'DE BAYRAK DEĞİŞİMİ: RAHMI İNCETAN DÖNEMİ BAŞLADI

ADMİB'in 2025 Yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda Alev Metal Sanayi temsilcisi Rahmi İncetan başkanlığa seçilirken sekiz yıllık görev süresini tamamlayan Fuat Tosyalı yönetimi devretti.

**A**kdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB), 2025 Yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu'nun ardından yeni bir döneme girdi. 10 Nisan'da gerçekleştirilen genel kurulda tek liste ile seçime giren Rahmi İncetan, başkanlık görevini sekiz yıldır bu görevi yürüten Fuat Tosyalı'dan devraldı.

Genel kurulun tamamlanmasıyla birlikte yaptığı ilk değerlendirmede birlik ve beraberlik vurgusu yapan Başkan Rahmi İncetan, yeni dönemin "ortak akıl ve güç birliği" temelinde şekilleneceğini ifade etti. Yönetim kadrosunun genişlemesiyle daha dinamik ve kapsayıcı bir yapı oluşturmayı hedeflediklerini belirten Rahmi İncetan, "Devraldığımız bayrağı daha ileri taşımak için ekip olarak gücümüzü artıracacağız. İhracatta yakaladığımız ivmeyi daha da yukarı taşımak temel önceliğimiz olacak." dedi.

## Tosyalı için kapsamlı bir teşekkür mesajı yayımlandı

ADMİB, genel kurulun ardından sekiz yıl boyunca başkanlık görevini yürüten Fuat Tosyalı için kapsamlı bir teşekkür mesajı yayımladı. Yönetim Kurulu adına yapılan açıklamada, Tosyalı'nın iki dönemlik görev süresini tamamladığı ve ilgili mevzuat gereği yeniden aday olmadığı ifade edildi. Tosyalı döneminde ADMİB'in hem kurumsal kapasitesinde hem de ihracat performansında dikkat çekici bir gelişim kaydettiği belirtilirken 2017 yılında devralınan başkanlık göreviyle birlikte Birliğin küresel ölçekte daha etkin ve güçlü bir yapıya kavuştuğu ifade edildi.

## "Zorlu küresel koşullara rağmen sektör gücünü korudu"

2017 yılında devraldığı başkanlık görevinden bu yana ADMİB'i küresel ölçekte daha görünür ve etkin bir yapıya kavuşturan Tosyalı, görev süresine ilişkin değerlendirmesinde sektörün zorlu bir dönemden geçtiğine dikkat çekti. Tosyalı, küresel arz-talep dalgalanmaları, artan korumacılık politikaları, dumping soruşturmaları, yükselen enerji maliyetleri ve Avrupa Birliği öncülüğünde devreye alınan karbon düzenlemeleri gibi çok katmanlı risklere rağmen Türk demir-çelik sektörünün güçlü duruşu sergilediğini ifade etti.

ADMİB'in 34 şehirde 7 bin 900'ün üzerinde üyeye hizmet verdiğini belirten Tosyalı, görev süresi boyunca önceliklerinin; ihracatçıların uluslararası pazarlarda karşılaştığı engelleri azaltmak, yeni pazarlara erişimi kolaylaştırmak ve sektörü katma değerli üretime yönlendirmek olduğunu ifade etti.

Elde edilen kazanımların güçlü kurumsal yapı ve paydaş iş birliğiyle mümkün olduğunu vurgulayan Tosyalı, sektörün gelecek dönemde dijitalleşme, yeşil üretim ve yüksek katma değerli ürünlere geçiş alanlarında önemli bir ivme yakalayacağına inandığını kaydetti.

## ADMİB'in yeni yönetim kurulu

Alev Metal Sanayi adına Rahmi İncetan'ın yönetim kurulu başkanlığını üstlendiği ADMİB'in yeni yönetim kurulu şu şekilde oluştu: Tosyalı Demir Çelik Sanayi adına Fuat Tosyalı, Klass Dış Ticaret adına Adnan Ersoy Ulubaş, Erbosan Erciyas Boru Sanayi adına Şaban Altundağ, Hasçelik Kablo Sanayi adına Şahin Özbek, Tosyalı Filmaşın adına Şerif Yavuz Tosyalı, Kayrom Dış Ticaret adına Abdullah Yaşar, İskenderun Demir ve Çelik adına Meltem Alim Atmaca, Aytakin Sera Sistemleri Sanayi adına Bülent Aytakin, Isısan Isı Sanayi adına Mehmet Özbıyık, Uğur Pazya İç ve Dış Ticaret adına Uğur Pazya.

ADMİB Genel Kurulu'nda Başkan Rahmi İncetan ve ekibi dört yıl süreyle yetki aldı.



# AKAMİB'DE BAYRAK EL DEĞİŞTİRDİ; ADEM DERİNEL DÖNEMİ BAŞLADI

AKAMİB'de iki dönemdir başkanlık görevini yürüten R. Onur Kılıçer, düzenlenen olağan seçimli genel kurulun ardından görevini Adem Derinel'e devretti. Genel kurulda devir teslim süreciyle birlikte yeni dönem resmen başladı.



## Devir teslim süreci tamamlandı

Konuşmasında birlikte çalıştığı yönetim kurulu üyelerine, AKİB Genel Sekreterliğine, Ticaret Bakanlığı ve TİM yöneticilerine teşekkür eden Kılıçer, en büyük teşekkürü ise iki dönem boyunca desteklerini esirgemeyen ihracatçılara sundu. Genel kurul sonucunda üyelerin teveccühüyle başkanlık görevini devralan Adem Derinel'in yeni dönemde Birliği daha ileriye taşıyacağına inandığını ifade eden Kılıçer, 2026 yılında ihracatın artarak devam etmesi temennisinde bulundu. Genel kurulda ayrıca Başkan Yardımcısı Bülent Aymen de söz alarak Onur Kılıçer ve önceki yönetime teşekkürlerini ilettili, yeni yönetime başarı dileklerinde bulundu. Bülent Aymen günün anısına Onur Kılıçer'e plaket takdiminde bulundu.

## AKAMİB'in yeni yönetim kurulu

Adem Derinel başkanlığındaki AKAMİB Yönetim Kurulu şu şekilde oluştu: Arkopa Ahşap Panel San. A.Ş. (R. Onur Kılıçer), Bay İç ve Dış Tic. A.Ş. (Bülent Aymen), İntertim Orman Ürünleri İthalat İmalat İhracat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (Tarık Ciğer), Bellona Mobilya Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (Adem Ofraz), Kilim Mobilya A.Ş. (Erdoğan Yayla), Modams İhracat İthalat Ltd. Şti. (Davut Sümer), Modelin Mobilya Dek. İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti. (Ercan Güzel), Bayamtaş İthalat İhracat A.Ş. (Mehmet Raci Bayam), Erika Mobilya İnş. Nak. San. Tic. Ltd. Şti. (Ramazan Erikci) ve Güney Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti. (Semih Birbiri)

*Üyelerin desteğine teşekkür eden Başkan Derinel, "AKAMİB'i, ihracatta daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir geleceğe taşımak için tüm gücümüzle çalışacağız." dedi.*

**A**kdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin (AKAMİB) 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu, 15 Nisan'da AKİB Mersin Hizmet Binası'nda gerçekleştirildi. Genel kurulda, iki dönemdir yönetim kurulu başkanlığı görevini yürüten R. Onur Kılıçer görevini Yonpaş Orman Ürünleri şirketinin temsilcisi Adem Derinel'e devretti.

Genel kurulda konuşan Onur Kılıçer, 2018-2026 yılları arasındaki sekiz yıllık görev süresi boyunca hayata geçirilen çalışmalarını paylaştı. Bu süreçte Kayseri, Mersin, Adana ve Hatay'da toplam 8 UR-GE projesinin hayata geçirildiğini belirten Kılıçer, projelerden üçünün halen aktif olarak sürdürdüğünü ifade etti. Söz konusu projeler kapsamında 200 firmanın desteklendiğini, 17 ülkeye yönelik 20 yurt dışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirildiğini kaydetti.

## "İhracatımızı 1 milyar doların üzerine taşıdık"

Kılıçer, sözlerini şöyle sürdürdü: "2018 yılında devraldığımız görevde, Birliğimizin ihracatını 623 milyondan 1 milyar doların üzerine taşımanın gururunu yaşıyoruz. Sekiz yıl boyunca yürüttüğümüz URGE projeleri, ticaret heyetleri ve ihracat odaklı çalışmalarla hem mevcut firmalarımızın küresel pazarlardaki gücünü artırdık hem de yeni firmalarımızı ihracata kazandırdık. Elde edilen bu başarı, en başta siz kıymetli ihracatçılarımızın azmi ve emeğinin bir sonucudur. Bugün görevimizi devrederken Birliğimizin daha da güçlü bir şekilde yoluna devam edeceğine yürekten inanıyorum."





ATHİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Uçurum

# ATHİB'DE YENİ BAŞKAN YUSUF UÇURUM

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nde (ATHİB) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine Oğuz Tekstil San. Tic. A.Ş.'yi temsilen Yusuf Uçurum seçildi. Yusuf Uçurum, başkanlık görevini Fatih Doğan'dan devraldı.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) hizmet binasında 13 Nisan'da gerçekleştirilen ATHİB 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurulunda seçimlere tek liste halinde gidildi. Genel kurulun açılışında konuşan Fatih Doğan, Birliğin köklü geçmişine dikkat çekerek kökeni 1939 yılında kurulan Çukurova Pamuk İhracatçıları Birliği'ne dayanan ATHİB'in 87 yıldır bölge sanayicilerine hizmet verdiğini ve ülke ekonomisine döviz kazandırdığını söyledi.

## "Hedefimiz yüksek katma değerli üretim"

ATHİB'in 2025 yılında 1 milyar 22 milyon dolarlık ihracata imza attığını ve Türkiye tekstil ve hammaddeleri ihracatından yüzde 11 oranında pay aldığını hatırlatan Fatih Doğan, hedeflerinin daha yüksek katma değerli üretimle küresel rekabette güçlenmek olduğunu kaydetti. Fatih Doğan, "Daha fazla üretmek, yenilikçi ürünleri nihai tüketiciyle buluşturmak ve dünyada tercih edilen bir tekstil ihracatçısı ülke olmak istiyoruz. Bunun yolu ise özgün tasarım ve katma değerli üretimden geçiyor." ifadelerini kullanırken, sekiz yıllık hizmet dönemlerinde bu vizyon doğrultusunda önemli adımlar attıklarını, tasarım odaklı projeler, ihracat destekleri ve nitelikli insan kaynağına yönelik çalışmalarla sektöre sürdürülebilir bir dönüşüm kazandırmayı hedeflediklerini vurguladı.

Birliğin en önemli projelerinden biri olan ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışmasının sektöre sağladığı katkılara da değinen

Doğan, yarışma sayesinde her yıl daha fazla genç tasarımcının sektöre kazandırıldığını ifade etti. 14'üncü yarışmanın ödül töreninin Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gülpe'nin katılımıyla Mersin'de gerçekleştirildiğini belirten Fatih Doğan, ATHİB'in yeni yönetiminin gelecek yıllarda da genç yetenekleri desteklenmeye devam edeceğini söyledi.

Nitelikli iş gücünün artırılmasına yönelik çalışmalara da değinen Doğan, tekstil mühendisliği eğitimine verilen burs desteklerinin önemine dikkat çekerek üniversite tercih sürecindeki öğrencilere yönelik teşvik çalışmalarının sürdüğünü kaydetti.

## Doğan'a, verdiği hizmetlerden dolayı teşekkür plaketi sunuldu

Konuşmasının sonunda yeni yönetime başarı dileklerini ileten Doğan, "Görevi devralan Sayın Yusuf Uçurum başkanlığında yeni yönetim kurulumuza başarılar diliyorum. Birliğimizin daha güçlü bir şekilde yoluna devam edeceğine inanıyorum. Bu süreçte birlikte çalıştığımız tüm yönetim kurulu üyelerimize ve kıymetli üyelerimize destekleri için teşekkür ediyorum." dedi.

Genel kurulda ayrıca ATHİB Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç tarafından Fatih Doğan'a, Birliğe sunduğu katkılar ve hizmetleri dolayısıyla teşekkür plaketi takdim edildi.

Yusuf Uçurum'un başkanlığındaki yeni yönetim kurulunda başkan yardımcılıklarını Kıvanç Tekstil'den Zeki Kıvanç ile ÇMS Pazarlama'dan Ökkeş Balsuyu üstlendi. Yönetim kurulunda ayrıca Kimteks İplik'ten Ayça Çelik, Besler Tekstil'den Hacı Mustafa Özhasseki, Arıkan Mensucat'tan Mehmet Emin Arıkan, Boyteks Tekstil'den Mehmet Yıldız, Özcan Pamuk'tan Şemsettin Özcan, Arı Tarım'dan Esmâ Doğan Yıldız, Nazar Tekstil'den Nazlı Ceylan Balduku Kurtul ve Silteks Tekstil'den Ahmet Eser görev aldı.

*Başkan Yusuf Uçurum, "ATHİB'i, katma değerli üretim ve tasarım odaklı stratejilerle küresel rekabette güçlendirmek için yeni dönemde kararlılıkla çalışacağız." dedi.*



# ASHİB'DE AKGÖL YENİDEN BAŞKAN

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'nin (ASHİB) 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda Yüksel Akgöl yeniden başkan seçilerek güven tazeledi.



Potansiyelin

*Yüksel Akgöl ve Ali Can Yamanyılmaz, uyum içinde çalışarak sektörün başarısını birlikte daha ileriye taşıyacaklarını vurguladı.*

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'nin (ASHİB), olağan seçimli genel kurul toplantısında mevcut Başkan Yüksel Akgöl yeniden seçilerek güven tazeledi. Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) yerleşkesinde 16 Nisan tarihinde gerçekleştirilen genel kurulda konuşan ASHİB Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Akgöl, küresel ölçekte devam eden jeopolitik gerilimler, iklim değişikliğinin üretim üzerindeki baskısı, yüksek enflasyon ve enerji maliyetlerindeki artışın ihracatçıları açısından zorlu bir tablo ortaya koyduğunu vurguladı. Tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmaların etkilerine rağmen Türk ihracatçısının dirençli yapısını koruduğunu belirten Yüksel Akgöl, "Bu zorlu konjonktürde ihracatın kesintisiz sürmesi için tüm gücümüzle çalışıyoruz." dedi.

ASHİB'in 2025 yılı ihracat performansını değerlendiren Akgöl, şu bilgileri paylaştı: "Birliğimizin 2025 yılındaki ihracatı tüm olumsuzluklara rağmen, 2024 yılına kıyasla yüzde 23 oranında artış göstererek 468,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Tutar bazında en çok ihracat yaptığımız ülkeler sıralandığında Irak 130 milyon dolar ile ilk sırada yer almakta, bu ülkeyi sırasıyla Suriye ve İtalya takip etmektedir. Ürün bazında ise en çok ihracat yapılan ürün grubu kümes hayvanları etleri ve sakatatları olurken, ikinci sırada hazırlanmış konserve edilmiş et ve sakatat grubu, üçüncü sırada ise kuş ve kümes hayvanları yumurtaları bulunmaktadır."

## "Venezuela pazarı için fuar başlattık"

Yeni pazarlara açılma hedeflerini de anlatan Akgöl, "Venezuela pazarının kapılarını ülkemize açmak amacıyla Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nı başlattık. 2023 yılında birincisi

düzenlenen bu fuarın, 2025 yılı Kasım ayında 26 katılımcı ile üçüncüsünü gerçekleştirdik." ifadelerini kullandı.

Son 4 yılda ANUGA, SIAL, Gulfood, SAUDI FOOD SHOW ve su ürünleri ihracatına yönelik CONXEMAR gibi uluslararası fuarlara katıldıklarını belirten Akgöl, bu organizasyonlarda birliği tanıtarak aktif ihracatçı firmaların isimlerini, talep eden ithalatçılarla paylaştıklarını söyledi. Sektöre yönelik yatırım projelerine değinen Akgöl, Türkiye'de bir ilk olan Adana Karataş Tarıma Dayalı İhtisas Su Ürünleri Organize Sanayi Bölgesi'nin 2027'de faaliyete geçmesi için çalışmalarını sürdürdüklerini belirterek, Denizde Kafes Balıkçılığı Projesi ile mevcut 10 bin ton olan üretimin yatırımlar tamamlandığında 30 bin tona çıkmasını, bölgede yaklaşık 1.000 kişiye istihdam sağlanmasını ve yıllık 200 milyon dolar ihracat geliri elde edilmesini hedeflediklerini ifade etti.

