

AKİB 2026'YI "SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YILI" İLAN ETTİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), küresel ticarete artan çevresel ve sosyal kriterler doğrultusunda 2026'yı "Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ederek ihracatçıların yeşil dönüşüm sürecini stratejik öncelik haline getirdi. AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan, sahada bire bir destek sunan Yeşil Mentörlük Programı ile firmalara özel sürdürülebilirlik yol haritaları hazırlandığını belirtti.

► **İHRACATÇI
BİRLİKLERİ
4 YILLIK
YÖNETİMİNİ
SEÇİYOR**

► **GULFOOD'TA
GÜÇLÜ TALEP
KAYDA ALINDI**

Gulfood 2026'ya Türkiye Gıda İhracatçıları markasıyla ortak katılan AHBİB, 206 ithalatçı firmanın ürün taleplerini kayıt altına alarak güçlü küresel talebi ihracatçıların değerlendirmesine sundu.



Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



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

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP

Belirsiz küresel ortamda pusulamız çeşitlilik ve inovasyon

FERHAT GÜRÜZ

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



Küresel ticaret dengelerinin hızla değiştiği günümüzde ihracat; yalnızca üretim kapasitesiyle değil, sürdürülebilirlik, inovasyon, stratejik öngörü ve pazar çeşitliliği gibi çok boyutlu unsurlarla şekillenen bir rekabet alanına dönüşmektedir. Bu yeni küresel düzende Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), bölgesel üretim gücünü uluslararası vizyonla buluşturarak ihracatçıların dönüşüm süreçlerine yön veren önemli bir kurumsal yapı olmayı sürdürmektedir.

2026 yılına güçlü bir başlangıç yapan AKİB, şubat ayında 1,34 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek Türkiye'nin toplam ihracatına yüzde 7,2 oranında katkı sağlamıştır. Yılın ilk iki ayında bölge ihracatı 2,76 milyar dolara ulaşmıştır. Sektörel dağılım incelendiğinde kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinin ihracatın temel taşıyıcı sektörleri olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra hububat, tekstil, mobilya, hazır giyim ve su ürünleri sektörleri de bölge ekonomisinin üretim çeşitliliğini ve dinamizmini yansıtan önemli alanlar arasında bulunmaktadır. Sektörler arasındaki bu dengeli yapı, Akdeniz ekonomisinin güçlü ve sürdürülebilir bir ihracat altyapısına sahip olduğunu göstermektedir.

Öte yandan küresel ticaret ortamı, son yılların en karmaşık ve belirsiz dönemlerinden birini yaşamaktadır. Jeopolitik gerilimler, bölgesel çatışmalar ve tedarik zincirlerinde yaşanan kırılganlıklar, ihracat stratejilerinin daha esnek ve çok yönlü bir perspektifle ele alınmasını zorunlu kılmaktadır. AKİB, bu zorlu konjonktürde ihracatçıların rekabet gücünü koruyabilmesi amacıyla pazar çeşitlendirmesi, yenilikçi üretim ve dijital ticaret odaklı yaklaşımları desteklemeye devam etmektedir. Şubat ayında Rusya, Irak ve Fas gibi pazarlarda elde edilen güçlü performansın yanı sıra Fas pazarında kaydedilen yüzde 405'lik artış, bu stratejik yaklaşımın somut sonuçlarını ortaya koymaktadır.

Günümüz ticaret ekosisteminde rekabet avantajı sağlayan en önemli unsurlardan biri sürdürülebilir dönüşümdür. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve karbon düzenlemeleri gibi küresel gelişmeler, üretimden tedarik zincirine kadar tüm süreçlerin yeniden yapılandırılmasını gerekli kılmaktadır. Bu doğrultuda AKİB, 2026 yılını "Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ederek ihracatçıların yeşil dönüşüm sürecine uyumunu stratejik bir öncelik olarak belirlemiştir. Bu kapsamda hayata geçirilen Yeşil Mentörlük Programı ile firmalara bire bir danışmanlık desteği sunulmakta; karbon ayak izi, enerji verimliliği, atık yönetimi, kurumsal yönetim ve dijitalleşme alanlarında kapsamlı değerlendirmeler gerçekleştirilmektedir. Bu vesileyle tüm üyelerimizi Yeşil Mentörlük Programı başta olmak üzere sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarımızdan faydalanmaya, dönüşüm yolculuğunda AKİB'in sunduğu destek mekanizmalarına aktif biçimde katılmaya davet ediyoruz.

AKİB'in kurumsal yapılanmasında ise yeni döneme hazırlık süreci devam etmektedir. Türkiye'ye 2025 yılında 16,8 milyar dolar döviz kazandıran AKİB, bölge ihracatına gelecek 4 yıl yön verecek yönetim ve denetim kurullarını belirlemek üzere nisan ayında seçimli genel kurullarını gerçekleştirecektir. Sekiz Birliğimizi kapsayan bu sürecin şimdiden hayırlı olmasını ve ihracatta yeni başarı hikâyeleri yazmamıza vesile olmasını diliyorum.

Bugün AKİB, 30 bini aşkın üyesiyle yalnızca ihracat rakamlarını artıran bir yapı olmanın ötesinde; firmaların küresel rekabet gücünü destekleyen, dönüşüm süreçlerine rehberlik eden ve yeni ticaret fırsatlarının geliştirilmesine katkı sağlayan güçlü bir kurumsal ekosistem sunmaktadır. Akdenizli ihracatçıları ise üretim kabiliyetleri ve yenilikçi yaklaşımlarıyla küresel ticaretin değişen dinamikleri içinde daha sürdürülebilir ve rekabetçi bir geleceğe doğru ilerlemeye devam etmektedir.

AKİBaktüel

SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
Veysel Memiş

YAYIN KURULU

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

SORUMLU

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mehmet Ali Erkan

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim
Danışmanlık Ltd. Şti.

YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt
senyurt@narprmedya.com

EDİTÖR

Nadide Akın
Bünyamin Yıl
narpr@narprmedya.com

İLETİŞİM

Pirireis Mah. 1107 Sk. No:9
Hamitbey Apt. Kat:4 D:8
Yenişehir/MERSİN
Tel : (0324) 999 11 60-12 60
e-posta: narpr@narprmedya.com

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

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

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

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

ENERJİ VE LOJİSTİK BASKISINA KARŞIN İHRACAT ARTIDA

6 > Değerlendirme



7 > Değerlendirme

ŞUBAT İHRACATI 1,34 MİLYAR DOLAR, FAŞ'TA YÜZDE 405 ARTIŞ



13 > Haber

TÜRKİYE-FRANSA ARASINDA EKONOMİK YOL HARİTASI BELİRLENDİ

15 > Haber

TÜRK İHRACATÇI BİRLİKLERİNDEN İBS 2026'DA STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ

17 > Haber

AMANOSLAR AŞILIYOR, İHRACATTA MESAFELER KISALIYOR

19 > Haber

SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE UR-GE DESTEKLİ DÖNÜŞÜM

21 > Haber

ADANA'DA MOBİLYA SEKTÖRÜ SARIÇAM'DA TEK MERKEZDE TOPLANIYOR

22 > Aktüel Haber

ADANA'DA İLKBAHAR: PORTAKAL ÇİÇEĞİ KOKULARI ARASINDA KEŞİF ROTALARI



33 > Haber

MERTROPİKAL, TROPİKAL MEYVEDE İTHALATI İHRACATA TAŞIDI



34 > Araştırma

İSVEÇ PAZARINDA 5 SEKTÖRDE BÜYÜK FIRSAT VAR

36 > Haber

KOCABEY, RİYAD ŞUBESİ İLE İHRACATTA GÜÇLENİYOR

37 > Haber

SAYSAN, BULGUR YATIRIMIYLA İHRACATTA ARTIŞ HEDEFLİYOR



39 > Haber

RT MAKİNA GÜVENİ VE KALİTEYİ AFRIKA'YA TAŞIDI

! 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.



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.



ENERJİ VE LOJİSTİK BASKISINA KARŞIN İHRACAT ARTIDA

Türkiye'nin şubat ayı ihracatı, küresel ölçekte artan jeopolitik gerilimlere ve ticarete korumacılık eğilimlerinin güçlenmesine rağmen yüzde 1,6 artarak 21 milyar 65 milyon dolara ulaştı. oldu. Böylece söz konusu rakam, tarihsel açıdan en yüksek ikinci şubat ayı ihracatı olarak kayıtlara geçti.

Şubat ayı dış ticaret verileri, Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da düzenlenen toplantıda kamuoyuna duyuruldu. Açıklamalarda, artan bölgesel çatışmaların enerji, emtia ve finans piyasaları üzerindeki etkileri kadar, ihracatın kompozisyonuna dair yapısal veriler de öne çıktı.

Bolat, İran merkezli son gelişmelerin enerji fiyatları başta olmak üzere küresel piyasalar üzerinde dalgalanma yarattığını vurguladı. Özellikle Hürmüz Boğazı'nın açık kalmasının enerji arz güvenliği açısından kritik önemde olduğuna dikkat çekilen ve küresel petrol üretiminin yaklaşık beşte birinin bu hat üzerinden taşındığını hatırlatan Bolat, enerji fiyatlarındaki artışın enflasyon ve dış ticaret dengesi üzerindeki potansiyel etkilerinin yakından izlendiğini ifade etti.

"Geçen yıla göre net 336 milyon dolar artış sağladık"

Son 20 yılda bölgede yaşanan savaşların arasında Türkiye'nin, istikrar ve huzur ülkesi olarak parladığını belirten Bolat, ülkenin şubat ayı ihracatına ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Şubatta zorlu uluslararası ekonomik, ticari, siyasi ve jeopolitik gelişmelere rağmen ihracatımız yüzde 1,6 artarak 21 milyar 65 milyon dolar oldu. Bu, en yüksek ikinci şubat ayı rakamıdır.

Geçen yıla göre net 336 milyon dolar artış sağlamış bulunuyoruz. Artışımız daha iyi olabilirdi. İşlenmiş altın, mücevherat ihracatında 415 milyon dolar düşüş var. Petrol yağlarında 515 milyon dolarlık düşüş bulunuyor. İki kalemden yaklaşık 1 milyar dolarlık azalış, bizim büyük rekorlar kırmamızı bu anlamda gerilettili. Şunu unutmamalıyım, Şubat 2024, 29 gündü. Orada ihracat 21 milyar 92 milyon dolardı. Biz 28 günlük şubat ayında, 21 milyar 65 milyon doları aşarak ihracatımızın güçlü performansını gösterdik."

Ocak-Şubat döneminde ihracatın 41,4 milyar dolar olduğunu ifade eden Bolat, bu ihracatta sadece yüzde 1,2 azalış olduğunu, nette de 509 milyon dolar gerileme yaşandığını ve bunların ilerleyen dönemlerde rahatlıkla telafi edileceğini kaydetti.

"Artan enerji maliyetleri ve uzayan lojistik süreçlerin faturası çok ağır"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasında İsrail ve ABD'nin İran'a saldırısıyla başlayan gelişmeleri endişeyle takip ettiklerini söyledi. Artan enerji maliyetlerinin ve uzayan lojistik süreçlerin faturasının çok ağır olduğunun altını çizdi. Gültepe, şubat ayı ihracat verileri ile ilgili ise şunları söyledi: "Sektörler sıralamasında otomotiv, 3,5 milyar dolarla açık ara liderliğini sürdürdü. Otomotivi 2,3 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1,4 milyar dolarla elektrik-elektronik, 1,3 milyar dolarla hazır giyim ve 1,2 milyar dolarla çelik takip etti. Toplamda ise 14 sektörümüz ihracatını artırırken 12 sektörümüzün ihracatı daraldı. En çok ihracat yapan 5 ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir şeklinde sıralandı. Şubatta 950 firmamız ilk kez ihracat gerçekleştirdi. Yeni firmalarımızın ihracata katkısı bizim için büyük önem taşıyor. Ancak bu katkı giderek azalıyor. Son bir yıla baktığımızda şubatin 65 milyon dolarla ilk kez ihracat yapan firmalardan en düşük katkı aldığımız dördüncü ay olduğunu görüyoruz."

Başkan Gültepe, şubat ayında kilogram birim ihracat değerinin ise yüzde 13 artışla 1,7 dolara yükseldiğini bildirdi. Birim ihracat değerinde son 5 yılın en yüksek ikinci rakamına ulaştıklarını belirten Başkan Gültepe, geçen ay paritenin ihracata 1,2 milyar dolarlık katkı verdiğini söyledi. Gültepe, "Parite katkısı olmasaydı şubat ayını yaklaşık yüzde 4 ekisiyle tamamlayacaktık." dedi.

21
MİLYAR
DOLAR

TÜRKİYE'NİN
ŞUBAT AYI
İHRACATI

ŞUBAT İHRACATI 1,34 MİLYAR DOLAR, FAS'TA YÜZDE 405 ARTIŞ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), şubat ayında 1,34 milyar dolarlık ihracata imza atarken; en yüksek performans kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinde kaydedildi. İhracatta öne çıkan ülkeler ise Rusya, Irak ve Fas oldu.



"Dört sektörde ivmelenme kaydettik"

Mersin, Adana, Hatay, Kayseri ve Karaman illeri başta olmak üzere Türkiye genelinde 30 bini aşkın üyesiyle büyük bir aile olan AKİB'in şubat ayındaki ihracatında yaş meyve ve sebze, hazır giyim, demir-çelik ve tekstil sektörlerinde ivmelenme kaydettiğini ifade eden Başkan Veysel Memiş, şunları söyledi: "Yılın ikinci ayında en çok ihracatı 361,7 milyon dolar değer ile Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Bu birliğimizi, 321,6 milyon dolar değer ile Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz ikinci sıradan, 225,4 milyon dolar değer ile Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz üçüncü sıradan takip etti. Yine şubat ayında Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 140,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 87,6 milyon dolar, Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 87 milyon dolar, Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 41,4 milyon dolar, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 30 milyon dolar ihracat değeri elde etti."

Başkan Veysel Memiş, jeopolitik gerilimler ve bölgesel savaşların, lojistik, tedarik zinciri ve pazar dinamiklerini doğrudan etkilediğini belirtti.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) şubat ayında 1,34 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş, yılın ikinci ayında en yüksek ihracat değerlerine kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinde ulaşırken, en fazla ihracatı Rusya, Irak ve Fas'a yaptıklarını belirtti. Şubat ayında 21 milyar dolarlık ülke ihracatına yüzde 7,2 oranında destek verdiklerini kaydeden Başkan Veysel Memiş, bölge ihracatının son iki aylık periyotta yüzde 2,76 milyar dolara ulaştığını, yıllıklandırılmış dış satım performansının ise yüzde 16,67 milyar dolar düzeyinde gerçekleştiğini bildirdi.

Küresel ticaretin daha karmaşık ve belirsiz bir hâl aldığını, jeopolitik gerilimlerin lojistik, tedarik zinciri ve pazar dinamiklerini doğrudan etkilediğini vurgulayan Veysel Memiş, bu konjonktürde Akdenizli ihracatçıların gelişmeleri yakından takip ederken pazar çeşitlendirmesi, yenilikçi üretim ve dijital ticaret odaklı yaklaşımlarıyla zorlukları fırsata dönüştürmeye gayret ettiğini söyledi. Veysel Memiş, 2026'yı "Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ederek ihracatçıların yeşil dönüşümüne destek vermek amacıyla Yeşil Mentörlük Programı'nı başlattıklarını, ayrıca, 20 firmanın yer aldığı Süt ve Süt Ürünleri UR-GE Projesi'nin ihtiyaç analizinin ilk kez AKİB'in kendi uzman kadrosu tarafından hazırlandığını belirtti. Veysel Memiş, ASHİB ve BAİB iş birliğiyle hayata geçirilen projenin karbon yönetimi ve kurumsal kapasite gelişimiyle birlikte ele alındığını ve bütüncül bir rekabetçilik modeli ortaya koyduğunu kaydetti.



AKİB Koordinatör Başkanı Veysel Memiş

"Fas'ta yüzde 405 artış yakaladık"

AKİB'in şubat ayı ihracat performansını ülkelere göre değerlendiren Başkan Veysel Memiş, "Söz konusu dönemde en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler listesinde ilk sırada Rusya, Irak ve Fas yer aldı. Rusya'ya 98 milyon 594 bin dolar, Irak'a 98 milyon 578 bin dolar, Fas'a 86 milyon 168 bin dolar ihracat gerçekleştirdik. Şubat ayında ihracat hacminde en güçlü artışı yüzde 405 artışla Fas pazarında yakaladık. Gürcistan, Ukrayna, ABD, Rusya ve Polonya bu dönemde anlamlı ihracat artışları sağladığımız ülkeler oldu." dedi.

İHRACATÇI BİRLİKLERİ DÖRT YILLIK YÖNETİMİNİ SEÇİYOR

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), nisan ayında bünyesindeki 8 ihracatçı birliğinde seçimli genel kurullarını gerçekleştirerek yeni dönem yönetimlerini belirleyecek. Seçim süreci, 2-3 Nisan tarihlerinde başlayıp ay sonuna kadar devam edecek.



Türkiye'ye 2025 yılında 16,8 milyar dolar döviz kazandıran Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), bölge ihracatına gelecek dört yıl yön verecek yönetim ve denetim kurullarını belirlemek üzere nisan ayında seçimli genel kurullarını gerçekleştirecek. Sekiz farklı ihracatçı birliğini kapsayan ve AKİB'in Mersin'deki hizmet binasında yapılacak toplantılara, mevzuatta belirlenen ihracat alt limitlerini sağlayan, üyelik yükümlülüklerini yerine getiren, borcu bulunmayan ve katılım ya da temsil bildirimlerini süresinde ileten üyeler katılabilecek, hazırın listeleri ilan ve itiraz süreçlerinin ardından yargı onayıyla kesinleşecek.

Seçim maratonu AHBİB genel kurulu ile başlıyor

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), seçimli genel kurulunu 2-3 Nisan tarihlerinde yapacak; genel kurula katılım için son iki yıl asgari 24 bin 259 dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 1 milyon 213 bin dolar ihracat şartı aranacak. Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nin (ADMİB) seçimli genel kurulu 9-10 Nisan'da gerçekleştirilecek. Genel kurula katılmak için gerekli son iki yıl asgari ihracat tutarı 25 bin 670 dolar olarak duyuruldu. Yönetim kurulu seçimi için gerekli son iki yıl asgari ihracat tutarı ise 5 milyon dolar olarak ilan edildi. Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), seçimli genel kurulunu 13-15 Nisan tarihlerinde gerçekleştirecek; genel kurula katılım için 20 bin dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 500 bin dolar son iki yıl ihracat şartı aranacak.

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB), seçimli genel kurulunu 13-16 Nisan tarihlerinde yapacak;

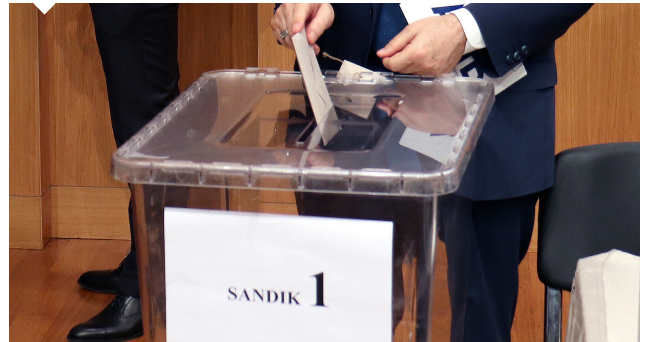
genel kurula katılım için 20 bin dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 2,5 milyon dolar son iki yıl ihracat şartı duyuruldu. Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri İhracatçıları Birliği (ASHİB), seçimli genel kurulunu 16-17 Nisan tarihlerinde gerçekleştirecek; genel kurula katılım için 20 bin dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 500 bin dolar son iki yıl ihracat şartı belirlendi.

İhracat lideri kimya sektöründe seçimler 16-22 Nisan tarihlerinde

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB), seçimli genel kurulunu 16-22 Nisan tarihlerinde yapacak; genel kurula katılım için 62 bin 656 dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 5 milyon dolar son iki yıl ihracat şartı duyuruldu. Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin seçimli genel kurulu 20-21 Nisan'da gerçekleştirilecek. Genel kurula katılmak için gerekli son iki yıl asgari ihracat tutarı 20 bin dolar olarak açıklandı. Yönetim kurulu seçimi için gerekli son iki yıl asgari ihracat tutarı ise 1 milyon dolar olarak ilan edildi.

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB), seçimli genel kurulunu 24-29 Nisan tarihlerinde gerçekleştirecek; genel kurula katılım için 34 bin 678 dolar, yönetim kurulu adaylığı için ise 2,5 milyon dolar son iki yıl ihracat şartı aranacak.

AKİB bünyesindeki 8 birliğin seçimleriyle, Akdenizli ihracatçılar dört yıllık bölge ve ülke ihracatını yönetecek kadroları belirleyecek.



