

AKİB, İSO İKİNCİ 500'E 56 FİRMAYLA DAMGA VURDU

İSO'nun 2025 yılı
"Türkiye'nin İkinci 500
Büyük Sanayi Kuruluşu"
araştırmasında AKİB
üyesi 56 firma yer
alırken, bu firmalar 200
milyar TL'lik üretimden
net satış ve 713
milyon dolarlık ihracat
gerçekleştirdi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM İÇİN AKİB'DEN SAHA DESTEĞİ

ASHİB'DEN VIETNAM VE FİLİPİNLER ÇIKARMASI

ASHİB öncülüğünde
Vietnam ve
Filipinler'de
düzenlenen ticaret
heyeti programı,
Türk gıda sektörünün
Güneydoğu Asya'daki
ihracat vizyonunu
güçlendirecek yeni
iş birliklerine zemin
hazırladı.

AZİZ AYTEK

AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

"YAKIN TEDARİK AVANTAJINI KALICI KAZANIMA DÖNÜŞTÜRMELİYİZ"

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Aytek, küresel tedarik zincirlerindeki dönüşümün ve jeopolitik gelişmelerin Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için önemli fırsatlar oluşturduğunu belirterek, yakın tedarik avantajının kalıcı ihracat başarısına dönüştürülmesi gerektiğini söyledi. Sektörün en önemli gündem maddesinin maliyet baskısı olduğunu vurgulayan Aytek, "Rekabetçi maliyet yapısını yeniden oluşturamazsak kriz dönemlerinde ülkemize yönelen siparişleri kalıcı hale getirmemiz zorlaşacaktır." dedi.

KIVANÇ

ENERJİ

76 Yıllık
Sanayi Tecrübesi



Kivanç Enerji Panelleri ile
Yatırımlarınız **30 YIL** Boyunca
Güvence Altında



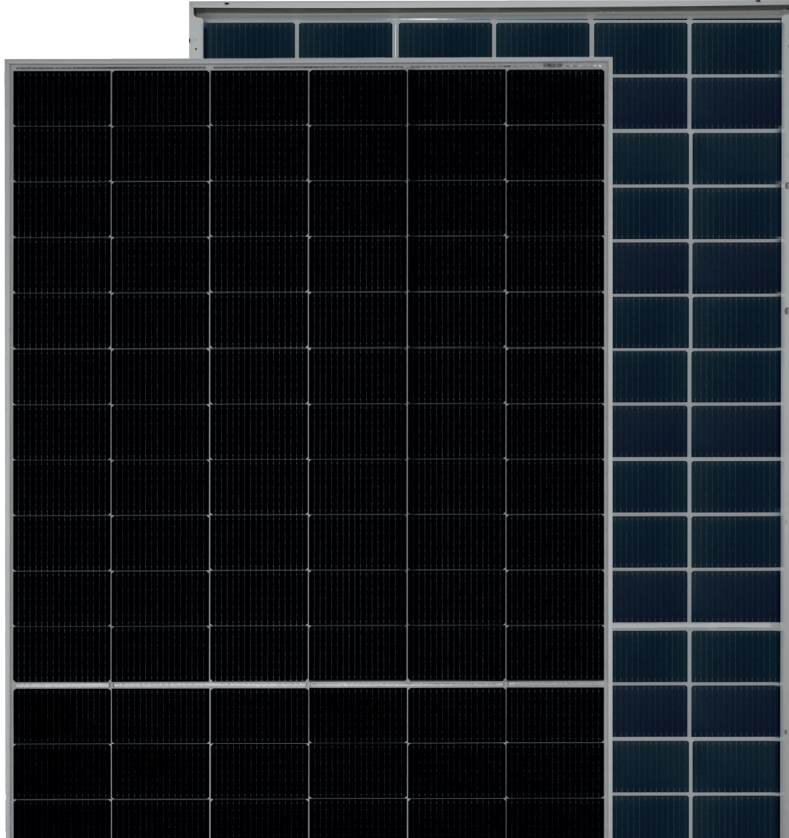
Disclaimer

Warranty partner

Munich RE



Güneş panelinde aynı alanda maksimum verim, daha fazla enerji!
Yeni Nesil Teknoloji ile Geleceğe Üretim!



Üretimle güçleniyor, yeni pazarlarla büyüyor, sürdürülebilir ihracata ilerliyoruz

VEYSEL MEMİŞ

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri
İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



Küresel ticaretin yeniden şekillendiği, rekabet koşullarının her geçen gün zorlaştığı bir dönemden geçiyoruz. Jeopolitik riskler, artan maliyetler, değişen tedarik zincirleri ve yeni ticaret kuralları ihracatçılarımız için önemli sinamalar oluştururken, yeni pazarlar ve iş birlikleri de önemli fırsatlar sunuyor.

HEDEFİMİZ: KATMA DEĞERİ YÜKSEK ÜRETİM, GÜÇLÜ MARKALAR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATTIR.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak bu dönüşüm sürecinde üyelerimizin küresel rekabet gücünü artıracak çalışmalara odaklanıyor, ihracatın sürdürülebilir büyümenin temel dinamiklerinden biri olması için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Temmuz ayında gerçekleştirdiğimiz 1,32 milyar dolarlık ihracat, yılın ilk yedi ayında ulaştığımız 10,98 milyar dolarlık dış satım ve son 12 aylık dönemde kaydettiğimiz 18,17 milyar dolarlık ihracat, bölge ihracatçılarımızın zorlu küresel koşullara rağmen üretim ve ihracat kararlılığını koruduğunu ortaya koyuyor.

Bu tabloyu yalnızca rakamsal bir başarı olarak görmüyoruz. Arkasında binlerce firmamızın üretim gücü, girişimciliği, yenilikçiliği ve değişen küresel koşullara uyum kabiliyeti bulunuyor. Yaş meyve ve sebzedden hazır giyime, hububat ve bakliyattan tekstile, kimyadan demir-çeliğe, mobilyadan hayvansal gıdaya uzanan geniş üretim yelpazemiz, Akdeniz Bölgesi'nin güçlü ve çeşitlendirilmiş sanayi alt yapısını yansıtıyor.

İhracatın geleceğinde pazar çeşitlendirmesinin kritik bir rol oynadığına inanıyoruz. Bu anlayışla Vietnam ve Filipinler'den Meksika'ya, Orta Asya ülkelerinden Avrupa ve yakın coğrafyaya kadar ihracatçılarımızı yeni alıcılarla buluşturuyor, ticaret heyetleri ve yurt dışı pazarlama faaliyetleriyle firma-

larımızın küresel erişimini güçlendiriyoruz. Amacımız, mevcut pazarlardaki konumumuzu sağlamlaştırırken yeni pazarlarda kalıcı ve sürdürülebilir ticari bağlar kurmak.

Ancak geleceğin rekabet koşullarına hazırlanmak, yalnızca yeni pazarlara ulaşmakla sınırlı değil. Yeşil dönüşüm, dijitalleşme, AR-GE, inovasyon, verimlilik ve yüksek katma değerli üretim ihracatın geleceğini belirleyen temel unsurlar haline geliyor. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz Yeşil Mentörlük Programı ile firmalarımıza sahada birebir rehberlik sağlıyor, sürdürülebilirlik performanslarını analiz ederek işletmelere özgü dönüşüm yol haritaları oluşturuyoruz. Çünkü küresel pazarlarda kalıcı başarı, değişen standartlara uyum sağlayan ve geleceği bugünden planlayan işletmelerin olacaktır.

Bölge sanayimizin gücü de bu dönüşüm kapasitemizi açıkça ortaya koyuyor. İstanbul Sanayi Odası'nın 2025 yılı İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında 56 AKİB üyesi firmanın yer alması; bu firmaların 200 milyar TL üretimden net satış ve 713 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmesi, üretim ve ihracat ekosistemimizin ulaştığı seviyenin önemli bir göstergesidir.

Bugün hedefimiz yalnızca daha fazla ihracat yapmak değil; daha yüksek katma değer üretmek, daha fazla pazara ulaşmak, güçlü markalar oluşturmak ve sürdürülebilir bir ihracat yapısını güçlendirmektir. AKİB olarak üyelerimizin yanında olmaya, küresel rekabetçiliğini artıracak projeler geliştirmeye ve Türkiye'nin ihracat hedeflerine katkı sunmaya devam edeceğiz.

AKİB ailesinin üretim azmi, yatırım kararlılığı ve ihracat vizyonu, Türkiye'nin küresel ticaretteki gücünün önemli bir parçasıdır. Önümüzdeki dönemde de ortak akıl, güçlü iş birlikleri ve yenilikçi yaklaşımlarla "İhracatla Yükselen Türkiye" vizyonuna katkı sunmayı sürdüreceğiz.

AKİBaktüel

SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
İmam Gazali Hıradağı

YAYIN KURULU

Adem Derinel, Aziz Aytekin,
Bülent Sarıkaya, Rahmi İncetan,
Veysel Memiş, Yusuf Uçurum,
Yüksel Akgöl

SORUMLU

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mehmet Ali Erkan

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim
Danışmanlık Ltd. Şti.

YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt
senyurt@narprmedya.com

İLETİŞİM

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

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

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

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

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

AKİB'DEN TEMMUZDA 1,32 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT BAŞARISI

7 > Değerlendirme



12 > Haber

"FOODİST, TÜRK BAKLİYATININ KÜRESEL VİTRİNİ OLACAK"



13 > Haber

VENEZUELA DEPREMZEDELERİNE İHRACATÇILARDAN DAYANIŞMA ELİ

15 > Haber

BİRLEŞİK KRALLIK PAZARI TÜRK TEKSTİLİNE YENİ FIRSATLAR SUNUYOR

17 > Haber

YAŞ MEYVE VE SEBZE İHRACATI İÇİN ORTAK AKIL

18 > Haber

AKAMİB, AMBALAJ SEKTÖRÜNÜ İSPANYA'YA HAZIRLIYOR

19 > Haber

MEKSİKA'NIN BÜYÜYEN İNŞAAT PAZARI TÜRK ÜRETİCİLERİN RADARINDA

20 > Aktüel Haber

DOĞA, ŞAHESERLERİNİ MERSİN'DE SERGİLİYOR



31 > Haber

KADIN ÜRETİCİLER AKILLI SULAMA TEKNOLOJİLERİNE ODAKLANDI



32 > Araştırma

İTHALAT DEĞİ FRANSA'DA TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK FIRSAT VAR

37 > Haber

BASE VİNÇ, MÜHENDİSLİK GÜCÜYLE SANAYİNİN YÜKÜNÜ TAŞIYOR

39 > Haber

AHBİB, ORTA ASYA HEYETİNİ MERSİN'DE AĞIRLADI



41 > Haber

TİM VE ETİD, E-İHRACATI BÜYÜTECEK İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI

ENTEĞRE YAPILANMA

*Çatalbaş Grubu'nda Yeni Dönem,
Yeni Liderlik, Yeni Vizyon...*

GÜNEŞİ GECEYE TAŞIYORUZ

Çatalbaş Grubu; yeni yönetim yapılanmasıyla üretim, teknoloji ve uluslararası yatırımlara odaklanan entegre bir dönüşüm sürecini hayata geçiriyor. Solar EPC, elektrik taahhüt, pano üretimi, enerji depolama ve otomasyon kabiliyetlerini tek vizyon altında birleştiren grup; yaklaşık 40.000 m² üretim alanı ve güçlü mühendislik altyapısıyla yurt içi ve yurt dışı projelerde büyümesini sürdürüyor.

*Üretir,
Depolar,
Hayata Bağlarız.*

 **700** MWp +

GES KURULUM
TECRÜBESİ

 **40.000** m²

ÜRETİM VE
TESİS ALANI

 **TOBB**
TÜRKİYE 100

İKİ DÖNEM
ÜST ÜSTE BAŞARI

 **ULUSLARARASI EPC
ELEKTRİK TAAHHÜT**

LİBYA, KÖRFEZ VE
YURT DIŞI PROJE VİZYONU

ÇATALBAŞ GRUBU BÜNYESİNDE ENTEĞRE ENERJİ ÇÖZÜMLERİ

 **CATALESS**
ENERGY STORAGE SYSTEMS

 **Link**
PANO & OTOMASYON

 **ENVOLT**
enerji

 **ENBOSS**
SMART BUILDING SOLUTIONS



"Emek yoğun sektörler döviz dönüşüm desteğinden daha fazla yararlanacak"

Bakan Bolat, temmuz ayı ihracat rakamları ile ilgili güzel haberler verebildiklerini ifade ederek şunları söyledi: "Temmuz ayında ihracatımız yüzde 2,9 artışla 25,6 milyar dolara ulaşarak tüm zamanların en yüksek temmuz ayı ihracatı ve en yüksek ikinci aylık ihracat performansı olarak kayıtlara geçti. Yıllıklandırılmış mal ihracatımız 278,6 milyar dolarla tarihi zirveye ulaşırken, hizmet ihracatımızın da 122,6 milyar dolara yükselmesini bekliyoruz. Böylece yıllıklandırılmış toplam mal ve hizmet ihracatımız 401,1 milyar dolarla yeni bir rekor seviyeye çıktı. Temmuz ayında ihracatta üç ayrı rekora imza attık." dedi.

İhracatçılara yönelik yüzde 3'lük döviz dönüşüm desteğinin 6 ay daha uzatıldığını belirten Bakan Bolat, desteğin kapsamının genişletilerek özellikle emek yoğun sektörlerde faaliyet gösteren daha fazla firmanın bu destekten yararlanmasının sağlanacağını bildirdi. Ayrıca ihracat bedeli satış yükümlülüğünün yüzde 35 olarak 31 Ocak 2027'ye kadar uzatıldığını ifade eden Bolat, reeskont kredi limitlerinin artırıldığını, Eximbank, İGE ve ilgili kurumlar aracılığıyla ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştıracak desteklerin sürdürüldüğünü kaydetti.

"İhracatın daha güçlü büyümesi için uygun finansman koşulları önemli"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise ihracatın yüzde 2,9 artmasına rağmen yüksek maliyetler, zayıflayan rekabet gücü ve finansmana erişim sorunlarının ihracatçıları üzerindeki baskısını sürdürdüğünü söyledi. Reeskont kredi limitinin artırılması ve döviz dönüşüm desteğinin uzatılmasını olumlu karşıladıklarını kaydeden Başkan Gültepe, ihracatın daha güçlü büyümesi için uygun finansman koşullarının önemine dikkat çekti. Temmuzda 19 sektörün ihracatı artarken, 7'sinde düşüş yaşandığını ifade eden Başkan Gültepe, "İlk 5 sektöre baktığımızda, otomotiv 3,6 milyar dolarla birinci, kimyevi maddeler ve mamulleri 3 milyar dolarla ikinci, elektrik ve elektronik 1,8 milyar dolarla üçüncü, hazır giyim ve konfeksiyon 1,58 milyar dolarla dördüncü ve uzun zamandan sonra ilk kez demir ve demir dışı metaller sektörümüz ise 1,4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek ilk beşte yer aldı." diye konuştu.

TEMMUZDA ÜÇLÜ REKOR, İHRACATTA YENİ ZİRVE

Türkiye, temmuz ayında ihracatını yüzde 2,9 artırarak 25,6 milyar dolara çıkarırken, en yüksek temmuz ayı ihracatı, en yüksek ikinci aylık ihracat ve yıllıklandırılmış 278,6 milyar dolarlık mal ihracatıyla üç ayrı rekora imza attı.

Türkiye, temmuz ayında ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,9 artırarak 25,6 milyar dolara çıkardı ve bugüne kadarki en yüksek temmuz ayı ihracatına ulaştı. Böylece 2026'nın Ocak-Temmuz dönemindeki ihracat 161,6 milyar dolara, yıllıklandırılmış ihracat ise 278,6 milyar dolara yaklaşarak rekor seviyeye yükseldi.

Temmuz ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından İstanbul'da açıklandı. Bakan Bolat, küresel ekonominin 2026 yılına, artan jeopolitik riskler ve korumacılık politikalarının gölgesinde girdiğini belirterek, Körfez, Karadeniz ve Kızıldeniz'de devam eden çatışmaların enerji, petrokimya ve diğer temel hammaddelerde fiyat artışlarına, tedarik zincirinde aksamalara, navlun ve sigorta maliyetlerinde yükselişe yol açtığını söyledi. Temmuz enflasyonunun savaş kaynaklı maliyet baskılarına rağmen beklentilerin altında gerçekleştiğini vurgulayan Bolat, aylık TÜFE'nin yüzde 1,78'e, yıllık enflasyonun ise yüzde 31,75'e gerilediğini kaydetti.

25,6
MİLYAR
DOLAR

TÜRKİYE'NİN
TEMMUZ AYI
İHRACATI

AKİB'DEN TEMMUZDA 1,32 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT BAŞARISI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), temmuzda yüzde 2 artışla 1,32 milyar dolarlık ihracata ulaşırken yaş meyve-sebze, hazır giyim ve hububat sektörleri büyümeye güç verdi. Malta ise yüzde 1.577'lik artışla ayın yıldız pazarı oldu. Birlik, 2026 Ocak-Temmuz döneminde ihracatını 10,98 milyar dolara ulaştırdı.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), temmuz ayında 1,32 milyar dolarlık ihracata imza atarak küresel pazarlardaki istikrarlı büyümesini sürdürdü. AKİB Koordinatör Başkanı İmam Gazali Hıradağı, geçen yılın aynı dönemine göre ihracatın yüzde 2 arttığını belirterek, bu performansta yaş meyve ve sebze, hazır giyim ve konfeksiyon, hububat, bakliyat ile tekstil sektörlerinin belirleyici rol oynadığını ifade etti.

Başkan Hıradağı; Malta, Ukrayna, Rusya, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) ve Polonya pazarlarında kaydedilen dikkat çekici ihracat artışlarının, AKİB'in pazar çeşitlendirme stratejisinin başarıyla ilerlediğini ve uluslararası arenada rekabet gücünü daha da pekiştirdiğini vurguladı. AKİB olarak temmuz ayında ulusal ihracata yüzde 6 oranında destek verdiklerini kaydeden Hıradağı, "Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2'lik artış elde etmiş olmamız, küresel ekonomide savaşların ve belirsizliklerin, jeopolitik risklerin ve yüksek maliyet baskılarının devam ettiği dönemde son derece kıymetli bir başarıdır." dedi.

Kimyevi maddeler ve mamulleri liderliğini korudu, yaş meyve sebze rekor büyüme kaydetti

AKİB'in temmuz ayı ihracat performansını bağlı Birliklere göre değerlendiren Başkan Hıradağı, şunları söyledi: "Yılın yedinci ayında en yüksek ihracat değerlerine kimya, demir-çelik, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörlerinde ulaştık. Yaş meyve ve sebzede yüzde 54, hazır giyim ve konfek-

18,17
MİLYAR
DOLAR

TEMMUZ AYI
İTİBARIYLA
AKİB'İN
YILLIKLANDIRILMIŞ
İHRACATI

AKİB Koordinatör
Başkanı İmam
Gazali Hıradağı,
"Temmuz ayında
ihracatımızın
lokomotif sektörleri
kimya, demir-çelik
ile hububat, bakliyat,
yağlı tohumlar ve
mamulleri oldu."
dedi.

siyonda yüzde 39, hububat, bakliyat yüzde 13 ve tekstilde yüzde 10 oranında ihracatımızı artırdık. Temmuzda Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 362,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 338,7 milyon dolar değer ile ikinci; Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 173,7 milyon dolar değer ile üçüncü sırada yer aldı. Yine temmuz ayında Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 100,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 94,2 milyon dolar, Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz 92,7 milyon dolar, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 67,7 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 38,2 milyon dolarlık ihracata imza attı."