## ASHİB'in 11 kişilik yeni yönetim kurulu

Akgöl Balıkçılık adına Yüksel Akgöl'ün yönetim kurulu başkanlığını üstlendiği ASHİB'in yeni yönetim kurulu şu şekilde oluştu: SASU Su ve Tarım Ürünleri adına Ali Can Yamanyılmaz, Akdeniz Entegre Gıda Sanayi adına Tahsin Kabaali, Fishark Su Ürünleri adına Yurdakul Sözeri, Polat Balıkçılık adına Abbay Polat, Torunoğlu Süt ve Gıda Mamulleri adına Cemal Torun, Taşar Tavukçuluk adına Onur Taşar, Akyem Adana Yem adına Recep Çalışkan, Gülperi Tavukçuluk adına Cüneyt Ayma, Pilyem Gıda Tarım adına Ramazan Cüneyt Özkurt ve Bilken Tarım adına Yusuf Kenan Uygur.

*ASHİB'in yeni yönetim kurulu, su ürünlerinden tavukçuluk ve yem sektörüne kadar geniş bir temsil yelpazesiyle oluştu.*





Saadettin Çağan ile İmam Gazali Hıradağı'nın genel kurulda birlikte sandığa gitmesi, AKMİB'de güvenin ve yönetim sürekliliğinin güçlü bir simgesi oldu.

## AKMİB'DE HIRADAĞI BAŞKANLIĞA SEÇİLDİ

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nde İmam Gazali Hıradağı başkan seçilerek görevi Saadettin Çağan'dan devraldı. Genel kurulda 2026 için 40 milyar dolarlık ihracat hedefi ve sürdürülebilir dönüşüm vurgusu öne çıktı.

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB), 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurulunu gerçekleştirerek yeni yönetimini belirledi. Tek liste ile gidilen seçimde ARGEMA Endüstriyel Kimya A.Ş. temsilcisi İmam Gazali Hıradağı, Birliğin yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu. İmam Gazali Hıradağı, görevini Saadettin Çağan'dan devraldı.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) yerleşkinde 16 Nisan'da gerçekleştirilen genel kurulda konuşan Saadettin Çağan, görev sürecindeki hizmet ve faaliyetleri değerlendirdi. Küresel ölçekte hammadde tedarikinde yaşanan sıkıntılar, artan emtia ve enerji maliyetleri ile lojistik baskılara rağmen Türkiye kimya sektörünün 2025 yılında ihracat performansını artırmayı başardığını belirten Çağan, dünya genelinde artan maliyet baskılarına rağmen ihracatçıların güçlü bir performans ortaya koyduğunu belirtti. Artan hammadde, navlun ve enerji maliyetlerinin baskı oluşturduğunu dile getiren Çağan, buna karşın "yakından tedarik" eğilimiyle oluşan fırsatların etkin şekilde değerlendirildiğini vurguladı.

### 2026 için 40 milyar dolarlık hedef

Kimya sektöründe büyüme ivmesinin sürdürülmesinin hedeflendiğini belirten Çağan, 2026 yılı için 40 milyar dolarlık ihracat hedefinin öngörüldüğünü açıkladı. Çağan, bu hedefe ulaşmada özellikle Doğu Akdeniz'de planlanan büyük ölçekli yatırımların belirleyici rol oynayacağına dikkat çekti. Bölgedeki kümelenme

modelinin sağlayacağı avantajlarla Doğu Akdeniz'in küresel kimya ticaretinde önemli bir merkez haline geleceğini ifade eden Çağan, bu dönüşümün hem ithalatın azaltılması hem de ihracatın artırılması açısından kritik katkılar sunacağını dile getirdi.

Sektörde sadece büyüme değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik odaklı dönüşümün de öncelikli olduğunu belirten Çağan, Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde çevre dostu üretim anlayışının yaygınlaştırılmasının önemine işaret etti. Kimyasalların günlük yaşam ve sanayi için vazgeçilmez olduğuna dikkat çeken Çağan, bu ürünlerin çevreye zarar vermeyen, toksik olmayan ve sürdürülebilir yöntemlerle üretilmesi gerektiğini vurguladı.

AKMİB olarak üyelerin ihracat süreçlerinde karşılaştıkları engelleri azaltmaya yönelik çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Çağan, zaman ve maliyet kayıplarını en aza indirecek girişimlerin öncelikli gündem maddeleri arasında yer aldığını söyledi.

### "Yeni dönem sektöre güç katacak"

Görev süresi boyunca katkı sağlayan yönetim kurulu üyelerine teşekkür eden Çağan, yeni dönemin sektör ve ihracat camiası için hayırlı olmasını dileyerek Türkiye kimya sektörünün küresel rekabette daha güçlü bir konuma ulaşacağına olan inancını dile getirdi. AKMİB'de İmam Gazali Hıradağı başkanlığında oluşturulan yönetim kurulunda kimya, petrokimya, plastik, ambalaj ve sanayi üretimi gibi farklı alanlardan güçlü şirket temsilcileri yer aldı: Nur-İş PVC'den Saadettin Çağan, Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.'den Sarp Yeletaylı, SASA Dış Ticaret A.Ş.'den Abdullah Keleş, Beyaz Kağıt'tan Zühtü Doğrul, AAG Kimya'dan Damla Ateş Oral, Petlas'tan Timuçin Savaş Özgün, Rainbow Polikarbonat'tan Hüseyin Yücel, Köksan Pet'ten İzzet Öztürkmen, Tezkim Tarımsal Kimya'dan Ali Tezcan ve Aslan Yağ Gıda'dan Erkan Aslan.

*Başkan Hıradağı, "Genel Kurulumuzda, birlik ve beraberlik ruhuyla sektörümüzü daha güçlü ve rekabetçi bir geleceğe taşıma kararlılığımızı bir kez daha vurguladık." dedi.*



# YAŞ MEYVE SEBZEDE YENİ LİDER BÜLENT SARIKAYA

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin 2025 Yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda Bülent Sarıkaya başkanlığa seçilirken yeni yönetim, üretimden ihracata uzanan tüm değer zincirini temsil eden güçlü bir kadro ile şekillendi.



**A**kdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, 2025 Yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu'nu gerçekleştirerek yeni yönetimini belirledi. Tek listeye gidilen seçimde, Sarıkaya Tarım Ürünleri ve Nakliyat Sanayi Ticaret Ltd. Şti. temsilcisi Bülent Sarıkaya, Birliğin yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Sarıkaya, görevi Ferhat Gürüz'den devralarak sektörde yeni bir dönemin kapısını araladı.

Genel kurulda şekillenen yeni yönetim yapısı, sektörün farklı alanlarını temsil eden güçlü bir kadroyu bir araya getirirken başkan yardımcılıklarına Altun Gıda A.Ş.'den Oğuzhan Altun ve Soylu Gıda'dan Mustafa Gökhan Soylu getirildi. Yönetim Kurulu'nda; Tek Asya Tarım'dan Okşan Eryılmaz, Özler Tarım'dan Özbek Haldun Özler, Aktur Taşımacılık'tan Gazi Onur Kavak, Meysen Gıda'dan İbrahim Can Hallaç, Er Mey Tarımsal Ürünler'den Recep Er, Karaali Sentetik Dokuma'dan Remzi Oruç ve Arıdağ Agro Paketleme'den Bayram Arıdağ yer aldı. Gökalp İnşaat'tan Süleyman Gökalp ise Yönetim Kurulu Muhasep Üye olarak görev üstlendi. Bu yapı, üretimden lojistiğe, paketlemeden ihracata kadar uzanan geniş değer zincirinin temsil edilmesi açısından dikkat çekti.

## "Sektörün gücü dayanışmada"

Başkanlık görevini devreden Ferhat Gürüz, genel kurulda yaptığı konuşmada yaş meyve sebze sektörünün sadece üretim ve ihracat rakamlarıyla değil, aynı zamanda taşıdığı sosyal ve ekonomik değerle öne çıktığını vurguladı. Gürüz, sektörün küçük üreticiden ihracatçıya kadar uzanan geniş bir ekosistem

olduğunu belirterek, bu yapının sürdürülebilirliğinin rekabetten çok ortak akıl ve iş birliğiyle mümkün olabileceğine dikkat çekti. 2022-2026 döneminin artan maliyetler, iklim krizi ve küresel piyasa baskıları nedeniyle zorlu geçtiğini ifade eden Gürüz, bireysel çözümlerin yetersiz kaldığı bu süreçte kolektif hareketin önemini daha da arttığını dile getirdi.

## Ortak akıl ve güçlü koordinasyon vurgusu

Yeni Başkan Bülent Sarıkaya liderliğindeki yönetimin önceliği; ihracatta sürdürülebilirliği güçlendirmek, üretici-ihracatçı bağına sağlamlaştırmak ve sektörün küresel rekabet gücünü artırmak olacak. Bu kapsamda çevresel sürdürülebilirlik, verimlilik ve katma değerli ihracata odaklanılması; lojistik maliyetler, pazar çeşitliliği ve uluslararası rekabete yönelik adımların belirleyici olması bekleniyor.

Sarıkaya, genel kurul sonrası yaptığı değerlendirmede sektörün geleceği açısından en kritik unsurun ortak akıl ve güçlü koordinasyon olduğuna dikkat çekti. Yaş meyve sebze sektörünün üreticiden ihracatçıya kadar uzanan geniş bir ekosisteme sahip olduğunu belirten Bülent Sarıkaya, bu yapının ancak tüm paydaşların aynı hedef doğrultusunda hareket etmesiyle güç kazanacağını ifade etti. Tedarik zincirinin her halkasında yer alan aktörlerin eş güdümünde çalışmasının, Türkiye'nin küresel pazarlardaki rekabet gücünü artıracaklarını vurgulayan Sarıkaya, üretimden pazarlamaya kadar uzanan bütüncül bir stratejiyle hareket edeceklerini belirtti.

*Başkan Bülent Sarıkaya ve Başkan Yardımcısı Oğuzhan Altın, Birliğe yaptığı değerli katkılar ve özverili çalışmalarını için Ferhat Gürüz'e teşekkürlerini sundu.*

*Genel kurulda oluşan yeni yönetim, üretimden lojistiğe ve ihracata kadar sektörün tüm değer zincirini kapsayan güçlü ve dengeli bir temsil yapısı oluşturuyor.*





AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Aytek

## AHKİB, AZİZ AYTEK'LE YOLA ÇIKTI

AHKİB'in 2025 yılı genel kurulunda Aziz Aytek başkan seçilerek görevi Gürkan Tekin'den devraldı. Yeni dönemde rekabet gücünü korumak için desteklerin artırılmasına, dijitalleşmeye ve yüksek katma değerli üretime odaklanılacağı vurgulandı.

**A**kdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (AHKİB) 2025 yılı Olağan Seçimli Genel Kurulu, 29 Nisan 2026 tarihinde gerçekleştirildi. Genel kurulda tek liste ile seçime giren Aytek Konfeksiyon Dış Ticaret A.Ş.'yi temsilen Aziz Aytek, Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine seçildi. Aytek, sekiz yıldır başkanlık görevini yürüten Gürkan Tekin'den görevi devraldı.

### AHKİB'in kurmay kadrosu belirlendi

Yeni dönem yönetim kurulu; Hayri Uğur Tekstil A.Ş., Ekrem Sağlam MadamMode Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti., Birgi Birleşik Giyim İhracat Dış Ticaret A.Ş., Doğu Ev Tekstili Sanayi ve Ticaret A.Ş., Hateks Hatay Tekstil İşletmeleri A.Ş., Elda Halı Tekstil San. ve Tic. A.Ş., ZH Dış Ticaret A.Ş., Teks-Team Gıda Nakliye Temizlik San. Tic. Ltd. Şti., Jeoteks Tekstil İthalat İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Ordema Tekstil Pazarlama San. Tic. A.Ş.'den oluştu. Genel kurulda konuşan Gürkan Tekin, görev süresi boyunca küresel krizlere rağmen ihracatta önemli bir performans sergilediklerini vurguladı. 2019 yılında 316 milyon dolar olan birlik ihracatının, pandeminin etkili olduğu 2020'de 403 milyon dolara yükseldiğini hatırlatan Tekin, dalgalı seyreden sonraki yılların ardından 2025'te güçlü bir sıçrama yakalandığını belirtti. AHKİB'in ihracatını 550 milyon dolara çıkardığını ifade eden Tekin, bu performansın doğru strateji ve güçlü iş birliğinin sonucu olduğunu söyledi.

### "Hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne sağlanan destekler kritik önem taşıyor"

Yeni başkan Aziz Aytek ise konuşmasında sektörün içinde bulunduğu zorlu küresel konjonktüre işaret etti. Son yıllarda jeopolitik gerilimler, enerji arz sokları, küresel talep daralması ve finansman maliyetlerindeki artışın ihracat performansını baskıladığını belirten Aytek, Türkiye'nin maliyet açısından Uzak Doğu ve Kuzey Afrika'ya kıyasla dezavantajlı bir konuma geldiğini ifade etti.

Rekabet gücünün korunabilmesi için sektöre sağlanan desteklerin kritik önem taşıdığını vurgulayarak döviz dönüşüm desteğinin kapsamının genişletilmesi ve süresinin uzatılması gerektiğini dile getirdi. Aytek, net ihracatçı firmaları teşvik edecek farklılaştırılmış destek mekanizmalarının, yerli üretim ve tedarik zincirinin güçlenmesine katkı sağlayacağını belirtti. Avrupa pazarında yeniden öne çıkan "yakın tedarik" (nearshoring) avantajına da değinen Aytek, bu fırsatın kalıcı hale gelmesi için sürdürülebilir politikalarla desteklenmesi gerektiğini söyledi. Aksi halde küresel lojistik koşulların normalleşmesiyle birlikte avantajın hızla kaybedilebileceği uyarısında bulundu.

Hazır giyim sektörünün yüksek katma değer ürettiğine dikkat çeken Aytek, kilogram başına ihracat değerinin Türkiye ortalamasının çok üzerinde olduğunu belirtti. Bu değerın daha da artırılması için AR-GE, ürün geliştirme, tasarım ve dijitalleşmeye odaklanacaklarını ifade eden Aytek, "Dijitalleşme artık bir tercih değil, rekabetin temel belirleyicisidir." dedi.

Sürdürülebilirliğin de yeni dönemin ana başlıklarından biri olacağını vurgulayan Aytek, üretimde süreklilik, sosyal uygunluk ve çevresel standartların birlikte ele alınması gerektiğini söyledi. Sektörün "düşük marj tuzağından" çıkışına da değinen Aytek, bu sürecin markalaşma, inovasyon ve yüksek katma değerli üretimle mümkün olacağını dile getirdi.

*Yeni dönemde tekstil ve yan dallardan gelen firmaların temsilcilerini bünyesinde buluşturan AHKİB Yönetim Kurulu; temsil gücündeki çeşitliliği ve kapsayıcılığı ön plana çıkardı.*





## “Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü ile **ARTIK DAHA GÜÇLÜYÜZ**”

Kuru tip ve yağlı tip dağıtım transformatörlerindeki yarım asırlık tecrübemizi Güç Transformatörlerine, Hava Yalıtımlı Metal Enclosed Hücrelere ve Beton Köşklere aktarıyor; şehirlere, santrallere, barajlara, veri merkezlerine ve **yaşama enerji veriyoruz.**

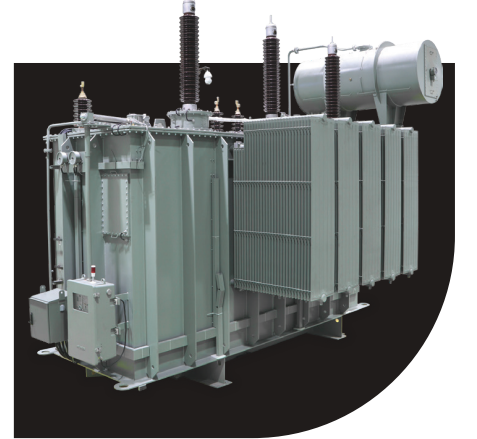
Beton Köşk



Hava Yalıtımlı Metal Enclosed Hücreler



Güç Transformatörü



**36 KV / 630A-1250A**

**1000 MVA / 1000 kV**

**Güç ve Gerilime Kadar Üretim**





# ADANA'DA İHRACAT AKADEMİSİ BAŞLADI

Adana İhracat Akademisi, üniversite-sanayi iş birliğiyle ihracat ekosistemine stratejik yetkinlikler kazandırmayı ve küresel rekabette fark yaratacak profesyoneller yetiştirmeyi hedefliyor. Program, nitelikli insan kaynağıyla Adana'yı bölgesel bir ihracat merkezi olmaktan çıkarıp küresele taşımayı amaçlıyor.