ÇUKUROVA SİLO

CSİ

MÜKEMMEL TASARIMLAR

MÜKEMMEL ÇÖZÜMLER

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

ÇUKUROVA SİLO

www.cukurovasilo.com





ALMANYA PAZARI AKMİB'İN RADARINDA

AKMİB'in Almanya Kimya Sektör Raporu, bu pazarda Türk kimya sektörü için öne çıkan ürün gruplarını, iş kültürünü ve etkin müşteri-ağ geliştirme kanallarını ortaya koydu. Rapor, özellikle plastik, kauçuk, ilaç ve kişisel bakım ürünlerinde Almanya'nın güçlü sanayi yapısıyla uyumlu, katma değeri yüksek ve sürdürülebilir ihracat fırsatlarına işaret etti.

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçı Birliği (AKMİB), Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise dördüncü büyük ekonomisi konumundaki Almanya'yı sektörel açıdan büyüteç altına aldı. Toplam 8 sayfalık AKMİB Almanya Kimya Sektör Raporu, ihracat potansiyeli yüksek ürün gruplarını, bu ülkenin en fazla talep ettiği ürünleri, müşteri ve ağ geliştirme kanallarını detaylandırdı.

AKMİB Almanya Kimya Sektör Raporu'nda yüksek teknoloji ve ihracat odaklı sanayi yapısını enerji dönüşümü ve dijitalleşme hamleleriyle güçlendirerek Avrupa'nın en stratejik ve sürdürülebilir üretim merkezlerinden biri konumunu pekiştiren Almanya'nın iş kültürüne dönük bilgiler verildi. Buna göre Almanya iş kültürü; dakiklik, netlik, planlı çalışma ve yazılı kurallara dayalı profesyonel bir yapı üzerine kurulmuş olup, güven, kalite ve disiplin esaslı bu yaklaşımı benimseyen firmalar için sürdürülebilir ve güçlü iş ilişkileri sunuyor.

Alman iş kültüründe disiplin, netlik ve güven öne çıkıyor

Almanya'da iş toplantıları resmi ve disiplinli iş kültürü içinde yürütülüyor. İlk temaslar genellikle e-posta veya telefon yoluyla kuruluşturuyor, profesyonel platformlar aktif biçimde kullanılıyor ve iletişim dili baştan netleştiriliyor. Toplantılarda yazılı

belgeler, önceden belirlenmiş gündem ve doğrudan anlatım tercih ediliyor. Güvene dayalı iş ilişkileri çoğunlukla yazılı mutabakatlarla destekleniyor. Verilen sözlerin takip edilmesi ve düzenli bilgilendirme yapılması iş birliğini güçlendiriyor.

Almanya pazarına girişte müşteri ağ geliştirmek için sektörel fuarlar kritik temas alanları oluşturuyor. Kimya ve alt sektörlerinde doğru fuar seçimi, potansiyel alıcılarla doğrudan görüşme imkânı sağlayarak tedarik zincirine hızlı entegrasyonu destekliyor. Bu kapsamda K-Fair plastik ve polimer endüstrisi, Achema kimya ve proses teknolojileri, Chillventa endüstriyel soğutma ve iklimlendirme, Interpack ise ambalaj ve işleme teknolojileri alanlarında öne çıkıyor. Fuarlara katılım veya ziyaret yoluyla yüz yüze iletişim kurmak, ürün tanıtımı yapmak ve kartvizit ile kurumsal materyaller paylaşmak pazarda görünürlüğü artırıyor. Bunun yanı sıra ticaret müşavirlikleri ile Almanya'daki sanayi ve ticaret odalarıyla temas kurulması, LinkedIn, katalog ve mailing çalışmaları ağ oluşturma sürecini güçlendiriyor. Test numunesi, teknik veri formu ve fiyat teklifinin birlikte sunulması ise satışa dönüşüm ihtimalini artıran etkili bir yöntem olarak öne çıkıyor.

Yüksek katma değerli ürünler yeni fırsatlar sunuyor

Almanya pazarında kimya sektörü özelinde ihracat potansiyeli yüksek ürünler, hem tüketici odaklı hem de sanayiye yönelik kalemlerde yoğunlaşıyor. İlaç ve kimya grubunda dozlandırılmış tıbbi ürünler, ilaç etken maddeleri, jelatin türevleri ile birlikte parfümler, cilt bakım ürünleri, saç preparatları, sabunlar ve deodorantlar öne çıkıyor. Bu ürünler Almanya'nın yüksek standartlı sağlık ve kişisel bakım pazarında Türk firmalarına önemli fırsatlar sunuyor. Plastik ve kauçuk grubunda ise binek, otobüs ve kamyon lastikleri, teknik kauçuk parçalar, hortumlar, endüstriyel plastik eşyalar ile polietilen ve polipropilen bazlı levha, film ve şeritler ihracatın taşıyıcı kalemleri arasında yer alıyor. Özellikle otomotiv, ambalaj ve endüstriyel üretimde yoğun kullanılan bu ürünler, Almanya'nın güçlü sanayi yapısı ve ara malı talebiyle birleştiğinde, Türk kimya sektörünün katma değeri yüksek ve sürdürülebilir ihracat kapasitesini artıracak stratejik bir zemin oluşturuyor.

322
MİLYAR
DOLAR

ALMANYA'NIN
KİMYEVİ
MADDELER VE
MAMULLERİ
YILLIK
İTHALAT
HACMI

AHBİB, GULFOOD 2026'DA GÜÇLÜ KÜRESEL TALEBİ KAYDA ALDI

Gulfood 2026'ya Türkiye Gıda İhracatçıları markasıyla ortak katılan Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, 206 ithalatçı firmanın ürün taleplerini kayıt altına alarak bakliyat, ayçiçek yağı ve katma değerli ürünlere yönelik güçlü küresel talebi üyelerine yansıttı.



Başkan Veyssel Memiş, "Türkiye Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), dev organizasyonda stant ziyaretinde bulunan alıcıları sektörel bazda kapsamlı bilgilendirmelerde bulundu. Türkiye ile iş birliği yapmak isteyen firmaların iletişim bilgilerini ve taleplerini kayıt altına alan Birlik, bu verileri üyelerinin değerlendirmesine sundu.

Dünyanın en prestijli gıda fuarlarından biri olan Gulfood 2026'ya Türkiye Gıda İhracatçıları (TGI) markasıyla ortak katılım sağlayan Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), dev organizasyonda stant ziyaretinde bulunan alıcıları sektörel bazda kapsamlı bilgilendirmelerde bulundu. Türkiye ile iş birliği yapmak isteyen firmaların iletişim bilgilerini ve taleplerini kayıt altına alan Birlik, bu verileri üyelerinin değerlendirmesine sundu.

AHBİB'in 35 sayfalık Gulfood 2026 Fuarı Kartvizit Listesi'nde 206 ithalatçı firmanın iletişim bilgileri ve taleplerine yer verildi. Fuar verileri incelendiğinde, en yoğun talebin bakliyat ürünleri, ayçiçek yağı, makarna, ırmik, un ve şekerleme gruplarında toplandığı görüldü. Özellikle mercimek, nohut ve fasulyeye yönelik talepler; Afrika, Orta Doğu ve Güney Asya pazarlarının gıda güvenliği ve uygun fiyatlı protein arayışını yansıttı. Ayçiçek yağı ise hem perakende hem de endüstriyel kullanım amacıyla en çok talep edilen ürün grupları arasında yer aldı. Makarna, spagetti ve şehriye gibi katma değerli ürünlere olan ilgi; Türk gıda sanayisinin sadece hammadde değil, işlenmiş ve markalı ürünler ile de küresel pazarda güçlü bir konum elde ettiğini ortaya koydu.

Kartvizit analizleri Türkiye'nin istikrarlı tedarikçi ülke algısını güçlendirdi

Kartvizit analizleri, fuara gösterilen ilginin Afrika, Körfez ülkeleri, Orta Asya, Güney Asya, Avrupa ve Amerika kıtalarından yoğunlaştığını gösterdi. Özellikle Afrika ülkelerinden gelen alıcıların, uzun vadeli tedarik anlaşmaları ve düzenli sevkiyat modellerine odaklandığı dikkati çekti. Bu tablo, Türkiye'nin gıda ihracatında istikrarlı tedarikçi ülke algısını güçlendirdi.

Fuar kapsamında ürün talepleri ile birlikte lojistik, sertifikasyon, helal belgelendirme, depolama ve dağıtım alanlarında da yoğun temaslarda kuruldu. Bu yönüyle Gulfood 2026, Türk firmaları için sadece satış değil, pazara giriş ve kalıcı iş ortaklıkları açısından da önemli bir platform işlevi gördü. Türkiye Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri Sektör Kurulu koordinasyonunda yürütülen bu organizasyon, Türkiye'nin gıda ihracatında katma değerli üretim, ürün çeşitliliği ve pazar derinliği stratejisinin sahadaki güçlü karşılığını bir kez daha teyit etti.

"Üretim gücümüzü ve kalitemizi küresel alıcılarla buluşturduk"

AHBİB Başkanı Veyssel Memiş, "Gulfood 2026'ya, TGI markasıyla ortak katılım sağlayarak sektörümüzün üretim gücünü, ürün çeşitliliğini ve kalite standartlarını küresel alıcılara doğrudan aktarma imkânı bulduk. Standımızı ziyaret eden alıcıları sektörlerimiz özelinde bilgilendirirken, Türkiye'den ithalat yapmak ve iş birliği geliştirmek isteyen firmaların iletişim bilgilerini ve ürün taleplerini sistematik biçimde kayıt altına alarak ihracatçılarımızın değerlendirmesine sunduk. Hazırladığımız 35 sayfalık kartvizit listesinde 206 ithalatçı firmanın yer alması fuarın AHBİB açısından ne denli verimli geçtiğinin somut bir göstergesidir. AHBİB olarak, üyelerimizin küresel pazarlardaki etkinliğini artıracak çalışmalara kararlılıkla devam edeceğiz." değerlendirmesini yaptı.



HAK, 2025 YILI İTİBARIYLA 128 AKREDİTASYON KARARI ALDI

Ticaret Bakanlığı, 2025 yılı itibarıyla Helal Akreditasyon Kurumu'na (HAK) 227 başvuru yapıldığını ve 128 akreditasyon kararı verildiğini, böylece 2 bin 500'den fazla işletmenin helal belgesinin güvence altına alındığını bildirdi.

HAK'ın helal ürün ve hizmet ticaretinde güvenin merkezinde yer aldığı belirtilen açıklamada, "Gerçekleştirilen inceleme ve denetimler sonucunda 128 başvuru için akreditasyon kararı verildi. Asgari şartları karşılamayan 70'in üzerindeki başvuru ise olumsuz sonuçlandırıldı. HAK tarafından verilen akreditasyon kararları sayesinde 2 bin 500'den fazla işletmenin helal belgesi güvence altına alındı.



Bu sistem hem üretim hem de belgelenme süreçlerinde disiplin sağladı, tüketici güvenini önemli ölçüde artırdı." ifadelerine yer verildi.

Açıklamada, başlangıçta sadece gıda ürünlerini kapsayan akreditasyon faaliyetlerinin kapsamının 2025 yılında genişletildiği ve yemek sunumu, gıda ambalaj, kozmetik, turizm, lojistik ve konaklama gibi alanların da incelemeye alındığı bildirildi. Kurumun faaliyete geçmesiyle HAK akreditasyonu olmadan helal belgesi düzenleyen herhangi bir kuruluşun kalmadığı bilgisi verilen açıklamada, geliştirilen yeni programların kapsamına dair şu değerlendirmede bulunuldu: "Laboratuvar akreditasyonu, önemli bir başlık haline geldi. Bir ürünün helal belgesi alabilmesi için dini kurallara uygun olmasının yanında, sağlık, hijyen, güvenlik ve kalite standartlarını da karşılaması şartı arandı. Bu uygunluk, tarafsız ve yetkin laboratuvar analizleriyle doğrulandı. HAK, özellikle 2025 içinde birçok laboratuvarı akredite ederek bu alandaki kalite güvencesini güçlendirdi."



TİM İNOVALİG'DE 2026 DÖNEMİ BAŞVURULARI BAŞLADI

Cumhuriyetin ikinci yüzyılında Türkiye'yi en fazla ihracat yapan ilk 10 ülke arasına taşıma vizyonu doğrultusunda inovasyonu stratejik öncelik olarak konumlandıran Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından yürütülen İnovalİG'in 2026 dönemi başvuruları başladı. Firmalarda inovasyon bilincinin güçlendirilmesi, inovasyon kültürünün kurumsal yapılara entegre edilmesi ve katma değerli ihracatın artırılması amacıyla hayata geçirilen programa başvurular 30 Nisan 2026'ya kadar yapılabilecek.

İnovalİG, dünyada 7 bin 500'den fazla firmanın katılım sağladığı ve 17 ülkede uygulanan IMP3rove metodolojisine dayanıyor. Program kapsamında firmalar inovasyon kabiliyetlerini uluslararası standartlarda ölçme ve geliştirme imkânı buluyor. Katılımcılara yaklaşık 100 sayfalık ve 350 avro değerindeki inovasyon değerlendirme raporu ücretsiz sunuluyor. Program, inovasyonu tek seferlik bir çıktı olarak değil; ölçülen, yönetilen ve sürekli geliştirilen kurumsal bir yetkinlik alanı olarak ele alıyor. Şirketlerin organizasyon yapılarına ve operasyonel süreçlerine inovasyon kültürünü entegre etmeleri amaçlanıyor. İnovalİG 2026 başvuruları programın resmi internet sitesi üzerinden gerçekleştirilebiliyor.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, firmaları inovasyon yetkinliklerini geliştirmek ve ihracata katkı sağlamak için İnovalİG'e katılmaya davet etti.

Tanzanya'da 400'ü aşkın ikili iş görüşmesi yapıldı

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile 9-13 Şubat 2026 tarihleri arasında Darüsselam'da düzenlenen Tanzanya Genel Ticaret Heyeti, iki ülke iş dünyasını aynı platformda buluşturdu. Heyet programı kapsamında 25 Türk ihracatçı firma, 180 Tanzanyalı şirketle bir araya gelerek 400'ün üzerinde ikili iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirdi. Programa Tanzanya Ulusal Ticaret Odası Darüsselam Bölge Başkanı Peter Marealle, Tanzanya Özel Sektör Federasyonu Politika, Araştırma ve Temsil Direktörü Mwanahamisi Hussein, T.C. Darüsselam Büyükelçisi Bekir Gezer ile ihracatçı heyeti ve Tanzanya iş dünyasının temsilcileri katıldı. Heyet programı, Türk firmalarının Tanzanya pazarını yakından tanımasına yönelik pazar araştırması faaliyetleri ve firma ziyaretleriyle tamamlandı. Program sayesinde Türk ihracatçıların Doğu Afrika pazarındaki ticaret ağlarını güçlendirmesi hedeflendi. Doğal kaynaklar, tarım, madencilik ve turizme dayalı ekonomik yapısını güçlü liman altyapısı ve bölgesel ticaret avantajlarıyla destekleyen Tanzanya, Doğu Afrika'nın en hızlı büyüyen ve yatırım çeken pazarlarından biri olarak öne çıkıyor.





Bakan Bolat, Fransa'nın Türkiye vatandaşlarına vize kolaylığı sağladığını; iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin 8. JETCO Toplantısı ile önemli ölçüde ivme kazandığını bildirdi.

TÜRKİYE-FRANSA ARASINDA EKONOMİK YOL HARİTASI BELİRLENDİ

Türkiye-Fransa JETCO toplantısında iki ülke arasında ticaret, yatırım ve stratejik sektörlerde iş birliğini derinleştirecek ekonomik yol haritası belirlendi; ikili ticaret hacminin 2025'te 24,1 milyar dolara yükseldiği açıklandı. Fransız şirketlerin gelecek üç yılda Türkiye'de 5 milyar dolarlık yeni yatırım planları gündeme gelirken enerji, savunma, lojistik ve üçüncü ülkelerde ortak projeler öncelikli alanlar olarak öne çıktı.

Türkiye ile Fransa arasında Ekonomi ve Ticaret Ortaklık Komitesi (ETOK/JETCO) 8. Dönem Toplantısı İstanbul'da Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Fransa Dış Ticaret ve Ekonomik Çekicilikten Sorumlu Delege Bakanı Nicolas Forissier ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak'ın katılımıyla gerçekleşti. Zirvenin ardından açıklama yapan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, iki ülke arasında ticari ve ekonomik yol haritasının belirlendiğini açıkladı. Bakan Bolat, gerek ikili ve heyetler arası görüşmede gerekse JETCO toplantısı çerçevesinde heyetler olarak ticaret ve yatırımlar başta olmak üzere müteahhitlik hizmetleri, üçüncü ülkelerde birlikte iş yapma ortaklıkları, enerji, ulaştırma, çevre, su, havacılık, savunma sanayi ve lojistik sektörlerinde Türk-Fransız ortaklığının daha da geliştirilmesine yönelik çok kapsamlı görüşmeler yaptıklarını vurguladı.

"İkili ticaret 24,2 milyar dolara yükseldi"

Türkiye ve Fransa'nın birbirleri için çok önemli ve değerli iki ortak olduğunun altını çizen Bolat, şunları kaydetti: "Gerek

ikili bazda gerekse Avrupa Birliği bazında her yıl giderek yükselen ticaret ortaklıkları, yatırımlar ve iş birlikleri artarak devam ediyor. 5 yıl önce Türkiye-Fransa dış ticaret hacmi 14 milyar dolar iken, karşılıklı olarak 2025 yılında 24,1 milyar dolara yükseldi. Çok büyük bir artış oldu. Aynı şekilde bu ticaret dengeli bir ticaret. İki tarafın da yararına, kazancına olan bir ticaret olması daha değerli. Diğer taraftan karşılıklı yatırımlarda da artış var. Türk firmalarının Fransa'daki yatırımları 1 milyar dolara ulaştı. Fransa'nın da Türkiye'deki yatırımları 8,7 milyar dolara ulaştı. 1.749 Fransız firması Türkiye'de sanayi, enerji, hizmetlerde, ulaşımda ve havacılıkta önemli yatırımlara sahip."

"Fransız şirketlerin 5 milyar dolarlık yeni yatırımı görüşüldü"

Bakan Bolat, Türkiye ile Fransa arasında sanayide ve ekonomik alanda her yıl artan çok yakın bir entegrasyon ve değer zinciri sistemi bulunduğunu, iki tarafın da bundan büyük memnuniyet duyduğunu dile getirdi. Sadece 8,7 milyar dolarlık Fransız yatırımlarının 4 milyar dolarının



son 4 yılda geldiğini belirten Bolat, gelecek 3 yılda Fransız şirketlerinin 5 milyar dolarlık yeni yatırımlarının ve projelerinin görüşüldüğünü söyledi.

Bakan Bolat, "Fransa ile ikili ilişkilerimiz aynı zamanda üçüncü ülkelerdeki iş birliğini de kapsamaktadır. Üçüncü ülkelerde özellikle Afrika, Doğu Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğu da dahil olmak üzere Türk ve Fransız firmaları arasında iş birliklerine hazır olduğumuzu karşılıklı olarak teyit ettik." diye konuştu.

Otomotiv, havacılık, ilaç, yenilenebilir enerji, tekstil, gıda, çimento, müteahhitlik, bilgi ve iletişim teknolojileri, turizm, finans ve sigortacılıkta her iki ülke arasında hâlihazırda çok büyük iş birliği ve karşılıklı yatırımlar bulunduğunu aktaran Bolat, bunların daha fazla gelişeceğine inandıklarını, yeni yatırımların görüşüldüğünü vurguladı. Bolat, lojistik alanında hava, kara ve deniz yolu bağlantılarının, Sete Limanı ile Yalova arasındaki Ro-Ro hattı ve Türk lojistik firmalarının Güney Fransa limanlarındaki faaliyetlerinin ticari ilişkilerin güçlenmesine katkı sağladığını dile getirdi. Diğer taraftan Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler konusunda da Forissier ile birçok konuyu ele aldıklarını belirten Bolat, Gümrük Birliği'nde bazı pürüzlerin giderilmesi konusundaki çözümlerden iki tarafın da memnun olduğunun altını çizdi.



ADANA'DA 4 SEKTÖRE YATIRIM TEŞVİĞİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yayımlanan Yerel Yatırım Konuları Listesi Tebliği ile Adana'da mısır, deniz ürünleri, tarımsal ürünler ve kimya olmak üzere 4 stratejik sanayi alanı destek kapsamına alındı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından illerin yerel yatırım önceliklerini yeniden tanımlayan "Yerel Yatırım Konuları Listesi Tebliği" kapsamında, Adana'da sanayi yatırımlarına yönelik dört stratejik alan destek kapsamına alındı. Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Zeki Kıvanç, mısır, deniz ürünleri, tarımsal ürünler ve kimyasalları yatırım öncelikleri olarak belirleyen bu düzenlemenin Adana'nın mevcut sanayi altyapısını güçlendirmeyi ve üretimde teknoloji odaklı dönüşümü hızlandırmayı hedeflediğini söyledi.