Irak liderliğini sürdürdü, Malta temmuzun yükselen pazarı oldu

Temmuz ayında en yüksek ihracat değerlerine Irak, KKTC ve Rusya pazarlarında ulaştıklarını belirten Hıradağı, özellikle Malta, Ukrayna, Rusya, KKTC ve Polonya'da kaydedilen güçlü artışların yanı sıra Libya, Fransa, Gürcistan, Mısır ve Yunanistan pazarlarında da ihracat hacmini anlamlı ölçüde artırdıklarını ifade etti. Hıradağı, değerlendirmesinde şu ifadelerle yer verdi: "AKİB olarak temmuz ayında en fazla ihracatı yüzde 16 artış ve 126,3 milyon dolar değer ile Irak'a gerçekleştirdik. Yüzde 67 artış ve 62,1 milyon dolar değer ile KKTC ikinci, yüzde 103 artış ve 58,5 milyon dolar değer ile Rusya üçüncü sırada yer aldı. Temmuz ayında ihracat hacmindeki artışın lokomotifleri Malta oldu. Bu ülkeye ihracatımızı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1.577 artırarak 19,8 milyon dolara çıkardık. Malta'yı yüzde 117 artış ve 35 milyon dolar değer ile Ukrayna, yüzde 103 artış ve 58,5 milyon dolar değer ile Rusya takip etti."



AKİB, İSO İKİNCİ 500'E 56 FİRMAYLA DAMGA VURDU

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı 2025 yılı "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne (AKİB) üye 56 firma yer aldı. İSO İkinci 500 listesine giren AKİB üyesi firmaların üretimden net satışları 200 milyar TL, ihracat hacmi 713 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. AKİB Koordinatör Başkanı İmam Gazali Hıradağı, elde edilen başarının yatırım, istihdam, teknoloji ve ihracata odaklanan sanayicilerin ortak emeğinin ürünü olduğunu belirterek listede yer alan tüm firmalarla gurur duyduklarını ifade etti.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı 2025 yılı "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında yer alan 56 üye firma ile temsil edildi. 2025 yılında 16,8 milyar dolarlık ihracata imza atan AKİB, İSO İkinci 500 listesinde yer alan üyeleriyle 200 milyar TL'lik üretimden net satış ve 713 milyon dolarlık ihracat hacmi oluşturarak bölge sanayisinin üretim ve ihracat gücünü bir kez daha tescilleddi.

İSO İkinci 500 araştırmasında AKİB üyeleri arasında üretimden net satışlar bakımından Boyçelik Metal Sanayi yaklaşık 5,12 milyar TL ile ilk sırada yer aldı. Boyçelik'i ERBOSAN Erciyas Boru 5,10 milyar TL, Durum Gıda 5,04 milyar TL, İS-

KUR Tekstil Enerji 5,03 milyar TL, Form Sünger ve Yatak 4,86 milyar TL, Tezkim Tarımsal Kimya 4,71 milyar TL, Boyteks Tekstil 4,7 milyar TL, Kuzey Boru 4,62 milyar TL, Çalık Denim Tekstil 4,55 milyar TL, Tufan Endüstri Demir Çelik 4,43 milyar TL, Has Çelik ve Halat 4,41 milyar TL, Bor Şeker 4,36 milyar TL, Oğuz Tekstil 4,34 milyar TL, Orta Anadolu Ticaret ve Sanayi İşletmesi 4,29 milyar TL ve Atlasdenim Tekstil 4,28 milyar TL üretimden net satış rakamıyla takip etti.

İSO İkinci 500 listesine giren AKİB üyesi firmaların sektörel dağılımı, bölgenin üretim çeşitliliğini de gözler önüne serdi. Gıda sanayi 16 firma ile ilk sırada yer alırken, dokuma ve tekstil sanayi 10, demir-çelik ana metal sanayi 8 ve metal

eşya sanayi 5 firma ile öne çıktı. Bu sektörleri plastik ürünleri, kimya, kâğıt ve mobilya sanayileri takip etti.

"Bu başarı, yatırıma ve ihracata odaklanan üyelerimizin ortak eseridir."

İSO Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nı değerlendiren AKİB Koordinatör Başkanı İmam Gazali Hıradağı, listede yer alan firmaların elde ettiği başarının yalnızca şirketlerin büyüklüğünü yansıtmadığını, aynı zamanda Akdeniz Bölgesi'nin güçlü üretim altyapısını, yüksek katma değer üreten sektörel çeşitliliğini ve ihracat odaklı sürdürülebilir büyüme kapasitesini de gözler önüne serdiğini söyledi.

Başkan Hıradağı, "Bu başarı; yatırım, istihdam, teknoloji ve ihracata odaklanan sanayicilerimizin ortak emeğinin sonucudur. Firmalarımız, küresel rekabetin zorlaştığı bir dönemde üretim kararlılığını sürdürerek Türkiye ekonomisine değer katmaya devam etmektedir." dedi.

Küresel ticaretin yeniden şekillendiği bir süreçten geçildiğini vurgulayan Hıradağı, rekabet üstünlüğünün artık yalnızca üretim hacmiyle değil, teknoloji, sürdürülebilirlik, verimlilik ve katma değerli üretimle belirlendiğini ifade etti. AKİB üyelerinin bu dönüşümü başarıyla yönettiğini belirten Hıradağı, dijitalleşme, yeşil dönüşüm, AR-GE ve inovasyon yatırımlarının firmaların uluslararası pazarlardaki konumunu her geçen gün güçlendirdiğini kaydetti.

İSO İkinci 500 listesinde öne çıkan sektörlerin de bu dönüşümün önemli göstergesi olduğunu dile getiren Hıradağı, "Tekstilden gıdaya, demir-çelikten maki-





ne ve kimyaya kadar geniş bir üretim yelpazesinde faaliyet gösteren üyelerimiz, hem iç pazarda hem de ihracatta güçlü bir performans sergiliyor. Özellikle ihracat sıralamasında farklı sektörlerden firmalarımızın üst sıralarda yer alması, AKİB'in üretim ve ihracatta sektör çeşitliliğine dayalı güçlü ve dengeli bir yapıya sahip olduğunu ortaya koyuyor." diye konuştu.

"Üreten, yatırım yapan, istihdam sağlayan tüm üyelerimizle gurur duyuyoruz"

Bölge sanayisinin son yıllarda katma değerli üretime odaklanmasının uluslararası rekabet gücünü artırdığını belirten Hıradağı, yüksek teknolojiye üretim, markalaşma ve pazar çeşitlendirme çalışmalarının meyvelerini vermeye başladığını söyledi. Bu başarının, Türkiye'nin ihracat hedef-

lerine ulaşmasında bölge sanayisinin üstlendiği stratejik rolü de teyit ettiğini vurgulayan Hıradağı, AKİB olarak üyelerinin küresel pazarlardaki rekabet gücünü artıracak her türlü çalışmaya destek vermeyi sürdüreceklerini ifade etti.

Hıradağı, İSO İkinci 500 listesine giren tüm üye firma yöneticilerini tebrik ederek, "Üreten, yatırım yapan, istihdam sağlayan ve ihracatı büyüten tüm üyelerimizle gurur duyuyoruz. İSO İkinci 500 listesinde yer alma başarısı gösteren firmalarımızı gönülden kutluyor, ülkemiz ekonomisine ve ihracatına sundukları değerli katkılar için teşekkür ediyorum. Gelecek dönemde yeşil dönüşüm, dijitalleşme, yüksek katma değerli üretim ve yeni pazarlara erişim başlıklarında yürüttüğümüz projelerle firmalarımızın rekabet gücünü daha da artıracaktır. Hedefimiz, bugün İSO İkinci 500'de yer alan üyelerimizin önemli bir bölümünün önümüzdeki yıllarda İSO İlk 500 listesinde görmek ve AKİB'in Türkiye'nin ihracatındaki stratejik katkısını daha da yukarı taşımaktır." dedi.

İSO İKİNCİ 500 LİSTESİNDEKİ AKİB ÜYESİ ŞİRKETLER

2024	2025	KURULUŞLAR	İL	ÜRETİMDEN SATIŞLAR (NET) (TL)	2024	2025	KURULUŞLAR	İL	ÜRETİMDEN SATIŞLAR (NET) (TL)
-	14	Boycelik Metal San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	5.124.704.033	201	230	Isopol Kimya A.Ş.	Mersin	3.532.911.758
6	18	Erbosan Erçiyas Boru San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	5.099.826.655	278	245	Oyka Kağıt Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	Zonguldak	3.411.018.184
-	20	Durum Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Mersin	5.043.561.487	-	248	Lion Paketleme A.Ş.	Mersin	3.390.596.146
-	22	İskur Tekstil Enerji Tic. ve San. A.Ş.	K.Maraş	5.028.478.548	281	250	Beta Enerji ve Teknoloji A.Ş.	Adana	3.382.572.657
-	35	Form Sünger ve Yatak San. Tic. A.Ş.	Kayseri	4.863.246.824	393	251	Parteks Kağıt Endüstrisi A.Ş.	Kayseri	3.376.872.577
49	53	Tezkim Tarımsal Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Adana	4.714.970.983	220	254	Akhan Un Fabrikası ve Tar. Üm. Gıda San. Tic. A.Ş.	Adana	3.352.756.407
3	54	Boyteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	4.707.532.639	207	299	Güney Süt Sanayi ve Gıda Maddeleri Ticaret A.Ş.	Mersin	3.169.068.020
174	59	Kuzey Boru A.Ş.	Aksaray	4.625.209.122	497	318	Memak Plastik Gıda Makina San. Tic. A.Ş.	Konya	3.065.879.315
-	65	Çalık Denim Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	4.549.098.745	-	323	Özmirioglu Pamuk Yağ Küspe San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	3.045.512.509
17	80	Tufan Endüstri Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	4.431.262.863	290	324	Mes Yağ ve Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Dişarbakır	3.042.265.521
115	82	Has Çelik ve Halat San. Tic. A.Ş.	Kayseri	4.414.931.556	132	335	Beşler Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.998.565.660
71	88	Bor Şeker A.Ş.	Niğde	4.365.716.648	317	342	Netafim Sulama Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.	Adana	2.968.310.280
103	92	Oğuz Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Adana	4.341.186.303	352	368	Metal Matris San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.874.283.525
50	96	Orta Anadolu Ticaret ve Sanayi İşletmesi T.A.Ş.	Kayseri	4.293.804.064	399	369	Nazar Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	K.Maraş	2.847.635.628
-	99	Atlasdenim Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Adana	4.282.621.139	427	371	Zahit Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	Adana	2.841.934.274
-	113	Kahramanmaraş Kağıt San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	4.176.173.081	-	383	Fişekçioğlu Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.769.281.091
144	115	Gürsoy Yem Gıda ve Hayvancılık San. Tic. A.Ş.	Adana	4.170.428.156	396	407	İzi Süt ve Gıda Mamülleri San. Tic. A.Ş.	Konya	2.664.867.695
83	118	Corbus Çelik San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	4.154.774.163	328	430	Sertel Vida Metal A.Ş.	Mersin	2.526.594.691
48	124	Tat Nişasta San. ve Tic. A.Ş.	İstanbul	4.123.977.121	411	439	Gürkan Ofis Mobilyaları San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.509.077.160
95	131	Arıkan Mensucat San. ve Tic. A.Ş.	K.Maraş	4.082.927.299	478	440	Omega Met. Elm. Demir Çelik Mam. San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	2.508.039.587
-	155	Akyem Adana Yem Yağ Bio. Tar. ve San. Tic. A.Ş.	Adana	3.945.947.731	-	442	Fishark Su Ürünleri Üretim San. ve Tic. A.Ş.	İzmir	2.496.291.333
440	162	Dervişoğlu Bakliyat A.Ş.	Mersin	3.887.756.675	-	443	Kayseri Yem San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.490.609.950
243	183	Anı Bisküvi Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Karaman	3.794.520.625	441	447	Fil Filtre A.Ş.	Hatay	2.483.175.177
190	188	Çukurova İnşaat Makinaları San. ve Tic. A.Ş.	Mersin	3.773.335.800	-	452	Güney Çelik Hasır ve Demir Mamülleri San. Tic. A.Ş.	Adana	2.464.366.045
226	199	Hatboru San. ve Tic. A.Ş.	Hatay	3.728.018.900	-	455	İpek Mobilya İmalat İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	2.438.509.204
123	210	Şimşek Bisküvi ve Gıda Sanayi A.Ş.	Karaman	3.644.876.853	-	481	ZH Dış Ticaret A.Ş.	Mersin	2.316.008.676
255	215	Mondi Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	Kayseri	3.613.347.339	-	487	Türkpulse Dış Ticaret A.Ş.	Mersin	2.284.982.614
469	226	Vitamin Gübre Tarım A.Ş.	Hatay	3.559.836.629	375	496	Erbey Dokuma İplik San. ve Tic. A.Ş.	Adana	2.242.399.027