**G**üçlü üretim altyapısı, lojistik avantajları ve ihracat odaklı sanayi yapısıyla Türkiye'nin dış ticarete öne çıkan merkezlerinden Adana'da Ticaret Bakanlığı, Çukurova Üniversitesi, İhracat Akademisi A.Ş. ve Adana Sanayi Odası iş birliğiyle hayata geçirilen Adana İhracat Akademisi, Adana Sanayi Kampüsü'nde düzenlenen törenle açıldı. Hibrit formatta 13 Haziran'a kadar sürecek toplam 60 saatlik eğitim programı ihracat ekosistemine stratejik yetkinlikler kazandırmayı ve küresel rekabette fark yaratacak profesyoneller yetiştirmeyi hedefliyor.

## "İhracatta yeni faz: nitelikli insan kaynağı"

Açılışta konuşan Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç, günümüz küresel ticaretinde yalnızca üretimin yeterli olmadığını belirterek nitelikli üretim, inovasyon ve bu süreci yönetecek insan kaynağının belirleyici rolüne dikkat çekti.

Aralık 2025'te Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar'ın katılımıyla imzalanan iş birliği protokolünün kısa sürede hayata geçirilmesinden duydukları memnuniyeti dile getiren Başkan Zeki Kıvanç, "Bilgiyi katma değere, eğitimi dövize dönüştüren bu akademi, Adana'yı bölgesel bir ihracat merkezi olmaktan çıkarıp küresel bir aktöre dönüştürecek stratejik bir kaldıraç olacaktır." dedi.

## "Üniversite-sanayi iş birliğinde model"

İhracat Akademisi'nin üniversite-sanayi iş birliğinin güçlü bir örneğini temsil ettiğini vurgulayan Başkan Kıvanç, programın gençler, girişimciler ve mevcut ihracatçılar için çok yönlü fırsatlar sunduğunu ifade etti.

Adana İhracat Akademisi'nin gençleri uluslararası ticarete hazırlayan bir köprü, girişimciler için yeni pazarlara açılan bir rehber ve ihracatçılar için küresel dönüşümlere uyum sağlayacak bir destek mekanizması olacağını söyleyen Başkan Kıvanç, "Avrupa Yeşil Mutabakatı ve dijital dönüşüm gibi süreçlere uyumun da eğitimlerin önemli başlıkları arasında yer alması çok önemli. Bilgiyi katma değere, eğitimi dövize dönüştüren bu akademi; Adana'yı ihracatta bölgesel bir liderden küresel bir aktöre taşıyacak stratejik bir kaldıraç olacaktır" dedi. Başkan Kıvanç ayrıca, "Projenin en başından itibaren bizlere vizyon katan ve desteklerini esirgemeyen Ticaret Bakanımız Sayın Ömer Bolat'a, Bakan Yardımcılarımıza, akademik birikimini sahaya yansıtan Çukurova Üniversitemize, programımızın açılışını onurlandıran Sayın Mükerrer Aksoy'a ve emeği geçen herkese şükranlarımı sunuyorum." diye konuştu.

## Katma değerli ürünlerin ihracatı için stratejik eğitimler verilecek

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mükerrer Aksoy da konuşmasında, İhracat Akademisi projesinin Türkiye genelinde 15'in üzerine ulaştığını ve Adana'nın bu projeye dahil edilmesinden memnuniyet duyduklarını ifade etti. Küresel ticarete son yıllarda önemli değişimler yaşandığını belirten Aksoy, artan korumacılık politikaları ve yükselen gümrük duvarlarının ihracatı daha zorlu hale getirdiğini söyledi.

Çukurova Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hüseyin Akıllı ise konuşmasında, İhracat Akademisi'nin Adana'nın üretim gücünü küresel pazarlara taşıma hedefi açısından büyük önem taşıdığını belirtti. Dünyanın hızlı bir ekonomik ve teknolojik dönüşüm sürecinden geçtiğine dikkat çeken Prof. Dr. Akıllı, Türkiye'nin bu süreçte güçlü bir aktör olabilmesi için üniversite ve sanayi iş birliğinin kritik rol oynadığını ifade etti.



# MERSİN, YENİ LOJİSTİK MERKEZİYLE KÜRESEL TİCARETTE GÜÇLENİYOR

Mersin'de 75 bin metrekare alanda ve yaklaşık 1,5 milyar TL yatırımla hayata geçirilen 180 TIR kapasiteli Mersin Lojistik Merkezi, şehir içi taşımacılıktan kaynaklanan sorunlara çözüm getirerek lojistik operasyonları daha planlı bir yapıya kavuşturacak.



*Mersin Lojistik Merkezi, kenti hem Türkiye'de hem de küresel lojistik ağlarda stratejik bir merkez haline getirerek "güvenli liman" kimliğini pekiştirecek.*

yer alıyor. Lojistik merkezimizde 256 kişilik çok amaçlı kullanılabilir salon ve 50 öğrencimizin bir arada ders çalışabileceği okuma salonu yaptık."

## "Lojistik altyapı sorununa kalıcı bir yanıt verildi"

MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır ise yaptığı değerlendirmede, Mersin'in yıllardır çözüm bekleyen lojistik altyapı sorununa kalıcı bir yanıt verildiğine dikkat çekti. Başkan Çakır, "Organize bir lojistik merkezinin eksikliği nedeniyle şehir merkezine sıkışan taşımacılık faaliyetleri hem esnafımızı hem de vatandaşlarımızı zor durumda bırakıyordu. Bu yatırım, iç nakliyemizi modern ve planlı bir yapıya kavuşturarak dış ticaret operasyonlarımızı hız ve rekabet avantajı kazandıracaktır." ifadelerini kullandı.

Mersin Nakliyeciler Derneği Başkanı Mehmet Bozkurt ise lojistik merkezin kentin stratejik konumunu güçlendireceğini ve Mersin ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlayacağını belirtti.

*Mersin Lojistik Merkezi, 18 bin metrekarelik alanda ofis, idari birimler ve sosyal alanların yanı sıra çocuklar için atölyeler ve 50 kişilik bir okuma salonu gibi eğitim ve sosyal imkânlarla donatıldı.*

**M**ersin, Türkiye'nin dış ticaretindeki stratejik konumunu güçlendiren bir adımı daha geride bıraktı. Kentte uzun süredir lojistik sektörünün gündeminde yer alan ve şehir içi taşımacılıktan kaynaklanan yapısal sorunlara çözüm getirmesi beklenen Mersin Lojistik Merkezi, düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Akdeniz ilçesi Huzurkent Mahallesi'nde, Toplam 75 bin metrekare alan üzerine kurulan ve güncel maliyeti yaklaşık 1,5 milyar TL olarak hesaplanan merkez, Mersin'in sahip olduğu liman altyapısı, serbest bölgesi ve güçlü hinterlandı ile Türkiye'nin ihracat kapılarından biri olma özelliğini pekiştirdi.

## Geniş TIR parkıyla operasyonel verimliliği önceliyor

Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MSTO) katkılarıyla hayata geçirilen, 17 bin 618 metrekare oturma alanı ve 48 bin metrekarelik, 180 araç kapasiteli TIR parkıyla operasyonel verimliliği öncelleyen Mersin Lojistik Merkezi, ölçeği, entegre hizmet altyapısı ve lojistik süreçleri optimize eden yapıyla dikkat çekti.

Açılışta konuşan Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, merkezin yalnızca bir lojistik yatırım değil, aynı zamanda sosyal donatılarıyla bütüncül bir yaşam alanı olduğunu vurguladı. Başkan Seçer, projede 10 blokta yer alan 100 ofisin tamamının nakliyeciler tarafından satın alındığını belirterek, "Bugün bu projeye başlasak yaklaşık 1,5 milyar TL'lik bir maliyetle karşı karşıya kalırdık. Bu yatırım, hem sektörün hem de kent ekonomisinin geleceğine yapılmış güçlü bir katkıdır." dedi.

Toplam 122 bağımsız bölümden oluşan merkez hakkında bilgi veren Seçer, şöyle konuştu: "18 bin metrekarelik yapı alanında nakliyecilerimizin ofisleri, idari bina, restoran, kahvehane, mescit, banka, servis atölyesi ile Çocuk Kampüsü ve Okuma Salonu



# Anadolu'nun hafızası: KAYSERİ'NİN TARİH VE KÜLTÜR ROTALARI

*Kayseri, üretim ekonomisindeki gücünü turizmle tamamlayan hibrit bir büyüme modeli kurgularken tarih ve kültür rotalarını bu stratejinin ana taşıyıcısı olarak konumlandırıyor. Kayseri Kalesi, Hunat Hatun Külliyesi ve Kültepe Kaniş-Karum ekseninde şekillenen bu yaklaşım, yüksek harcama potansiyeline sahip ziyaretçiyi hedefleyerek şehrin küresel turizm rekabetinde daha üst bir konuma taşınmasını amaçlıyor.*



Anadolu'nun üretim ve ticaret merkezlerinden Kayseri, sahip olduğu çok katmanlı tarihsel mirası turizm ekonomisine daha güçlü entegre etme stratejisiyle öne çıkıyor. Sanayi ve ihracattaki performansını turizm gelirleriyle çeşitlendirmeyi amaçlayan şehir, özellikle "tarih ve kültür rotaları" üzerinden yüksek katma değerli ziyaretçi segmentine odaklanıyor. Bu yaklaşım, destinasyonun yalnızca güntübirlik değil, daha uzun konaklama süreleri ve daha yüksek harcama potansiyeli üreten bir yapıya evrilmesini hedefliyor.

## **Kayseri Kalesi ve Hunat Hatun Külliyesi kültür turizminin çekirdek varlıklar**

Şehrin merkezinde konumlanan Kayseri Kalesi ve Hunat Hatun Külliyesi gibi Sel-





çuklu dönemi eserleri, kültür turizminin çekirdek varlıklarını oluşturuyor. Kayseri Kalesi'nin içinde yer alan Arkeoloji Müzesi'nde çeşitli medeniyetlere ait 1.939 eser ziyaretçilerini zamanda yolculuğa çıkarıyor. İçinde farklı dönemlere ait heykeller, çocuk mumyaları, kil tabletler, sikkeler, anıt mezarlar, gözyaşı şişeleri, küpler, süs eşyası, pişmiş topraktan yapılan eşyalara kadar binlerce eser bulunan müze, tarihe ışık tutuyor. Bu aks üzerinde geliştirilen yaya dostu rotalar, ziyaretçi akışını artırırken çevresindeki perakende, yeme-içme ve küçük ölçekli hizmet işletmelerine doğrudan ekonomik katkı sağlıyor.

#### 4 bin yıllık ticaret geçmişiyle bilinen arkeolojik alan Kültepe Kanış-Karum

Kayseri'nin turizm değer zincirinde öne çıkan bir diğer unsur ise Kültepe Kanış-Karum. Yaklaşık 4 bin yıllık ticaret geçmişiyle bilinen bu arkeolojik alan, tematik turizm ve kültürel miras yatırımları açısından yüksek potansiyel barındırıyor. Uzmanlara göre bu tür özgün destinasyonlar, standart tur paketlerinden farklılaşarak uluslararası turist profilinde "deneyim odaklı" harcamaları artırma kapasitesine sahip. Doğa ve spor turizmi ile kültür rotalarının entegrasyonu da Kayseri'nin büyüme modelinde belirleyici rol oynuyor. Erciyes Dağı etrafında şekillenen turizm ekosistemi, dört mevsime yayılan bir ziya-



retçi trafiği oluştururken; kış sporları, doğa yürüyüşleri ve etkinlik turizmi ile gelir çeşitliliğini destekliyor.

#### Soğanlı Vadisi ve Ağırnas ise daha niş turizm segmentlerine hitap ediyor

Alternatif rotalar arasında yer alan Soğanlı Vadisi ve Ağırnas ise daha niş ve butik turizm segmentlerine hitap ediyor. Özellikle Mimar Sinan'ın doğum yeri olan Ağırnas, kültür turizmi açısından markalaşma potansiyeli taşıırken Soğanlı Vadisi, Kapadokya'ya alternatif ve daha sakin bir destinasyon olarak konumlanıyor. Bu bölgelerde geliştirilecek altyapı ve tanıtım yatırımları, turizm gelirinin coğrafi olarak dengelenmesine katkı sağlayabilir.



# SANAYİCİYE 6 MİLYON TL'LİK FAİZSİZ YEŞİL DÖNÜŞÜM DESTEĞİ



Adana sanayisi, yeşil dönüşüm yolculuğunda kritik bir finansman enstrümanı-yla buluştu. Adana Sanayi Odası (ADASO) ile Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) iş birliğinde düzenlenen bilgilendirme toplantısında, KOBİ'lere proje başına 6 milyon TL'ye kadar faizsiz geri ödemeli destek sunan Sosyal Kapsayıcı Yeşil Geçiş (SoGreen) Projesi'nin detayları paylaşıldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü ile Dünya Bankası ortaklığında hayata geçirilen programın tanıtım toplantısında konuşan ADASO Genel Sekreteri Veli Oğuz, Adana sanayisinin son yıllarda dönüşüm eksenli bir vizyonla ilerlediğini vurguladı. Oğuz, "2020'den bu yana Sanayi Kampüsü çatısı altında yeşil, dijital ve toplumsal dönüşümü entegre bir yaklaşımla ele alıyoruz. Finansman maliyetlerinin yüksek seyrettiği

bu dönemde, faizsiz geri ödemeli destekler sanayicimiz açısından son derece kıymetli. Adana'nın bu çağrıdan azami düzeyde yararlanacağına inanıyoruz." dedi.

Programın uygulama çerçevesine ilişkin bilgi veren ÇKA Genel Sekreteri Ahmet Rifat Duran ise sürecin hızlı ilerleyeceğinin altını çizdi. Toplam 400 milyon TL bütçeye sahip programın, Dünya Bankası ile yürütülen geniş ölçekli finansman iş birliğinin bir parçası olduğunu belirten Duran, "Geçtiğimiz yıl mikro işletmelere yönelik hibe programını başarıyla tamamladık. Şimdi KOBİ'lerimiz için proje başına 6 milyon TL'ye kadar faizsiz kredi imkanı sunuyoruz. Bu kaynak, finansman ihtiyacının zirve yaptığı dönemde bölgemiz için stratejik bir fırsat sunuyor. Haziran ayı bitmeden sözleşmeleri imzalamayı hedefliyoruz." diye konuştu.

## Mersin Serbest Bölgesi'nde İlk Çeyrek Hacmi 943 Milyon Dolar

Doğu Akdeniz'in stratejik ticaret merkezlerinden Mersin Serbest Bölgesi, 2026 yılının ilk çeyreğinde 943 milyon dolarlık ticaret hacmine ulaştı. Bölge, küresel ticaretteki dalgalanmalara rağmen faaliyetlerini güçlü bir üretim ve ihracat odağında sürdürdü. 329 firmanın faaliyet gösterdiği bölgede toplam hacmin yüzde 64'ü sanayi, yüzde 36'sı ise tarım ürünlerinden oluştu. İhracatta ana pazarlar arasında Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Almanya ve İtalya öne çıktı. Bölge, farklı sektörlerde üretim ve dış ticaret kapasitesiyle geniş bir coğrafyaya erişimini sürdürdü.

Mersin Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. Genel Müdürü Edvar Mum, ilk çeyrekteki sınırlı daralmayı küresel ve bölgesel gelişmelerle ilişkilendirerek mevcut tabloyu stabil olarak nitelendirdi. Edvar Mum, yılın ikinci yarısından itibaren



işlem hacminde artış beklediklerini belirtti. Bölgede doğrudan 6 bin 900 kişiye istihdam sağlandığını aktaran Mum, 2025 yılında 3,5 milyar dolar olan ticaret hacminin 2026 sonunda 3,7 milyar dolara yükselmesini hedeflediklerini ifade etti.