"Mısır; gıda, yem, kimya, enerji ve biyoteknoloji sektörleri ekseninde hammadde olarak kullanılıyor"

Desteklenecek yatırım alanları hakkında değerlendirme de bulunan Kıvanç, gıda, yem, kimya, enerji ve biyoteknoloji ekseninde hammadde olarak kullanılan mısıra dönük şunları söyledi: "Türkiye'nin en yüksek mısır üretimine ve mısırdan mamul ürün imalatına sahip bölge olan Adana'nın, aynı zamanda Türkiye'nin en fazla nişasta fabrikasına ev sahipliği yapması, nişasta tabanlı kimyasal türevler ve ileri katma değerli ürünler üretimi alanında önemli bir avantaj sağlıyor. Bu kapsamda; kimyasal ve/veya enzimatik proseslerle elde edilen modifiye nişasta türevleri ile mannitol, sorbitol (toz), glukonik asit, glukono delta lakton (GDL), askorbik asit, polilaktik asit (PLA) ve dirençli nişasta gibi ürünlerin üretimi desteklenecek."



ADASO Başkanı
Zeki Kıvanç

"Adana, açık deniz ve karada su ürünleri üretiminde önemli bir eşiği aştı"

Zeki Kıvanç, teşvik kapsamına alınan bir diğer alan olan deniz ürünlerine ilişkin değerlendirmesinde, açık deniz ve karada su ürünleri üretiminde Türkiye'nin önde gelen merkezlerinden biri olan Adana'da önemli bir eşiğin aşıldığını vurguladı. Kıvanç, karada üretim yapılacak Karataş Tarıma Dayalı İhtisas (Su Ürünleri) Organize Tarım Bölgesi'nin Türkiye'de ilk kez hayata geçirilecek olmasının, sektördeki yatırımları daha da cazip hale getirdiğini belirtti.

"Su Ürünleri Üretimi ve/veya Katma Değerli Ürün İşleme Tesisi" başlığı altında; balık yetiştiriciliğinin yanı sıra balık fileto, tütülenmiş balık, balık konservesi ve panelenmiş balık ürünlerine yönelik yatırımların teşvik kapsamına alındığını kaydeden Kıvanç, bu adımın Adana'nın su ürünlerinde katma değerli üretim gücünü artıracığını ifade etti.

"Tarımsal ürünlerden katma değerli üretim rekabet gücümüzü artıracak"

Bölgenin tarımın başkenti olduğuna dikkat çeken Kıvanç, "Bölgemizin zengin tarımsal üretim çeşitliliği ve yüksek hammadde potansiyeli, tarımsal ürünlerden veya atıklarından katma değerli ürünler üretimi alanında da önemli fırsatlar sunuyor. Bu kapsamda da meyve ve sebzelerden vitamin, sporcu takviyeleri ve sağlıklı atırtırmalıklar, soyadan protein izolatu ve kozmetik bileşenler, yer fıstığından enerji barları ve protein takviyeleri, pamuk hasat atıklarından biyokömür ve kompost ile meyve ve sebze atıklarından pektin ve doğal renklendirici üretimi desteklenecek." diye konuştu.

"Temizlik kimyasalları ve yüzey aktif maddelerde kümelenme oluşacak"

Başkan Zeki Kıvanç'ın kimya alanındaki desteklerle ilgili yorumu ise şöyle: "Son yıllarda bölgemizde kimya sektöründe önemli bir kümelenme oluşması ve bu alanda çok sayıda stratejik yatırımın hayata geçiriliyor olması, Temizlik Kimyasalları ve Yüzey Aktif Maddeler Üretimi açısından Adana'yı öne çıkarıyor. Bu kapsamda; anyonik, noniyonik, katyonik ve amfoterik maddeler ile kuru labas, SLES, alkil poliglikozit, betain türleri, sultainler ve klorür türevlerinin üretimi teşvik edilecek."

TÜRK İHRACATÇI BİRLİKLERİNDEN IBS 2026'DA STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ

Orlando'daki NAHB International Builders' Show 2026'da Türk yapı ve yapı kimyasalları sektörü, "Turkish Construction Materials" markasıyla ABD pazarındaki üretim gücünü ve ihracat vizyonunu sergiledi. AKMİB, özellikle boya ve yapıştırıcı gruplarında ABD'ye ihracattaki çift haneli artışı destekleyen sürdürülebilir ve akıllı yapı çözümleriyle dikkat çekti.

ABD'nin Orlando kentinde 17-19 Şubat tarihleri arasında düzenlenen NAHB International Builders' Show (IBS) 2026 Fuarı, Türk yapı ve yapı kimyasalları sektörünün küresel vitrini oldu. Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB), İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), İstanbul Demir ve Demir Dışı Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDDMİB) ile İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nin (İMİB) iş birliğinde gerçekleştirilen katılım ile Türk yapı sektörü, ABD pazarındaki gücünü ve ihracat vizyonunu başarıyla ortaya koydu.

Orlando'da "Turkish Construction Materials" markası altında tanıtım yapıldı

ABD yapı sektörünün en prestijli organizasyonları arasında yer alan fuarda, 36 metrekarelik ortak info standı açılarak Türkiye'nin yapı malzemeleri ve yapı kimyasalları alanındaki üretim kapasitesi, kalite standartları ve yenilikçi çözümleri "Turkish Construction Materials" markası altında uluslararası alıcılara tanıtıldı. Ortak stant, Türk ihracatçı birliklerinin sinerji yaklaşımını yansıtırken, ABD pazarına yönelik kalıcı iş birliklerinin geliştirilmesi açısından da stratejik bir temas noktası oldu.

Fuar kapsamında yürütülen temaslarda AKMİB üyeleri yapı sektörüne girdi sağlayan kimya alt sektörlerindeki rekabetçi gücüyle öne çıktı. AKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Saadetin Çağan, fuar boyunca yaptığı inceleme ve değerlendirmelerde, Türk yapı kimyasalları sektörünün yüksek katma değerli üretim yapısı, kaliteli hammadde erişimi ve esnek tedarik kabiliyeti ile ABD pazarında daha etkin bir rol üstlenebileceğini vurguladı.

**150
MİLYAR
DOLAR**

**ABD'NİN
YILLIK YAPI
MALZEMELERİ
VE YAPI
KİMYASALLARI
İTHALATI**

*AKMİB Başkanı
Saadetin Çağan,
Türk yapı ve yapı
kimyasalları
sektörünün IBS
2026'da ABD
pazarındaki
gücünü
sergileyerek
ihracatta çift
haneli artış ve
stratejik iş birlikleri
fırsatlarını öne
çıkardığını bildirdi.*

Yaklaşık 70 bini aşkın ziyaretçiye ev sahipliği yapan IBS 2026'da, 20'den fazla ülkeden 1.700'ün üzerinde firma yer aldı. Türkiye'den ise 22 firma, kendi stantlarıyla fuara doğrudan katılım sağladı. T.C. Miami Ticaret Ataşesi Ömer İnce, Türkiye'den katılan firmaları ziyaret ederek başarı dileklerini iletti ve ABD pazarındaki ticari fırsatlara dikkat çekti.

"Sürdürülebilir ve akıllı yapı çözümleri ABD'de Türk firmalarını öne çıkarıyor"

Fuara ilişkin değerlendirmelerde bulunan AKMİB Başkanı Saadetin Çağan "IBS 2026, Türk yapı ve kimya sektörünün ABD pazarındaki yükselen performansını da gözler önüne serdi. Yapı sektörüne girdi sağlayan kimya alt sektörlerinde ABD'ye yönelik ihracattaki artış, fuarın stratejik önemini pekiştirdi." dedi.

Boya, vernik, mürekkep ve müstahzarları ürün grubunda, 2025 yılında Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 2,47 artışıyla 1,55 milyar dolara ulaştığını kaydeden Çağan, aynı dönemde ABD'ye yapılan ihracat tutarının yüzde 13,5 artarak 48,8 milyon dolar seviyesine yükseldiğini söyledi. Yapıştırıcılar, tutkallar ve enzimler ürün grubunda geçen yılki ulusal ihracatın yüzde 15,9 artışıyla 582,8 milyon dolar olduğunu aktaran Çağan, söz konusu dönemde bu ürünlerde ABD'ye yönelik ihracatın yüzde 36,1 artışıyla 21,9 milyon dolara yükseldiğine dikkati çekti. Çağan, "IBS 2026'da öne çıkan enerji verimliliği yüksek malzemeler, akıllı yapı çözümleri ve sürdürülebilir üretim anlayışı, Türk firmaların ürün portföyleriyle yüksek uyum gösterdi. Bu durum, yapı ve kimya sektörümüzün küresel trendlerle eş zamanlı dönüşüm içinde olduğunu ve ABD pazarında rekabet avantajını güçlendirdiğini ortaya koydu. Ortak info standı aracılığıyla sağlanan temaslara, orta ve uzun vadede kalıcı ticari ortaklıklara dönüşmesini hedefliyoruz." diye konuştu.





Çukurova Kağıt-Karton UR-GE Projesi kapsamında Sino-Pack 2026 Fuarı'na katılan AKAMİB üyeleri, Çin'deki ambalaj teknolojilerini inceledi.

AKAMİB'DEN ÇİN HAMLESİ

AKAMİB, Çukurova Kağıt-Karton UR-GE Projesi kapsamında Çin'de düzenlenen Sino-Pack Uluslararası Ambalajlama Makineleri ve Malzemeleri Fuarı'na çıkarma yaptı. 9 firmadan 16 temsilcinin katıldığı programda Asya'daki üretim trendleri ve yeni nesil ambalaj teknolojileri yerinde incelenirken Türk firmalar rekabet gücünü artıracak temaslarda bulundu.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), Ticaret Bakanlığı destekleriyle yürütülen Çukurova Kağıt-Karton UR-GE Projesi kapsamında rotasını Çin'e çevirdi. 2-7 Mart 2026 tarihleri arasında Çin'in Guangzhou kentinde düzenlenen Sino-Pack Uluslararası Ambalajlama Makineleri ve Malzemeleri Fuarı'na katılan AKAMİB heyeti, Asya ambalaj sektöründeki güncel gelişmeleri yerinde inceledi.

Heyette 9 firmadan 16 temsilci yer alırken, program kapsamında Çin'in önemli üreticilerinden Xin Da Feng Paper Products firmasının üretim tesisi de ziyaret edildi. Yerinde gerçekleştirilen temaslarda üretim teknolojileri, sürdürülebilir ambalaj çözümleri ve makine yatırımlarına ilişkin kapsamlı bilgi alışverişinde bulunuldu.

"Teknolojik dönüşümü yerinde gözlemliyoruz"

Çin'in ambalaj sektöründeki üretim ve teknoloji kapasitesine dikkat çeken AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer, şu değerlendirmeyi yaptı: "Çukurova Kağıt-Karton UR-GE Projemiz kapsamında gerçekleştirdiğimiz bu ziyaret, firmalarımızın Asya pazarındaki teknolojik dönüşümü yakından takip etmeleri açısından son derece önemli. Çin, hem ambalaj hammaddeleri hem de makine üretiminde küresel ölçekte belirleyici bir konumda bulunuyor. Bu ekosistemi yerinde gör-

mek, firmalarımızın yatırım kararlarını daha sağlıklı ve stratejik biçimde şekillendirmesine imkân sağlıyor. AKAMİB olarak kâğıt ve karton üreticisi üyelerimizin yüksek katma değerli üretime geçişini destekleyen, yeni pazarlara erişimini kolaylaştıran ve uluslararası iş birliklerini güçlendiren projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz. Bu tür organizasyonların, firmalarımızın küresel rekabet gücünü artırarak ihracat performansımıza doğrudan katkı sağlayacağına inanıyoruz."

Sino-Pack, Asya'nın en önemli ambalaj fuarlarından biri

Sino-Pack Fuarı; kâğıt ve karton bazlı ambalaj çözümleri, sürdürülebilir ambalaj teknolojileri, otomasyon sistemleri ve ileri üretim teknikleri alanında Asya'nın en önemli ihtisas fuarları arasında yer alıyor. Özellikle Güney Çin bölgesinin ambalaj hammaddeleri ve makine üretimindeki güçlü ekosistemi, fuarı küresel sektör paydaşları açısından stratejik bir buluşma noktası haline getiriyor. Katılımcı firmalar, fuar kapsamında yeni nesil üretim hatlarını, dijitalleşme odaklı otomasyon çözümlerini ve maliyet avantajı sağlayan yenilikçi uygulamaları yakından inceleme fırsatı buldu.

Program kapsamında, Xin Da Feng Paper Products firmasının tesisi ziyaret edilerek üretim teknolojileri, sürdürülebilir ambalaj çözümleri ve makine yatırımları hakkında kapsamlı bilgi alışverişisi gerçekleştirildi.



AMANOSLAR AŞILIYOR, İHRACATTA MESAFELER KISALIYOR

Türkiye'nin lojistik ve dış ticaret altyapısında kritik bir dönüşüm yaratan Dörtüyl-Hassa Demir yolu ve Otoyolu Projesi, Amanos Dağları'nı modern tünellerle aşarak Hatay'ı küresel ticaret ağlarına entegre ederken ihracat lojistiğinde toplam 157 kilometrelik kısalma ile zaman ve maliyet avantajı sağlayacak.



Türkiye'nin lojistik ve dış ticaret altyapısında dönüştürücü bir adım olan Dörtüyl-Hassa Demir yolu ve Otoyolu Projesi, Hatay'ı bölgesel bir üretim ve liman kenti olmanın ötesine taşıyarak küresel ticaret ağlarının stratejik bir halkası haline getiriyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun detaylarını açıkladığı proje, Amanos Dağları'nın oluşturduğu doğal bariyeri modern mühendislikle aşarak üretim merkezleri ile limanlar arasındaki mesafeyi kısaltıyor.

Demir yolu ve otoyol hatlarını entegre biçimde buluşturan proje, mevcut güzergâhlarda sağladığı 157 kilometrelik kısalma ile ihracat lojistiğinde zaman ve maliyet verimliliğini merkeze alıyor. Yaklaşık 1,55 milyar avroluk uluslararası finansmanla hayata geçirilen yatırım, Türkiye'nin uzun vadeli dış ticaret hedeflerine hizmet eden güçlü bir altyapı hamlesi olarak öne çıkıyor. Projenin en önemli çıktılarından biri, İskenderun Limanı'nın artan stratejik rolü olacak. Yeni ulaşım aksları sayesinde liman; Orta Koridor, Güneydoğu Anadolu ve komşu ülkelerle olan ticarete yüksek kapasiteli bir ihracat ve aktarma merkezi kimliği kazanacak.

"Amanos Dağları'nın altından yaklaşık 20 kilometre uzunluğunda 3 tünel inşa ediyoruz"

Proje şantiyesinde incelemede bulunan Bakan Uraloğlu, "Bu proje kapsamında Amanos Dağları'nın altından yaklaşık 20 kilometre uzunluğunda 3 tünel inşa ediyoruz. 19,5 kilometre uzunluğundaki demir yolu tüneli ve 19,2 kilometre uzunluğundaki iki gidiş-geliş otoyol tüneli. Projemiz için 1,55 milyar avro yurt dışı kredi finansmanı sağladık. Sayın Cumhurbaşkanımızın

*Bakan Uraloğlu,
"Bu stratejik
projeyle zaman,
yakıt ve lojistik
maliyetleri
önemli ölçüde
düşürülecek."
dedi.*

onayının ardından kısa sürede yer teslimini yaparak şantiye kurulum çalışmalarımızı da tamamladık. Artık tünel kazı ve inşaat çalışmalarımıza başlıyoruz. Toplamda 3 farklı tüpten oluşan tünellerle demir yolu hattının toplam uzunluğunu 55 kilometre, otoyol uzunluğunu ise 25 kilometre olarak planladık." dedi.

"Mevcut güzergâhlarda toplamda 157 kilometre kısalma sağlayacak"

Projede kara yolu bağlantısı için Toprakkale-İskenderun Otoyolu'ndan ayrılarak Dörtüyl Kavşağı'ndan Amanos Dağları altından geçileceğini ve Hassa üzerinden Kırıkhan-Nurdağı arasında mevcut kara yolunu birleştireceklerini ifade eden Uraloğlu, şöyle konuştu: "Payas-Hassa-Yolbaşı arasına yapılacak demir yolu hattıyla da Hatay ve İskenderun, Gaziantep ve Hassa Lojistik Alanı'na daha kısa yoldan bağlanacağız. Projenin gerçekleşmesiyle 235 kilometrelik Kilis-Osmaniye-İskenderun güzergâhı 38,3 kilometre, 77,3 kilometrelik Kırıkhan-İskenderun-Dörtüyl güzergâhı 15,27 kilometre, 121 kilometre olan Nurdağı-Osmaniye-Dörtüyl güzergâhı 20,60 kilometre, 78,8 kilometre olan Dörtüyl-Kırıkhan-Hassa güzergâhı 53,4 kilometre, 84 kilometre olan Payas-Fevzipaşa arasındaki demir yolu güzergâhı ise 29,6 kilometre kılalacak."





Mersin'de tarım, savunma ve teknoloji aynı ekosistemde buluşuyor

Mersin'in tarım, sanayi ve lojistik gücünü entegre bir yapıda buluşturan Mersin Agropark, yerel ve stratejik yatırım alanlarını belirledi. Agropark Genel Müdürü M. Murat Hocagil, hedeflerinin Mersin'i yalnızca bir üretim merkezi değil, katma değerli ve ileri teknoloji odaklı bir yatırım üssü haline getirmek olduğunu söyledi.

Belirlenen yatırım konularının Mersin'in mevcut tarımsal ve sanayi altyapısını AR-GE, inovasyon ve markalaşma ile destekleyecek şekilde kurgulandığını vurgulayan M. Murat Hocagil, "Mersin Agropark olarak amacımız, hammaddesi Mersin'den çıkan ürünleri işlenmiş, markalı ve ihracat odaklı ürünlere dönüştürerek küresel pazarlara sunmak." dedi.

Mersin'in katma değerli bakliyat ticaretindeki güçlü konumuna dikkat çeken Hocagil, Agropark'ta bu alanda işlenmiş ve yenilikçi ürün yatırımlarına öncelik verileceğini ifade etti. Hocagil, öne çıkan başlıklar arasında bitkisel protein tozları, baklagil bazlı atıştırmalıklar, baklagil marmarası, hazır humus karışımları, protein barları ve bitkisel süt alternatiflerinin yer aldığını kaydetti.

Tarıma dayalı sanayiye de kapsayan bütüncül bir model sunuyor

Agropark'ın tarımsal üretimin yanı sıra tarıma dayalı sanayiye de kapsayan



bütüncül bir model sunduğunu belirten M. Murat Hocagil, "Bu kapsamda; pektin, diyet lifleri, sitrik asit, biyokömür, liyofilize ürünler ve süperkritik karbondioksit ekstraksiyonu ile elde edilen bitkisel özler gibi yüksek katma değerli ürünlerin üretimi hedefleniyor." diye konuştu.

Belirlenen yatırım alanları arasında savunma sanayi metal yapısal parça ve alt sistem üretiminin de bulunduğunu aktaran M. Murat Hocagil, Mersin'in lojistik avantajı ve sanayi altyapısının; zırhlı platform gövdeleri, şasi sistemleri, kule taşıyıcıları ve füze-roket yapısal bileşenleri gibi alanlarda rekabetçi bir üretim üssü oluşturabileceğini söyledi.

M. Murat Hocagil, Agropark'ta akıllı tarım makineleri, hassas tarım sensörleri, otomasyon sistemleri ve modern sera teknolojilerinin üretiminin öncelikli yatırım alanları arasında yer aldığını belirtti.

SİLİFKE OSB'DE 2026 PARSEL FİYATLARI BELİRLENDİ

Mersin'in Silifke ilçesinde planlı sanayileşme anlayışıyla yatırımcılara altyapısı tamamlanmış üretim alanları sunan ve bölgesel kalkınmayı destekleyen Silifke Organize Sanayi Bölgesi'nde 2026 yılı parsel fiyatları netleşti. Konuya ilişkin açıklama yapan Silifke OSB Müdürü Fakih Gürsoy, yatırımcılara açık ve şeffaf bir fiyat politikası sunulduğunu belirterek, "Silifke OSB olarak bölgemize yatırım yapmak isteyen sanayicilerimize planlı ve sürdürülebilir bir sanayi altyapısı sunuyoruz. 2026 yılı için yatırımcılara tahsis edilecek arsaların metrekare fiyatlarını peşin 5 bin 500 TL, vadeli 6 bin 500 TL olarak tespit ettik. Amacımız hem bölgemize hem de ülke ekonomisine katkı sağlayacak yatırımların önünü açmaktır." dedi.