ASHİB'DEN VIETNAM VE FİLİPİNLER ÇIKARMASI

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) öncülüğünde Vietnam ve Filipinler'de düzenlenen ticaret heyeti programı, Türk gıda sektörünün Güneydoğu Asya'daki ihracat vizyonunu güçlendirecek yeni iş birliklerine zemin hazırladı.

Güneydoğu Asya'nın hızla büyüyen gıda pazarlarında daha güçlü bir konum elde etmeyi hedefleyen Türk gıda ihracatçıları, Vietnam ve Filipinler'de yeni ticaret köprüleri kurmak için sahaya indi. Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) öncülüğünde düzenlenen sektörel ticaret heyeti kapsamında; ikili iş görüşmeleri, resmi temaslara, fuar ziyareti ve sektör incelemeleri gerçekleştirildi. Türk gıda firmaları, Vietnam ve Filipinler'de bir hafta süren program boyunca bölgenin ithalatçıları, distribütörleri ve zincir perakende temsilcileriyle bir araya geldi.

22-30 Temmuz 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilen ASHİB Vietnam-Filipinler Gıda Sektörel Ticaret Heyeti'ne su ürünleri, et ve süt ürünleri, kanatlı eti, yem, içecek ve işlenmiş gıda alanlarında faaliyet gösteren 12 firmanın 17 temsilcisi yer aldı. TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz ile ASHİB Başkanı Yüksel Akgöl'ün başkanlığındaki programa Adamarin Su Ürünleri, Akdeniz Entegre Gıda, Akgöl Balıkçılık, Kilikya Şalgam, Mes Et ve Süt Ürünleri, Demireller Akaryakıt, Pilyem Gıda, Sasu Su ve Tarım Ürünleri, Şen Piliç, Yörük Süt, Güney Süt ile Akyem



Adana Yem'in temsilcileri katıldı. Türk gıda firmaları, Vietnam'da 20'nin üzerinde, Filipinler'de ise 28 ithalatçı ve distribütör firmayla B2B görüşmeleri yaptı.

Türk gıda sektörü Vietnam ve Filipinler'de yeni iş birlikleri geliştirdi

Heyetin ilk durağı olan Vietnam'daki program Vietnam Ticaret ve Sanayi Odası'nın (VCCI) Ho Chi Minh City Şubesi iş birliğiyle düzenlendi. VCCI Genel Müdür Yardımcısı Bui Thi Ninh'in de eşlik ettiği ikili iş görüşmelerine Türkiye heyeti Vietnamlı ithalatçı ve distribütör firmalar katıldı. Heyet, ülkenin önemli perakende zincirlerinden Co.op Supermarket yetkilileriyle yapılan toplantıda ise pazarın işleyişi ve tedarik yapısına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Program kapsamında market ziyareti de gerçekleştirildi.





Heyetin, Filipinler programına Ticaret Bakanlığı'nı temsilen İmran Er de katıldı. T.C. Manila Büyükelçisi Niyazi Evren Akyol ile Ticaret Müşaviri Volkan Göler'in de iştirak ettiği organizasyon, Filipinler Ticaret ve Sanayi Odası'nın (PC-CI) desteğiyle gerçekleştirildi. Programın açılışında T.C. Manila Büyükelçisi Niyazi Evren Akyol, Ali Can Yamanyılmaz, Filipinler Ticaret ve Sanayi Odası yöneticileri Ferdinand Ferrer ile Jude Aguilera ve Filipinler Et İthalatçıları Birliği Başkanı Jesus Cham konuşma yaptı. Heyet, daha sonra ülkenin önemli perakende zincirlerinden S&R Supermarket'i ziyaret ederek ithalatçı firmaların yöneticileriyle görüştü. ASHİB heyeti ayrıca Türkiye'nin Manila Büyükelçiliğini ziyaret ederek ülkenin ekonomik yapısı ve ihracat fırsatları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Türk gıda ihracatçıları, ülkenin önemli gıda fuarlarından WOFEX'i inceleyerek stantlı katılım imkânlarını değerlendirdi.

Vietnam'da Türk gıda ihracatı için 7 milyar dolarlık fırsat var

Yaklaşık 101 milyon nüfusa sahip Vietnam, hızlı ekonomik büyümesi, artan şehirleşme oranı ve genişleyen orta gelir grubuyla Güneydoğu Asya'nın en dinamik gıda pazarları arasında yer alıyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre ülkede Türk gıda ihracatçıları için yaklaşık 7 mil-

yar dolarlık ihracat potansiyeli bulunuyor. Vietnam Pazarında İhracat Potansiyeli Yüksek Tarım ve Gıda Ürünleri Matrisi'ne göre, ülkede özellikle dondurulmuş balık, gıda müstahzarları, hayvan yemleri, kabuklu meyveler, kanatlı eti, turuncgiller, üzüm, bisküvi ve kuru baklagiller gibi ürün gruplarında yüksek ithalat talebi öne çıkıyor. Türkiye'nin bu ürünlerde sahip olduğu üretim ve ihracat kapasitesi, Vietnam pazarında güçlü bir ihracat potansiyeli sunuyor. Vietnam'ın gıda tedarikinde ise Çin, neredeyse tüm ürün gruplarında en büyük tedarikçi ülke konumunu koruyor. Çin'i ABD, Güney Kore, Japonya, Tayland, Avustralya, Norveç, Singapur, Endonezya ve Şili izliyor.

Filipinler'in gıda ithalatı son beş yılda yüzde 30 büyüdü

Özellikle süt ürünleri, kanatlı eti, kırmızı et ve işlenmiş gıda ürünlerinde dışa bağımlı yapısıyla öne çıkan Filipinler, yaklaşık 115 milyonluk nüfusu, büyüyen ekonomisi ve hızla artan gıda talebiyle Türk gıda ihracatçıları açısından dikkat çeken pazarlar arasında yer alıyor.

Son beş yıllık veriler, ülkenin gıda ithalatında istikrarlı bir büyüme eğilimine işaret ediyor. Filipinler'in gıda ithalatı 2021 yılında 4,08 milyar dolar seviyesindeyken, 2022'de 5,13 milyar dolara yükseldi. Küresel talepteki yavaşlamanın et-

kisiyle 2023 yılında 4,35 milyar dolara gerileyen ithalat, 2024'te yeniden ivme kazanarak 4,57 milyar dolara ulaştı. 2025 yılında ise 5,32 milyar dolar seviyesine çıkan gıda ithalatı, son beş yılda yaklaşık yüzde 30'luk büyümeye kaydederek ülkenin dış tedarike olan ihtiyacının sürdürdüğünü ortaya koydu.

Filipinler'in gıda tedarikinde 2025 yılı itibarıyla Brezilya, 1,1 milyar doları aşan ihracatla açık ara ilk sırada yer aldı. Brezilya'yı 751 milyon dolarla ABD, 469 milyon dolarla Yeni Zelanda, 335 milyon dolarla Avustralya ve 324 milyon dolarla Çin takip etti. İlk 10 tedarikçi ülke arasında ayrıca İspanya, Kanada, Vietnam, Hindistan ve Papua Yeni Gine bulunuyor. Özellikle Vietnam'ın son yıllarda Filipinler'e yönelik gıda ihracatını istikrarlı biçimde artırarak 166 milyon dolara ulaşması dikkat çekerken, Hindistan ve Papua Yeni Gine de yükselişini sürdüren tedarikçiler arasında yer alıyor.

Türkiye'nin Filipinler'e yönelik gıda ihracatı henüz sınırlı düzeyde bulunuyor. 2025 yılında bu ülkeye gerçekleştirilen sektör ihracatı 4,2 milyon dolar olarak kaydedildi. Buna karşın Filipinler'in büyüyen ithalat hacmi, özellikle hayvansal ürünler ve işlenmiş gıdada dışa bağımlı yapısı ile Türk üreticilerinin kalite ve ürün çeşitliliği dikkate alındığında önemli fırsatlar sunuyor.



ALZ Grup Yönetim Kurulu Başkanı Cihat Alagöz, Foodist İstanbul'un, Türkiye'nin gıda sektöründe ortaya koyduğu birlik ruhunun ve kolektif vizyonun en güçlü göstergelerinden biri olduğunu vurguladı.