Edvar Mum, "Mersin Serbest Bölgesi'nde yatırım politikamızın merkezine katma değerli üretimi konumlandırıyoruz. Yeni faaliyet ruhsatlarımızı da bu vizyon

doğrultusunda şekillendiriyoruz. Üretim odaklı büyümenin, ihracat kapasitemizi artırırken istihdama da doğrudan katkı sağladığını görüyoruz. Küresel belirsizliklerin sürdüğü bu dönemde ortaya koyduğumuz dengeli performansın, yılın ikinci yarısında beklediğimiz toparlanmayla birlikte Mersin'in dış ticaretteki konumunu daha da güçlendireceğine inanıyoruz." ifadelerini kullandı.



*Romanya Genel Ticaret Heyeti, iki ülke iş dünyasının üst düzey temsilcilerini buluşturdu.*

# TÜRKİYE-ROMANYA TİCARETİNDE 20 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

Bükreş'teki ticaret heyetinde konuşan TİM Başkanı Gültepe, Türkiye ile Romanya arasındaki 13,5 milyar dolar düzeyindeki ticaret hacmini 2028'e kadar 20 milyar dolara çıkarma hedefini ortaya koyarken otomotiv, çelik, metaller ve savunma sanayisinde güçlü bir iş birliği altyapısının oluştuğunu söyledi.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonunda Bükreşte düzenlenen "Romanya Genel Ticaret Heyeti" programı, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde yeni bir sıçrama hedefini gündeme taşıdı. Türkiye ve Romanya iş dünyasının üst düzey temsilcilerini bir araya getiren programda, ticaret hacminin orta vadede 20 milyar dolara çıkarılması yönünde güçlü bir irade ortaya kondu.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığındaki ihracatçı heyetinin katıldığı toplantıya; TİM yönetimi, Türkiye'nin Bükreş Büyükelçisi Özgür Kıvanç Altan, Romanya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mihai Daraban ile iki ülkenin önde gelen iş insanları iştirak etti.

## "Türkiye'nin üretim gücü Romanya için fırsatlar sunuyor"

Toplantının açılışında konuşan Gültepe, Türkiye ile Romanya arasındaki ekonomik ilişkilerin sağlam bir zemine oturduğunu vurguladı. 2025 itibarıyla iki ülke arasındaki ticaret hacminin 13,5 milyar dolara ulaştığını belirten Gültepe, Türkiye'nin,

8,5 milyar dolarlık ihracatına karşılık yaklaşık 5 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdiğini ifade etti. Bu performansın arkasında 11 binin üzerinde ihracatçı firmanın yer aldığına dikkat çekti.

Sektörel dağılımda kimya sektörünün ilk sırada yer aldığını belirten Gültepe, otomotiv, çelik, metaller ve savunma sanayisinde de güçlü bir iş birliği altyapısının oluştuğunu söyledi. İki ülke arasındaki ticaretin mevcut potansiyelinin çok daha üzerinde olduğuna işaret eden Gültepe, 2028 yılı için 20 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefini açıkladı. Bu hedefin yalnızca rakamsal bir büyüme değil, aynı zamanda değişen küresel ticaret dinamiklerine verilen stratejik bir yanıt olduğunu vurguladı.



## Güvenlikten ekonomiye stratejik ortaklık zemini bulunuyor

Türkiye'nin Bükreş Büyükelçisi Özgür Kıvanç Altan ise iki ülke ilişkilerinin yalnızca ekonomiyle sınırlı olmadığını, güvenlik boyutunda da güçlü bir iş birliği bulunduğunu vurguladı. Bu güven ortamının ticari ilişkileri derinleştirdiğini ifade eden Altan, Türk müteahhitlik firmalarının Romanya'da önemli projelere imza attığını ve ülkenin kalkınmasına katkı sağladığını söyledi. Turizm alanındaki etkileşime de dikkat çeken Altan, her yıl yaklaşık 1,2 milyon Rumen turist Türkiye'yi ziyaret ettiğini belirtti. Bu yoğun insan trafiğinin ekonomik ilişkileri destekleyen önemli bir unsur olduğuna işaret etti. Altan ayrıca, 20 milyar dolarlık ticaret hedefinin ulaşılabilir olmanın ötesinde, mevcut ivme dikkate alındığında kısa vadede aşılabilecek bir eşik olduğunu aktardı.

Romanya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mihai Daraban ise Türkiye'yi stratejik bir ortak olarak konumlandıklarını belirtti. Yeni küresel riskler ve bölgesel gelişmeler ışığında Türkiye'nin Romanya için "güvenilir bir iş birliği ortağı" olduğunu vurguladı. Daraban, Romanya'nın Türk yatırımcılar açısından sunduğu en önemli avantajın Avrupa Birliği entegrasyonu olduğunu belirterek ülkede kurulan bir şirketin doğrudan AB tüzel kişiliği kazanmasının yatırımcıya geniş bir hareket alanı sağladığını ifade etti.

# KAYSERİ, AVRUPA İLE DİJİTAL İŞ BİRLİĞİ AĞLARINI GÜÇLENDİRİYOR

Kayseri Ticaret Odası (KTO), Belçika ve Çekya ile birlikte hayata geçirdiği DigiConnect Projesi ile üç ülke arasındaki 14 milyar avroluk ticaret hacmini dijital iş birliği ağlarıyla artırmayı hedefliyor.



*Kayseri Ticaret Odası yöneticileri, Belçika ve Çekya partnerleriyle DigiConnect Projesi'nin lansmanında bir araya gelerek dijital iş birliğinin simgesel pozunu verdi.*

Kayseri Ticaret Odası (KTO), Belçika'dan Flaman Brabant Ticaret Odası ve Çekya'dan Çek Ticaret ve Sanayi Odası iş birliğiyle DigiConnect-Odalar Arası Dijital Bağlantı ve İş Birliği Ağı kurdu. Lansman toplantısında Kayseri Ticaret Odası'nın DigiConnect Projesi ile kurumsal iş birliklerini güçlendirmeyi, sürdürülebilir bir iş ekosistemi oluşturmayı ve üç ülke arasındaki 14 milyar avroyu aşan ticaret hacmini dijital ağlarla yukarı taşımayı hedeflediği vurgulandı.

KTO Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıya; Türkiye-Çekya Parlamentolar Arası Dostluk Grubu Başkanı ve AK Parti Kayseri Milletvekili Murat Cahid Cıngı, Belçika'nın Ankara Büyükelçisi Hendrik Van de Velde, Çekya'nın Ankara Büyükelçisi Petr Stepanek, KTO Başkanı Ömer Gülsoy, Yönetim Kurulu Üyeleri ile çok sayıda davetli katıldı.

## "Amacımız dünyaya bağlanmak"

Açılış konuşmasında DigiConnect Projesi'nin vizyonunu paylaşan KTO Başkanı Gülsoy, bu girişimin kurumsal iş birliklerini güçlendirmenin yanında üyeler arasında kalıcı ticari bağlar kurarak sürdürülebilir bir iş ekosistemi oluşturmayı hedeflediğini belirtti.

AB destekli projeler, inovasyon ve teknoloji merkezleri ve Kayseri Sanayi Dönü-

şüm Programı ile üyelerin küresel pazarlara erişimini güçlendirip yeni nesil üretimi desteklediklerini ve katma değeri artırdıklarını kaydeden Başkan Gülsoy, "Amacımız nettir: Kayseri'yi dünyaya bağlamak. Şuna yürekten inanıyorum: Gelecek, tek başına güçlü olanların değil, birlikte değer üretenlerin olacaktır." diye konuştu.

## "AB'nin fonlarından Kayseri'ye fayda sağlayacak bir platform"

Türkiye-Çekya Parlamentolar Arası Dostluk Grubu Başkanı ve AK Parti Kayseri Milletvekili Murat Cahid Cıngı ise DigiConnect Projesi'ni dünyanın karşı



karşıya kaldığı tehdit ve fırsatlara bir cevap niteliğinde olduğunu belirterek, "Türkiye'de konuşulan konuların aynısını Avrupa'da da dinlemek zorunda kalıyoruz. Dijitalleşme kaçınılmaz bir şey. Avrupa Birliği de dijitalleşme üzerine çok ciddi fonlar ayırıyor ve destekler veriyor. Biz de Kayseri olarak Avrupa Birliğinin böylesine güzel bir desteğinden faydalanarak Kayseri'deki ticaret erbabına yönelik fayda sağlayacak, bizim dış ticaretimizi geliştirecek çok önemli bir platformu hazırladık." dedi.

## Büyükelçiler küresel arenaya dönük fırsatları öne çıkardı

Büyükelçi Petr Stepanek konuşmasında Türkiye'nin Çekya için sanayi, tarım ve enerji alanlarında kritik bir ticaret partneri ve Avrupa'ya açılan önemli bir lojistik kapı konumunda bulunduğunu ifade etti. 2025'te ikili ticaret hacminin 7,5 milyar avroyu aştığını belirten Büyükelçi Stepanek DigiConnect'in girişimciler arasında doğrudan bağ kurarak modern iş birliğini güçlendireceğini söyledi.

Büyükelçi Hendrik Van de Velde ise Kayseri ile Belçika arasında güçlü ticari bağlar bulunduğunu belirterek iki ülke ekonomisinin birbirini tamamlayan yapısına dikkat çekti. Türkiye'nin AB ile entegre bir üretim ve ticaret yapısına sahip olduğunu vurgulayan Van de Velde, Kayseri'nin üretim gücünün Belçika'nın teknoloji, lojistik ve dijital kapasitesiyle birleşmesinin küresel rekabet açısından önemli fırsatlar sunduğunu ifade etti.

# KOSGEB'DEN 7 MİLYARLA 35 MİLYARLIK ETKİ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanı (KOSGEB) Ahmet Serdar İbrahimcioğlu, 2025 yılında 7 milyar liralık bütçeyi kaldıraç mekanizmalarıyla büyütürken 35 milyar liralık finansal hacim oluşturduklarını açıkladı. Adana Sanayi Odasında (ADASO) düzenlenen toplantıda konuşan İbrahimcioğlu, KOBİ'lerin dijitalleşme,

yeşil dönüşüm ve istihdam odaklı dönüşümünü hızlandıracak destek modellerine odaklandıklarını vurguladı.

İbrahimcioğlu, krediye erişimin zorlaştığı mevcut konjunktürde KOSGEB'in devreye aldığı finansman araçlarının kritik rol üstlendiğini belirterek, "Kredi kefalet kurumlarıyla geliştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde finansmana erişim ka-

pasitesini genişlettik. Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından açıklanan 100 milyar liralık kredi finansmanı ve 51 milyar liralık nakdi destekle birlikte toplam 151 milyar liralık kaynağın KOBİ'lere aktarılmasında koordinasyon ve arayüz görevini üstleniyoruz." dedi.

Kurumun saha odaklı çalışma modeline dikkat çeken İbrahimcioğlu, son iki yılda 360 bin işletme ziyareti gerçekleştirdiklerini ve 230 bin anket verisi topladıklarını ifade etti. Bu veri setinin, yeni destek programlarının tasarımı belirleyici olduğunu vurguladı.

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ise işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ'lerin istihdamın yüzde 70'ini, ihracatın ise yüzde 30'unu üstlendiğini hatırlattı. Kıvanç, KOSGEB desteklerinin bu yapının dönüşümünde kritik rol oynadığını vurgulayarak KOBİ'lerin dönüşümünün Türkiye'nin ekonomik dönüşümünü belirleyeceğini ifade etti.



## İhracatçılar Gine ve Güney Afrika'da ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi

Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) organizasyonu ile, 13-18 Nisan tarihleri arasında Gine ve Güney Afrika'ya yönelik ticaret heyeti programları düzenlendi. Konakri ve Johannesburg'da gerçekleştirilen programlarla iki ülke ile dış ticaret hacminin artırılması ve firmalar arasında yeni iş birliklerinin geliştirilmesi hedeflendi.

Konakri'de gerçekleştirilen programa, TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlık etti. Kimya, demir-çelik, makine, mobilya ve gıda gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren 15 Türk ihracatçı firma temsilcisinin yer aldığı heyet



kapsamında, Türkiye ile Gine iş dünyası temsilcileri arasında önemli temaslara gerçekleştirildi. Türk ve Gineli iş insanları 150'yi aşkın ikili iş görüşmesi yaptı. Program kapsamında Ahmet Güleç ve beraberindeki heyet, Gine Dış İşleri Bakan Yardımcısı Abdoulaye Youle ile Gine'nin Ankara Büyükelçisi Abdoulaye Fofana ile görüşerek iki ülke arasındaki ticari ilişkileri değerlendirdi.

Johannesburg'da düzenlenen heyete ise TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci başkanlık etti. Kimya, maden,

elektrik-elektronik ve gıda sektörlerinden 19 Türk ihracatçı firma temsilcisinin katıldığı programın açılışında, T.C. Pretorya Büyükelçisi Kezban Nilvana Darama Yıldırımgeç, Pretorya Ticaret Müşavirliği yetkilileri ve Güney Afrika'lı firma temsilcileri yer aldı. Türk firmaları, program boyunca Güney Afrika'lı iş insanlarıyla 80'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Programda ayrıca TİM ile Güney Afrika Ticaret ve Sanayi Odası (SACCI) arasında Mutabakat Zaptı (MoU) imzalandı.



*Çukurova Ceyhan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı, bölgesel tarım, hayvancılık ve gıda sektörünü buluşturarak üreticiler, tedarikçiler ve yatırımcılar arasında iş birliği ve ticaret fırsatlarını güçlendirdi.*

## CEYHAN'DA ÜRETİCİ, SANAYİCİ BULUŞMASI

Adana'nın karpuzuyla ünlü ilçesi Ceyhan'da ilki gerçekleştirilen Çukurova Ceyhan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı, Türkiye'nin en verimli üretim havzalarından biri olan Çukurova'nın tarımsal gücünü ulusal ve uluslararası ölçekte vitrine taşıyarak bölgenin ekonomik dönüşümüne ivme kazandırdı.

Tarım, gıda ve hayvancılık sektörlerinin tüm bileşenlerini aynı platformda buluşturan Çukurova Ceyhan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı, üreticiden ihracatçıya, teknoloji sağlayıcılarından yatırımcılara kadar geniş bir ekosistemi bir araya getirerek yalnızca ticari bağlantılar değil aynı zamanda stratejik iş birlikleri için de güçlü bir zemin oluşturdu.

Namık Kemal Mahallesi'nde 16-19 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirilen Çukurova Ceyhan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı, özellikle son yıllarda artan küresel gıda talebi ve tedarik zinciri kırılmaları ışığında Türkiye'nin tarımsal üretim kapasitesinin sürdürülebilirliği açısından kritik bir rol üstlendi.

### **Akıllı tarım, dijital izleme ve sürdürülebilir üretim çözümleri sergilendi**

Bölgenin yüksek verimli tarım arazileri, gelişmiş sulama altyapısı ve lojistik avantajları, fuarın uluslararası katılımcılar açısından cazibesini artırırken bu organizasyonun Türkiye'nin gıda arz güvenliği ve ihracat açısından da önemli bir temas nok-

tası haline getirdi. Fuar kapsamında sergilenen akıllı tarım teknolojileri, dijital izleme sistemleri ve sürdürülebilir üretim çözümleri, sektörün dönüşüm yönünü net biçimde ortaya koydu. Özellikle iklim değişikliği, su kaynaklarının etkin kullanımı ve verimlilik artışı gibi başlıklarda geliştirilen yeni nesil uygulamalar, üreticilerin rekabet gücünü artırırken maliyet baskılarını azaltmayı hedefliyor. Bu yönüyle fuar, klasik bir ticaret etkinliğinin ötesine geçerek bilgi paylaşımı ve teknoloji transferini merkezi konumuna yükseldi.

### **Genetik ıslah, yem teknolojileri ve entegre üretim modelleri öne çıktı**

Hayvancılık tarafında ise genetik ıslah, yem teknolojileri ve entegre üretim modellerine yönelik çözümler öne çıkarken gıda sanayisine yönelik katma değerli üretim yaklaşımları da dikkat çekti. Tarımsal üretimin yalnızca hammaddeyle sınırlı kalmayıp işlenmiş ve markalı ürünlerle dönüşmesi, fuarın en güçlü mesajlarından biri olarak öne çıktı. Bu dönüşüm, Türkiye'nin küresel pazarlardaki konumunu

güçlendirecek temel dinamiklerden biri olarak değerlendiriliyor.