Silifke Organize Sanayi Bölgesi'nin köklü bir geçmişe sahip olduğunu hatırlatan Gürsoy, "Silifke Organize Sanayi Bölgesi, Mersin Valiliği'nin 1997 yılı Mayıs ayı olağan İl Genel Meclis toplantısında onaylanmıştır. Konu Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı'na iletilmiş ve 22 Ocak 1998 yatırım programında 'Etüt Proje' karakteristiği ile yer almıştır. Silifke ilçemiz Tosmurlu köyü sınırları içinde bulunan ve 93 parseli kapsayan 92,8 hektarlık alan, 22 Kasım 2000 tarihinde 23 sicil numarası ile Organize Sanayi Bölgesi ilan edilmiştir. Silifke OSB, planlı sanayileşmenin en güzel örneklerinden biridir. 2026 yılında da yatırımcılarımızı bölgemize davet ediyor, birlikte üretmeye ve büyümeye çağırıyoruz." diye konuştu.



SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE UR-GE DESTEKLİ DÖNÜŞÜM

Akdeniz İhracatçı Birlikleri koordinasyonunda yürütülen 25.URGE.049 kodlu Süt ve Süt Ürünleri UR-GE Projesi, 20 firmanın katılımıyla ihracat artışını sürdürülebilirlik, karbon yönetimi ve kurumsal kapasite gelişimiyle birlikte ele alan bütüncül bir rekabetçilik modeli ortaya koydu.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) koordinasyonunda, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) ve Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği (BAİB) iş birliğiyle hayata geçirilen 25.URGE.049 kodlu Süt ve Süt Ürünleri UR-GE Projesi (Mediterranean Milk and Dairy Products Cluster), süt ve süt ürünleri sektörünün küresel rekabet gücünü artırmaya yönelik bütüncül bir dönüşüm programı olarak konumlandı.

Türk süt sektörü için hedef pazar odaklı strateji

5973 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Karar kapsamında yürütülen proje, 20 firmanın katılımıyla ihracat artışıyla birlikte sürdürülebilirlik, kurumsallaşma ve stratejik kapasite inşasını da hedefledi. Proje kapsamında hazırlanan İhtiyaç Analizi Raporu, sektörün mevcut durumunu mikro ve makro ölçekte ele alarak firmaların üretim, kalite, pazarlama ve dış ticaret altyapılarını çok boyutlu bir metodolojiyle değerlendirdi. Küresel süt ticaretinin yönü, Türkiye'nin konumu ve gelecek beklentileri analiz edilirken; ASEAN, MENA, Sahra Altı Afrika ve APEC bölgeleri hedef pazar perspektifiyle mercek altına alındı. Hedef pazar matrisleri, sektörel fuar analizleri ve iyi uygulama örnekleriyle desteklenen çalışma, firmalara somut bir yol haritası sundu.

Sektör özel bilimsel karbon rehberi

Projenin sürdürülebilirlik ayağında ise karbon yönetimi öne çıktı. ASHİB tarafından finanse edilen ve akademik iş birliğiyle hazırlanan "Paket Süt Karbon Ayak İzi Çalışması", süt üretimini tarladan sofraya yaklaşımıyla üç fazda analiz ederek sektöre bilimsel bir referans seti kazandı. Faz I'de yem üretim sürecinden kaynaklanan emisyonlar, Faz II'de çiftlikte ham süt üretimi, Faz III'te ise işleme ve paketlenme aşamaları değerlendirildi.



dirildi. Yapılan hesaplamalara göre 1 litre paket sütün toplam karbon ayak izi 974,3 gram karbondioksit eş değeri (gCO2E) olarak belirlendi. Bu değerin yaklaşık 252 gCO2E'si yem üretiminden, 580 gCO2E'si çiftlik faaliyetlerinden, 141 gCO2E'si ise işleme ve paketlenmeden kaynaklanıyor.

Analiz sonuçları, özellikle çiftlik aşamasındaki metan emisyonlarının azaltılmasına yönelik stratejik müdahalelerin önemini ortaya koyuyor. Genetik seleksiyon, rasyon optimizasyonu, mera yönetimi, probiyotik ve bitkisel katkı uygulamaları gibi yöntemler; hem verimlilik artışı hem de emisyon azaltımı açısından kritik kaldıraç alanları olarak öne çıkıyor. Tarla aşamasında ise doğru gübreleme, organik madde yönetimi, düşük yakıt tüketimli makine kullanımı ve verimli sulama teknikleri karbon yoğunluğunu azaltan başlıca uygulamalar arasında yer alıyor.



UR-GE ile firmalara 360 derece rekabetçilik desteği

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi projesi yalnızca çevresel sürdürülebilirlik ile birlikte kurumsal kapasite gelişimini de odağına alıyor. Sosyal medya ve yapay zekâ kullanımı, dijital pazarlama, kalite yönetim sistemleri (BRC, HACCP, IFS, Helal), dış ticaret finansmanı, tedarik zinciri yönetimi ve stratejik marka yönetimi gibi başlıklarda planlanan eğitim ve danışmanlık programları, firmaların küresel değer zincirlerine daha yüksek katma değerle entegre olmasını amaçlıyor.



TÜRK VE FASLI FİRMALAR BULUŞTU

Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile 4-7 Şubat tarihleri arasında Kazablanka'da düzenlenen Fas Genel Ticaret Heyeti programı, Türkiye ve Fas iş dünyası temsilcilerini bir araya getirdi.

Heyet programına Türkiye Cumhuriyeti Rabat Büyükelçisi Mustafa İlker Kılıç, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, TİM Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Pektaş ve Mustafa Şenocak ile iki ülkenin iş dünyası temsilcileri ve ihracatçı firmaların yöneticileri katıldı. Tekstil, kimya, demir, çelik, mobilya, makine ile sebze ve mamulleri başta olmak üzere çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 21 Türk ihracatçı firmadan 26 temsilci, heyet kapsamında 148 Faslı ithalatçı firma ile bir araya geldi. Gerçekleştirilen B2B iş görüşmelerinde 300'e yakın iş görüşmesi yapılarak farklı sektörlerde yeni ticaret bağlantıları ve iş birliği imkânları değerlendirildi.

Program çerçevesinde Rabat Büyükelçisi Mustafa İlker Kılıç, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya ve Kazablanka-Settat Ticaret, Sanayi ve Hizmetler Odası Başkanı Hassan Berkani, görüşme alanını ziyaret ederek Türk firmalarıyla bir araya geldi. İhracatçılarla istişarelerde bulunan üst düzey yöneticiler, heyetin başarılı geçmesine yönelik temennilerini iletti.

"2025'TE 7 BİN 354 YATIRIM İÇİN TEŞVİK BELGESİ DÜZENLEDİK"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 2025 yılında toplam 7 bin 354 yatırım için teşvik belgesi düzenlediklerini açıkladı. Bu belgelerle 1 trilyon 502 milyar liralık yatırımın önünün açıldığını ve 157 bin kişilik istihdam sağlandığını belirten Bakan Kacır, devletin sağladığı finansal desteklerle hem KOBİ'lerin hem de büyük ölçekli firmaların üretim kapasitesini artırmayı hedeflediklerini vurguladı.

Bakan Kacır, program kapsamında KOBİ ve büyük firmaların bir aylık istihdam maliyeti üzerinden 50 milyon liraya kadar kredi kullanabileceğini, kredilerin

6 ayı anapara ödemesiz ve 36 aya kadar vadeli olacağını kaydetti. Ayrıca, çalışan başına sağlanan maaş destekleri ile imalat sanayisindeki istihdamın korunmasının ve büyümenin teşvik edildiğini kaydetti.

Teşvik sisteminin sadece miktar değil, kalite ve odaklılık açısından da güçlendirildiğini dile getiren Kacır, "Milli Teknoloji Hamlesi, Yerel Kalkınma Hamlesi ve Stratejik Hamle programları ile yatırımları stratejik alanlara yönlendiriyoruz. Kapasite Geliştirme ve Küresel Rekabetçilik Destek Programlarımızla KOBİ'lerin finansal dayanıklılığını artırıyor, küresel pazarlarda rekabet güçlerini pekiştiriyoruz." ifadelerini kullandı.

Kacır, teşviklerle yalnızca yatırım ve istihdamın desteklenmediğini, üretim ve ihracat kapasitesinin de güçlendirildiğini belirtti. Kacır, "Türkiye Yüzyılı hedefleri doğrultusunda, sektörlerin üretim kabiliyetlerini ve teknolojik öz yeterliliğini artıracak projeleri destekliyoruz. Tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerimizin rekabet gücünü artıracak adımları atıyoruz." dedi.



Limanlar ile demir yolu bağlantıları güçlendiriliyor

Türkiye'nin dış ticarete yeni rekorlara ulaşma hedefi doğrultusunda limanlar ile demir yolu entegrasyonu güçlendiriliyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan 2026 Yılı Performans Programı'na göre demir yolu hattına (iltisak hattı) bağlantısı bulunan liman sayısının bu yıl 20'ye, toplam iltisak hattı uzunluğunun ise 473,1 kilometreye çıkarılması hedefleniyor. Demir yollarında güvenli, çevreci ve yüksek kapasiteli taşımacılığa odaklanan program kapsamında elektrikli hat oranının yüzde 55'e, sinyalli hat oranının yüzde 65'e yükseltilmesi planlanıyor. Toplam demir yolu uzunluğunun 14 bin 437 kilometreye, hızlı tren hat uzunluğunun ise 2 bin 769 kilometreye ulaşması öngörülürken yük taşımacılığı içinde demir yolunun payının yüzde 4'e çıkarılması hedefleniyor. Deniz yolu taşımacılığında konteyner elleçlemesinin 15,1 milyon TEU'ya, Ro-Ro taşımalarının 5 milyon adedin üzerine çıkması planlanıyor. Türk bayraklı gemilerle elleçlenen yük miktarının 101,9 milyon tona ulaşması beklenirken dış hat hava kargo hacminde yüzde 4,8'lik artış sağlanması hedefleniyor.



ADANA MOBİLYA SEKTÖRÜ SARIÇAM'DA TEK MERKEZDE TOPLANIYOR

Adana'daki mobilya üreticileri, Sarıçam Mobilyacılar İhtisas Sanayi Sitesi ile çevreci, planlı ve modern bir üretim merkezinde tek çatı altında toplanacak. 204 işyerinden oluşan proje, 2026 sonunda üretime geçerek 8 bine yakın kişiye doğrudan istihdam sağlamayı hedefliyor.

Üretim gücünü tasarım, sürdürülebilirlik ve ihracat vizyonu ile birleştirerek Akdeniz havzasında bölgesel bir mobilya üssüne dönüşme potansiyeli taşıyan Adana'da kent merkezinde dağınık ve altyapı sorunlarıyla faaliyet gösteren mobilya üreticileri, Sarıçam Mobilyacılar İhtisas Sanayi Sitesi ile modern, planlı ve sürdürülebilir bir üretim alanına kavuşmaya hazırlanıyor. Mobilya sektörünü tek merkezde toplayacak projenin, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bütçesine alınması için onay sürecinin ekim ayına kadar tamamlanması, yıl sonunda ise inşaat çalışmalarının başlatılması hedefleniyor.

"Yeşil dönüşümle tasarlanmış ihtisas sanayi sitesini hayata geçiriyoruz"

Projenin tanıtımı, Adana Sanayi Odasında (ADASO) gerçekleştirildi. Toplantıda bilgi veren Mobilyacılar İhtisas Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi Başkanı Hasan Bildircin, Sarıçam'da toplam 925 bin metrekarelik alanda, farklı üretim ölçeklerine uygun 204 adet modern iş yerinin planlandığını söyledi. Arsa tahsislerinin yüzde 80'inin tamamlandığını belirten Başkan Bildircin, Ankara'dan onayın alınmasının ardından üstyapı inşaatlarını hızla geçileceğini ifade etti.

Başkan Bildircin, "Sarıçam Mobilyacılar İhtisas Sanayi Sitesi; 20, 25 ve 40 metre genişliğinde yolları, idari binaları, itfaiyesi, camisi, trafo alanları, su depoları ve sosyal donatılarıyla bütüncül bir sanayi alanı olarak tasarlandı. Projede atık yönetimi için 3 bin 500 metrekarelik özel alan ayrılırken, sıfır atık yaklaşımı esas alındı. Avrupa Birliği'nin yeşil dönüşüm standartlarına uygun şekilde hazırlanan projede her binanın çatısında güneş enerjisi sistemleri yer alacak." dedi.

"Şehir trafiği rahatlayacak, üretim daha planlı ve verimli hale gelecek"

Toplantıda konuşan ADASO Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç, projenin yalnızca mobilya sektörü için değil, Ada-



Sarıçam Mobilyacılar İhtisas Sanayi Sitesi'nin modern ve entegre yapısıyla üretim, istihdam ve eğitim fırsatlarını artırarak Adana'nın ekonomik gelişimine önemli katkı sağlayacağı bildirildi.

na'nın kent yaşamı açısından da önemli bir dönüşüm anlamına geldiğini vurguladı. Şehir merkezinde sıkışmış, altyapı ve lojistik sorunlarıyla mücadele eden işletmelerin Sarıçam'daki bu yeni ve entegre alana taşınmasıyla birlikte şehir trafiğinin rahatlayacağını belirten Başkan Kıvanç, üretimin daha planlı ve verimli hale geleceğini söyledi.

Başkan Zeki Kıvanç, tahsis süreçleri 2024'te tamamlanan projede 2026 itibarıyla üstyapı inşaatlarının hız kazandığını, 2026'nın son çeyreğinde ise ilk makinelerin çalışmaya başlamasının hedeflendiğini ve tam kapasiteye ulaşılmasıyla 8 bine yakın kişiye doğrudan istihdam sağlayacağını kaydetti.

Adana Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Bayram da projenin finansman boyutuna dikkat çekti. İnşaatların üyeler tarafından mı yoksa Bakanlık eliyle mi yapılacağına karar verilmesinin sürecin en kritik aşaması olduğunu ifade eden Bayram, odaların bundan sonraki süreçte de sektöre destek vermeye devam edeceğini söyledi.

Toplam 924 bin 350 metrekare alana sahip Sarıçam Mobilyacılar İhtisas Sana-



yi Sitesi'nin 603 bin metrekarelik bölümü inşaat alanı olarak planlandı. Bu alanda, 450 metrekareden 5 bin 500 metrekareye kadar değişen büyüklüklerde 204 modern iş yeri yer alacak. Ayrıca 135 bin metrekarelik sosyal tesis ve hizmet alanı, çalışanlar ve ziyaretçiler için entegre bir sanayi ekosistemi sunacak.

ADANA'DA İLKBAHAR: PORTAKAL ÇİÇEĞİ KOKULARI ARASINDA KEŞİF ROTALARI

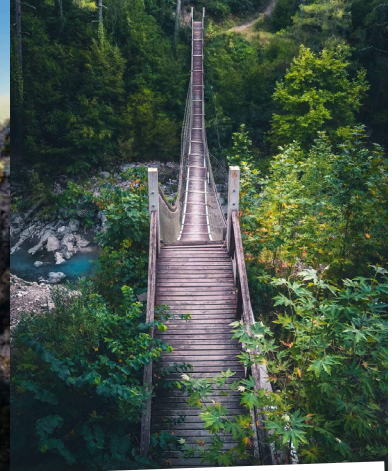
Portakal çiçeği kokularının sardığı ilkbaharda Adana; Taşköprü'nden Seyhan Baraj Gölü'ne, Karaisali'dan yaylalara uzanan rotalarıyla tarih ve doğayı ayn çizgide buluşturuyor. Zengin mutfacı ve canlı kent atmosferiyle Adana, bahar aylarında hem kısa kaçamaklar hem de keyifli keşifler için güçlü bir cazibe merkezi olarak öne çıkıyor.



Akdeniz ikliminin tüm yumuşaklığını hissettirdiği ilkbahar aylarında Adana, tarih, doğa ve gastronomiyi bir arada sunan güçlü gezi rotalarıyla öne çıkıyor. Portakal çiçeği kokularının sokaklara yayıldığı bu dönemde medeniyetlere beşiklik eden kadim kent; antik kalıntılardan yaylalara, nehir kıyılarından lezzet duraklarına uzanan zengin bir keşif deneyimi vadediyor.

Adana'nın simge yapılarından Taşköprü, ilkbaharda artan yürüyüş keyfiyle kentin en çok ziyaret edilen noktaları arasında yer alıyor. Seyhan Nehri'nin iki yakasını birleştiren köprü, gün doğumu ve gün batımında sunduğu manzarayla fotoğraf tutkunlarının uğrak adresi oluyor. Kent merkezindeki Bü-





yük Saat Kulesi ve 500 yılı aşkın zamandır ibadete açık olan Ulu Cami, Adana'nın çok katmanlı tarihini yansıtan yapılar olarak öne çıkarken bahar aylarında sakinleşen atmosferiyle ziyaretçilere keyifli bir kültür rotası sunuyor.

Doğayla buluşma noktaları

İlkbaharda yeşilin her tonuna bürünen Seyhan Baraj Gölü, piknik alanları, bisiklet parkurları ve göl manzaralı yürüyüş yollarıyla şehir içinde doğayla buluşmak isteyenlerin ilk tercihlerinden biri oluyor. Kentten kısa sürede ulaşılabilen Karaisalı, tarihi dokusu ve doğal güzellikleriyle bahar gezilerinin vazgeçilmez rotaları arasında yer alıyor. Özellikle Varda Köprüsü, ilkbaharda canlanan doğayla birlikte etkileyici bir manzara sunarken, doğa yürüyüşü ve fotoğrafçılık için ideal bir ortam oluşturuyor.

Havaların ısınmasıyla birlikte Adanalıların yöneldiği Pozantı ve Bürücek Yaylası, serin havası ve doğal peyzajıyla ilkbahar kaçamaklarının öne çıkan adresleri arasında bulunuyor. Yaylalarda yapılan kısa yürüyüşler ve yöresel kahvaltılar, bahar gezilerini tamamlayan unsurlar olarak dikkat çekiyor.

Lezzetin başkenti ilkbahar mevsiminde bir başka güzel oluyor

Adana, ilkbaharda yalnızca doğasıyla değil, mutfağıyla da ziyaretçilerini cezbediyor. Kebaptan şalgama, taş kadayıftan bici biciye ve tencere yemeklerine uzanan zengin mut-



fak kültürü; özellikle açık havada yapılan lezzet molalarıyla bahar gezilerinin ayrılmaz parçası haline geliyor.

Adana, ilkbaharda sunduğu ılıman iklim, renklenen doğa ve canlı kent yaşamıyla hem günübirlik geziler hem de hafta sonu kaçamakları için güçlü bir alternatif oluşturuyor. Tarih, doğa ve gastronomiyi tek bir şehirde buluşturan Adana, ilkbahar mevsiminde keşfetmek isteyenler için cazibesini bir adım daha ileri taşıyor.

AKİB 2026'YI "SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YILI" İLAN ETTİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), küresel ticarete artan çevresel ve sosyal kriterler doğrultusunda 2026'yı "Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ederek ihracatçıların yeşil dönüşüm sürecini stratejik öncelik haline getirdi. AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ile birlikte karbon performansının artık doğrudan maliyet unsuru haline geldiğini vurgulayarak, sahada bire bir destek sunan Yeşil Mentörlük Programı ile firmalara özel sürdürülebilirlik yol haritaları hazırlandığını belirtti. Gerçek emisyon verisi kullanımının rekabet avantajı sağlayacağına dikkat çeken Erkan, Türkiye İhracatçıları Meclisi öncülüğünde yürütülen sektörel eylem planları, Responsible Programı ve yeşil-dijital dönüşüm destekleriyle Türk ihracatçısının küresel değer zincirlerinde daha güçlü, şeffaf ve sürdürülebilir bir konuma taşınmasının hedeflendiğini ifade etti.



Küresel ticarete çevresel ve sosyal beklentilerin hızla yükseldiği bir dönemde, Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), 2026 yılını “Sürdürülebilirlik Yılı” ilan ederek ihracatçıların yeşil dönüşüm sürecine uyumunu stratejik öncelik haline getirdi. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve buna bağlı düzenlemelerin üretimden ihracata tüm süreçleri dönüştürdüğü bu yeni dönemde AKİB, sahaya inen ve firmaya bire bir temas eden modellerle Yeşil Mentörlük Programı’nı hayata geçirdi.

AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan, sürdürülebilirliğin artık yalnızca çevresel bir sorumluluk alanı olmadığını, ihracatta rekabet gücünü doğrudan belirleyen temel unsurlardan biri haline geldiğini vurguladı. Mehmet Ali Erkan, karbon ayak izi, enerji verimliliği, atık yönetimi ve kurumsal sürdürülebilirlik uygulamalarının özellikle Avrupa Birliği pazarına ihracat yapan firmalar için yeni dönemin vazgeçilmez kriterleri arasında yer aldığını belirterek, “Biz de bu dönüşüm sürecini ihracatçılarımız açısından bir risk değil, güçlü bir fırsata dönüştürmek hedefiyle 2026 yılını ‘Sürdürülebilirlik Yılı’ ilan ettik.” dedi.

Yeşil Mentörlük Programı ile sahada bire bir destek

AKİB tarafından hayata geçirilen Yeşil Mentörlük Programı, sürdürülebilirliği soyut bir kavram olmaktan çıkarak sahada ölçülebilir ve uygulanabilir bir dönüşüm sürecine dönüştürüyor. Program kapsamında ihracatçı firmalar yerinde ziyaret edilerek firmaya özel sürdürülebilirlik değerlendirmeleri gerçekleştiriliyor. Bu ziyaretlerde; Avrupa Yeşil Mutabakatı’na uyum düzeyi, enerji ve su kullanımı, atık yönetimi, karbon ayak izi, çalışan ilişkileri ve kurumsal yönetim başlıklarında kısa ancak yol gösterici analizler yapılıyor.

Programın denetleyici bir yaklaşım yerine rehberlik etmeyi esas aldığını belirten AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan, “Amacımız firmamızın mevcut durumunu net biçimde ortaya koymak, güçlü yönlerini görünür kılmak ve kısa vadede atılabilecek somut adımları birlikte belirlemek. Bu süreci ihracatçılarımız için erişilebilir, yönetilebilir ve uygulanabilir kılmak önceliğimiz.” diye konuştu.

Firmalara özel sürdürülebilirlik yol haritası

Saha ziyaretlerinin ardından her firma için özel olarak hazırlanan Sürdürülebilirlik Yol Haritası Raporu, programın en kritik çıktıları arasında yer alıyor. Bu rapor sayesinde firmalar; sürdürülebilirliğin çevresel, ekonomik ve sosyal boyutlarında mevcut performanslarını bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirme imkânı buluyor. Rapor da ayrıca; geliştirilmesi gereken alanlar, enerji ve atık yönetimi başta olmak



FİRMALARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KARNESİ PERFORMANSLARI GÖRÜNÜR KILINIRKEN AKİB ÖNCÜ ADIM BELGESİ VE HATIRA FİDANIYLA KALICI FARKINDALIK HEDEFLENİYOR.

üzere potansiyel tasarruf fırsatları, kısa ve orta vadede uygulanabilecek öncelikli aksiyonlar net biçimde ortaya konuluyor. Bunun yanı sıra firmalar, yeşil dönüşüm sürecinde yararlanabilecekleri güncel devlet destekleri ve finansman olanakları hakkında da bilgilendiriliyor.

Yeşil Mentörlük Programı’nın etkin biçimde yürütülmesi amacıyla AKİB bünyesinde farklı departmanlardan oluşturulan ekipler, iki modülden oluşan Kurumsal Kapasitenin Geliştirilmesi Eğitimleri’ni tamamladı. Böylece program; ücretsiz, kısa sürede tamamlanan, firma dostu ve sahada bire bir destek sunan bir yapıya kavuşturuldu. Ziyaretler sırasında firmalara, 58 sorudan oluşan değerlendirme seti doğrultusunda hazırlanan Sürdürülebilirlik Karnesi sunuluyor. Harf bazlı değerlendirme sistemiyle firmaların genel sürdürülebilirlik performansı görünür hale getirilirken, program sonunda AKİB Öncü Adım Belgesi ve hatıra fidanı takdim edilerek sürecin kalıcı bir farkındalığa dönüşmesi hedefleniyor.

AKİB, yeşil dönüşüm sürecinde firmaların karşılaştığı bilgiye erişim sorununu aşmak amacıyla Yeşil Dönüşüm Webinar Serisi’ni de hayata geçirdi. AKİB’in YouTube kanalı üzerinden yayımlanan bu seride; finansal destekler, teknik uygulamalar, mevzuat gelişmeleri ve iyi uygulama örnekleri, alanında uzman isimler tarafından ele alınıyor. Bu webinarlar



AKİB Genel Sekreteri
Mehmet Ali Erkan



SKDM, AB'ye ihracat yapan tüm firmalar için öncelikli bir konu haline gelirken, karbon ayak izi hesaplama, veri doğrulama ve raporlama süreçlerinin kurumsal yapıya entegre edilmesi önem taşıyor.

SKDM, TÜRKİYE'NİN AB'YE İHRACAT YAPAN FİRMALARININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PERFORMANSINI GELİŞTİREREK DİŞ TİCARETTE REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYOR.

sayesinde yalnızca AKİB üyeleri için değil, yeşil dönüşüm konusunda bilgiye ihtiyaç duyan tüm paydaşlar için sürdürülebilirlik alanında dijital bir bilgi kütüphanesi oluşturulması hedefleniyor.

Gerçek emisyon verisi rekabet avantajı sağlıyor

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), çevresel kriterleri küresel ticarete doğrudan maliyet unsuruna dönüştürürken Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ile olan ihracat ilişkilerinde de yeni bir dönemi

Sanayide karbon ayak izi ölçümü, üretim süreçlerinin çevresel etkilerini görünür kılarak sürdürülebilirliği ve verimliliği artırıyor.



başlatıyor. Mehmet Ali Erkan, SKDM'nin 1 Ocak 2026 itibarıyla mali yükümlülük doğuran uygulama dönemine geçmesinin ihracatçıları açısından kritik eşik oluşturduğunu belirterek, "Karbon performansı artık doğrudan ihracat maliyetlerini belirleyen bir faktör haline geliyor. Bu nedenle hazırlık sürecini doğru yöneten firmalar rekabet avantajı elde ederken uyum sağlayamayanlar ciddi risklerle karşı karşıya kalıyor." dedi.

SKDM uygulamasında gerçek emisyon verilerinin kullanılmasının firmalar açısından belirleyici olacağını vurgulayan Mehmet Ali Erkan, varsayılan değerlerin uzun vadede maliyetleri artırabileceğine dikkat çekti. Türkiye'nin SKDM kapsamındaki sektörlerde gerçek veri kullanım oranlarının yüksek olmasının önemli bir avantaj sağladığını belirten Mehmet Ali Erkan, yenilenebilir enerji yatırımları, enerji verimliliği projeleri ve döngüsel üretim uygulamalarının aynı zamanda SKDM maliyetlerini düşüren stratejik yatırımlar olduğunu altını çizdi.

SKDM'nin ilerleyen yıllarda kapsamının genişlemesinin beklendiğini belirten Mehmet Ali Erkan, demir-çelik ve alüminyumun yanı sıra bu ürünleri yoğun kullanan makine, otomotiv ve beyaz eşya gibi sektörlerin de sürece dahil edilmesinin gündemde olduğunu söyledi. Bu genişlemenin, tedarik zincirinin tamamında karbon yönetimini zorunlu hale getireceğine işaret eden Mehmet Ali Erkan, şirketlerin üretim süreçlerinde emisyon ölçümü, raporlama ve azaltım stratejilerini daha sistematik şekilde uygulamalarının kaçınılmaz hale geleceğini vurguladı. "SKDM yalnızca belirli sektörlerin değil, Avrupa Birliği'ne ihracat yapan tüm firmaların gündeminde olması gereken bir başlık haline geliyor." diyen Mehmet Ali Erkan, firmaların karbon ayak izi hesaplama, veri doğrulama ve raporlama süreçlerini kurumsal yapılarının bir parçası haline getirmeleri gerektiğini vurguladı. Mehmet Ali Erkan, bu süreçlere erken uyum sağlayan şirketlerin hem ticari risklerini azaltacağını hem de sürdürülebilir üretim yaklaşımıyla uluslararası pazarlarda rekabet

avantajı elde edeceğini belirtti. Ayrıca karbon yönetiminin yalnızca bir yükümlülük değil, aynı zamanda şirketlerin çevresel performansını güçlendiren stratejik bir dönüşüm alanı olduğuna dikkat çekti.

Responsible Programı, ihracatta yeni rekabet dönemini tanımlıyor

Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen Responsible Programı'nın (Sorumlu Üretim ve Tedarik Zinciri Destek Programı), Türk ihracatçısının küresel değer zincirlerinde daha güçlü ve kalıcı bir konum elde etmesini hedefleyen stratejik dönüşüm aracı olarak öne çıktığını belirten Mehmet Ali Erkan, bu programın klasik destek mekanizmalarının ötesine geçerek ihracatta yapısal bir zihniyet dönüşümünü teşvik ettiğini bildirdi.

Responsible Programı'nın temel hedefinin, ihracatçı firmaların uluslararası pazarlarda giderek sertleşen sürdürülebilirlik ve sosyal uyum kriterlerine hazırlıklı hale gelmesini sağlamak olduğunu belirten Mehmet Ali Erkan, şu değerlendirmede bulundu: "Bugün başta AB olmak üzere gelişmiş pazarlarda, tedarikçilerden yalnızca ürün değil; çevresel duyarlılık, sosyal sorumluluk ve izlenebilir üretim talep ediliyor. Responsible Programı, ihracatçılarımızın bu beklentilere sistematik ve kurumsal bir yapıyla uyum sağlamasına imkân tanıyor. Aynı zamanda firmalarımızın sürdürülebilirlik odaklı dönüşümünü hızlandırarak uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmalarına katkı sağlıyor. Program kapsamında geliştirilen standartlar ve rehberlik mekanizmaları, şirketlerin çevresel ve sosyal performanslarını ölçülebilir hale getirerek küresel tedarik zincirlerine entegrasyonlarını kolaylaştırıyor."

Programın; iş sağlığı ve güvenliği, çevresel yönetim, insan hakları, etik iş uygulamaları ve tedarik zinciri şeffaflığı gibi alanlarda firmaların kurumsal kapasitelerini geliştirmeyi amaçladığını kaydeden Mehmet Ali Erkan, "Responsible Programı, ihracatçılarımızı kısa vadeli maliyet baskılarıyla sınırlamak yerine, uzun vadeli rekabet güçlerini merkeze alan bütüncül bir yaklaşım sunuyor. Programın temel hedefleri; ihracatçı firmalarda sorumlu üretim kültürünü kurumsallaştırmak, küresel alıcılara talep ettiği sosyal uygunluk ve sürdürülebilirlik



Türk şirketlerinin Avrupa Yeşil Mutabakatı düzenlemelerine uyumunu desteklemek amacıyla geliştirilen proje kapsamında, firmaların aldığı danışmanlık hizmeti giderlerinin yüzde 50'si 5 yıl süreyle destekleniyor.

standartlarına uyum sağlamak, tedarik zincirlerinde şeffaflık ve izlenebilirliği güçlendirmek, markalı ve katma değerli ihracatı desteklemek ve Türkiye'nin uluslararası pazarlardaki itibarını artırmaktır. Bu amaçlar yalnızca firmalarımız için değil, ülke ihracatımızın tamamının rekabet gücüne ve stratejik kazanımlarına doğrudan katkı sağlıyor." dedi.

Yeşil dönüşüm destekleri sanayide yapısal değişimi hızlandırıyor

Sanayide yeşil ve dijital dönüşümün ihracatın rekabet gücünü yeniden tanımladığını belirten Mehmet Ali Erkan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen yeşil dönüşüm, teknoloji odaklı sanayi hamlesi ve dijital dönüşüm programlarının da ihracatçı firmaların küresel rekabetteki konumunu doğrudan güçlendirdiğini söyledi.

Mehmet Ali Erkan, küresel ticarete sürdürülebilirlik, verimlilik ve teknoloji derinliğinin artık tercih değil zorunluluk haline geldiğine dikkat çekerek, "Bugün ihracatta rekabet gücü; düşük karbonlu üretim, yüksek katma değer ve dijital yetkinlik ekseninde şekilleniyor. Sanayi ve Teknoloji

RESPONSIBLE PROGRAMI, İHRACATÇI FİRMALARIN ESG KRİTERLERİNE UYUM SAĞLAYARAK SÜRDÜRÜLEBİLİR VE ULUSLARARASI STANDARTLARA UYGUN ÜRETİM YAPMALARINI DESTEKLİYOR.



Bakanlığımızın sunduğu bütüncül destekler, sanayimizin bu dönüşümünü yönetilebilir ve finansal açıdan sürdürülebilir bir zeminde gerçekleştirmesini sağlıyor.” değerlendirmesinde bulundu.

Sanayide dönüşümün yalnızca çevresel boyut taşımakla sınırlanmayıp aynı zamanda teknolojik bir sıçrama anlamına geldiğini kaydeden Mehmet Ali Erkan, teknoloji odaklı sanayi hamlesi kapsamındaki seçici destek modelinin önemine dikkat çekti. Yerli teknoloji projelerine sağlanan yüksek tutarlı desteklerin, ithal bağımlılığı yüksek ara malı ve kritik teknolojilerde yerleşmeyi hızlandırdığını belirten Erkan, bu yaklaşımın cari açığın azaltılmasına da katkıda bulunduğunu ifade etti.

Bu süreçte, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu tarafından yürütülen yeşil dönüşüm ve sanayiye yönelik AR-GE çağrılarının, firmaların yenilikçi çözümlerini ticarileştirmelerine fırsat tanıdığına dikkat çeken Mehmet Ali Erkan, “Yüksek destek oranlarıyla tasarlanan bu çağrılar, yeşil ve dijital teknolojilerin sanayide yaygınlaşmasını hızlandırıyor.” ifadelerini kullandı.

Dijital dönüşüm rekabetin yeni zemini

Sanayide dijital dönüşüm desteklerinin ihracat performansı açısından kritik bir kaldıraç oluşturduğunu ifade eden Mehmet Ali Erkan, firmaların dijital olgunluk analizleri doğrultusunda hazırlanan yol haritalarının yatırımları daha verimli hale getirdiğini kaydetti. Mehmet Ali Erkan, yapay zekâ, büyük veri, nesnelerin interneti ve ileri otomasyon gibi alanlara yönelik desteklerin, üretimde hız, kalite ve esneklik sağladığını ifade etti.

Bu kapsamda KOSGEB ve diğer destek mekanizmalarının KOBİ’ler için önemli bir dengeleyici rol üstlendiğini vurgulayan Mehmet Ali Erkan, dijitalleşmenin yalnızca teknoloji yatırımıyla sınırlı kalmayıp aynı zamanda insan kaynağının niteliğini artıran bir dönüşüm olduğunu belirtti.

Mehmet Ali Erkan, dijital dönüşüm ve KOSGEB desteklerinin KOBİ’lerin verimlilik ve ihracat kapasitesini artırdığını vurguladı.

Mehmet Ali Erkan, AKİB olarak süreci yakından takip ettiklerini, yeşil ve dijital dönüşümün Türkiye’nin ihracat vizyonu için kritik olduğunu vurguladı.

Mehmet Ali Erkan, yeşil dönüşüm, teknoloji odaklı sanayi hamlesi ve dijitalleşme politikalarının bir bütün olarak ele alınmasının önemine işaret ederek, “Bu üç eksen, Türkiye sanayisinin ihracata rekabet gücünü kalıcı biçimde artıracak yapısal dönüşümün temelini oluşturuyor. Destek mekanizmalarının artması ve etkinliğinin yükselmesi, ihracatçılarımızın küresel değer zincirlerinde daha üst basamaklara çıkmasını sağlayacaktır.” değerlendirmesinde bulundu.

AKİB olarak bu süreci yakından takip ettiklerini ve ihracatçıları doğru bilgilendirme ve yönlendirme misyonunu sürdürdüklerini ifade eden Mehmet Ali Erkan, sanayide yeşil ve dijital dönüşümün yalnızca bugünün değil, Türkiye’nin uzun vadeli ihracat vizyonunun da anahtarı olduğunu belirtti.

Türkiye İhracatçıları Meclisi sürdürülebilirlikte vites yükseltti

Türkiye’nin ihracat vizyonunu şekillendiren Türkiye İhracatçıları Meclisi’nin (TİM), sürdürülebilirlik alanında yürüttüğü çalışmalarını da değerlendiren Mehmet Ali Erkan, kurumun bu döneme güçlü bir stratejik çerçeveye hazırlandığını ifade etti. Avrupa Birliği başta olmak üzere, ana ihracat pazarlarında devreye giren karbon düzenlemelerinin ve sürdürülebilirlik standartlarının Türk ihracatçısı için yeni bir eşik oluşturduğunu dile getiren Mehmet Ali Erkan, “TİM, ihracatçılarımızın bu dönüşüme uyum sağlaması için rehberlik eden, veri üreten ve yol haritası çizen bir çatı kurum rolünü üstlenmiştir.” dedi.

Özellikle karbon ayak izi hesaplama, raporlama altyapıları ve sektörel eğitim programlarının önemine vurgu yapan Mehmet Ali Erkan, şunları söyledi: “TİM’in sürdürülebilirlik stratejisi üç temel eksen üzerinde şekilleniyor. İlk olarak farkındalık ve eğitim programlarıyla ihracatçı firmalara sürdürülebilir üretim, karbon yönetimi ve yeşil finansman konularında kapsamlı bilgilendirme çalışmaları



yürütülüyor. Amaç; iş dünyasında çevresel ve sosyal sorumluluk bilincini güçlendirerek dönüşümü tabana yaymak. İkinci başlıkta raporlama ve veri altyapısı yer alıyor. Firmaların uluslararası standartlara uygun sürdürülebilirlik raporları hazırlayabilmesi için teknik destek sağlanıyor, rehber dokümanlar hazırlanıyor ve veri temelli bir altyapı oluşturuluyor. Böylece Türk ihracatçısının küresel pazarlardaki şeffaflık ve uyum kapasitesi artırılıyor. Üçüncü olarak ise uluslararası uyum projeleri öne çıkıyor. Özellikle AB Yeşil Mutabakat sürecine adaptasyon kapsamında sektörel analizler yapılıyor, yol haritaları oluşturuluyor ve firmaların yeni döneme hazırlıklı olması için stratejik adımlar atılıyor. Küresel pazarlarda kalıcı olmak istiyorsak üretimden lojistiğe kadar tüm süreçlerimizi çevresel ve sosyal sorumluluk ilkeleri doğrultusunda yeniden yapılandırmalıyız.”

TİM'in Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programı'nın çıktılarının kurumsal web sitesinden paylaşıldığını belirten Mehmet Ali Erkan, bu faaliyet kapsamında gerçekleştirilen Akdeniz Eğitim Programı'nda iyi uygulama örneklerinin de yansıtıldığını, AKİB üyesi Bossa, Kıvanç Tekstil ve Tosyalı Holding firmalarının rol model olarak hem bölgesel hem de ulusal ölçekte ihracatçılara ilham verdiğini ve sürdürülebilir dönüşüm sürecinde öncü bir sorumluluk üstlendiğini bildirdi.

“Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 20 farklı sektöre özel bütüncül yol haritası sunuyor”

TİM'in hazırladığı kapsamlı sektörel sürdürülebilirlik eylem planlarının üretimden ihracata uzanan değer zincirini bütüncül bir dönüşüm sürecine taşıdığını söyleyen Mehmet Ali Erkan, söz konusu planların çevresel hassasiyetlerle birlikte rekabet gücünü koruma ve artırma stratejisi olduğuna dikkat çekti. Mehmet Ali Erkan, “TİM tarafından hazırlanan çerçeve; genel bir sürdürülebilirlik eylem planının yanı sıra, 20 farklı sektöre özel stratejik başlıkları da kapsayan bütüncül yol haritası sunuyor. Bu kapsamda gemi ve yat inşa, deri ve deri ürünleri, makine, otomotiv, tarım ve hayvancılık, hazır giyim, tekstil, demir ve demir dışı metaller, kimya, halı, mücevher, hizmet, mobilya, kâğıt ve orman ürünleri, cam, seramik, çimento, iklimlendirme, çelik, elektrik-elektronik sektörlerine



yönelik özel sürdürülebilirlik aksiyonları tanımlanmış durumda. Bu planların en önemli özelliği, her sektörün kendi üretim dinamikleri dikkate alınarak tasarlanmış olması. Karbon yoğunluğu, enerji kullanım profili, hammadde yapısı ve hedef ihracat pazarlarının beklentileri gibi kritik unsurlar analiz edilerek, her sektör için özelleştirilmiş, uygulanabilir ve ölçülebilir bir strateji ortaya konulmuş durumda. Bu yaklaşım, sürdürülebilirliği tek tip bir politika olmaktan çıkararak, sektör bazlı rekabet gücünü artıran stratejik bir dönüşüm aracına dönüştürüyor. AKİB ihracat ailesi olarak bizler de bu vizyon doğrultusunda, üyelerimizin yeşil dönüşüm sürecini hızlandıracak adımları kararlılıkla atmaya, sürdürülebilir üretimi ihracat stratejimizin merkezine yerleştirmeye ve küresel pazarlarda güçlü, dirençli ve rekabetçi bir Türkiye için sorumluluk almaya devam edeceğiz.” diye konuştu.

SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT SEFERBERLİĞİ EĞİTİM PROGRAMI'NDA AKİB ÜYESİ BOSSA, KIVANÇ TEKSTİL VE TOSYALI HOLDİNG ROL MODEL OLARAK İHRACATTA SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK EDİYOR.

TÜRK E-İHRACAT HEYETİ ALMANYA'DA KÜRESEL DEVLERLE BULUŞTU



Türkiye, ihracat odaklı büyüme stratejisini dijitalleşmeyle destekleyerek Avrupa pazarındaki varlığını güçlendirmeyi sürdürüyor. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) E-İhracat Sekreteryası organizasyonu ile 16-20 Şubat 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilen Almanya E-İhracat Heyeti Programı, Berlin ve Hamburg'da yoğun temaslara tamamlandı.

E-İhracat Dijital Pazarlama, Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal liderliğinde gerçekleşen heyet, Almanya'nın önde gelen e-ticaret platformları, çok kanallı perakende oyuncuları, lojistik ve ödeme sistemleri sağlayıcılarıyla bir araya geldi. Amazon Almanya, Otto, About You, Kaufland ve Allegro gibi global pazaryerleriyle yapılan görüşmelerde, dijital pazarlama stratejileri, veri temelli büyüme

modelleri, lojistik altyapı ve Avrupa mevzuatına uyum konuları ele alındı. Ev tekstilinden bebek giyimine, yazılımdan finansal teknolojilere kadar geniş yelpazede faaliyet gösteren firmalar, Avrupa pazarındaki paylarını artırmak ve uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek için temaslarda bulundu. E-ihracat konsorsiyumları ve dev platformlarla yapılan görüşmeler, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasını kolaylaştıran bir model olarak öne çıktı.

Hasan Önal, Almanya'nın Türkiye için kritik bir pazar olduğunu vurgulayarak, geçen yıl 480 milyon dolar olan e-ihracatın 400 milyon dolara gerilediğini belirtti. Önal, "Düşüşün nedenlerini yerinde tespit etmek ve payımızı artırmak için buradayız. Görüştüğümüz platformların toplam e-ticaret hacmi yaklaşık 20 milyar doları buluyor. Firmalarımızın bu pastadan daha büyük pay almasını hedefliyoruz." dedi.

TEMSA'dan ciro ve ihracatta tarihî rekor



TEMSA CEO'su
Evren Güzel

Operasyonel mükemmeliyet anlayışını finansal sonuçlarına taşımayı sürdüren TEMSA, geride bıraktığı yılda tarihinin en güçlü satış ve üretim performansına imza attı. Türkiye'deki büyümesini sürdürürken, Avrupa'daki öncelikli pazarlarında da yeni satış rekorlarına imza atan TEMSA, konsolide cirosunu döviz bazında yüzde 10 artırarak 554 milyon dolar seviyesine taşıdı. Böylece tarihinin en yüksek satış gelirine ulaşan TEMSA'nın, TL bazında enflasyon muhasebesi uygulanmış cirosu ise 24 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.

TEMSA olarak tarihi bir yılı geride bıraktıklarını ifade eden



Evren Güzel, "Müşteriyi odağa alan küresel büyüme stratejimiz doğrultusunda, 2025'te hem ciro hem de ihracatta TEMSA tarihinin en yüksek rakamlarına ulaştık. Döviz bazlı ciromuz geçen yıla göre yüzde 10'luk artışla 554 milyon dolara yükseldi. Avrupa'da ve Türkiye'de TEMSA tarihinin en yüksek otobüs satış adetlerine imza attık. Zorlu bir dönemde karlılığımızı koruyarak üst üste beşinci yılımızda da pozitif serbest nakit akışına sahip olduk." dedi.

TEMSA'nın, tarihinin en yüksek ihracat rakamına yine bu dönemde ulaştığını sözlerine ekleyen Evren Güzel şunları söyledi:

"2025'te bir önceki yıla göre döviz bazında yüzde 7'lik artışla ihracatımızı 316,1 milyon dolara taşıdık. Bizi en az bu rekor kadar gururlandıran, ihracatla ilişkili iki konu daha var. İlki; net ihracat katkımız. Bundan 10 yıl önce net 90 milyon dolar ithalatçı konumunda bulunan TEMSA, bugün geldiği noktada net 149 milyon dolar ihracat yaratan bir şirket pozisyonunda. Türkiye'de ortalama kilogram başı ihracat 1,6 dolar seviyesindeyken biz TEMSA'da bu rakamı 20,38 dolara yükselttik. Yani, TEMSA olarak Türkiye ortalamasından yaklaşık 13 kat daha katma değerli bir ihracat yapıyoruz."

YENİLENEBİLİR ENERJİDE HEDEF 120 BİN MW

Türkiye'nin elektrik kurulu gücü, 2026 yılı Ocak ayı sonu itibarıyla 123 bin 284 megavata yükselirken, yenilenebilir enerji yatırımlarındaki ivme dikkat çekici seviyelere ulaştı. Toplam kurulu gücün yüzde 62,5'ine karşılık gelen 77 bin 114 megavatlık bölüm yenilenebilir kaynaklardan oluştu.

Ocak sonu itibarıyla güneş enerjisinin kurulu gücü 25 bin 827 megavata ulaşarak toplam kurulu güç içindeki payını yüzde 20,9'a taşıdı. Rüzgâr enerjisinde ise kurulu güç 14 bin 862 megavat seviyesine yükselirken payı yüzde 12,1 olarak gerçekleşti. Böylece güneş ve rüzgârın toplam kurulu gücü 40 bin 689 megavata çıkarak toplam kurulu gücün yüzde 33'ünü oluşturdu.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada değerlendirmelerine yer verilen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin 2035 yılına kadar güneş ve rüzgâr enerjisinde kurulu gücünü 120 bin megavata çıkarmayı hedeflediğini hatırlattı.

Bakan Bayraktar, son 23 yılda yenilenebilir enerji alanında önemli bir dönüşüm yaşandığını belirterek, güneş ve rüzgârda neredeyse sıfır seviyesinden 40 bin megavatın üzerine çıktığını ve böylece 120 bin megavat hedefinin üçte birinin şimdiden gerçekleştirildiğini ifade etti.

120 bin megavat hedefine ulaşmak için farklı yatırım modelleri uygulandığını vurgulayan Bayraktar, Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) yarışmalarının bu sürecin temel araçlarından biri olduğunu belirtti.



Sertifikalı tohumda Türkiye'nin küresel rekabet gücü artıyor

Türkiye tohumculuk sektörü, 2025 yılında dış ticarete güçlü performans sergileyerek 158 milyon dolarlık dış ticaret fazlası verdi. Türkiye Tohumcular Birliği (TÜRKTOB) Yönetim Kurulu Başkanı Kayhan Yıldırım'ın paylaştığı verilere göre sektör, 540 milyon dolarlık ihracat ve 382 milyon dolarlık ithalatla net ihracatçı konumunu pekiştirdi. Bu performansla ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 141 seviyesine ulaştı.

Türkiye'de sertifikalı tohum üretimi son 20 yılda istikrarlı bir artış gösterdi. 2005 yılında 332 bin ton seviyesinde olan üretim, 2025 itibarıyla 1 milyon 351 bin tona yükseldi. Kullanılan sertifikalı tohumluğun yüzde 96'sı yurt içinde üretildi. Sertifikalı tohum kullanım oranının bazı ürün gruplarında hâlâ yüzde 40-50 seviyelerinde olduğu belirtilirken gelişmiş ülkelerdeki yüzde 70-80 bandına ulaşılması sektörün öncelikli hedefleri arasında yer aldı.

Fidan ve fide üretimi ivmelendi

Fidancılık sektöründe de önemli bir ölçek büyümesi gerçekleşti. Sertifikalı meyve fidanı üretimi 2005'e göre yüzde 380 artarak 21 milyon adetten 101 milyon adede ulaştı. Çilek fidesi üretimiyle birlikte toplam fidancılık üretimi 203 milyon adet seviyesine çıktı. Fidecilik sektörü, özellikle sera ve örtü altı



yetiştiriciliğin yaygınlaşmasıyla hızlı bir ivme kazandı. Son 15 yılda üretim yüzde 100 artarak 2025'te 7 milyar adet seviyesine ulaştı. Süs bitkileri üretimi ise aynı dönemde 1 milyar adetten 2 milyar adede yükseldi. Tohum ihracatı 2000'li yılların başında 17,3 milyon dolar seviyesindeyken 2025 itibarıyla 540 milyon dolara ulaştı. Son 20 yılda ihracat değerinde yüzde 3 binin üzerinde artış kaydedilirken, sertifikalı tohum ihracat miktarı 8 bin tondan 91 bin tona çıkarak yüzde 1.000'in üzerinde büyüme gösterdi.

Sertifikalı tohum ihracatında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 130 seviyesine ulaşırken fidancılık segmentinde 35 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 350 gibi yüksek bir karşılama oranı kaydedildi. Süs bitkileri ihracatı ise 136 milyon dolar olarak gerçekleşti ve bu alanda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 158 oldu. Türkiye'nin sertifikalı tohum, fidan ve süs bitkileri ihraç ettiği ülke sayısı 130'a ulaştı.

ÇUKUROVA TEKNOKENT'TE GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ GÜÇLENDİ

Çukurova Teknokent, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Çukurova Kalkınma Ajansı destekleriyle hayata geçirilen projeler kapsamında Adana'daki girişimcilik ve teknoloji ekosistemini uluslararası düzeye taşımaya yönelik önemli bir adım attı. Cazibe Merkezleri Destekleme Programı çerçevesinde kurulan Adana Girişimcilik Merkezi, bölgedeki start-up'lar ve teknoloji ekipleri için stratejik bir merkez haline geldi.

Çukurova Teknokent Teknoloji Transfer Ofisi ve Projeler Koordinatörü Serap Urunga, program kapsamında bölgeye modern bir kuluçka merkezi kazandırıldığını söyledi. Urunga, proje aracılığıyla merkez için gerekli tüm makine, teçhizat ve ekipmanın temin edildiğini belirtti.

Serap Urunga, "Kuluçka merkezimiz için ihtiyaç duyulan tüm ekipmanları bu projeye sağladık. Bu sayede 0-3 yaş aralığındaki kuluçka firmalarımıza prototipleme merkezleri ve maker alanları gibi önemli imkânlar sunduk. Her yıl 30-35'in üzerinde kuluçka firması bu tesislerden ücretsiz olarak yararlandı." dedi.

Cazibe Merkezleri Destekleme Programı kapsamında oluşturulan altyapıdan, üniversite bünyesinde faaliyet gösteren teknoloji takımları da faydalandı. Bu ekipler, Çukurova Teknokent'in



sunduğu teknik olanaklarla ulusal ve uluslararası yarışmalara hazırlandı. Çukurova Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren teknoloji takımları, Çukurova Teknokent'te yürütülen çalışmalarla Türkiye'yi uluslararası platformlarda temsil etmeye hazırlandı. IEEE Kulübü çatısı altında faaliyet gösteren IEEE Spark Proje Takımı, insansız hava araçları alanında ABD ve Türkiye'de düzenlenecek yarışmalar için üretim çalışmalarını sürdürdü. Bölgedeki girişimcilik ekosisteminin önemli bileşenlerinden 1.5 Adana Cyberova ekibi ise Teknokent'in sağladığı maker alanları ve teknolojik altyapıdan yararlanarak ulusal ve uluslararası teknoloji yarışmalarına katılım sağladı.

Mersin, tarımda rotayı süs bitkilerine çevirdi



MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır



Narenciyede artan küresel rekabet, yükselen üretim maliyetleri ve iklim değişikliğinin yarattığı riskler, Mersin tarımında yapısal bir dönüşüm ihtiyacını gündeme taşıdı. Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, bu dönüşümün somut adımlarından birinin Mersin'de kurulması planlanan Süs Bitkileri Organize Sanayi Bölgesi olacağını vurguladı.

Tarımda tek ürüne dayalı yapının giderek daha kırılgan hale geldiğine dikkat çeken Başkan Hakan Sefa Çakır, dünya pazarlarında rekabetin her geçen gün arttığını, girdi maliyetlerinin yükseldiğini ve su kaynakları üzerindeki baskının büyüdüğünü belirtti. İklim değişikliğinin verimlilik üzerinde doğrudan etkili olduğuna işaret eden Çakır, "Narenciyeden vazgeçelim demiyoruz; ancak bu güçlü sektörün yanına yeni, sürdürülebilir ve katma değeri yüksek alternatifler koymamız gerekiyor." dedi.

Bu çerçevede süs bitkileri sektörünün stratejik bir fırsat sunduğunu ifade eden Çakır, MTSO olarak yaklaşık 3-4 yıldır Mersin'e Süs Bitkileri OSB kazandırmak için kapsamlı bir çalışma yürüttüklerini açıkladı. Çakır, "Amacımız üreticimizi geleceğe hazırlamak. Daha az su tüketen, birim alanda daha yüksek gelir sağlayan ve ihracatta markalaşma potansiyeli bulunan ürünlere yönelmeliyiz. Süs bitkileri bu dönüşümün güçlü bir ayağı olabilir." değerlendirmesinde bulundu.

Süs bitkileri sektörünün dünyada hızla büyüdüğünü, peyzaj, iç mekân tasarımı ve kent estetiğine yönelik talebin artmaya devam ettiğini belirten Çakır, Türkiye'nin iklim avantajı sayesinde yılın büyük bölümünde üretim yapabildiğini, Mersin'in ise bu alanda merkez olabilecek tüm koşullara sahip olduğunu vurgulayarak, doğru planlama ve yatırımlarla bölgenin uluslararası pazarlarda önemli bir oyuncu haline gelebileceğini ifade etti.

MERTROPİKAL, TROPİKAL MEYVEDE İTHALATI İHRACATA TAŞIDI

Mersin’de 2021 yılında kurulan Mertropikal Tarım, avokado ve mango ithalatıyla başladığı faaliyetlerini ihracata taşıyarak tropikal meyve ticaretinde bölgesel bir oyuncu olma yolunda ilerliyor. Merfruit markasıyla sektörde konumlanan şirket, 2026’da devreye almayı planladığı canlı sipariş takip sistemi ve gümrüklü antrepo yatırımlarıyla küresel pazarlardaki payını artırmayı hedefliyor.

Değişen iklim koşullarıyla birlikte Türkiye’de tropikal meyve üretimi ve tüketiminin hızla artması, bu alanda yeni iş modellerini de beraberinde getiriyor. Avokado ithalatıyla yola çıkan Mertropikal Tarım da genişleyen ürün portföyü ve ihracat odaklı büyüme stratejisiyle sektörde kalıcı bir yapı kurmayı amaçlıyor.

Şirketin temellerinin 2020 yılında ithalat süreçlerine yönelik danışmanlık faaliyetleriyle atıldığını belirten Mertropikal Tarım Genel Müdürü Furkan Kıvanç Keser, bu sürecin kısa zamanda ticari bir girişime dönüştüğünü söyledi. Keser, “Başlangıçta firmalara ürün ithalatı ve iç piyasaya arz süreçleri konusunda danışmanlık veriyorduk. Bu alandaki bilgi birikimimizi sahaya taşımaya karar verdik. 2021’de profesyonel bir şirket kimliği kazandık.” diye konuştu.

“İhracat hedefli ithalat modeliyle yerli üreticiye rakip değil, tamamlayıcıyız”

Türkiye’de narenciyeden tropikal meyveye doğru yaşanan üretim dönüşümüne dikkat çeken Keser, özellikle avokado ve mango gibi ürünlerde arz açığı bulunduğunu vurguladı. Keser, “Türkiye’de tropikal meyve üretimi talebi karşılayacak seviyelerde değil. Biz de ihracat hedefli it-



Furkan Kıvanç Keser, ürün bazlı iklimlendirilmiş gümrüklü antrepo yatırımıyla soğuk zinciri güçlendirerek fireleri azaltmayı ve sürdürülebilir arz sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

halat modeliyle yerli üreticiye rakip değil, tamamlayıcı olmayı benimsedik.” dedi.

Mertropikal’in portföyünde avokado, mango ve ananasın ana ürünler olduğunu belirten Keser, hindistancevizi, red globe üzüm, lime limon, ejder meyvesi, çarkıfelek, yaban mersini ve kivi gibi ürünlerin de ürün gamına eklendiğini söyledi. Avokadonun hem tüketim yaygınlığı hem de fiyat istikrarı nedeniyle stratejik ürün konumunda olduğunu kaydeden Keser, manganın da benzer şekilde istikrarlı bir pazar sunduğunu ifade etti.

Kafkasya ve Orta Asya’ya açılım

İhracatta özellikle Palmer cinsi Brezilya mangosu ve avokadonun yoğun ilgi gördüğünü aktaran Keser, hedef pazarlar arasında Kafkasya’nın öne çıktığını söyledi. Gürcistan ve KKTC’de satışlara başladıklarını belirten Keser, Azerbaycan ve Özbekistan pazarlarına yönelik hazırlıkların sürdüğünü dile getirdi. Tropikal meyve tüketiminin bu bölgelerde hızla arttığına

dikkat çeken Keser, ihracatta ISO 9001 ve ISO 22000 kalite belgeleriyle standartlarını güçlendirdiklerini de ekledi.

Mertropikal’in Merfruit markasıyla yalnızca ürün değil, bir yaşam tarzı sunduğunu ifade eden Keser, “Merfruit; kaliteyi, sağlıklı yaşamı ve lezzeti temsil ediyor. Uzak Doğu’dan Afrika’ya, Güney Amerika’dan Asya’ya kadar dünyanın dört bir yanından tropikal meyveleri en doğal haliyle tüketiciyle buluşturuyoruz. Amacımız, Türkiye’de güvenilir ve hızlı tropikal meyve tedarikinde referans marka olmak.” diye konuştu.

Şirketin gelecek vizyonunda dijitalleşme ve lojistiğin kritik rol oynadığını vurgulayan Keser, 2026 yılı ortalarında tamamen devreye alınması planlanan canlı sipariş takip sistemi ile müşteri deneyiminde fark yaratmayı hedeflediklerini söyledi. Keser, bu sayede sipariş edilen ürünün yurt dışındaki hazırlık sürecinden teslimatına kadar tüm aşamaları anlık olarak takip edebileceklerini belirtti.



İSVEÇ PAZARINDA 5 SEKTÖRDE BÜYÜK FIRSAT VAR

Yaklaşık 660 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğü ve 189 milyar dolarlık ithalat hacmiyle İsveç, makine, otomotiv yan sanayi, teknik tekstil, fonksiyonel gıda ve yeşil teknolojiler başta olmak üzere Türkiye için yüksek katma değerli ve uzun vadeli tedarik fırsatları sunuyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre kalite, izlenebilirlik ve karbon uyumunu sağlayan Türk üreticiler elektrikli araç dönüşümü, sürdürülebilir tekstil ve çevre dostu üretim çözümleri gibi alanlarda İsveç sanayisi için stratejik ve güvenilir ortak konumuna yükselebilir.

Avrupa'nın kuzeyinde, yüksek refah seviyesiyle olduğu kadar sanayi disiplini ve çevre duyarlılığıyla da öne çıkan İsveç, küresel ticaretin yeniden şekillendiği bir dönemde konumunu sessiz ama kararlı adımlarla güçlendiriyor. Geleneksel sanayi gücünü dijitalleşme ve yeşil dönüşümle birleştiren İsveç ekonomisi, küresel değer zincirlerinin standardını belirleyen aktörlerden biri olarak öne çıkıyor.

Yaklaşık 660 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğü, 189 milyar dolara yakın ithalat hacmi, 60 bin doları aşan kişi başı geliri ve ihracata dayalı sanayi yapısıyla İsveç, istikrarlı büyüme modeli arayan ülkeler için dikkatle izlenen bir örnek sunuyor. Sanayi üretiminin yaklaşık yüzde 65'inin ihraç edilmesi, ekonominin dış ticarete ne denli entegre olduğunu açıkça ortaya koyuyor.

Sürdürülebilir, izlenebilir ve çevresel standartlara tam uyumlu ürünleri ödüllendiriyor

İsveç'in dış ticaretinde makine ve aksam, motorlu kara taşıtları, elektrikli cihazlar, kimya ve eczacılık ürünleri ile demir-çelik ön plana çıkıyor. Ancak bu tabloyu asıl belirleyici kılan unsur, ürün gamından çok üretim anlayışı. İsveç pazarı, düşük maliyetli üretimi değil;

sürdürülebilir, izlenebilir ve çevresel standartlara tam uyumlu ürünleri ödüllendiriyor. Avrupa Birliği'nin yeşil mutabakat hedeflerini içselleştirmiş bir ekonomi olarak İsveç, ithalatında karbon ayak izi, geri dönüştürülebilirlik ve sosyal uygunluk kriterlerini temel bir filtre haline getirmiş durumda. Bu yaklaşım, kısa vadeli ticari kazançlardan ziyade uzun vadeli tedarik ilişkilerini ön plana çıkarıyor.