"FOODİST, TÜRK BAKLİYATININ KÜRESEL VİTRİNİ OLACAK"

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, eylül ayında gerçekleştirilecek Foodist İstanbul Uluslararası Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı'nın Türk bakliyatının kalite ve güvenilir tedarik gücünü dünyaya tanıttacak önemli bir vitrin olacağını söyledi.

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, 1-4 Eylül tarihlerinde gerçekleştirilecek Foodist İstanbul Uluslararası Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı'nın bakliyat sektörünün uluslararası alıcılarda doğrudan buluşması açısından stratejik bir fırsat sunacağını belirterek, "Bu fuar, Türk bakliyatının kalite, çeşitlilik ve güvenilir tedarik gücünü dünyaya anlatacağımız önemli bir vitrin olacak." dedi.

Küresel gıda ticaretinde yaşanan dönüşümle birlikte güvenilir tedarikçi olmanın her geçen gün daha fazla önem kazandığını vurgulayan Veysel Memiş, Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı, modern işleme tesisleri ve lojistik avantajlarıyla bakliyat pazarında önemli bir konuma sahip olduğunu ifade etti.

Bakliyat sektörünün küresel gıda güvenliği açısından stratejik bir role sahip olduğunu belirten Veysel Memiş, son yıllarda yaşanan jeopolitik gelişmelerin, iklim kaynaklı üretim dalgalanmalarının ve tedarik zincirlerindeki değişimlerin güvenilir üretici ülkelerin önemini artırdığını söyledi. Türkiye'nin bu süreçte kaliteli ürün yapısı ve sürdürülebilir tedarik kabiliyetiyle öne çıktığını kaydeden Memiş, Foodist İstanbul'un da bu gücün uluslararası pazarlara aktarılması açısından önemli bir platform olacağını dile getirdi.

"Yeni ticari bağlantılar için güçlü bir buluşma noktası olacak"

Foodist İstanbul'un üreticiler, ihracatçılar, perakendeciler, distribütörler ve uluslararası satın almacıları aynı çatı altında

buluşturacağını belirten Veysel Memiş, fuarın bakliyat sektöründe yeni ihracat fırsatları oluşturacağına dikkat çekti. Veysel Memiş, "150'den fazla ülkeden sektör profesyonellerinin katılacağı bu organizasyon, firmalarımızın yeni pazarlara açılması ve küresel tedarik zincirlerinde daha güçlü yer edinmesi açısından büyük önem taşıyor. Özellikle Afrika, Körfez ülkeleri, Orta Doğu, Orta Asya ve Türk Cumhuriyetleri gibi büyüme potansiyeli yüksek pazarlardan gelecek alıcılarda kurulacak bağlantılar, ihracatımıza yeni bir ivme kazandıracaktır." diye konuştu.

"Birliğimiz, yüzde 88 pay ile bakliyat ihracatında lider konumda"

AHBİB olarak Türk bakliyat sektörünün uluslararası rekabet gücünü artırmak için çalışmalarını sürdürdüklerini aktaran Veysel Memiş, Birliğin ihracattaki lider konumuna dikkat çekti. Türkiye'nin 2025'te gerçekleştirdiği 481,3 milyon dolarlık bakliyat ihracatının 423 milyon dolarlık bölümünün AHBİB üyeleri tarafından gerçekleştirildiğini belirten Veysel Memiş, yaklaşık yüzde 88'lik payla sektör ihracatında güçlü bir konumda olduklarını söyledi. Aynı dönemde kırmızı mercimek ihracatında da önemli bir başarı elde ettiklerini ifade eden Veysel Memiş, Türk bakliyatının dünya pazarlarında güvenilir bir marka haline geldiğini sözlerine ekledi.

İhracatçı Birlikleri, Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu ve Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği, Foodist İstanbul'u Türkiye'nin referans gıda markası haline getirmek için Türkiye Gıda Platformu çatısı altında bir araya geldi.



VENEZUELA DEPREMZEDELERİNE İHRACATÇILARDAN DAYANIŞMA ELİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), Venezuela'daki depremzedelerin yaralarını sarmak için Türk Kızılay iş birliğiyle yardım kampanyası başlatırken, Türk ihracatçıları dayanışmaya davet etti.



Nakdi Bağış Hesap Bilgileri Banka Adı: Ziraat Bankası
Şube Adı: Ziraat Bankası Anadolu Meydanı/Ankara Şubesi
Hesap Adı: Türkiye Kızılay Derneği
TL IBAN: TR62 0001 0012 8200 0028 6852 74
Açıklama: AKİB- Venezuela Yardım

Türkiye ile Venezuela arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesinde önemli rol üstlenen Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), bu kez deprem felaketinin yaralarının sarılması için harekete geçti.

Venezuela'nın kuzeybatı ve orta kesimlerinde 24 Haziran 2026'da meydana gelen 7,2 ve 7,5 büyüklüğündeki depremlerin ardından Türk Kızılay ile iş birliği yapan AKİB, depremden etkilenen Venezuela halkının yaralarının sarılmasına katkı sunmak amacıyla yardım kampanyası başlattı.

AKİB Genel Sekreterliği üye ihracatçı firmaları aynı ve nakdi destek vermeye davet ederken, Türkiye ile Venezuela arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik çalışmalarda aktif rol üstlenen TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz da Türk iş dünyasına dayanışma çağrısında bulundu. Ali Can Yamanyılmaz, "Venezuela'nın acısını kendi acımız biliyor, zor günlerinde dost ve kardeş ülke Venezuela'nın yanında olduğumuzu bir kez daha göstermek istiyoruz. Türk iş dünyasını, dayanışmanın ve kardeşliğin gücünü ortaya koyarak depremden etkilenen Venezuela halkının yaralarını birlikte sarmaya davet ediyorum." dedi.

Türkiye'nin dünyanın farklı bölgelerinde meydana gelen afetlerde olduğu gibi Venezuela'da yaşanan deprem felaketinin ardından da hızlı şekilde harekete geçtiğini ifade eden Yamanyılmaz, AFAD koordinasyonunda arama-kurtarma ekipleri ile acil insani yardım malzemelerinin bölgeye sevk edildiğini, Türk Kızılay ve TİKA başta olmak üzere ilgili kurum ve kuruluşların da yardım çalışmalarını başlattığını hatırlattı.

"İhracatçılarımızın güçlü desteği Venezuela'nın yaralarını saracak"

Başkent Karakaş'ta Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarları başta olmak üzere çok yönlü çalışmalar yürüten AKİB'in iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik önemli çalışmalar gerçekleştirdiğini belirten Yamanyılmaz, bu çalışmaların deprem felaketinin ardından insani dayanışmayla yeni bir anlam kazandığını söyledi. Yamanyılmaz, "Venezuela ile kurduğumuz ticari bağların, deprem felaketinin ardından insani bir dayanışmaya dönüşmesini son derece kıymetli görüyoruz." diye konuştu.

Yamanyılmaz, Türk ihracatçıları'nın üretim ve tedarik gücünün Venezuela'daki depremzedelerin ihtiyaçlarının karşılanmasına katkı sağlayabileceğine dikkat çekerek, "İhracatçılarımızın her zaman olduğu gibi böyle zor bir dönemde de elini taşın altına koyacağına inanıyorum. Aynı ya da nakdi yapılacak her destek, Venezuela'daki kardeşlerimizin yaralarının sarılmasına katkı sağlayacaktır. Tüm üyelerimizi ve Türk iş dünyasını imkanları ölçüsünde kampanyamıza destek vermeye davet ediyorum." dedi.

Venezuela yardım kampanyasında aynı destek için son tarih 28 Ağustos

Nakdi bağış yapmak isteyen firmalar, Türk Kızılay'ın belirlenen banka hesabına bağışlarını gerçekleştirebilecek. Aynı yardımda bulunmak isteyen firmalar ise ilaç ve tıbbi yardım malzemeleri dışındaki ürünlerle kampanyaya katkı sağlayabilecek. Aynı yardım yapmak isteyen firmaların, sağlayabilecekleri yardım miktarlarına ilişkin ön bildirimlerini 28 Ağustos 2026 Cuma günü mesai bitimine kadar Türk Kızılay-AKİB Venezuela Depremi Yardım Kampanyası Ön Bilgi Formu üzerinden iletmeleri gerekiyor.



TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve
ASHİB Başkan Yardımcısı
Ali Can Yamanyılmaz



TİCARİ DİPLOMASİ ATAĞI SÜRÜYOR

Türkiye, 2026'nın ilk yarısında 57 ülkeyle 152 üst düzey temas gerçekleştirerek ticari diplomasisini güçlendirdi; STA, TTA, JETCO ve KEK mekanizmalarıyla yeni pazarlara erişim ve ekonomik iş birlikleri hız kazandı.

Türkiye, 2026 yılının ilk yarısında küresel ticaretteki konumunu güçlendirmek ve ihracatçıların yeni pazarlara erişimini kolaylaştırmak amacıyla ticari diplomasi faaliyetlerine hız verdi. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen çalışmalar kapsamında ocak-haziran döneminde 57 ülkeyle toplam 152 üst düzey temas gerçekleştirildi.

Küresel ekonomik dengelerin yeniden şekillendiği bir dönemde Türkiye, ticaret diplomasisini dış ticaret stratejisinin temel araçlarından biri olarak kullanarak uluslararası iş birliklerini derinleştirmeye odaklandı. Bu kapsamda Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA), Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA), Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (JETCO) ile Karma Ekonomik Komisyon (KEK) mekanizmaları etkin şekilde işletildi.

Yılın ilk altı ayında Türkiye, OECD Bakanlar Toplantısı ve Türk Devletleri Teşkilatı Ticaret ve Ekonomi Bakanları Toplantısı gibi önemli uluslararası platformlarda aktif rol üstlenirken, Suudi Arabistan, Kazakistan, Özbekistan, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, Katar, Kuveyt, Umman, Suriye, Sırbistan, Kosova ve Kuzey Makedonya başta olmak üzere çok sayıda ülkeyle ikili temaslarda bulundu. Ayrıca Cumhurbaşkanlığı düzeyinde gerçekleştirilen resmi ziyaretlere iştirak edilerek ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik görüşmeler yürütüldü.