Fuarın en kritik çıktılarının biri de yeni ihracat bağlantıları ve yatırım fırsatları yaratması oldu. Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya başta olmak üzere geniş bir coğrafyadan gelen alım heyetleri, Türk üreticiler için yeni pazar kapıları ararken bölgenin uluslararası ticaretteki rolünü daha da pekiştirdi.



### **"En büyük hedefimiz, fuarımızı her yıl daha da büyütmek"**

Ceyhan Ticaret Borsası Başkanı Mustafa Aydar, fuarın Ceyhan ve bölge tarımı açısından önemli bir adım olduğunu vurguladı. Aydar, "Bu organizasyonu üreticilerimizle sektör temsilcilerini buluşturmak, bilgi ve teknoloji paylaşımını artırmak amacıyla hayata geçirdik. En büyük hedefimiz, fuarımızı geleneksel hale getirerek her yıl daha da büyütmek ve bölge tarımına katkı sunan güçlü bir platform haline getirmektir." dedi.

Adanası Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç ise fuarın üreticileri yeni teknolojilerle buluşturup ticari iş birliklerini güçlendirerek Çukurova ve Ceyhan ekonomisine önemli katkı sağlayacağını vurguladı. Ceyhan Ticaret Odası Başkanı Şeref Can da fuarın Ceyhan'ın tarım ve ticaret potansiyelini daha görünür kılacak kalıcı bir kazanım olduğunun altını çizdi.



## GASTRONOMİ ŞEHİRİ HATAY'IN 7 ÜRÜNÜNE COĞRAFİ İŞARET TESCİLİ

Hatay, gastronomi alanındaki zengin mirasıyla dikkat çekerken yöresel lezzetlerinden 7 ürün Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işaretle tescillendi. Hatay'ın ünlü tepsi kebabı, abugannuş, mahulta çorbası, yoğurtlu kebab, sarma içi-kısır, haydari ve haytali, bu tescil ile ulusal ve uluslararası pazarlarda daha güçlü bir kimlik kazanacak.

Hatay Valiliği'nin öncülüğünde, Antakya Gastronomi Çarşısı'nda düzenlenen etkinlikte tescil edilen ürünler tanıtıldı. Hatay Valisi Mustafa Masatlı, yaptığı konuşmada, 6 bin yıllık tarihi birikime sahip Hatay'ın kültürel mirası ve zengin mutfağıyla sadece Türkiye'de değil, dünyada da önemli bir yere sahip olduğunu vurguladı. Masatlı, "2023 yılı itibarıyla Hatay'ın coğrafi işaretli ürün sayısı 64'e ulaşmış olup, bu alanda Türkiye genelinde üçüncü sırada yer alıyoruz." dedi.

Coğrafi işaret tescili, yerel ekonomiyi güçlendirerek Hatay'ın markalaşma sürecine katkı sağlayacak. Hatay'ın, 6 Şubat 2023 sonrası yeni bir döneme girdiğini belirten Vali Mustafa Masatlı, şehrin hem ülke içinde hem de global ölçekte daha da tanınır hale geleceğini ifade etti. Etkinlikte, coğrafi işaret belgeleri Vali Masatlı ve protokol üyelerine takdim edildi.

## ADANA'DA LİSANSLI DEPOCULUK 1 MİLYON TON

Adana Ticaret Borsası (ATB) Başkanı Şahin Bilgiç, Adana'daki lisanslı depoların kapasitesinin yaklaşık 1 milyon tona ulaştığını açıkladı. Adana'da 19 lisanslı depo bulunduğunu belirten Şahin Bilgiç, lisanslı depoculuk sisteminin, tarım ve ticaret ekosistemi için stratejik bir öneme sahip olduğunu vurguladı.

Lisanslı depoların, üreticilere sunduğu avantajlara dikkat çeken Bilgiç, ürünlerini bu depolara teslim eden çiftçilerin önemli vergi ve finansal desteklerden faydalandıklarını ifade etti. Bilgiç, lisanslı depolarda Elektronik Ürün Senedi (ELÜS) üzerinden işlem gören ürünlerde 2028 yılı sonuna kadar önemli vergi avantajlarının

sunulduğunu söyledi. Bu avantajlar arasında yüzde 2 zirai stopajın uygulanmaması, yüzde 20 gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti ile yüzde 1 KDV indirimi yer alıyor. Bu düzenlemeyle ürünlerin kayıt altına alınarak sistem içinde işlem görmesi teşvik ediliyor.

Ayrıca, 2025-2027 yılları arasında üreticilere yüzde 75 oranında kira desteği verileceğini, nakliye ve analiz ücretlerinin kaldırılmasıyla depo maliyetlerinin önemli ölçüde düşürüleceğini aktaran Bilgiç, ürününü lisanslı depoya teslim eden üreticilere ELÜS teminatıyla yüzde 75'e kadar kredi sağlanacağını belirtti. Faiz indirimi uygulanan bu kredilerin azami vadesinin ise 9 ay olarak belirlendiğini aktardı. Lisanslı depo kurmak veya işletmek isteyen firmalara 150 milyon TL'ye kadar kredi imkanı sunulduğunu belirten Bilgiç, bu kredilerde yüzde 50 faiz indirimi uygulanacağını açıkladı. Lisanslı depolar, "öncelikli yatırım" kapsamında değerlendirildiğinden, KDV istisnası, vergi indirimi, sigorta primi desteği ve faiz desteği gibi birçok teşvikten yararlanabiliyor.



## Hububat sezonunda yüksek verim ve kalite beklentisi

Türkiye, 2026 yılı hububat sezonunda yüksek üretim bekliyor. Bahar yağışları ve sıcaklıkların seyri, verim ve kalite açısından kritik bir rol oynuyor. Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) tarafından hazırlanan rapora göre Türkiye genelinde mart ayında yağışlar, ortalama 81,1 milimetre olarak kayıtlara geçti ve geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 100'ün üzerinde bir artış gösterdi. Bu, son 38 yılın en yüksek su yılı yağışlarına ulaşılmasını sağladı.

İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu gibi bölgelerde, bitkiler sapa kalkma evresine geçti. Ancak aşırı yağışlar, bazı alanlarda su birikintileri ve hastalık risklerine yol açtı. Marmara ve Karadeniz bölgelerinde de gelişim olumlu yönde ilerlerken Akdeniz Bölgesi'nde başaklanma süreci başladı. Doğu Anadolu'da fazla yağış, yazlık ekilişleri geciktirse de genel olarak bitki gelişimi sağlıklı ilerliyor.

Ege ve İç Batı Anadolu'da ise kıyı bölgelerinde gelişim ileri seviyede.

Bölgelerdeki aşırı yağışlar ve yerel zararlar tarımsal mücadele ve gübreleme faaliyetleriyle dengeleniyor. Üreticilerin yazlık ekilişlerini tamamlamaları, ilaçlama ve gübreleme işlemlerini zamanında yapmaları, ve su birikintileri ile fungal hastalıklar konusunda dikkatli olmaları bekleniyor.



## KAYSERİ'N İLK ÇEYREK İHRACATI 150 MİLYON DOLAR



Kayseri Serbest Bölgesi (KAYSER), 2026 yılının ilk çeyreğinde 150 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirerek üretim ve dış ticaretteki ivmesini korudu. Yaklaşık 7 milyon metrekarelik yüz ölçümüne sahip üretimle birleşen KAYSER, ilk üç ayda toplam ticaret hacmini 650 milyon dolar seviyesine taşıdı.

Kayseri Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Palancıoğlu, elektrikli ev aletleri, mobilya ve çelik kapı başta olmak üzere geniş bir ürün gamına sahip olan dış ticaret üssünün geçen yıl 650 milyon dolarlık ihracata imza attığını, 2026 yılında bu performansın üzerine çıkmayı hedeflediklerini belirtti. Küresel ekonomik dalgalanmalara rağmen sanayicilerin üretim ve ihracat odaklı büyümesini sürdürdüğünü vurgulayan Palancıoğlu, Kayseri ihracatının yaklaşık yüzde 21'inin serbest bölge üzerinden gerçekleştirildiğini bildirdi.

Palancıoğlu, Kayseri Serbest Bölgesi'nin üretim çeşitliliğine dikkat çekerek elektrikli ev aletleri, mobilya ve çelik kapının yanı sıra boji, hasta yatakları, iletken kablo, çelik halat ve makine üretiminin de öne çıktığını vurguladı. Küresel ekonomideki daralma ve belirsizliklere rağmen bölgenin güçlü performansını sürdürdüğünü belirten Palancıoğlu, ihracat, üretim ve istihdam göstergelerinde istikrarlı bir artış trendi yakalandığını ifade etti.



## Lojistikte yeni model: Gelir ve istihdam aynı çatıda

Mersin'de lojistik sektörünün nitelikli iş gücü ihtiyacına çözüm üretmeyi hedefleyen "Mersin Schools of Logistics-Mersin Lojistik Okulu" projesi hayata geçirildi. Çağ Üniversitesi, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD), Gezairi Akademi ve sektör paydaşlarının iş birliğiyle kurulan merkez, istihdam garantili eğitim modeliyle dikkat çekiyor. Program kapsamında kursiyerler hem uygulamalı eğitim alacak hem de İŞKUR üzerinden maddi destekten yararlanacak. Ayrıca ilk etapta 8 öğrenci için doğrudan istihdam imkanı sağlanacak.

TCDD Yenice Lojistik Merkezi'nde gerçekleştirilen açılış töreninde konuşan Çağ Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Koç, projenin yalnızca bir eğitim programı değil, aynı zamanda bölgenin lojistik kapasitesini güçlendirecek stratejik bir adım olduğunu vurguladı. Mersin'in hızlı tren hattı, liman ve havalimanı bağlantılarıyla çok modlu taşımacılığın merkezinde yer aldığına dikkat çeken Koç, bu avantajı destekleyecek uygulama odaklı bir eğitim altyapısı oluşturduklarını ifade etti. Ders içeriklerinin uluslararası örnekler incelenerek hazırlandığını belirten Koç, akademik kadronun da projeye güçlü destek vereceğini kaydetti.

TCDD 6. Bölge Müdürü Ali Seydi Felek ise demir yolu altyapısının sektörel gelişimde kritik rol üstlendiğini belirterek gençlerin donanımlı şekilde yetişmesi için kurum olarak her türlü katkıyı



sunacaklarını dile getirdi. Felek, "Gençlerimizin küresel rekabete hazır hale gelmesi için tüm imkânlarımızı seferber etmeye hazırız." dedi.

Gezairi Akademi Genel Müdürü Başak Yıldırım de yaklaşık 1,5 yıllık hazırlık sürecinin ardından hayata geçirilen projenin, sektörde uzun süredir hissedilen "deneyimli eleman" açığını kapatmayı hedeflediğini söyledi. Üniversitelerin nitelikli mezunlar verdiğini ancak uygulama eksikliğinin istihdamda önemli bir bariyer oluşturduğunu belirten Yıldırım, bu modelle teorik bilginin sahada pratiğe dönüşeceğini ifade etti.

Mersin'in tüm taşıma modlarını entegre eden yapısıyla Türkiye'nin lojistik üslerinden biri olma yolunda ilerlediği bir dönemde devreye giren proje, kamu-üniversite-özel sektör iş birliğinin somut bir çıktısı olarak öne çıkıyor. Yeni model, istihdam odaklı mesleki eğitim yaklaşımıyla bölgesel kalkınmaya doğrudan katkıda bulunmayı hedefliyor.

# KIVANÇ ENERJİ, DEPOLAMALI GES VE RES İÇİN HAZIRLIK YAPIYOR

Yapay zekâ destekli yeni nesil panellerle güneş enerjisi pazarındaki payını artıran Kıvanç Enerji, 3,4 GW üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyor. Depolamalı güneş ve rüzgâr projeleri için hazırlıklarını sürdüren şirket, sistem bileşenlerinin tamamını yerli üretimle karşılamayı planlıyor.

Yapay zekâ destekli yeni nesil panel üretimiyle enerji sektörüne güç katan Kıvanç Enerji, mevcut 1,2 gigavattlık (GW) kapasitesini 3,4 GW'a çıkarma potansiyeline sahip olan tesislerinde; en son teknoloji TOPCon ve G12R panellerle küresel pazardaki payını artırıyor. Bu yıl içinde "Black Modül" ile evsel tüketime estetik çözümler sunmaya da hazırlanan şirket, GES'in tüm bileşenlerini de yerleştirmeyi hedefliyor. Hidroelektrik santralleriyle enerji sektörüne güç katan şirket, güneş ve rüzgâr enerjisi yatırımlarıyla büyümesini sürdürerek 260 megavat kurulu güce ve 1 GW önlisanslı yatırım portföyüne ulaştı. 2023 yılının ocak ayında yapay zekâ destekli sistemlerle donatılmış ileri teknoloji panel üretim tesisinde üretime başladıklarını kaydeden Kıvanç Enerji Direktörü Evrim Ayana, tesisin yıllık 1,2 GW panel üretim kapasitesine ulaştığını, genişleme planlarıyla birlikte kapasitenin 3,4 GW'a çıkarılabileceğini söyledi. Evrim Ayana, yüksek kaliteli ve verimli çözümleri yalnızca iç pazara değil, küresel pazara da sunduklarını kaydetti.

## "TOPCon teknolojisiyle yüksek verimli paneller üretiyoruz"

Kıvanç Enerji'nin güneş paneli üretiminde en son teknolojileri kullanarak fark yarattığını belirten Evrim Ayana, sektörde teknolojinin sürekli geliştiğini ve bu gelişmeleri yakından takip ederek öncü oyuncuların biri olmayı hedeflediklerini bildirdi. Ayana, "Şu anda son teknoloji olarak kabul edilen G12R teknolojisiyle 610-640 watt aralığında paneller üretiyoruz. Üretim sürecinde yapay zekâ destekli kalite kontrol sistemlerini kullanarak insan kaynaklı hataları en düşük seviyeye indiriyoruz. Böylece panel verimliliğini artırırken ürün portföyümüzü sürekli çeşitlendiriyoruz." dedi.

Ürün çeşitliliğini artırma hedefiyle 2026 yılında evsel tüketime yönelik Black Modül panellerin üretimine başlanacağını aktaran Evrim Ayana, bu yeni ürünün



avantajlarını şöyle anlattı: "Black Modül paneller estetik, verimlilik ve dayanıklılığı bir araya getiriyor. Daha hafif yapısı sayesinde evlerin enerji ihtiyacını karşılamak için özel olarak tasarlandı. Özel yüzey kaplaması sayesinde düşük ışık koşullarında bile maksimum enerji üretimi sağlıyor. Tamamen siyah tasarımı modern mimariye uyumlu bir estetik su-

narken performans kayıplarını minimize ediyor. Yüksek verimli hücre yapısı ve gelişmiş bağlantı teknolojisiyle daha fazla enerji üretiyor. Black Modül panellerin ulusal ve uluslararası pazarlarda kısa sürede yoğun talep göreceğine inanıyoruz."

## "Depolamalı yenilenebilir enerji projeleri için de hazırlık yapıyoruz"

Kıvanç Enerji'nin güneş panelinde pazar payını her yıl artırdığını dile getiren Evrim Ayana, sadece güneş enerjisiyle sınırlı kalmayıp güneş enerjisi santrali, rüzgâr enerjisi santrali ve hidroelektrik santrali yatırımlarıyla yenilenebilir enerji portföyünü genişlettiklerini, ayrıca depolamalı güneş ve rüzgâr projelerine yönelik de hazırlık yaptıklarını açıkladı.

Kıvanç Enerji'nin en büyük vizyonlarından birinin güneş enerji sistemlerinin tüm bileşenlerini yerli üretimle karşılamak olduğuna dikkat çeken Evrim Ayana, "Çin'de tek bir fabrikanın Türkiye'nin toplam panel kapasitesinden fazla üretim yaptığını biliyoruz. Bu rekabet ortamında sürdürülebilir başarı için AR-GE'ye özel önem veriyoruz. Araştırma ve fizibilite çalışmalarımızla teknolojiyi yakından takip ediyor, sürekli yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Hedefimiz sektörde hem dikey hem de yatay büyümeyi devam ettirmek." dedi.