Türkiye ile İsveç arasındaki ticaret hacmi son yıllarda istikrarlı bir görünüm sergilese de rakamlar potansiyelin henüz tam olarak kullanılmadığına işaret ediyor.



Türkiye'nin İsveç'e ihracatı 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 1,6 milyar dolar seviyesinde gerçekleşirken bu tutar, İsveç'in toplam ithalatı içinde sınırlı bir paya karşılık geliyor. Buna rağmen sektör bazı dağılım, dikkat çekici bir tablo sunuyor. Hazır giyim ve konfeksiyon, otomotiv endüstrisi, elektrik-elektronik, makine ve aksam, kimya, demir-çelik ve gıda ürünleri Türkiye'nin İsveç pazarında en güçlü olduğu alanlar arasında yer alıyor. Özellikle makine ve otomotiv yan sanayideki artış, Türkiye'nin rekabet gücünün fiyatın ötesine geçmeye başladığını gösteriyor.

Türkiye için belirgin fırsatlar bulunuyor

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin geçen şubat ayında açıkladığı İsveç Ülke Bilgi Notu Raporu'na göre veriler İsveç pazarında gelecek dönemde 5 temel alanda Türkiye için belirgin fırsatlar bulunduğunu ortaya koyuyor. İsveç sanayisinin yüksek kalite standartlarına sahip ara malı





gıda sanayisi açısından yalnızca ihracat değil, aynı zamanda markalaşma potansiyeli yüksek yeni büyüme alanları oluşturuyor. Enerji verimliliği, geri dönüşüm ve çevre dostu üretim çözümlerine yönelik artan talep, yeşil ve çevre teknolojilerinin İsveç'in ithalatında giderek daha fazla pay almasını sağlıyor.

Kalite, izlenebilirlik ve karbon ayak izi İsveç pazarında üçlü eşik

İsveç, dış ticaret politikasını Avrupa Birliği Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde yürütüyor. Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği sayesinde sanayi ürünlerinde gümrük vergisi bulunmuyor. A.TR Belgesi eşliğinde serbest dolaşım mümkün. Ancak bu avantaj, teknik ve çevresel yükümlülüklerin ortadan kalktığı anlamına gelmiyor. İsveç pazarına girişte en kritik başlık, AB'nin 2050 iklim-nötr hedefi doğrultusunda uygulamaya koyduğu Avrupa Yeşil Mutabakatı. Bu kapsamda özellikle Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ihracatçıları doğrudan etkiliyor. 2026 itibarıyla çelik, alüminyum, çimento, gübre, hidrojen ve elektrik sektörlerinde karbon maliyeti fiilen devreye girecek. Geçiş döneminde ise ithalatçılar gömülü karbon emisyonlarını raporlamak zorunda. Bu durum, yalnızca üretim maliyetini değil; izlenebilirlik, karbon hesaplama altyapısı ve veri şeffaflığını da rekabet unsuru haline getiriyor. Ayrıca Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, Eko-Tasarım Tüzüğü (ESPR), Batarya Tüzüğü ve Ambalaj Atıkları düzenlemeleri gibi mevzuatlar dayanıklılık, geri dönüştürülebilirlik, dijital ürün pasaportu ve genişletilmiş üretici sorumluluğu gibi kriterleri zorunlu

hale getiriyor. İsveç mevzuatı AB teknik düzenlemeleriyle tam uyumlu. CE işareti birçok sanayi ürünü için zorunlu. Gıda ürünlerinde HACCP sistemi temel şart. Kimyasallar için REACH kayıt ve izin süreci geçerli. Kozmetik, medikal ve kimyasal ürünlerde ilave işaretleme gereklilikleri bulunabiliyor. Ayrıca ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18001 ve GLOBALGAP gibi sertifikasyonlar fiilen rekabet avantajı sağlıyor. Özellikle çevresel ve sosyal uygunluk belgeleri tedarik zincirine girişte belirleyici rol oynuyor.

İsveç pazarına girişte öne çıkan iş kültürü ve finansal detaylar

İsveç, iş dünyasında detaylara büyük önem veren bir toplum olarak öne çıkıyor. Uzmanlar, ülkeye iş ziyareti veya yatırım planlayan firmaların, teklif ve sunumlarını planlı, mantıklı ve ayrıntılara dikkat ederek hazırlamaları gerektiğini vurguluyor. Toplantılarda zamanlamaya gösterilen hassasiyetin yanı sıra, çevresel duyarlılık nedeniyle fiziksel kartvizit yerine LinkedIn gibi profesyonel ağlar tercih ediliyor. Ülkede nakit kullanımı neredeyse tamamen sona ermiş durumda; kredi kartları ve mobil banka uygulamaları yaygın şekilde kullanılıyor.

ihtiyacı, Türk makine ve sanayi ekipmanları üreticileri için önemli bir tedarik fırsatı sunuyor. Esnek üretim yapısı, hızlı termin kabiliyeti ve rekabetçi maliyet avantajları sayesinde Türkiye, İsveçli firmalar açısından güçlü ve güvenilir bir alternatif tedarikçi konumuna yükseliyor.

Elektrikli ve hibrit araçlara geçiş süreci, otomotiv yan sanayide yeni nesil parça ve sistemlere olan talebi hızla artırıyor. Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı ve tedarik kabiliyeti, bu dönüşüm sürecinde İsveç sanayisi için stratejik ve tamamlayıcı bir rol üstleniyor. İsveçli tüketicilerin yüksek çevre bilinci, organik, geri dönüştürülmüş ve fonksiyonel özelliklere sahip tekstil ürünlerine olan talebi artırıyor. Teknik tekstiller başta olmak üzere bu alan, klasik hazır giyim ihracatının ötesinde, Türkiye için katma değeri yüksek ve sürdürülebilir bir büyüme potansiyeli sunuyor. Sağlıklı yaşam trendlerinin güçlenmesi, bitki bazlı ve özel diyetlere yönelik gıda ürünlerini öne çıkarıyor. Bu eğilim, Türk



KOCABEY, RİYAD ŞUBESİ İLE İHRACATTA GÜÇLENİYOR

Nervürlü inşaat demiri, saplama, çelik hasır, panel çit, çivi, galvanizli tel, bağ teli, beyaz eşya teli ve balya teli üretimine yönelik yüksek kapasiteli makineler üreten Kocabey Makina, ihracat odaklı kapasite artışı, Riyad'daki şubesi ve AR-GE yatırımlarıyla Orta Doğu, Afrika ve Avrupa pazarlarında büyümeyi hedefliyor.

Adana merkezli Kocabey Makina, büyüme stratejisinin merkezine ihracatı koyarak özellikle Orta Doğu, Afrika ve Avrupa pazarlarında daha güçlü bir konum hedefliyor. Tel işleme ve çelik şekillendirme makineleri üretiminde 30 yılı aşkın tecrübeye sahip şirket, yeni dönem yol haritasını ihracat odaklı kapasite artışı, yerinde servis yapılması ve mühendislik yatırımları üzerine inşa ediyor.

Kocabey Makina'nın ihracatta en güçlü olduğu pazarlardan biri Suudi Arabistan. Bu doğrultuda şirket, başkent Riyad'da şube açarak satış, servis ve yedek parça hizmetlerini yerinde sunmaya başladı. Bu adım, Arap coğrafyasında kalıcı ve sürdürülebilir bir büyüme stratejisinin parçası olarak değerlendiriliyor. Şirket, inşaat sektörünün dinamik olduğu Körfez ülkelerinde pazar payını artırmayı, mevcut müşteri ağını genişleterek bölgesel distribütörlük ve teknik servis altyapısını güçlendirmeyi hedefliyor.

Afrika, Kocabey Makina'nın öncelikli genişleme alanları arasında yer alıyor. Özellikle Cezayir ve benzeri gelişen pazarlarda aktif olan firma, artan altyapı ve konut yatırımlarına paralel olarak tel çekme ve şekillendirme makinelerine yönelik talebin artacağını öngörüyor. Şirket, bu pazarlarda hem

anahtar teslim projeler hem de özelleştirilmiş üretim çözümleriyle daha fazla projeye imza atmayı planlıyor.

"Yılda 20'ye yakın anahtar teslim projeyi hayata geçirecek kabiliyete sahibiz"

Kocabey Makina Yönetim Kurulu Başkanı Cumali Kocabey, Adana-Ceyhan kara yolu üzerindeki 5 bin metrekaresi kapalı toplam 8 bin metrekarelik tesislerinde, sanayiye yaygın olarak kullanılan filmaşını 5 milimetreden 50 milimetreye kadar inceltme, doğrultma ve şekil veren tel çekme makinesi, galvanizli tel doğrultma ve kesme makinesi ile tam otomatik entegre çekme-şekillendirme sistemlerinin imalatını geçirdiklerini ifade etti. Yılda 20'ye yakın anahtar teslim projeyi hayata geçirecek kabiliyette olduklarını kaydeden Kocabey, son zamanlarda AR-GE yatırımlarını artırdıklarını ayrıca Tasarım Merkezi için de başvuruda bulunduklarını belirtti.

Her makinenin satışından kurulumuna kadar tüm sürecin sıkı takip edildiğini ve makinenin birden fazla test aşamasından geçirilerek müşterilere teslim edildiğini vurgulayan Cumali Kocabey, Çin ve Avrupa ile rekabet edebilir bir fiyat politikası izlediklerini ifade ederek, "Avrupa'ya göre daha uygun fiyatlıyız. Çin'e kıyasla fiyatlarımız yüzde 50 daha yüksek ama servis ve kalite avantajımızla tercih ediyoruz. Otomasyon ve yazılımda dünyanın en iyi markalarını kullanıyoruz. Mekanikte ise tamamen kendi gücümüzle üretim yapıyoruz." dedi.

"İnşaat sektörünün yoğun olduğu ülkelerde büyümeyi hedefliyoruz"

Kocabey Makina'nın makine sektörünün merkezi kabul edilen Almanya'ya bile makine ihraç ettiğini anlatan Cumali Kocabey, şirketin ihracat haritasını genişletmek istediklerini dile getirdi. İnşaat sektörünün yoğun olduğu Afrika ve Arap coğrafyasında büyümeyi hedeflediklerini kaydeden Kocabey, "Cezayir, Irak, Paraguay, Kostarika, Panama gibi ülkelerde de makinelerimiz çalışıyor." diye konuştu.

Kocabey, işletme giderlerini azaltmak için yaptıkları 600 kilovatlık güneş enerjisi santralinin avantaj sağladığını belirterek, "Aylık 200 bin TL elektrik giderimiz vardı. Şimdi her ay 150-200 bin TL gelir elde ediyoruz. Araç filomuzu da elektrikliye dönüştürdük. Giderleri azaltarak rekabet gücümüzü artırıyoruz." dedi.

**300
MİLYON
TL**

**KOCABEY
MAKİNA'NIN
2026 YILI
CİRO HEDEFİ**

SAYSAN, BULGUR YATIRIMIYLA İHRACATTA ARTIŞ HEDEFLİYOR

Mersin merkezli Saysan Dış Ticaret, 350 bin tonluk işleme kapasitesi ve bulgur yatırımıyla katma değerli üretime odaklanarak ciro ve ihracatını yüzde 130 artırmayı hedefliyor. Şirket, güneş enerjisi yatırımlarıyla elektrik ihtiyacının yüzde 45'ini yenilenebilir kaynaklardan karşılayarak sürdürülebilir ve yüksek verimli üretim modelini güçlendiriyor.



Saysan Dış Ticaret Yönetim Kurulu Üyesi Şahin Sayılır, bulgur yatırımlarının şirketi markalı ve katma değerli üretim segmentine taşıyarak ihracat ve verimlilikte önemli bir sıçrama sağladığını vurguladı.

Türkiye'nin tarım sektörüne bağlı bitkisel ürünler ihracatına en güçlü desteği veren hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamullerini 20 yıldır işleyerek Türkiye ekonomisine katma değer kazandıran Saysan Dış Ticaret, katma değerli üretim ve yenilenebilir enerji yatırımlarıyla büyüme ivmesini yukarı taşıyor. 20 yılı aşkın süredir 14 farklı ürünü ihraç eden şirket, devreye aldığı bulgur yatırımıyla ciro ve ihracat hacminde yüzde 130 artış hedefliyor.

Mersin'deki tesislerinde kırmızı mercimek başta olmak üzere, yeşil mercimek, nohut, kuru fasulye, barbunya, bakla, bezelye, maş fasulyesi ve benzeri bakliyat ürünleri ile popcorn (mısır) ve pirinç gibi tahıl ürünlerinin eleme, işleme ve paketlemesini yapan Saysan Dış Ticaret, ürün yelpazesine bulguru da dahil ederek Katar, Ürdün, Lübnan, Irak, Suudi Arabistan, Filistin, Mısır, Cezayir, Libya, Tunus, Fas gibi Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri ile İtalya, İngiltere, Bulgaristan, Romanya, Letonya ve Hollanda gibi Avrupa ülkelerinde "Saysan Bakliyat" markasıyla Türk bayrağını dalgalandırıyor.

"350 bin ton ürün işleme kapasitesine sahibiz"

Saysan Dış Ticaret Limited Şirketi Yönetim Kurulu Üyesi Şahin Sayılır, temelleri 22 yıl önce Hatay-Antakya'da atılan şirketin büyüme stratejileri kapsamında yaptığı yatırımlarla 2011 yılında merkezini Mersin'e taşıdığını ve önemli yatırımlarla modern tesislerini devreye alarak günümüzde toplam 350 bin ton ürün işleme kapasitesine ulaştıklarını belirtti. Şahin Sayılır, bu kapasitenin 110 bin tonunun kırmızı mercimek,

80 bin tonunun bulgur ve 160 bin tonunsa diğer bakliyat ve tahıl ürünlerinden oluştuğunu aktardı. Şahin Sayılır, ayrıca 35 bin tonluk depolama alanına sahip olan tesislerde; mercimek, fasulye, pirinç, mısır ve daha birçok ürünün ayıklama, işleme ve paketleme süreçlerini yüksek teknolojiyle yürüttüklerini kaydetti.

"Enerji ihtiyacımızın yüzde 45'ini güneşten karşılıyoruz"

Saysan Dış Ticaret olarak artan enerji maliyetleri ve sürdürülebilirlik baskısı karşısında yenilenebilir enerji yatırımlarını da hızlandırdıklarını belirten Şahin Sayılır, tesis çatısında devreye aldıkları 1 megavat kurulu güce sahip güneş enerjisi santrali sayesinde elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 45'ini güneşten karşıladıklarını ifade etti. Şahin Sayılır, 2026 yılında devreye alınması planlanan yeni güneş enerjisi santrali yatırımlarıyla elektrik ihtiyacının tamamının yenilenebilir kaynaklardan sağlanmasının hedeflendiğini belirterek karbon ayak izini azaltmaya yönelik çalışmaların stratejik öncelik taşıdığını vurguladı. Sayılır, yenilenebilir enerji yatırımı sayesinde hem maliyet avantajı sağlandığını hem de üretim verimliliğinin arttığını belirtti.

Bulgur yatırımını Saysan'ın klasik emtia ticaretinden daha yüksek marjlı, işlenmiş ve markalı ürün segmentine geçiş stratejisinin önemli bir adımı olarak gördüklerini belirten Şahin Sayılır, "Firma olarak kırmızı mercimek ve bulgur üretiminde doğrudan imalatçı konumdayız. Hem bulgur üretim tesisimiz ile silolarımızın yeni ve en son teknoloji ile donatılmış otomasyon sistemli makinelerle sahip olması hem de yatırım sürecinde mevcut bakliyat işleme, eleme ve paketleme tesisimizdeki makine ekipman parkımızın ve binalarımızın yenilenmiş olması bizlere maksimum verim, kaliteli ve hijyenik üretim yapma imkânı sağlıyor." ifadelerini kullandı.





KADIN ELİ DEĞEN İHRACAT 60 MİLYAR DOLARI AŞTI

Ticaret Bakanlığı'nın ihracat destekleri sayesinde kadın girişimcilerin Türkiye ihracatındaki payı artarken küresel pazarlardaki görünürlükleri güçleniyor. Finansman, pazar araştırması, E-ihracat ve eğitim odaklı uygulamalar, kadınların katma değerli ve sürdürülebilir ihracatta etkin rol almasını sağlıyor.

Ticaret Bakanlığı'nın ihracatın her aşamasına yönelik sunduğu destek mekanizmaları, kadın girişimcilerin Türkiye ihracatındaki payını artırırken küresel pazarlarda daha görünür hale gelmelerini sağlıyor. Bakanlık tarafından dış ticaret ve Sosyal Güvenlik Kurumu verileri kullanılarak yapılan çalışmaya göre ihracatçı firmalarda çalışan kadın oranı 2013'te yüzde 24 iken, 2024'te 5,1 puanlık artışla yüzde 29,1'e yükseldi. Kadınların ihracata katkı tutarı aynı dönemde yaklaşık iki katına çıkarak 60,1 milyar dolara ulaşırken, toplam ihracattaki payları yüzde 23,6 olarak kaydedildi. Yüksek ve orta-yüksek teknoloji ürün ihracatında kadın payı yüzde 15,78'den yüzde 20,1'e çıktı. Kadın istihdam oranının en yüksek olduğu sektör yüzde 49,17 ile giyim eşyası olurken, kadınların ihracattaki payının en yüksek olduğu il yüzde 60,66 ile Giresun olarak belirlendi.

Pazar araştırmalarında kadın girişimcilere ilave destek

Bakanlık, KOBİ'lerden başlayarak tüm ihracatçıları kapsayan destek programlarıyla firmaların uluslararası rekabet gücünü artırmayı, yüksek katma değerli ve markalaşma odaklı

bir ihracat yapısını güçlendirmeyi hedefliyor. Bu kapsamda Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği çerçevesinde, "kadın girişimci" statüsüne sahip firmalara destek oranına ilave 20 puan avantaj sağlanıyor. Uygulama, kadın girişimcilerin yeni pazarlara erişimini hızlandıran önemli bir araç olarak öne çıkıyor. E-ihracat alanında da dijital reklam, çevrim içi mağaza açılışı, yurt dışı depolama ve sipariş karşılama süreçleri gibi birçok kalem desteklenirken, e-Kolay İhracat Platformu (E-KİP) Ağustos 2024 itibarıyla firmaların kullanımına sunuldu.

Kadın ihracatçılara finansmanda pozitif ayrımcılık yapılıyor

İhracatı Geliştirme AŞ (İhracatı Geliştirme AŞ-İGE), Ekim 2021'den bu yana 239 milyar liralık krediye kefalet desteği sağladı. "İGE İhracatta Kadını Destekleme Paketi" kapsamında kadın ihracatçılara tahsis edilen kefalet tutarı 6,25 milyar liraya ulaşırken bugüne kadar yaklaşık 670 milyon liralık krediye doğrudan destek verildi. Türk Eximbank ise 2024 yılında ihracata toplam 54,2 milyar dolarlık kredi, sigorta ve garanti desteği sağladı. Bankanın kullandığı kaynakların önemli bir bölümü, kadın girişimci KOBİ'ler ve sürdürülebilirlik odaklı projelere yönlendirildi. Kadın istihdamını artıran firmalar için özel fonlar tahsis edilirken finansman başvuruları öncelikli değerlendiriliyor. Ayrıca, TİM WINGS Programı kapsamında, Türk Standardları Enstitüsü kriterlerini karşılayan kadın girişimci firmalara 3 yıla kadar vadeli, uygun koşullu kredi imkanı sunuluyor.

Eğitim ve insan kaynağına yatırım

Bakanlık, kadın girişimcilerin bilgiye erişimini artırmak amacıyla "Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerleri" düzenlerken, Yükseköğretim Kurulu iş birliğiyle yürütülen İhracat Akademisi ile nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesi hedefleniyor. E-ihracat ekosistemini güçlendirmek amacıyla düzenlenen zirveler kapsamında, Kasım 2025'te Ankara E-İhracat Zirvesi'nin ikincisi gerçekleştirildi. İstanbul Küresel E-İhracat Zirvesi'nin ikinci organizasyonunun ise Eylül 2026'da yapılması planlanıyor. Bakanlık, kadın girişimcilere yönelik eğitim, mentörlük ve networking faaliyetlerini gelecek dönemde İhracat Akademisi çatısı altında genişleterek sürdürmeyi hedefliyor.