STA ve TTA süreçlerinde yeni adımlar

Ticari diplomasi gündeminin en önemli başlıklarından birini serbest ticaret anlaşmaları oluşturdu. Birleşik Krallık ile mevcut STA'nın güncellenmesine yönelik müzakerelerin beşinci turu Ankara'da gerçekleştirilirken, anlaşmanın kapsamının genişletilmesi ve sürecin hızlandırılması konusunda ortak irade ortaya konuldu. Kanada ve Kosta Rika ile yapılan istikşaf görüşmeler sonucunda STA müzakerelerinin başlatılması yönünde mutabakata varılırken, Azerbaycan ve Özbekistan ile yürütülen Tercihli Ticaret Anlaşmaları'nın kapsamının genişletilmesine yönelik teknik çalışmalar da ilerleme kaydetti.

JETCO ve KEK mekanizmaları ekonomik ilişkileri güçlendirdi

Türkiye'nin ekonomik ilişkilerinde kurumsal altyapıyı güçlendiren JETCO ve KEK toplantılarında da önemli kararlar alındı. Birleşik Krallık ile gerçekleştirilen JETCO 8. Dönem Toplantısı'nda "Yetkilendirilmiş Yükümlülerin Karşılıklı Tanınmasına İlişkin Düzenleme" imzalanırken, Macaristan ile geçiş belgesi kotalarının artırılması ve vize süreçlerinin kolaylaştırılması konusunda uzlaşmaya varıldı. Norveç ile ilk kez kurulan JETCO mekanizması sayesinde yeşil dönüşüm ve dijital ekonomi alanlarında iş birliği zemini oluşturulurken, Suriye ile gümrük, enerji, bankacılık ve müteahhitlik sektörlerini kapsayan geniş kapsamlı bir ekonomik iş birliği protokolü hayata geçirildi. Almanya ile yapılan görüşmelerde ise iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin yol haritası belirlenerek öncelikli çalışma alanları kayıt altına alındı.

Yatırım ve iş forumlarında yoğun diplomasi trafiği

Yılın ilk yarısında iş dünyasını bir araya getiren yatırım ve iş forumları da ticari diplomasi faaliyetlerinin önemli bir parçası oldu. Türkiye-Suudi Arabistan Yatırım Forumu, Türkiye-Suriye İş ve Yatırım Forumu ile Belçika Ekonomik Misyonu kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler, yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi açısından öne çıkan organizasyonlar oldu. Balkanlar'da Sırbistan, Kosova ve Kuzey Makedonya ile yürütülen temaslarda da bölgesel ekonomik entegrasyon ve Türk müteahhitlik sektörünün desteklenmesi öncelikli gündem maddeleri arasında yer aldı.

**TİCARİ
DİPLOMASİ,
YENİ
PAZARLARIN
KAPISINI AÇARAK
TÜRKİYE'NİN
KÜRESEL
TİCARETTEKİ
GÜCÜNÜ
BÜYÜTÜYOR.**

BİRLEŞİK KRALLIK PAZARI TÜRK TEKSTİLİNE YENİ FIRSATLAR SUNUYOR

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (ATHİB) hazırladığı Birleşik Krallık Tekstil Sektör Raporu, 7,43 milyar dolarlık ithalat hacmine sahip pazarda önemli ihracat fırsatlarına dikkat çekerken, sürdürülebilirliğin ve katma değerli üretimin rekabet gücünü artıracak temel unsurlar olduğunu ortaya koydu.

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB), ihracatçı firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artıracak çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Birlik tarafından hazırlanan "Birleşik Krallık Tekstil Sektör Raporu", dünyanın en büyük tekstil ve hammaddeleri ithalatçılarından biri olan Birleşik Krallık pazarını ekonomik göstergelerden sektörel dinamiklere kadar kapsamlı biçimde analiz ederek Türk tekstil sektörüne yol gösterecek önemli tespitler ortaya koydu.

Çin, Türkiye, Pakistan, Hindistan ve İtalya önemli tedarikçiler

Rapora göre Birleşik Krallık, 2025 yılı itibarıyla 7,43 milyar dolarlık tekstil ve hammaddeleri ithalatı gerçekleştirdi. Dünyanın en yüksek alım gücüne sahip ülkeleri arasında yer alan Birleşik Krallık, güçlü moda endüstrisi, gelişmiş perakende ağı ve kaliteli ürün talebiyle Türk tekstil sektörü açısından stratejik önemini koruyor.

Tekstil ithalatında Çin 1,77 milyar dolar değer ve yüzde 24 pay ile ilk sırada yer alırken, Türkiye 769,6 milyon dolar değer ve yüzde 10 pay ile ikinci sırada bulunuyor. Pakistan, Hindistan ve İtalya diğer önemli tedarikçiler arasında yer alıyor. Rapor, Türkiye'nin kalite odaklı üretimi, hızlı teslimat avantajı ve Birleşik Krallık ile yürürlükte bulunan Serbest Ticaret Anlaşması sayesinde pazardaki konumunu daha da güçlendirebilecek önemli avantajlara sahip olduğunu ortaya koyuyor.

7,4
MİLYAR
DOLAR

BİRLEŞİK
KRALLIK'IN
YILLIK
TEKSTİL VE
HAMMADELERİ
İTHALATI

Türkiye, kalite, esnek üretim yapısı, kısa teslim süreleri ve STA'nın sağladığı avantajlar sayesinde Birleşik Krallık pazarındaki güçlü konumunu sürdürüyor.

Türk tekstili için önemli avantajlar

ATHİB'in analizinde, Birleşik Krallık ekonomisinin 2026 yılında 4,26 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşmasının beklenildiği, kişi başına düşen gelirin ise 61 bin doların üzerine çıkacağı öngörülüyor. Yüksek satın alma gücü ve değişen tüketici tercihleri; sürdürülebilir, yenilikçi ve yüksek katma değerli tekstil ürünlerine olan talebi artırırken, bu tablo Türk üreticileri için önemli fırsatlar sunuyor. Raporda ayrıca Brexit sonrasında tedarik zincirlerinde yaşanan yeniden yapılanmanın Türkiye lehine önemli avantajlar oluşturduğu vurgulanıyor. Avrupa'ya yakınlığı, güçlü üretim altyapısı, esnek üretim modeli ve kısa termin süreleri sayesinde Türk tekstil sektörünün Birleşik Krallık'ta pazar payını artırabilecek ülkeler arasında öne çıktığı değerlendiriliyor.

Teknik tekstiller ve yüksek katma değerli ürünler ön plana çıkıyor

ATHİB'in hazırladığı raporun sonuç değerlendirmesine göre, Birleşik Krallık sahip olduğu yüksek ithalat hacmi ve güçlü tüketim yapısıyla Türk tekstil sektörü için en stratejik hedef pazarlardan biri olmayı sürdürüyor. Türkiye ise kaliteli üretim altyapısı, esnek üretim kabiliyeti, kısa teslim süreleri ve Serbest Ticaret Anlaşması'nın sağladığı avantajlar sayesinde bu pazardaki güçlü konumunu koruyarak rekabet gücünü artırmaya devam ediyor. Raporda, gelecek dönemde küresel rekabetin sürdürülebilirlik odaklı üretim, teknik tekstiller ve yüksek katma değerli ürünler ekseninde şekilleneceğine dikkat çekiliyor. Bu doğrultuda, Türk tekstil firmalarının tasarım, markalaşma, inovasyon ve sürdürülebilir üretim alanlarında gerçekleştireceği yatırımların, Birleşik Krallık pazarındaki etkinliğini daha da güçlendireceği ve ihracatta kalıcı büyümenin önünü açacağı değerlendiriliyor.





SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM İÇİN AKİB'DEN SAHA DESTEĞİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), ihracatçı firmaların yeşil dönüşüm sürecine uyumunu hızlandırmak amacıyla yürüttüğü Yeşil Mentörlük Programı ile işletmelere sahada bire bir rehberlik sağlıyor. Program kapsamında işletmelerin çevresel performanslarını geliştirmelerine ve küresel pazarlardaki rekabet güçlerini artırmalarına yönelik yol haritaları oluşturuluyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatı, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ve küresel tedarik zincirlerinde değişen beklentiler, ihracatçı firmalar için sürdürülebilir üretimi stratejik bir öncelik haline getirirken, Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) üyelerine yönelik yeşil dönüşüm desteklerini sürdürüyor. AKİB'in hayata geçirdiği Yeşil Mentörlük Programı ile firmalara sahada bire bir rehberlik sağlanıyor, işletmelere özel sürdürülebilirlik yol haritaları hazırlanıyor.

Mart ayında başlayan program kapsamında ihracatçı firmalar yerinde ziyaret edilerek sürdürülebilirlik performansları analiz ediliyor. Çalışmalarda işletmelerin Avrupa Yeşil Mutabakatına uyum düzeyi, enerji ve su kullanımı, karbon emisyonları, atık yönetimi, çalışan politikaları ve kurumsal yönetim uygulamaları kapsamlı şekilde değerlendiriliyor.

Rehberlik esasına dayalı yürütülen program kapsamında firmaların mevcut durumları ortaya konulurken, dönüşüm süreçlerinde öncelikli olarak atılması gereken adımlar belirleniyor. Saha ziyaretlerinin ardından hazırlanan Kurumsal Sürdürülebilirlik Öz Değerlendirme Raporu ile işletmelerin güçlü yönleri, geliştirilmesi gereken alanları, enerji ve kaynak verimliliği fırsatları ile kısa ve orta vadeli aksiyon planları oluşturuluyor.

Çevresel gerekliliklere uyum öncelikli

AKİB'in yeşil dönüşüm çalışmaları; demir-çelik, hazır giyim ve konfeksiyon, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar, kimyevi maddeler, mobilya, tekstil, su ürünleri ve hayvansal mamuller ile yaş meyve sebze sektörlerinde faaliyet gösteren ihracatçı firmaları kapsıyor. Program kapsamında firmaların döngüsel üretim uygulamaları, enerji ve su verimliliği, atık yönetimi, sosyal uygunluk kriterleri ve kurumsal yönetim süreçleri ele alınıyor. Böylece işletmelerin çevresel gerekliliklere uyum sağlamasının yanı sıra, uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması hedefleniyor. AKİB tarafından geliştirilen sürdürülebilirlik karnesi uygulaması ile firmaların dönüşüm performansı ölçümlenirken, işletmelere sürdürülebilirlik yolculuklarında yol gösterecek somut bir değerlendirme altyapısı sunuluyor.