Kıvanç Enerji Direktörü  
Evrim Ayana

# AKİB, ADANA SANAYİ KAMPÜSÜ'NDEKİ İNOVATİF MERKEZLERİ İNCELEDİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan ve birim yöneticileri, Adana Sanayi Kampüsü'ne düzenlenen ziyarette, üretim süreçlerinde dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği gibi konularda sunulan hizmetleri inceledi. Bu ziyaret, firmaların küresel rekabetteki adaptasyon kapasitelerini artırmaya yönelik stratejik iş birlikleri için önemli bir adım olarak öne çıktı.

**K**üresel ticaretin yeniden şekillendiği, rekabetin artık yalnızca maliyet değil; verimlilik, sürdürülebilirlik ve dijital yetkinlik üzerinden tanımlandığı yeni dönemde, ihracatçı birliklerinin rolü de stratejik bir dönüşüm geçiyor. Bu çerçevede Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), üretimden ihracata uzanan değer zincirini güçlendiren, firmaları geleceğin rekabet koşullarına hazırlayan bütüncül bir vizyonla hareket ediyor.

Bu vizyonun sahadaki somut yansımalarından biri, AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan'ın katılımıyla Adana Sanayi Kampüsü'ne gerçekleştirilen ziyaret oldu. Kampüs Genel Müdürü Bora Kocaman'ın ev sahipliğinde düzenlenen programda; Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi

(Model Fabrika), Sürdürülebilirlik Merkezi, Enerji Verimliliği Danışmanlık Merkezi, Mesleki Gelişim ve Belgelendirme Merkezi ile Proje Geliştirme ve Dış Ticaret Merkezi'nin sunduğu entegre hizmetler kapsamlı şekilde ele alındı. Gerçekleştirilen incelemelerde, üretim süreçlerinde yılın dönüşümden enerji verimliliğine, yeşil üretim uygulamalarından ihracat odaklı proje geliştirmeye kadar geniş bir başlık altında değerlendirmeler yapıldı. Görüşmelerde özellikle Avrupa Yeşil Mutabakatı, sınırda karbon düzenlemeleri ve dijitalleşme süreçleri ekseninde firmaların adaptasyon kapasitesini artıracak iş birlikleri öne çıktı.

AKİB'in yüksek katma değerli, sürdürülebilir ve rekabetçi ihracat hedefi doğrultusunda şekillenen bu temas, bölge

sanayisinin küresel değer zincirlerindeki konumunu güçlendirecek stratejik adımlar açısından dikkat çekici bir zemin oluşturdu.

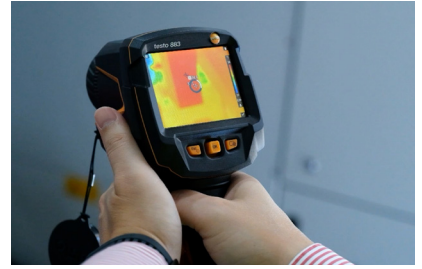
## Projelerle 8,4 milyon avro hibe, 80 bin yeni müşteri teması sağlandı

Kampüsün ihracat ayağında en dikkat çekici katkısı Proje Geliştirme ve Dış Ticaret Merkezi sağlıyor. Bugüne kadar hayata geçirilen 38 proje ve devam eden 10 proje ile firmalara toplam 8,4 milyon avro hibe desteği sunulurken bu kaynak doğrudan ihracat kapasitesinin artırılmasına yönlendirildi. 400'ün üzerinde firmaya verilen ihracat desteği kapsamında hazırlanan pazar araştırmaları, hedef ülke analizleri ve müşteri istihbaratı çalışmalarıyla firmaların küresel açılımı hızlandırıldı. Özellikle 80 binin üzerinde potansiyel müşteri bilgisinin paylaşılması, firmaların yeni ticari bağlantılar kurmasında kritik rol oynadı. 22 firmaya sunulan bire bir danışmanlık hizmetleriyle kurumsal ihracat altyapısı güçlendirilirken, yetiştirilen 45 ihracat uzmanı ve hazırlanan 140'tan fazla rapor, veri temelli dış ticaret stratejilerinin yaygınlaşmasını sağladı.

## İhracatta sürdürülebilirlik Model Fabrika ile destekleniyor

İhracatta sürdürülebilir büyümenin en kritik unsurlarından biri olan üretim verimliliği, kampüs bünyesindeki Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi (Model Fabrika) ile destekleniyor. Deneyimsel öğrenme modeliyle çalışan merkezde elde edilen so-





nuçlar, firmaların maliyet yapısına doğru dan etki ediyor. 2020-2025 döneminde 116 firmada yürütülen çalışmalar sonucunda toplam 346 milyon TL'lik iyileştirme sağlandı. Firma başına ortalama 3,5 milyon TL'lik kazanım, ihracat fiyatlamasında rekabet avantajı yaratırken, yalın üretim ve dijitalleşme uygulamaları sayesinde teslim süreleri ve kalite standartlarında da önemli gelişmeler kaydedildi. Uzmanlara göre üretim maliyetlerini optimize eden bu tür uygulamalar, özellikle fiyat rekabetinin yoğun olduğu uluslararası pazarlarda firmalara stratejik üstünlük sağlıyor.

### Yeşil dönüşüm, ihracatın yeni şartı

Küresel ticarete giderek belirleyici hale gelen çevresel kriterler, kampüs bünyesindeki Sürdürülebilirlik Merkezi'nin çalışmalarını daha da kritik hale getiriyor. Karbon ayak izi hesaplamaları, su ve atık yönetimi danışmanlıkları ile firmaların çevresel performansı iyileştirilirken aynı zamanda ihracat pazarlarına uyum kapasitesi artırılıyor. Merkez tarafından yürütülen çalışmalar sonucunda sera gazı emisyonlarında yüzde 20'ye varan azalma sağlanırken su ve atık su yönetiminde 24 milyon TL'lik tasarruf potansiyeli ortaya konuldu. Bu kazanımlar, özellikle Avrupa

pazarında giderek sıklaşılan regülasyonlara uyum açısından firmalara önemli avantaj sunuyor. Hazırlanan "yeşil yol haritaları", ihracatçıların uzun vadeli dönüşüm stratejilerini şekillendirirken sürdürülebilirlik kriterlerini karşılayan firmaların pazardaki konumunu güçlendiriyor.

### Enerji verimliliği ile üretim maliyetleri aşağı çekiliyor

Enerji maliyetlerinin ihracat üzerindeki baskısını azaltmaya yönelik çalışmalar ise Enerji Verimliliği Danışmanlık Merkezi tarafından yürütülüyor. 33 firmada gerçekleştirilen danışmanlık faaliyetleri sonucunda yıllık 269 milyon TL'lik tasarruf potansiyeli tespit edildi. Toplam enerji tüketiminde yüzde 11'lik düşüş potansiyeli belirlenirken, özellikle ısı proseslerinde yüzde 20'ye varan verimlilik artışı dikkat çekiyor. Bu iyileşmeler, enerji yoğun sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçıların maliyet rekabetini doğrudan güçlendiriyor.

yor. ISO 50001 standartlarına uygun enerji yönetim sistemlerinin kurulmasıyla firmalar, enerji performansını sürdürülebilir şekilde yönetebilir hale geliyor.

### İş gücü sistematik modellerle yetiştiriliyor

Ihracat performansını belirleyen unsurlardan biri de insan kaynağı. Bu alanda Mesleki Gelişim ve Belgelendirme Merkezi'nin yürüttüğü çalışmalar, sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü sistematik şekilde yetiştiriyor. 615'in üzerinde MYK belgesi, 1.250'yi aşan mavi yaka istihdamı ve üniversite-sanayi iş birlikleriyle sağlanan 270'in üzerindeki intörn istihdamı, üretim süreçlerinde kalite ve verimliliği artırıyor. Erasmus+ projeleriyle uluslararası deneyim kazanan insan kaynağı ise firmaların küresel iş yapma kapasitesini güçlendiriyor. Uzmanlara göre nitelikli iş gücü yatırımları ihracatta sürdürülebilir başarının en kritik bileşenlerinden biri olarak öne çıkıyor.

# TUNUS'TA ÇOK SEKTÖRLÜ FIRSATLAR VAR

Tunus, sınırlı büyüme performansına rağmen Avrupa ile entegre üretim yapısı, sektörel çeşitliliği ve ithalat odaklı talep yapısıyla Türkiye için stratejik bir ihracat ve yatırım pazarı olarak öne çıkıyor. Türkiye'nin ihracatında artışın sürdüğü bu pazarda, başta sanayi ürünleri olmak üzere 18 farklı sektörde ortaya çıkan yüksek potansiyel, katma değerli ve ürün bazlı stratejilerle daha derin bir ticari genişleme fırsatı sunuyor.

**K**uzey Afrika'nın stratejik ekonomilerinden biri olan Tunus, son yıllarda sergilediği dengeli dönüşüm ve küresel tedarik zincirlerine entegrasyon kabiliyetiyle dikkat çekiyor. 2025 itibarıyla yaklaşık 57,6 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğe ulaşan ülke, sınırlı iç pazarına rağmen dış ticaret ve yatırım odaklı yapısıyla bölgesel bir üretim ve ticaret merkezi olma yolunda ilerliyor.

Tunus ekonomisi; turizm, hizmetler, tekstil, tarım ve hafif sanayiye dayalı çok ayaklı bir yapı sergiliyor. Reel büyümenin 2025'te yüzde 2,5 seviyesinde gerçekleşmesi beklenirken yüksek kamu borcu ve çift hanelere yaklaşan enflasyon gibi makroekonomik riskler dikkat çekiyor.

Buna karşın ülke, küresel ekonomik dalgalanmalara karşı görece dirençli bir profil ortaya koyuyor. Özellikle Avrupa Birliği ile entegrasyonu ve reform odaklı ekonomik politikaları, Tunus'u gelişmekte olan ülkeler arasında farklı bir konuma taşıyor.

## Yıllık ithalat hacmi 26 milyar dolar

Tunus'un dış ticaret yapısı, ülkenin küresel sistemdeki konumunu net biçimde ortaya koyuyor. 2024 yılı itibarıyla yaklaşık 20 milyar dolarlık ihracat ve 26 milyar dolarlık ithalat gerçekleştiren ülke, kronik dış ticaret açığına rağmen güçlü bir ihracat altyapısına sahip. İhracatta öne çıkan kalemler arasında elektrikli makineler ve kablolar, zeytinyağı, tekstil ürünleri,



otomotiv yan sanayi ve plastik ürünler yer alırken ithalatta enerji ürünleri, makine ekipmanları, otomobiller ve hububat ürünleri başı çekiyor.

En dikkat çekici unsur ise ülkenin ticaret coğrafyası. Tunus, ihracatının yaklaşık yüzde 55'ini Fransa, İtalya ve Almanya'ya gerçekleştiriyor. Bu yapı, Tunus'u Avrupa için güçlü bir yakın coğrafyadan tedarik ve üretim merkezi haline getirirken düşük maliyetli ve nitelikli iş gücü avantajıyla üretim üssü rolünü pekiştiriyor. Tunus'un en önemli rekabet avantajlarından biri, Afrika'nın en kalifiye iş gücüne sahip ülkelerinden biri olması. Mühendislik ve teknik eğitim altyapısı güçlü olan ülkede iş gücü maliyetleri kıtadaki diğer ülkelere göre düşük seviyelerde bulunuyor.

Doğrudan yabancı yatırımların 2026 itibarıyla 857 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmesi beklenirken ülkede faaliyet gösteren 3 bin 500'e yakın yabancı firma, yatırımcı ilgisinin sürdüğünü gösteriyor. Serbest bölgelerde sunulan vergi muafiyetleri, gümrüksüz ithalat imkanı ve sermaye transferi kolaylığı gibi teşvikler, özellikle ihracata dönük üretim yapan firmalar için önemli fırsatlar barındırıyor. Tunus, sektörel çeşitlilik açısından yatırım ve ticaret için geniş ve dengeli bir zemin sunuyor. Sanayi ve üretim tarafında elektrik-elektronik, otomotiv yan sanayi, tekstil ve makine sektörleri ihracatın ana sürükleyici gücünü oluştururken tarım ve gıda alanında özellikle zeytinyağı ve işlenmiş ürünler küresel pazarda güçlü bir konumda yer alıyor. Madencilik ve enerji tarafında ise fosfat üretiminde dünyanın önde gelen ülkeleri arasında bulunan Tunus, gübre ve kimyevi maddeler ve mamulleri sanayi için kritik bir tedarikçi rolü üstleniyor.





### Türkiye açısından istikrarlı ve derinleşen bir ihracat destinasyonu

2025 yılı verileri, Türkiye ile Tunus arasındaki ticari ilişkilerin ivme kazandığını ortaya koyuyor. Sektörel bazda konsolide edilen ihracat rakamlarına göre Türkiye'nin Tunus'a toplam ihracatı 2024 yılında yaklaşık 1,04 milyar dolar seviyesindeyken 2025'te yüzde 13,6 artışla 1,18 milyar dolara yükseldi. Bu performans, Tunus pazarının Türkiye açısından istikrarlı ve derinleşen bir ihracat destinasyonu haline geldiğini teyit ediyor.

İhracat kompozisyonu incelendiğinde, sanayi ürünlerinin belirleyici ağırlığını koruduğu görülüyor. Çelik sektörü 2025'te yaklaşık 146,9 milyon dolarlık hacme ulaşarak yüzde 29'luk artış sergilerken, elektrik-elektronik ihracatı 73,3 milyon doları aşarak yüzde 23'ün üzerinde büyümeye kaydetti. Demir ve demir dışı metallerde daha sınırlı ancak pozitif bir artış gözlenirken çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri gibi yapı malzemelerinde de çift haneli büyümeye dikkat çekti.

Buna karşılık bazı sektörlerde dalgalı bir seyir öne çıkıyor. Örneğin elektrik-elektronik alt segmentlerinde dönemsel daralmalar görülse de yıl geneli itibarıyla yukarı yönlü trend korunmuş durumda. Deri ve deri mamulleri gibi kalemlerde ise sınırlı gerilemeler dikkat çekiyor. Bu durum, Tunus pazarında sektörler arası rekabet dinamiklerinin farklılaştığını gösteriyor.



### Tunus pazarında 18 sektörde yüksek ihracat potansiyeli

Tunus, Türkiye açısından yalnızca mevcut ticaret hacmiyle değil, aynı zamanda geniş ürün yelpazesinde sunduğu ithalat talebiyle de dikkat çekiyor. Ticaret Bakanlığının Kolay İhracat Platformu verilerine göre Tunus pazarında 18 ana sektörde yüksek ihracat potansiyeli bulunuyor. Bu tablo, Türk ihracatçıları için pazarda derinleşme ve ürün çeşitlendirme açısından güçlü bir zemin ortaya koyuyor.

Kimya ve ilaç sanayi, hidrokarbon türevleri ve farmasötik ürünler başta olmak üzere yüksek katma değerli ürünlerle öne çıkarken tekstilde özellikle denim ve pamuklu dokuma ürünler Tunus'un üretim yapısıyla doğrudan örtüşen bir talep alanı yaratıyor. Demir-çelik ve metal ürünlerinde yarı mamuller, bağlantı elemanları ve aksesuarlar dikkat çekerken makine ve ekipman tarafında tarım, gıda işleme ve sanayiye yönelik makineler öne çıkıyor.



Elektrik-elektronik sektöründe aydınlatma ekipmanları, bataryalar ve otomotiv bağlantılı parçalar önemli potansiyel sunarken otomotiv yan sanayi, fren sistemleri, debriyaj ve tekerlek aksamları gibi ürünler Tunus'un ithalat yapısında güçlü bir yer tutuyor. Plastik ve kauçuk ürünleri, hazır giyim ve tekstil aksesuarları da pazarda rekabet avantajı yüksek alanlar arasında konumlanıyor.

Tarım ve hayvancılık ürünlerinde canlı hayvan ve et ürünleri öne çıkarken işlenmiş tarım ürünleri ve gıda sanayisine yönelik ara ürünler de dikkat çekiyor. Bunun yanı sıra ağaç ve orman ürünleri, kâğıt-karton, cam, seramik ve yapı malzemeleri gibi sektörler de Tunus'un ithalat talebinde önemli bir yer tutuyor.

Madencilik, doğal taşlar, deri ve ayakkabı, iklimlendirme sistemleri, mobilya ve halı gibi geleneksel sektörlerin yanı sıra mücevherat ve kıymetli taşlar da potansiyel arz eden diğer alanlar arasında bulunuyor. Söz konusu geniş ürün gamı, Tunus'un yalnızca belirli sektörlerle bağımlı bir pazar olmadığını, aksine sanayiden tarıma kadar çok katmanlı bir ithalat yapısına sahip olduğunu gösteriyor.