%23,6

**KADINLARIN
TOPLAM
İHRACATTAKİ
PAYI**

RT MAKİNA GÜVENİ VE KALİTEYİ AFRİKA'YA TAŞIDI

RT Kauçuk Poliüretan ve Makina Sanayi, yüksek kalite standartlarına dayalı üretim gücü ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarıyla Afrika pazarında büyümesini hızlandırarak Tunus'taki ihracatını son 4 yılda iki katına yaklaştırdı. Güçlü AR-GE altyapısı, titiz kalite kontrolleri ve yenilenebilir enerji yatırımlarıyla öne çıkan şirket, Kuzey Afrika'da kalıcı ve katma değerli bir çözüm ortağı olmayı hedefliyor.



2022 yılında RT Group çatısı altında yeniden yapılanan şirket, RT Makina, RT Kauçuk ve RT Medikal markalarıyla üretim kapasitesini ve hizmet alanlarını genişletiyor.

Hassas CNC talaşlı imalat, metal işleme, kauçuk ve poliüretan kaplama, taşlama ve montaj süreçlerinde yüksek kalite standartlarıyla üretim yapan RT Kauçuk Poliüretan ve Makina San. Tic. Ltd. Şti. Afrika pazarındaki büyümesini hızlandırdı. Şirket, 4 yıl önce adım attığı Tunus'ta ihracat hacmini önemli ölçüde artırarak dikkat çekici bir başarıya imza attı.

"Titiz kalite kontrolleriyle güvenilirliğini pekiştirdi"

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan 6 bin 400 metrekarelik modern tesisinde faaliyetlerini sürdüren RT Makina; inovatif yaklaşımı, güçlü AR-GE yetkinliği ve projelerinde benimsediği global kalite standartlarıyla uluslararası ölçekte tercih edilen çözüm ortağı konumuna yükseldi. Savunma sanayisi başta olmak üzere birçok endüstriyel sektöre üretim yapan şirket, Bilgisayar Kontrollü Ölçüm Cihazı (CMM) ile gerçekleştirdiği titiz kalite kontrolleriyle güvenilirliğini pekiştirdi. RT Makina Genel Müdürü Agah Tozlu, Afrika pazarındaki performansın doğru strateji ve istikrarlı büyümenin sonucu olduğunu vurgulayarak, "Dört yıl önce girdiğimiz Afrika pazarında, kıtanın önemli ülkelerinden Tunus'ta ihracatımızı iki katına yakın oranlarda artırdık. RT Makina olarak sadece makine değil, çözüm ve güven ihraç ediyoruz." dedi.

Tozlu, RT Makina'nın Afrika'daki faaliyetlerini sürekli geliştirmeyi ve bölgedeki diğer ülkelerde de benzer başarı hikâyeleri yaratmayı hedeflediklerini ifade etti.



RT Makina Genel Müdürü Agah Tozlu

Üç marka, tek vizyon

2022 yılında RT Group çatısı altında yeniden yapılanan şirket; RT Makina, RT Kauçuk ve RT Medikal markalarıyla üretim kapasitesini ve hizmet alanlarını genişletti. RT Makina, 13 CNC tezgâhı, 5 üniversal tezgâhı ve poliüretan döküm altyapısıyla güçlü bir üretim yapısına sahip. Toplam satışların yüzde 54'ü doğrudan yurt dışına yapılırken, kalan bölüm ihracatçı büyük ölçekli yerli firmalara tedarik olarak sunuluyor.

Elektrik ihtiyacının tamamını yenilenebilir kaynaklardan karşılıyor

Çevresel sürdürülebilirliği iş modelinin merkezine alan RT Makina, 2023'te tesis çatısına kurduğu güneş enerjisi santraliyle elektrik ihtiyacının tamamını yenilenebilir kaynaklardan karşılamaya başladı. Bu yatırımla karbon ayak izini azaltan şirket, karbon negatif olma yolunda önemli bir eşiği geçti. Tozlu, "AR-GE projelerimiz ve müşteri memnuniyetini merkeze alan hizmet anlayışımızla üretim kalitemizi sürekli geliştiriyoruz. Uzun vadeli hedefimiz, teknolojik ve çevresel sürdürülebilirliği aynı potada buluşturmak." değerlendirmesinde bulundu.

Kuzey Afrika'da kalıcı büyüme hedefi

Tunus'tan başlayarak Kuzey Afrika'daki etkinliğini artırmayı hedefleyen RT Makina, ihracat yapan bir firma olmanın ötesinde, faaliyet gösterdiği pazarlara değer katan bir iş ortağı olmayı amaçlıyor. Agah Tozlu, bu vizyonu şu sözlerle özetledi: "50 yıl boyunca bize inanan tüm paydaşlarımızla birlikte yol aldık. Kalite bizim için yalnızca bir standart değil, tüm süreçlerde taşıdığımız temel sorumluluk olup, yenilikçi çözümler sunmayı ve paydaş güvenini sürdürerek sektörde öncü olmayı hedefliyoruz."



AB'DE COĞRAFI İŞARET ŞAMPIYONU TÜRKİYE

Türkiye, Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) koordinasyonunda 2025 yılında Avrupa Birliği'nde 15 coğrafi işaret tescili alarak yıllık bazda rekor kırdı ve AB'de en fazla tescil yaptıran ülke konumuna yükseldi. Silifke yoğurdu, Mut zeytinyağı, Hatay kaymaz böreği, AB'de tescil altına alınan ürünler arasında yer aldı.

Türkiye, coğrafi işaretli ürünlerin uluslararası alanda korunmasına yönelik çalışmalarında 2025 yılında önemli bir eşiği geride bıraktı. Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) koordinasyonunda yürütülen süreçler kapsamında, Avrupa Birliği (AB) nezdinde 15 coğrafi işaret tescili alınarak yıllık bazda tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşıldı. Böylece Türkiye, AB'de bir yıl içinde en fazla coğrafi işaret tescili yaptıran ülke konumuna yükseldi. TÜRKPATENT verilerine göre, Türkiye 2013-2023 döneminde AB'de toplam 8 ürün tescil ettirebilirken, bu sayı 2023'te 10'a, 2024'te 11'e yükseldi. 2025 yılında kaydedilen 15 tescil ise hem nicelik hem de çeşitlilik açısından tarihi bir rekor olarak kayıtlara geçti.

AB'de tescil alan ürün yelpazesi genişledi

2025 yılında AB'de tescil edilen ürünler, Türkiye'nin zengin gastronomi ve tarımsal mirasını yansıtan güçlü bir portföy oluşturdu. Silifke yoğurdu, Aydın memecik zeytini, Aydın çam fıstığı, Erzincan tulum peyniri, Afyon pastırması, Afyon sucuğu, Antep fıstık ezmesi, Mut zeytinyağı, Kırkağaç kavunu, Hatay kaymaz böreği, Gaziantep lahmacunu, İpsala pıncı, Bursa kestane şekeri, Yenice ıhlamur balı ve Maraş

çöreği AB'de tescil altına alınan ürünler arasında yer aldı. Bu ürünlerin AB tesciliyle birlikte, yalnızca isim koruması sağlanmakla kalmadı; aynı zamanda ihracatta katma değer, marka bilinirliği ve kırsal kalkınmaya doğrudan katkı sağlayan yeni bir zemin oluşturuldu. Türkiye genelinde coğrafi işaret farkındalığının artmasıyla birlikte başvuru sayılarında da dikkat çekici bir yükseliş yaşandı. 2025 yılında TÜRKPATENT'e yapılan coğrafi işaret başvuru sayısı, bir önceki yıla göre yüzde 21 artışla 521'e ulaştı. Aynı yıl içinde 125 yeni ürün tescillenerek Şubat 2026 itibarıyla Türkiye'deki toplam tescilli coğrafi işaret sayısı 1.819'a yükseldi. Halen 841 başvurunun tescil süreci devam ediyor. Başvurularda Antalya öne çıkarken tescil edilen ürün sayısında Hatay ilk sırada yer aldı.

Avrupa Birliği sürecinde teknik destek ve stratejik yol haritası

TÜRKPATENT, AB tescil sürecinde başvuru sahiplerine teknik destek sağlayarak dosya hazırlığı, mevzuat uyumu ve denetim süreçlerinde aktif rol üstleniyor. Yerel Kalkınma Hamlesi doğrultusunda yürütülen bu çalışmalar, coğrafi işaretlerin yalnızca kültürel bir değer değil, aynı zamanda stratejik bir ihracat aracı olarak konumlanmasını sağlıyor.

AB nezdinde başvuru süreci devam eden ürünler arasında Adana şalgamı, Afyon kaymağı, Afyonkarahisar manda yoğurdu, Gaziantep muskası, Delice doğal kaynak tuzu, Isparta gülyacı, Kayseri pastırması, Manisa sultani çekirdeksiz üzümü, Milas çekişke zeytini ve Muğla çam balı bulunuyor.

Öte yandan, Coğrafi İşaret ve Geleneksel Ürün Adı Amblem Yönetmeliği kapsamında, menşe adı ve mahreç işareti amblemlerinin ürün veya ambalaj üzerinde yer alması zorunlu hale getirildi. Amblem kullanımı, tüketicinin tescilli ürünü ayırt etmesini sağlarken denetim mekanizmalarının etkinliğini de artırıyor. Haksız ve yanıltıcı kullanımlar ile suistimaller ise ilgili mevzuat çerçevesinde hukuki yaptırımlarla karşılık buluyor.

Türkiye'nin AB'de yakaladığı bu ivme, coğrafi işaretli ürünlerin küresel pazarlarda daha güçlü bir konuma taşınacağına ve yerel değerlerin uluslararası ölçekte korunarak ekonomik faydaya dönüştürüleceğinin güçlü bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.



LİSANSLI DEPOCULUKTA KAPASİTE 14 MİLYON TONU AŞTI

Türkiye’de lisanslı depoculuk kapasitesi 2021’de 8,3 milyon tondan 2025 sonunda 14,2 milyon tonun üzerine çıkarak yaklaşık yüzde 71 büyürken, Türkiye Ürün İhtisas Borsası (TÜRİB) bünyesinde 2019’dan bu yana 392 milyar liralık işlem hacmine ulaşıldı ve 2026 için 168 milyar liralık hedef belirlendi.



TÜRİB Genel Müdürü Ali Kırallı, Elektronik Ürün Senedi (ELÜS) Piyasası’nda ürün piyasası aracı kurumları (ÜPAK) ile aracılı sisteme geçildiğini belirtti.

Türkiye, lisanslı depoculuk sisteminde sağlanan güvenle çiftçinin ürünlerini hem uzun süreli koruma altına alıyor hem de ticaretine güçlü bir altyapı sağlıyor. Hububat, baklagiller, yağlı tohumlar, pamuk, fındık, zeytin, kuru kayısı, Antep fıstığı, süt ürünleri ve kuru üzüm gibi ürünler, lisanslı depolar sayesinde muhafaza edilerek Türkiye Ürün İhtisas Borsası (TÜRİB) aracılığıyla elektronik ürün senetleri üzerinden işlem görüyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre lisanslı depo kapasitesi 2021’de 8,3 milyon ton seviyesindeyken, 2022’de 8,9 milyon ton, 2023’te 10,1 milyon ton, 2024’te 12,2 milyon tona yükseldi. 2025 yılı sonu itibarıyla ise kapasite 14,2 milyon tonu aşarak son 5 yılda yaklaşık yüzde 71’lik bir artış gösterdi.

TÜRİB Genel Müdürü Ali Kırallı, sistemdeki ürünlerin ticaretinin, lisanslı depo işletmeleri tarafından düzenlenen elektronik ürün senetleri üzerinden gerçekleştirildiğini belirterek, “Borsada 2019’dan bu yana 392 milyar liralık işlem hacmine ulaştık. 2026 yılı sonu hedefimiz 168 milyar lira. Ocak-Şubat döneminde ise yaklaşık 20 milyar liralık işlem hacmi gerçekleştirdik, yılbaşından itibaren güçlü bir başlangıç yaptık.” dedi.

“İki boyutlu denetim sistemi hayata geçirilecek”

Genel Müdür Ali Kırallı, lisanslı depoların kapasitesine dikkat çekerek Türkiye’nin hububat rekoltesinin üçte birinden fazlasının lisanslı depolarda saklanabilir hale geldiğini vurguladı. “Dünyaya örnek teşviklerle hızlı bir büyüme sağladık. Önümüzdeki yıllarda sektörün gözetim ve denetimini artıracacağız.” diyen Kırallı, lisanslı depolar için hayata geçirilecek iki boyutlu denetim sistemini anlattı.

Kırallı, “2026’da devreye girmesi planlanan Lisanslı Depoculuk Bilgi Sistemi ile lazer ve radar sensörleri sayesinde depolardaki ürün miktarı, elektronik ürün senetleriyle karşılaştırılacak. Sistem, anormali tespit ettiğinde anında alarm üreterek fiziksel denetimi tetikleyecek. Ayrıca, TOBB ve TÜRİB ortaklığında kurulan denetim şirketi, lisans verme, kapasite artırımı ve rutin denetimlerde saha kontrolünü güçlendirecek.” diye konuştu.

“Vadeli işlemler piyasasını 2026 içinde devreye almayı planlıyoruz”

Lisanslı depoculukta işlem gören ürünlerin çeşitliliğinin artırılacağını belirten Kırallı, bu yıl zeytinyağının sisteme dahil edileceğini bildirdi. Buğday, mısır ve arpa dışındaki ürünlerde işlem hacimlerinin sınırlı olduğunu ifade eden Kırallı, “Hedefimiz hacimlerde eşit dağılım sağlayarak daha çok ürünün aktif işlem görmesini sağlamak.” diye konuştu.

TÜRİB’in vadeli işlemler piyasasını 2026 içinde devreye almayı planladığını belirten Kırallı, bu adımın Türkiye tarımı ve finansal piyasaları için yenilikçi bir köprü olacağını vurguladı. Kırallı, ayrıca, Uluslararası Ürün Piyasası projesi ile kuzey ülkelerindeki büyük ihracatçılar ve güneydeki ithalatçılar arasındaki ürün akışının TÜRİB üzerinden gerçekleştirileceğini, işlemlerin dolar ve avro cinsinden yapılacağı ifade edildi. Kırallı, “İlk aşamada büyük ticaret firmalarına özel olacak bu piyasa, ülkemizin ürün ticaretinde merkezi konumunu güçlendirecek.” dedi.

Lisanslı depo kapasitesi 2021-2025 döneminde yaklaşık yüzde 71 artarak 8,3 milyon tondan 14,2 milyon tona yükseldi.





MTSO, faydalı böcekle biyolojik mücadeleye odaklandı

Mersin'de tarım ve gıda sektörünün rekabet gücünü artırmaya yönelik çalışmalar, biyolojik mücadele ve bilimsel işleme modelleriyle yeni bir ivme kazanıyor. Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) koordinasyonunda yürütülen Odak Mersin Projesi kapsamında faaliyet gösteren Tarım-Gıda-Hayvancılık Odak Çalışma Kurulu, şubat ayı toplantısını Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nde gerçekleştirdi.

MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır'ın yanı sıra kamu, üniversite ve özel sektör temsilcilerinin katıldığı toplantıda, enstitünün yürüttüğü AR-GE faaliyetleri ve altyapısı tanıtıldı. Program kapsamında, Tarım ve Orman Bakanlığı Gıda Kontrol Genel Müdürlüğü katkılarıyla kurulan Faydalı Böcek Üretim Laboratuvarı incelendi.

Turuncgiller başta olmak üzere bölgenin stratejik ürünlerinde zararlılarla mücadele amacıyla kurulan laboratuvar, yılda 400 bin faydalı böcek üretimi hedefleniyor. Sahaya verilmesi planlanan bu biyolojik ajanlarla; kimyasal ilaç kullanımının azaltılması, girdi maliyetlerinin düşürülmesi, insan sağlığının korunması ve ürün kalitesinin yükseltilmesi amaçlanıyor. Uygulama, sürdürülebilir tarım ve ihracat standartları açısından da kritik bir kazanım sunuyor.

Kurul üyeleri ayrıca, Çukurova Kalınma Ajansı destekleriyle; MTSO, Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) ve Mersin Büyükşehir Belediyesi paydaşlığında kurulan Turuncgöl Hasat ve Hasat Sonrası Araştırma, Geliştirme ve Uygulama Merkezi'nde incelemelerde bulundu.

Mersin Kan Portakalı'na kadın eliyle katma değer

Mersin Büyükşehir Belediyesi, coğrafi işaretli yerel ürünleri ekonomiye kazandırma hedefi doğrultusunda kadın emeğini merkeze alan yeni bir üretim modelini hayata geçirdi. Hamzabeyli Mahallesi'nde kurulan "Hamzabeyli Köyümüz Atölye" projesi kapsamında, Coğrafi İşaret Tescilli Mersin Kan Portakalı'nın fırınlarda kurutularak katma değeri yüksek bir ürüne dönüştürülmesine yönelik ilk eğitim programı başlatıldı.

Tarımsal Hizmetler Dairesi Başkanlığı ile Mersin'den Kadın Kooperatifi iş birliğinde yürütülen projede, eski köy okulunun üretim ve eğitim atölyesine dönüştürülmesiyle kırsalda ortak kullanım altyapısı oluşturuldu. Gıda mühendisleri ve teknik personel eşliğinde gerçekleştirilen uygulamalı eğitimlerde; ürün seçimi, dilimleme standartları, kurutma sıcaklığı ve süresi, paketlenme, etiketleme ve muhafaza koşulları detaylı biçimde aktarıldı.

Atölyede hijyen kurallarına uygun şekilde kurutulan kan portakalları, tüketime hazır şekilde paketlenerek pazarlanabilir hale getiriliyor. Katılımcılar yalnızca üretim tekniklerini değil, satış ve tanıtım süreçlerine ilişkin temel bilgileri de ediniyor. Proje, yerel ürünlerin 12 ay boyunca ekonomiye kazandırılmasını hedeflerken, kadın üreticilerin gelir çeşitliliğini artırma ve kırsal kalkınmayı desteklemeyi amaçlıyor. Geniş teknik altyapıya sahip atölyede narenciye işlemenin yanı sıra reçel, marmelat, nar ekşisi ve unlu mamuller için de ekipman bulunuyor.



Kayseri OSB'de 4 yılda 3,2 milyar TL'lik yatırım

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi (Kayseri OSB) Başkanı Mehmet Yalçın, göreve seçildikleri 24 Haziran 2022'den bu yana toplam 3,2 milyar TL tutarında yatırım hayata geçirildiğini söyledi.

Hizmet dönemine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Başkan Mehmet Yalçın, "Sağlık merkezimizi, hastanemizin inşaatını tamamladık sanayicilerimizin hizmetine sunduk. 112 acil sağlık istasyonumuzu yaptık. İki eczane iş yerimizin inşaatını tamamladık. Fevzi Mercan Camii'nin önünde, 24. Cadde üzerinde 40 adet dükkanlı ticaret merkezimizin temelini attık. Şu anda geldiğimiz nokta itibarıyla bu ticaret merkezimizin yüzde 80'ini tamamladık. Organize sanayi bölgemizde 85 kilometre asfaltımız mevcut. Dört yıl süre zarfında 60 kilometresinin asfaltını değiştirdik. Kalan 25 kilometreyi de iki üç ay zarfında asfaltlayarak hizmete sunacağız." dedi.

Enerji ve altyapı tarafında yağmur terfi merkezi kapasitesinin iki katına çıkarıldığını kaydeden Başkan Yalçın, yeni trafo binasının tamamlandığını ve 250 kilometre kablo montajı yapıldığını, ayrıca elektrik, doğal gaz ve su sayaçlarının uzaktan okunabildiği otomasyon sistemine geçildiğini ifade etti. Yalçın, "Eğitim ve insan kaynağına da yatırım yapan OSB'miz, Teknik Kolej'den 2 bin öğrenciyi mezun ederek istihdama kazandırdı. Kayseri Üniversitesi iş birliğiyle kurulan MYO'da sünger, kaynak ve polimer teknolojileri alanlarında eğitim veriliyor." diye konuştu.



“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.**

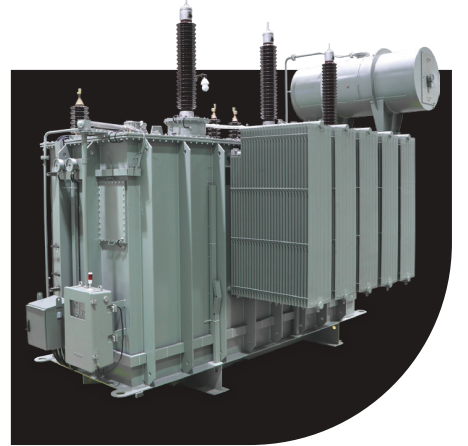
Beton Köşk



Hava Yalıtımlı Metal Enclosed Hücreler



Güç Transformatörü



36 KV / 630A-1250A

1000 MVA / 1000 kV

Güç ve Gerilime Kadar Üretim



KIVANÇ ENERJİ

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

TOPCON 610-640 W

YENİ NESİL TEKNOLOJİ



kivancsolar.com