22 firmaya yerinde sürdürülebilirlik değerlendirmesi

Dört aylık uygulama döneminde 22 ihracatçı firmaya yönelik yerinde sürdürülebilirlik değerlendirmesi gerçekleştirildi. Ziyaretlerde firmaların yeşil dönüşüm sürecindeki mevcut durumu analiz edilirken, gelişim alanları ve öncelikli iyileştirme başlıkları belirlendi. Saha çalışmalarının ardından her firma için hazırlanan değerlendirme raporları işletmelerle paylaşıldı. Dönüşüm sürecinde uygulanabilecek adımlar ve yararlanılabilecek destek mekanizmaları hakkında rehberlik sağlandı. Böylece firmaların sürdürülebilirlik performanslarını ölçmeleri ve kendi ihtiyaçlarına uygun dönüşüm planları oluşturmaları desteklendi.

Çevresel sorumluluk bilincini güçlendirmek amacıyla gerçekleştirilen hatıra fidanı dikimleriyle de programın sürdürülebilirlik vizyonunun sosyal boyutu desteklendi.

Öncü uygulamalar geliştiren firmalara, farkındalık çalışmalarına sundukları katkılar nedeniyle "Sürdürülebilirlikte Öncü Adım Belgesi" takdim edildi.



YAŞ MEYVE VE SEBZE İHRACATI İÇİN ORTAK AKIL

Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu, Bursa'da düzenlenen toplantıda ihracatın önündeki sorunlar, rekabet gücünü artıracak adımlar ve sürdürülebilir büyüme stratejilerini değerlendirdi. Toplantıda ayrıca gıda güvenliği, kalite standartları ve uluslararası teknik gereklilikler ele alındı.



Türkiye yaş meyve ve sebze ihracatının gelecek dönemde izleyeceği strateji, kamu ve sektör temsilcilerinin katılımıyla Bursa'da masaya yatırıldı. İki gün süren Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Toplantısı'nda, ihracatta rekabet gücünü artıracak adımlar, gıda güvenliği, kalite standartları, teknik düzenlemeler ve sürdürülebilir ihracat hedefleri kapsamlı şekilde değerlendirildi.

Uludağ İhracatçı Birlikleri ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Oğuzhan Altun başkanlık etti. Sektör Kurulu Başkan Yardımcıları Mehmet Ali Can ve Murat İsmail Hamdi Taner'in yanı sıra kurul üyeleri ile Akdeniz İhracatçı Birlikleri, Batı Akdeniz İhracatçı Birliği, Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği, Ege İhracatçı Birlikleri, İstanbul İhracatçı Birlikleri ve Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin temsilcileri toplantıda hazır bulundu.

Rekabet gücü ve ihracat gündemi masaya yatırıldı

Toplantının ilk gününde sektörün güncel görünümü, ihracatta yaşanan gelişmeler ve dış pazarlarda karşılaşılan sorunlar ele alındı. Özellikle uluslararası pazarlarda rekabetçiliğin korunması ve artırılması, ihracat süreçlerinde yaşanan yapısal sorunlar ile bunlara yönelik çözüm önerileri üzerinde duruldu. Katılımcılar, küresel ticarete değişen koşullar doğrultusunda sektörün yeni dönemde izlemesi gereken stratejileri değerlendirirken, sürdürülebilir ihracat artışını destekleyecek yol haritasına ilişkin görüş alışverişinde bulundu.

İlk gün oturumlarına Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Kılıç ile Daire Başkanı Halis Kaya da katıldı. Bakanlık yetkilileri, ihracat politikaları ve uygulamalara

ilişkin değerlendirmelerini sektör temsilcileriyle paylaşırken ihracatçıların beklenti ve taleplerini dinledi.

Değerlendirilen konular arasında gıda güvenliği ve teknik standartlar öne çıktı

Toplantının ikinci gününde gündemin odağında gıda güvenliği ve uluslararası teknik gereklilikler yer aldı. Tarım ve Orman Bakanlığı Gıda ve Kontrol Genel Müdürü Ersin Dilber ile Gıda ve Kontrol Genel Müdür Yardımcısı Fatih Kaya'nın katıldığı oturumlarda, ihracatta kalite standartlarının yükseltilmesi, bitki sağlığı uygulamaları, denetim süreçleri ve hedef pazarlardaki teknik kriterler değerlendirildi. Kamu ve özel sektör temsilcileri, ihracat süreçlerinde koordinasyonun güçlendirilmesi, denetim mekanizmalarının etkinliğinin artırılması ve uluslararası pazarlarda yaşanan teknik engellerin aşılmasına yönelik iş birliği alanlarını da ele aldı.

Hedef sürdürülebilir ihracat

Toplantıda ayrıca, üretimden ihracata uzanan zincirde kalite odaklı yaklaşımın güçlendirilmesini ve sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak politikalar üzerinde duruldu. Sektör temsilcileri, değişen küresel ticaret dinamikleri karşısında kamu ve özel sektörün eş güdüm içinde hareket etmesinin önemine dikkat çekerken, toplantının gelecek döneme ilişkin ortak stratejilerin oluşturulmasına önemli katkı sağladığı değerlendirildi.

Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu ile kamu yöneticileri, sektörün güncel gelişmelerini, ihracatın öncelikli gündem maddelerini, karşılaşılan sorunları ve çözüm önerilerini kapsamlı şekilde değerlendirdi.





AKAMİB, AMBALAJ SEKTÖRÜNÜ İSPANYA'YA HAZIRLIYOR

Veri odaklı analizleriyle ihracatçılara yol gösteren Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), değişen küresel ticaret dinamikleri ve sürdürülebilir ambalaj dönüşümü ekseninde İspanya'yı Türk kâğıt ve karton ambalaj sektörü için stratejik bir büyüme merkezi olarak konumlandırıyor.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin (AKAMİB) hazırladığı "GTİP 4819 İspanya Hedef Pazar Analizi" raporu, kâğıt ve karton ambalaj sektöründe Avrupa'nın en dinamik pazarlarından biri haline gelen İspanya'da Türk firmaları için önemli ihracat fırsatları bulunduğunu ortaya koydu.

Rapora göre, geçen yıl 700 milyon dolarlık ithalat hacmine ulaşan İspanya, GTİP 4819 kapsamındaki kâğıt ve karton ambalaj ürünlerinde dünyanın en büyük 12'nci ithalatçısı konumunda bulunuyor. Son beş yılda yıllık ortalama yüzde 5 büyüme kaydeden pazarda Türkiye'nin payının yalnızca yüzde 1,95 seviyesinde kalması, ihracatçılar açısından önemli bir büyüme potansiyeline işaret ediyor.

Geri dönüştürülebilir kâğıt bazlı ambalaj ürünlerine olan talep artıyor

AKAMİB'in hazırladığı analiz, yalnızca dış ticaret verilerini değil, pazarın dinamiklerini de kapsamlı biçimde değerlendiriyor. Avrupa'nın dördüncü büyük

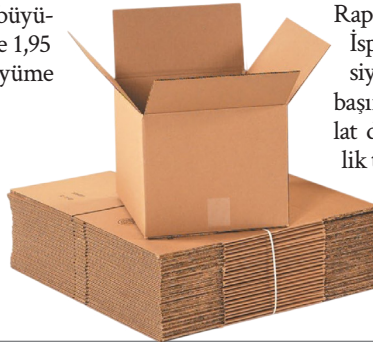
ekonomisi olan İspanya'nın güçlü sanayi altyapısı, büyüyen e-ticaret hacmi ve çevre dostu ambalaj çözümlerine yönelik artan talebi, kâğıt ve karton ambalaj sektörünü stratejik bir büyüme alanına dönüştürüyor. Özellikle Avrupa Birliği'nin plastik kullanımını azaltmaya yönelik politikaları, geri dönüştürülebilir kâğıt bazlı ambalaj ürünlerine olan talebi her geçen gün artırıyor.

Raporda, oluklu mukavva kutular, katlanabilir karton kutular, meyve-sebze taşıma ambalajları, gıda ve içecek sektörüne yönelik baskılı karton ürünleri ile e-ticaret ambalajlarının öne çıkan ürün grupları arasında yer aldığı belirtiliyor. Meyve ve sebze ihracatında Avrupa'nın lider ülkelerinden biri olan İspanya'da, lojistik ve taze ürün taşımacılığına yönelik ambalaj ihtiyacının sürekli büyümesi de Türk üreticileri için önemli fırsatlar sunuyor.

GTİP 4819, gıdadan e-ticarete ve otomotive kadar çok sayıda sektöre hitap ediyor

Raporda yer verilen bilgilere göre GTİP 4819; kutular, koliler, kasalar, torbalar ve diğer kâğıt-karton ambalaj ürünlerinin yanı sıra kutu dosyalar, evrak rafları ve benzeri ofis ürünlerini kapsıyor. Gıda ve içecekten e-ticarete, lojistikten ilaç ve sağlığa, kozmetikten tekstile, elektronikten otomotive kadar geniş bir kullanım alanına sahip olan ürün grubu, sürdürülebilir ambalaj çözümlerinin yaygınlaşması ve plastik ambalajlara yönelik çevresel düzenlemelerin etkisiyle küresel ölçekte hızlı büyüyen segmentler arasında yer alıyor. Geri dönüştürülebilir yapıları, düşük karbon ayak izi ve ürün güvenliğini destekleyen özellikleriyle öne çıkan kâğıt ve karton ambalajlar; oluklu mukavva ve katlanabilir karton kutulardan büyük kâğıt torbalara, ambalaj kaplarından arşiv ve dosya kutularına kadar geniş bir ürün yelpazesini kapsıyor. Bu yönüyle GTİP 4819, hem sanayi üretimi hem de uluslararası ticaret açısından stratejik önem taşıyan ürün grupları arasında bulunuyor. Raporda öne çıkan pazarlardan biri olan İspanya ise yüksek katma değer potansiyeliyle dikkat çekiyor. Ülkenin ton başına 4 bin 122 dolarlık ortalama ithalat değeri, katma değerli ürünlere yönelik talebin güçlü olduğuna işaret ederken,

Türk ürünlerine uygulanan gümrük vergisinin sıfır olması ihracatçılar açısından önemli bir rekabet avantajı sunuyor.