# BETA ENERJİ, YENİ KAMPÜSÜYLE KÜRESEL TALEBE YANIT VERECEK

Beta Enerji, Adana'da 130 milyon dolarlık yatırımla kurduğu yeni kampüsle üretim kapasitesini artırarak küresel talebe yanıt verecek donanımına sahip oldu. Kampüs, güneş enerjisi ile enerji üretimini 16 katına çıkararak, karbon nötr hedefi doğrultusunda önemli bir adım attı.

**T**ürkiye'nin önde gelen transformatör markalarından Beta Enerji, enerji sektöründe yaşanan dönüşümü öngörerek yatırımlarını buna göre şekillendiriyor. Bu doğrultuda Adana'da 130 milyon dolarlık yatırımla kurulan Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü, şirketin üretim kapasitesini önemli ölçüde artırırken, ileri teknoloji altyapısıyla sektördeki dönüşüme doğrudan cevap verecek şekilde tasarlandı.

Beta Enerji Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu, elektrifikasyonun artık ülkeler için savunma sanayi kadar kritik bir arz güvenliği meselesi haline geldiğini vurguladı. Özellikle yenilenebilir enerji ve güneş enerjisi sistemleri (GES) yatırımlarının bu durumu daha da ön plana çıkardığını belirten Dağsuyu, "Küresel ölçekte artan jeopolitik gerilimler ve enerji arz güvenliğine yönelik riskler, yenilenebilir enerji yatırımlarının stratejik önemini her geçen gün daha da artırıyor. Hızlı devreye alınabilmesi, yerli kaynaklara dayanması ve maliyet avantajı sunması sayesinde güneş enerjisi, ülkelerin enerji bağımsızlığı yolculuğunda kritik bir rol üstleniyor. Nitekim 2025 yılında küresel yenilenebilir enerji kapasitesi 692 gigavat artarken bu artışın yaklaşık yüzde 73,8'i tek başına güneş

enerjisinden kaynaklandı. Avrupa Birliği'nin 2050 net sıfır hedefi doğrultusunda her yıl yaklaşık 67 milyar avruluk yatırım ihtiyacı öngörülürken, özellikle 2030'a kadar hızlanması beklenen elektrikli araç yatırımları ve yeşil enerji projeleri de enerji altyapısına olan ihtiyacı katlıyor. Bununla birlikte Afrika başta olmak üzere birçok bölgede ise hala yeni altyapı yatırımı ihtiyacı çok yüksek. Yani küresel ölçekte hem yenileme hem de sıfırdan kurulum kaynaklı çift yönlü bir talep söz konusu. Trafonun iletimde ve enerjiyi dönüştürmede bir alternatifi yok. Dolayısıyla yenilenebilir enerji ve elektrifikasyon arttıkça, transformatör ihtiyacı da büyüyecek." dedi.

## "Kampüs yatırımla artan talebi karşılayacak donanımına sahibiz"

Beta Enerji'nin bu dönüşümün merkezinde konumlandığını ifade eden Dağsuyu, yeni kampüs yatırımıyla birlikte üretim kapasitesinde önemli bir sıçrama gerçekleştirdiklerini belirterek şöyle devam etti: "Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nün ilk fazını Mart 2025 itibarıyla devreye aldık. Kampüs, 130 milyon dolar yatırım değerine ve 115 bin 155 metrekare büyüklüğe sahip. Bu kampüs ile global ölçekteki artan talebi karşılayacak donanımına sahibiz. Eski tesisimizde yıllık 6 bin adet üzerinde olan dağıtım trafosu kapasitemiz, yeni kampüsle 25 bin adedin üzerine çıktı. Güç transformatörlerinde ise kapasitemizi yaklaşık 30 kat artırıyoruz. Artık 1.000 megavolt-amper/1.000 kilovolt gücündeki devasa üniteleri üretebilecek kabiliyete ulaştık. Böylece hem artan küresel talebi karşılıyor hem de ileri teknoloji altyapımızla sektördeki dönüşüme doğrudan yanıt verebiliyoruz."

## "Güneş paneli kapasitemizi güçlendiriyoruz, enerji üretimimiz 16 kat artacak"

Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nde ihtiyaç olan elektrik enerjisinin de yenilenebilir enerjiden karşılanacağını belirten Dağsuyu konuşmasını şöyle tamamladı: "Yeni kampüsümüz dünyanın en prestijli yeşil bina sertifikası olan LEED standartlarına uygun olacak. Yeni kampüsümüzde güneş paneli gücümüzü 8 megavata çıkararak enerji üretimini yaklaşık 16 kat artırıyoruz. Bu hamleyle enerji ihtiyacımızın yüzde 100'ünü kendi ürettiğimiz temiz kaynaktan karşılayarak karbon nötr yolunda önemli bir adım atacağız."



Beta Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Cenk Dağsuyu

# AVRUPA'NIN BATARYA DEĞİ, ENERJİ YÖNETİMİNDE TÜRK İMZASINI SEÇTİ

Mersin merkezli A Artı Mühendislik, Avrupa'nın en büyük batarya üreticisi olan Fransız Verkor'un açtığı enerji yönetimi ihalesini kazandı. Şirket; enerji sistemlerinin dijitalleştirilmesinden yenilenebilir entegrasyona, şebeke optimizasyonundan depolama çözümlerine kadar geniş bir yelpazede teknolojik destek sunacak.

**M**ersin Teknopark'ta, imalat sanayisinde verimlilik ve tasarruf sağlamaya yönelik enerji yönetim sistemi yazılımları geliştiren A Artı Mühendislik'in Kurucusu, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) Akredite Uluslararası Enerji Yönetim Sistemi Uzmanı Umut Oğur, Fransız Verkor ile yapacakları iş birliğinin detaylarından söz etti. Avrupa için stratejik öneme sahip Verkor'un, elektrikli araç bataryası ürettiğini belirten Umut Oğur, buradaki 16 gigavatsaat (GWh) üretim kapasitesinin, 2030'da 50 GWh'a çıkarılmasının hedeflendiğini dile getirerek üzerinde çalışılan projenin büyüklüğüne dikkat çekti.

## "Sektörümüzde pazarı domine eden Fransız firmaların geçerek işi aldık"

Verkor'un enerji yönetim sisteminin dijitalleştirilmesi, yenilenebilir entegrasyonu, şebeke optimizasyonu ve depolama esneklik çözümlerini kapsayan ihaleye 59 firmanın katıldığını aktaran Umut Oğur, "Sektörümüzde pazarı domine eden Fransız firmalarını geçerek işi aldık. Bu başarı Avrupa'da yapılan çalışmalarımızın bir doğrulaması niteliğinde. Daha önce Belçika'da düzenlenen Gemstone yarışmasında 'En İyi Etki' ödülünü kazanmamız ve Avrupa'daki farklı ülkelerden aldığımız referanslar da başarılarımızda etkili oldu. A Artı Mühendislik olarak, Verkor'un gelişkin enerji yönetim sistemlerinin sürekli iyileştirilmesine dönük çalışmalar yapacağız." dedi.

**A ARTI  
MÜHENDİSLİK,  
TEKNOLOJİNİN  
ANLIK  
GELİŞİMİNİ  
TAKİP EDEREK  
ENERJİ  
SEKTÖRÜNE  
YÜKSEK  
TEKNOLOJİK  
ÇÖZÜMLER  
ÜRETİYOR.**

*Umut Oğur,  
"Yapay zekâ ile  
enerji yönetiminde  
verimliliği  
artırıp Türkiye'yi  
Avrupa'nın yeşil  
dönüşümünde  
öncü yapmak  
istiyoruz." dedi.*

## Dijital asistanla akıllı enerji yönetimi

Verkor'da yürütecekleri çalışmalarla ilgili bilgiler veren Umut Oğur, imalat sanayisinde büyük veri oluşturarak ve her şeyi ölçülebilir hale getirerek fark yaratılabileceğini kaydetti. Enerji verimliliğinin sadece işletme içindeki enerji verisiyle ilgili olmadığını vurgulayan Oğur; hava sıcaklığı, nem, rüzgâr, üretim yoğunluğu, çalışan sayısı, vardiya düzeni ve hammadde kalitesi gibi birçok faktörün bu süreci etkilediğini ifade ederek şunları söyledi: "İç ve dıştaki tüm verileri toplayan ve işleyen bir yapı kuruyoruz. Yapay zekâ destekli platform, verilerin tamamını analiz ederek işletmenin enerji tüketimini en çok etkileyen parametreleri ortaya çıkarıp, buna göre enerji tüketim formülü oluşturuyor. Formülle nerede iyileştirme yapılması gerektiği, hangi adımların enerji tüketimini düşüreceği görülebiliyor. Piyasadaki birçok yazılım analiz için araç sunarken, bu sistem analizleri otomatik yapıp doğrudan aksiyon alınmasını sağlıyor. Diğer firmalardan farklı olarak, dijital asistan sayesinde işletmeler enerji yönetim sistemini yapay zekâ ile konuşarak yönetebiliyor, analizleri ve raporlamaları gerçekleştirebiliyor. Böylece süreçler kişiye bağlı olmaktan çıkarak herkes tarafından kolay yürütülebilir hale geliyor. Sistem, dışarıya açık platformlar yerine kapalı devre çalışıyor ve müşterilerinin olduğu her ülkede bulunan A Artı Mühendislik sunucularıyla veri güvenliğini koruyor."

Yapay zekâ destekli dijital enerji yönetim sistemiyle yeşil dijital dönüşümü hayata geçirdikleri işletmelerde yüzde 30'a varan enerji verimliliği sağladıklarını belirten Umut Oğur, bu yaklaşımın işletmelerin kârlılığını artırırken uluslararası mevzuata uyumlarını da güçlendirdiğini ve imalat sanayisinin rekabetçiliğine katkıda bulunduğunu ifade etti. Oğur, şirket olarak hem ulusal hem de Avrupa düzeyinde büyüme hedeflediklerini sözlerine ekledi.





**AKAMİB** organizasyonu ile ABD'ye giden heyet, High Point Market Fuarı'nda Türkiye'nin önde gelen mobilya markalarını ziyaret ederek pazar dinamiklerini, global trendleri ve iş birliği fırsatlarını yerinde inceledi.

ve uluslararası pazarlara yönelik stratejik çıkarımlar elde etme fırsatı buldu. Fuarda ayrıca Vietnam, Çin ve Meksika gibi ülkelerin fiyat, kalite ve ürün çeşitliliği açısından rekabet gücü de yakından incelendi.

High Point Market ziyareti kapsamında toptancı firmalar, zincir mağazalar ve satın alma yetkilileriyle doğrudan temas kurularak yeni ticari bağlantıların temelleri atıldı. Distribütörlük, private label ve uzun vadeli iş birliklerine yönelik fırsatlar değerlendirilirken ABD tüketici eğilimleri ve ürün segmentasyonu da yerinde gözlemlendi.

#### ABD'deki konumu güçlendirme hedefi

Fuar ziyareti ile ilgili değerlendirme yapan AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adem Derinel, şunları söyledi: "Mobilya sektörü, Türkiye'nin katma değerli üretim ve tasarım gücünü en iyi yansıtan alanlar arasında bulunuyor. ABD ise 66 milyar dolarlık ithalat hacmiyle sektörün en büyük pazarı konumunda olmasına rağmen, bizim bu pazardan aldığımız pay henüz arzu ettiğimiz seviyede değil. Yaklaşık 397 milyon dolarlık ihracatımız, potansiyelimizin oldukça altında kalıyor. Sektörün hızla büyüdüğü ABD pazarında doğru konumlanma, tasarım odaklı üretim ve güçlü dağıtım kanalları belirleyici oluyor. Hedefimiz, ihracat payımızı kademeli ve sürdürülebilir bir şekilde artırarak inovatif üretim, kaliteli hizmet ve stratejik iş birlikleriyle orta vadede ülkemizi dünyanın en büyük ilk 10 mobilya tedarikçisi arasına taşımak. Bu süreçte firmalarımızın rekabetçiliğini artırmak, marka değerini güçlendirmek ve Türkiye'nin küresel ticaretteki itibarını yükseltmek temel önceliğimiz olacaktır."

# TÜRK MOBİLYASI İÇİN ABD'DE YENİ FIRSAT PENCERESİ

AKAMİB'in High Point Market ziyareti, Türk mobilya sektörünün ABD pazarındaki fırsatları yerinde analiz etmesine imkan sağladı. 66 milyar dolarlık ithalat hacmine sahip pazarda Türkiye'nin payını artırmaya yönelik yeni iş birlikleri ve stratejiler öne çıktı.

**A**kdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), 24-29 Nisan 2026 tarihleri arasında ABD'nin Kuzey Karolina eyaletinde düzenlenen High Point Market Show Fuarı'na yönelik ziyaretçi organizasyonu gerçekleştirdi.

Birlik organizasyonu ile ABD'ye giden heyet, Türkiye'nin önde gelen markalarından İstikbal, Bellona ve Yataşı ziyaret ederek pazar dinamiklerine ilişkin doğrudan bilgi edinirken, dünya mobilya sektöründeki yeni trendleri ve iş birliği fırsatlarını da yerinde inceledi. Toplam 11 firmadan 19 temsilcinin katıldığı program kapsamında, küresel markalar analiz edilerek ürün, tasarım ve fiyatlandırma stratejileri detaylı şekilde değerlendirildi.

#### Küresel rekabet ve trendler analiz edildi

Dünya mobilya sektörünün en önemli buluşmalarından biri olarak kabul edilen High Point Market, yenilikçi üretim teknikleri ve son ürün trendlerinin sergilendiği küresel bir vitrin olma özelliği taşıyor. AKAMİB organizasyonu ile fuara katılan firmalar; rakip ülkelerin konumlarını gözlemlenme, yeni nesil ürünleri analiz etme



AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adem Derinel

# NECMARK LOJİSTİK'TEN AKILLI TAŞIMACILIK HAMLESİ

NecMark Lojistik tarafından geliştirilen NecPort, yapay zekâ destekli altyapısıyla yük sahipleri ve taşıyıcıları tek platformda buluşturuyor, lojistik operasyonları hızlandırıp maliyetleri optimize ediyor.



*NecPort, yapay zekâ destekli algoritmalarıyla lojistik süreçlerinde maliyetleri optimize ediyor, operasyonları hızlandırıyor.*

**M**ersin merkezli NecMark Lojistik A.Ş., dış ticaret ve taşımacılık operasyonlarında dijital dönüşümü hızlandıran yeni nesil çözümü NecPort ile sektörde dikkat çekici bir paradigma değişimine imza atıyor. Mobil cihazlar üzerinden erişilebilen uygulama, yük sahipleri ile taşıyıcıları aynı platformda buluştururken, yapay zekâ destekli algoritmaları sayesinde maliyetleri optimize ediyor, operasyon süreçlerini hızlandırıyor ve lojistik yönetimini daha öngörülebilir hale getiriyor. “Sıfır hata, sıfır stres” mottosuyla geliştirilen NecPort, klasik lojistik iş yapış biçimlerini sadeleştiren entegre bir dijital altyapı sunuyor.

NecMark Lojistik A.Ş. Genel Müdürü Vedat Yıldırım, hem Google Play Store hem de Apple App Store üzerinden indirilebilen uygulamanın, deniz, kara ve hava taşımacılığını kapsayan çok modlu bir lojistik yönetim sistemi olarak kurgulandığını belirtti. Vedat Yıldırım, “NecPort, yalnızca bir yük bulma uygulaması değil uçtan uca operasyon yönetimi sağlayan, veri odaklı karar alma süreçlerini destekleyen ve taraflar arasındaki koordinasyonu merkezi bir yapıda toplayan bir platform niteliği taşıyor.” dedi.

## Operasyonel verimlilikte yeni standart

NecPort’un en güçlü yönlerinden biri, tüm taşıma modelleri için ilan oluşturma ve teklif toplama süreçlerini saniyeler içinde dijital ortama taşıması olduğunu vurgulayan Vedat Yıldırım, platformun sağladığı operasyonel kolaylığa dikkat çekti. Vedat Yıldırım, “Kullanıcılar, yükün çıkış ve varış noktası ile temel operasyonel bilgileri sisteme girerek hızlıca ilan

oluşturabiliyor. Platformun yapay zekâ destekli eşleştirme mekanizması ise yüke en yakın ve en uygun aracı belirleyerek rekabetçi navlun teklifleri sunuyor. Bu yaklaşım, özellikle boş kilometre oranlarının düşürülmesi ve kapasite kullanımının artırılması açısından sektöre doğrudan katkı sağlıyor. Geleneksel lojistik süreçlerinde yaygın olarak kullanılan telefon, e-posta ve anlık mesajlaşma tabanlı koordinasyonun yerini alan bu sistem, operasyonel hataları minimize ederken zaman yönetimini de optimize ediyor. Taşıma tamamlanana kadar tüm süreç mobil uygulama üzerinden anlık olarak takip edilebiliyor. Bu sayede onlarca telefon görüşmesine, e-posta trafiğine ve dağınık iletişim kanallarına olan ihtiyaç ortadan kalkıyor.” diye konuştu.

## Garantörlük modeliyle güvenli ekosistem zemininde hizmet veriyoruz

NecPort’un sektörde ayrıştığı en kritik başlıklardan biri ise geliştirdiği garantörlük modeli. Platform, yük sahibi ile taşıyıcı arasında “tek garantör ve tek sorumlu” olarak konumlanarak taraflar arasındaki güven sorununu minimize ediyor. Bu yapı, özellikle uluslararası taşımacılıkta karşılaşılan risklerin yönetilmesi açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Vedat Yıldırım, bu modelin sektördeki diğer dijital platformlara kıyasla güçlü bir rekabet avantajı sunduğunu belirterek, “Kullanıcılarımız yalnızca operasyonel değil, aynı zamanda ticari güvenlik açısından da koruma altında. Bu da platforma duyulan güveni artıran temel unsurlardan biri.” değerlendirmesinde bulundu.

Vedat Yıldırım, NecMark Lojistik A.Ş. tarafından geliştirilen modelin, Türkiye’nin dijital lojistik dönüşümünde önemli bir örnek olarak öne çıktığını, küresel tedarik zincirlerinde hizmet verdikleri firmalar için rekabet avantajını çok daha yukarıya çıkarmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.



*NecMark Lojistik A.Ş. Genel Müdürü Vedat Yıldırım*

# İÇ ANADOLU'YU LİMANLARA BAĞLAYACAK PROJE MALİYETLERİ YÜZDE 40 DÜŞÜRECEK

İç Anadolu'nun üretim gücünü küresel pazarlara daha hızlı ve rekabetçi şekilde ulaştırmak amacıyla Kayseri İncesu Organize Sanayi Bölgesi ile Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları iş birliğinde hayata geçirilen Demiryolu Lojistik Merkezi Projesi, yüzde 70 tamamlanma oranına ulaşarak bölgenin dış ticaret kapasitesini yeniden tanımlayacak bir aşamaya geldi.

Yaklaşık 170 bin metrekarelik alan ve 2,5 kilometrelik demir yolu hattıyla kurulan lojistik merkezi, Kayseri'yi sadece bir üretim üssü olmaktan çıkarıp doğrudan limanlara entegre bir ihracat üssüne dönüştürüyor. Projenin devreye alınmasıyla birlikte İç Anadolu sanayisi, Mersin Limanı ve İskenderun Limanı başta olmak üzere kritik çıkış kapılarına kesintisiz erişim sağlayacak.

Demir yolu entegrasyonu sayesinde taşımacılık maliyetlerinde yüzde 40-50 bandında düşüş öngörülürken bu kazanım, Kayseri sanayisinin uluslararası



rekabet gücünü doğrudan yukarı taşıyacak. Özellikle yüksek hacimli ihracat yapan Kayserili firmalar için lojistik maliyetlerin düşmesi, fiyatlama stratejilerinde daha agresif ve esnek bir yapı kurulmasını da imkân tanıyacak.

Demiryolu Lojistik Merkezi Projesi, kara yoluna bağımlılığı azaltarak teslimat sürelerini kısaltırken aynı zamanda karbon emisyonlarının düşürülmesine de katkı sağlayacak. Bu yönüyle Kayseri, sadece maliyet avantajı değil, Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi küresel ticaret normlarına uyum açısından da önemli bir adım atmış olacak. Sekiz ayrı hattan yükleme yapılabilecek şekilde planlanan demir yolu lojistik merkezi, çoklu hat erişimi sayesinde yüksek kapasite ve operasyonel esneklik sunacak. Bu yapı, Kayseri'yi bölgesel bir lojistik dağıtım merkezi haline getirirken çevre illerin üretimini de küresel pazarlara entegre edecek.

## Kayseri'ye Teknoloji ve İnovasyon Kampüsü Kuruluyor

KTO Yönetim Kurulu Başkanı  
Ömer Gülsoy



Kayseri Ticaret Odası (KTO), dijitalleşme ve e-ticaret alanındaki yatırımlarına bir yenisini ekleyerek Teknoloji ve İnovasyon Kampüsü kurmak için çalışma başlattı.

KTO Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Kültürel Miras Projesi'nin 16. buluşmasında yaptığı açıklamada, dünya ekonomisinin dar bir boğazdan geçtiğini ve rekabetin had safhaya ulaştığını belirtti. 2018'den bu yana dijitalleşme ve e-ticareti odak noktalarından biri haline getirdiklerini vurgulayan Gülsoy, Kayseri'nin 2024 yılı E-Ticaret Uyum Endeksi'nde 11 bin 383 e-ticaret işletmesiyle İstanbul'un ardından Türkiye ikincisi olduğunu söyledi.

Daha önce Kayseri E-Ticaret ve E-İhracat Danışmanlık Ofisi ile KAGUTİM'i (Kayseri Girişimcilik ve Uluslararası Ticaret Merkezi) hayata geçtiklerini hatırlatan Gülsoy, yeni projeleri hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Abdullah Gül Üniversitesi ve Erciyes Üniversitesi iş birliğinde yürüttüğümüz Kayseri Teknoloji ve İnovasyon Kampüsü projemizin bir parçası olan ve yakında faaliyete geçecek Kayseri Teknoloji Merkezi ile fikir aşamasından prototiplemeye, ticarileşmeden uluslararasılaşmaya kadar girişimcinin tüm yolculuğunu destekleyen bütüncül bir ekosistem kuruyoruz. Bu merkezde robotikten yazılıma, yapay zekadan elektronik ve makine tasarımına kadar farklı disiplinler bir arada çalışacak, girişimci ile yatırımcı aynı zeminde buluşacak."

# MERSİN'DE İHRACAT SEFERBERLİĞİ

Mersin'in yanı sıra Adana, Gaziantep, Osmaniye, Hatay, Kahramanmaraş ve Kayseri'nin de aralarında bulunduğu 28 ilden firmanın bir araya geldiği yapay zekâ destekli MTSO B2B Networking Etkinliği'nde 1.350 katılımcı ile 7 bin iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO), bölgesel ticaretin geliştirilmesi ve firmalar arasında yeni iş bağlantılarının kurulması amacıyla düzenlediği "MTSO B2B Networking Etkinliği"nin ikincisini başarıyla gerçekleştirdi. Yapay zekâ destekli B2B eşleştirme teknolojisinin kullanıldığı etkinlik, büyük bir iş birliği sinerjisi yaratırken 1.350'nin üzerinde katılımcı ile 7 bine yakın iş görüşmesi yapıldı. Bu yoğun etkileşimle, bölge ekonomisine yaklaşık 2 milyar TL'lik bir katkı sağlandı.

Mersin'in yanı sıra Adana, Gaziantep, Osmaniye, Hatay, Kahramanmaraş ve Kayseri'nin de aralarında bulunduğu 28 ilden firmanın bir araya geldiği etkinliğin açılışında konuşan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, Mersin'i üretim, lojistik ve ihracatta Türkiye'nin ilk üç merkezi arasına taşıyacak bir ihracat seferberliği başlatacaklarını duyurdu.

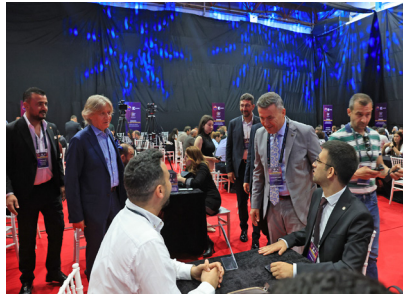
Katma değerli üretim ve markalaşmanın önemine dikkat çeken Çakır, fiyat odaklı rekabet anlayışının sürdürülebilir olmadığını söyledi. Anadolu'nun kültürel ve doğal zenginliğinin güçlü bir marka hikâyesine dönüştürülmesi gerektiğini belirten Çakır şöyle konuştu: "Ürün inovasyonu katma değerimizi artırmalı, güçlü marka kimliği ve özgün tasarımla ürünlerimizi sunmalıyız. Anadolu'nun binlerce yıllık kültürel mirasını ve doğal zenginliklerini doğru hikâyeleştirme stratejisiyle küresel pazarda marka değerine dönüştürebiliriz. Çünkü artık düşük fiyatla rekabet edemeyiz. Artan maliyetler karşısında sürdürülebilir büyümenin yolu markalaşmadan geçiyor."

## "Kalite, uzmanlık, ustalık ve sürdürülebilirlik değerleriyle öne çıkmalıyız"

Başkan Çakır, Türkiye'nin üretim gücünün dünya pazarlarında daha görünür hale gelmesi gerektiğini belirterek "Made in Türkiye" algısının güçlendirilmesinin önemine işaret etti. Kentin ve firmaların kalite, uzmanlık, ustalık ve sürdürülebilirlik gibi değerlerle öne çıkması gerektiğini söyleyen Çakır, e-ihracatın da bu süreçte kritik rol oynadığını kaydetti.



Yapay zekâ destekli B2B Networking Etkinliği, bölgesel iş birliklerini güçlendirerek Mersin'in üretim, lojistik ve ihracat potansiyelini artırmayı hedefleyen stratejik bir adım olarak öne çıktı.



"Nitelikli üretim yapımızı e-ihracat gücüyle birleştirerek işletmelerimizi dünya pazarlarının ana oyuncularına haline getirelimiz." diyen Başkan Çakır, Mersin'in üretim, lojistik ve dış ticarete sahip olduğu potansiyelin çok daha ileri taşınabileceğini dile getirdi.

## "Mersin, değişen ticaret rotalarında doğru konumlanmalı"

Küresel ticaretin yeniden şekillendiğine dikkat çeken Çakır, değişen tedarik ve lojistik rotalarının doğru okunması gerektiğini ifade etti. MTSO olarak küresel ve yerel gelişmeleri yakından takip ettiklerini belirten Çakır, firmaların önündeki engelleri kaldırmak adına tüm inisiyatifleri devreye aldıklarını söyledi. İşletmelerin sürdürülebilirliği için ikiz dönüşüm, sosyal inovasyon, kurumsallaşma ve marka



laşmanın artık zorunluluk haline geldiğini vurgulayan Çakır, "Küresel ticaretin yeni standartlarına uyum sağlamak işletme kültürümüzün bir parçası olmalı." dedi.

## "İhracat yapmayan firma kalmamalı"

MTSO olarak yeni bir ihracat vizyonunu hayata geçirdiklerini açıklayan Çakır, şu değerlendirmeyi yaptı: "Yeni vergi düzenlemelerinin sanayicimizin, lojistik sektörümüzün, ihracatçımızın ve transit ticaret yapan firmalarımızın rekabet gücünü artıracığına inanıyoruz. Bu destek paketi en çok Mersin ve bölgemize yarayacaktır. Bu nedenle ilgili tüm sektörlerde, henüz ihracat yapmamış firmalarımızın ihracata başlaması için kapsamlı çalışmaların startını buradan veriyoruz."

# 48 AFRİKA ÜLKESİNDEKİ SAHA DENEYİMİ MERSİN'DE PAYLAŞILDI

Genç MÜSİAD Mersin ve AKİB iş birliğinde düzenlenen "İhracat Söyleşileri"nde, Türkiye-Afrika ticaret hacminin 2028'de 50 milyar dolara ulaşması hedeflenirken Mersin'in lojistik ve üretim altyapısıyla bu büyümedeki kilit rolü vurgulandı.



**G**enç MÜSİAD Mersin'in, Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) iş birliğiyle düzenlediği "İhracat Söyleşileri", Türkiye ile Afrika arasındaki hızla büyüyen ticari ilişkilerde Mersin'in üstlendiği kritik rolü bir kez daha gündeme taşıdı. Programda, Afrika pazarına giriş stratejileri, ihracat modelleri ve sahaya dayalı iş geliştirme yöntemleri ele alındı.

## Afrika pazarındaki ticaret hacminin 2028 yılında 50 milyar doları aşması bekleniyor

Genç MÜSİAD Mersin Başkanı İsmail Gökmen, Türkiye-Afrika ticaret hacminin son yıllarda istikrarlı bir artış gösterdiğine dikkat çekerek 2003 yılında yaklaşık 5 milyar dolar seviyesinde olan ticaret hacminin 2024 itibarıyla 36-37 milyar dolar bandına ulaştığını, 2028 yılında ise 50 milyar doları aşmasının beklediğini ifade etti.

Bu büyümenin, geçici bir ticari genişlemeden ziyade, stratejik ve sürdürülebilir bir ekonomik ortaklığa işaret ettiğini vurgulayan İsmail Gökmen, Mersin'in üretim altyapısı, lojistik avantajları ve ihracat odaklı sanayi yapısıyla Afrika ticaretinde öne çıkan şehirlerden biri olduğunu belirterek, özellikle tarım ve gıda, bakliyat ve hububat ile kimya ve sanayi ürünlerinde kentin güçlü bir rekabet avantajı sunduğunu dile getirdi. Gökmen, Türkiye'nin Afrika ile büyüyen ticaretinde Mersin'in taşıyıcı merkezlerden biri haline geldiğini söyledi.

MÜSİAD Mersin Şube Başkanı Mehmet Sait Kayan ise derneğin geniş organizasyon ağına dikkat çekerek 100'den fazla ülkede ve Türkiye genelinde güçlü bir yapılanmaya sahip olduk-

larını, bu ağ sayesinde hem yerel hem de ulusal ekonomiye katkı sunmayı sürdürdüklerini ifade etti. Kayan, iş dünyası arasındaki bağlantıların güçlendirilmesiyle ihracatın daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşacağını belirtti.

Programın onur konuğu WCI Forum Başkanı Utku Bengisu da Afrika pazarındaki saha deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. 48 Afrika ülkesinde yürütülen temaslar ve binlerce B2B görüşmeden elde edilen veriler doğrultusunda, doğru pazar seçimi, güvenli tahsilat yöntemleri, yerel iş ortaklarıyla ilişkilerin yönetimi ve marka kalıcılığı konularında önemli değerlendirmelerde bulundu.

## Mısır, Cezayir, Libya, Fas ve Güney Afrika Cumhuriyeti öne çıkan pazarlar

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve rilerine göre Mersin merkezli firmaların 2025 yılında Afrika pazarındaki ihracatı dikkat çekici bir artış gösterdi. Özellikle Mısır, Cezayir, Libya, Fas ve Güney Afrika Cumhuriyeti öne çıktı. Cezayir ve Libya'ya ihracatta büyük sıçrama yaşanırken Fas ve Güney Afrika pazarında da büyüme kaydedildi. Toplamda, Mersin'den bu beş ülkeye yapılan ihracat 2025'te 395 milyon doları aştı ve Afrika'nın Mersin ihracatındaki önemini bir kez daha ortaya koyarak bölge firmalarının küresel pazarlarda rekabet gücünü artırma potansiyelini gösterdi.

*MÜSİAD Mersin Şube Başkanı Mehmet Sait Kayan ve Genç MÜSİAD Mersin Başkanı İsmail Gökmen, etkinliğin onur konuğu WCI Forum Başkanı Utku Bengisu'ya teşekkür plaketi sundu.*

*WCI Forum Başkanı Utku Bengisu, Afrika pazarında doğru strateji ve güvenli iş ortaklığı konularındaki deneyimlerini paylaştı.*



**ÇUKUROVA SİLO**

**CSI**

**MÜKEMMEL TASARIMLAR**

**MÜKEMMEL ÇÖZÜMLER**

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

**ÇUKUROVA SİLO**

[www.cukurovasilo.com](http://www.cukurovasilo.com)



[www.cukurovasilo.com](http://www.cukurovasilo.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](http://www.mersinport.com.tr)

**MIP**  
MERSIN INTERNATIONAL PORT  
A MEMBER OF PSA GROUP