MEKSİKA'NIN BÜYÜYEN İNŞAAT PAZARI TÜRK ÜRETİCİLERİN RADARINDA

Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB), düzenlediği yurt dışı pazarlama programında çelik kapı üreticisi 10 üye firmanın temsilcilerini Meksikalı alıcılarla buluşturdu. Yaklaşık 600 milyar dolarlık ithalat hacmi ve büyüyen inşaat sektörüyle dikkat çeken Meksika'nın, Türk çelik kapı sektörünün ihracatını çeşitlendirecek stratejik pazarlardan biri olduğu vurgulandı.



Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB), Ticaret Bakanlığı destekli Kayseri İli Çelik Kapı ve Yan Sanayi Ürünleri UR-GE Projesi kapsamında gerçekleştirdiği yurt dışı pazarlama faaliyetleriyle Türk çelik kapı sektörünü Meksika'nın hızla büyüyen inşaat pazarıyla buluşturdu. İnşaat yatırımları, artan kentleşme ve güvenlik odaklı yapılaşma anlayışıyla dikkat çeken Meksika'da gerçekleştirilen temaslar, sektör için yeni ihracat fırsatlarının kapısını araladı.

Mexico City'de düzenlenen programa, UR-GE Projesi'nde yer alan 10 Türk firması katıldı. Firmalar, Meksikalı ithalatçılar ve sektör temsilcileriyle yoğun ikili iş görüşmeleri gerçekleştirirken, pazarın dinamiklerini yakından tanıma fırsatı da buldu. Programa ADMİB Başkanı Rahmi İncetan ile Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Yaşar eşlik ederken, Türkiye'nin Meksika Büyükelçisi Murat Salim Esenli ile Ticaret Müşavirleri Nur Pınar İnal ve Zahide Karaca Çoban da firmalara destek verdi.

İkili iş görüşmelerinin yanı sıra, gerçekleştirilen saha ziyaretleri sayesinde katılımcılar, Meksika'daki ithalatçı firmalar ve sektör paydaşlarıyla doğrudan temas kurdu. Yerinde yapılan incelemeler; hedef pazarın beklentileri, ürün standartları, dağıtım kanalları ve ticari işleyişe ilişkin önemli bilgiler sunarken, uzun vadeli iş birlikleri için de güçlü bir zemin oluşturdu.

Büyüyen inşaat sektörü Türk üreticilere önemli fırsatlar sunuyor

Yaklaşık 600 milyar doları aşan ithalat hacmiyle dünyanın önde gelen pazarlarından biri olan Meksika; metal ürünleri, yapı malzemeleri, elektrik ekipmanları ve otomotiv yan sanayi gibi birçok alanda yüksek talebiyle öne çıkıyor. Özellikle konut

projeleri, ticari yapılar, lojistik merkezleri ve sanayi yatırımlarındaki artış, kapı ve pencere sistemleri başta olmak üzere yapı malzemelerine yönelik ihtiyacı sürekli büyütüyor. Artan güvenlik beklentisi ise çelik kapıları, pazarın en fazla tercih edilen ürün gruplarından biri haline getiriyor. Dayanıklılığı, uzun ömürlü yapısı ve yüksek güvenlik standartları sayesinde Türk üreticilerinin rekabet avantajı yakaladığı bu pazarda, kentleşme ve altyapı yatırımlarının gelecek yıllarda da talebi desteklemeyi sürdüreceği öngörülmüyor.

"Meksika, uzun vadeli yatırım yapılması gereken stratejik bir pazar"

Programı değerlendiren ADMİB Başkanı Rahmi İncetan, Meksika'nın Kuzey Amerika'ya açılan ticaret merkezi konumunda bulunduğunu vurguladı. İncetan, "UR-GE projesi ile üyelerimizi hedef pazarlarda doğru alıcılarla buluşturarak ihracatımızı kalıcı şekilde artırmayı amaçlıyoruz. Meksika'da gerçekleştirdiğimiz görüşmeler, Türk çelik kapı sektörünün kalite anlayışına, üretim gücüne ve rekabetçiliğine duyulan güveni açıkça ortaya koydu. Bu pazarda sürdürülebilir başarı; düzenli saha çalışmaları, güçlü iletişim ve güvene dayalı iş birlikleriyle mümkün olacaktır. Firmalarımızın kurduğu temasların kısa vadede somut ticari iş birliklerine ve yeni ihracat bağlantılarına dönüşeceği- ne inanıyoruz." ifadelerini kullandı.

ADMİB Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi İncetan, programın başarıyla gerçekleştirilmesine sağladığı değerli katkılardan dolayı Türkiye'nin Meksika Büyükelçisi Murat Salim Esenli'ye teşekkür hediyesi takdim etti.

Projeje katılan ihracatçılar, Meksikalı ithalatçılarla ve sektör temsilcileriyle ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.



Doğa, şaheserlerini MERSİN'DE SERGİLİYOR

Mersin, yüzlerce yıllık anıt ağaçlardan milyonlarca yıllık jeolojik oluşumlara uzanan tabiat anıtlarıyla Türkiye'nin en zengin doğal miras destinasyonlarından biri olarak öne çıkıyor. Koruma altındaki bu eşsiz değerler, hem doğanın geçmişine ışık tutuyor hem de Mersin'i ekoturizm ve doğa keşiflerinin gözde rotalarından biri haline getiriyor.



Gilindre Mağarası, Aydıncık ilçe merkezine yaklaşık 10 kilometre mesafede, Sancak Burnu yakınında yer alıyor. Özel araçla Mersin-Antalya D-400 kara yolu üzerinden Aydıncık yönüne ilerleyerek mağara girişine ulaşılabilirken, deniz yoluyla da mağaranın bulunduğu kaya tekneyle erişim mümkün.

Akdeniz'in masmavi kıyıları ile Toros Dağları'nın görkemli zirveleri arasında uzanan Mersin, tarihi ve kültürel zenginlikleriyle birlikte, koruma altındaki tabiat anıtlarıyla da Türkiye'nin en özel doğa destinasyonları arasında yer alıyor. Yüzlerce yıllık geçmişe sahip anıt ağaçlardan milyonlarca yıllık jeolojik oluşumlara uzanan bu doğal miras, ziyaretçilerine zamanın sessiz tanıklalarıyla buluşma fırsatı sunuyor.

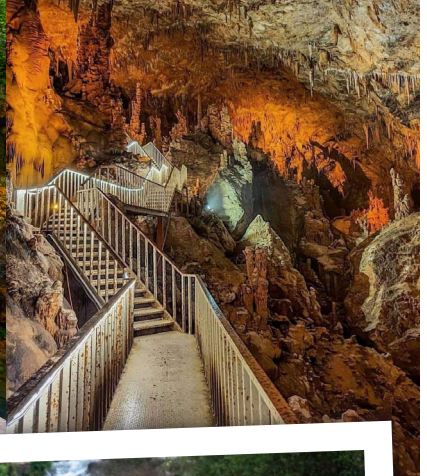
Kökleri geçmişe, gövdeleri geleceğe uzanan miras

Mersin'in tabiat anıtları arasında yer alan Kocakatran ve Ana Ardiç, Toroslar'ın zorlu iklim koşullarına yüzyıllardır meydan okuyan görkemli anıt ağaçlar olarak dikkat çekiyor. Kalın gövdeleri, heybetli duruşları ve ekolojik değerleriyle öne çıkan bu doğal anıtlar, yalnızca bölgenin biyolojik çeşitliliğini değil, kadim Anadolu coğrafyasının köklü doğa mirasını da geleceğe taşıyor.





Mut Yerköprü Şelalesi'ne, Mut ilçe merkezinden yaklaşık 35 kilometrelik yolculukla özel araçla ulaşılabilir; son bölümde şelaleye yürüyerek devam ediliyor.



Suyun ve yeşilin buluştuğu saklı cennet

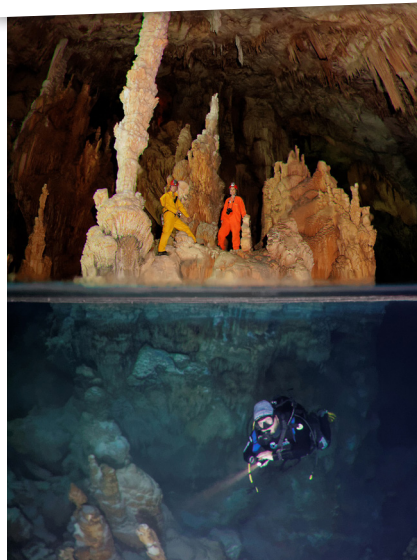
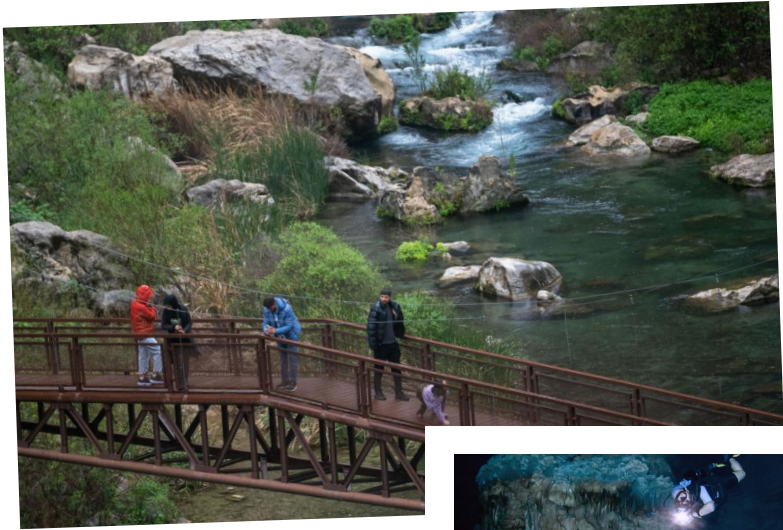
Kentin en etkileyici doğal zenginliklerinden biri olan Mut Yerköprü Şelalesi, berrak suları, traverten oluşumları ve zengin bitki örtüsüyle adeta saklı bir vaha görünümü sunuyor. Tabiat anıtı statüsüyle korunan bu eşsiz alan, yaz aylarında serinlemek isteyen doğaseverlerin, fotoğraf tutkunlarının ve yürüyüş meraklılarının vazgeçilmez rotaları arasında yer alıyor.

Taşlara yazılmış milyonlarca yıllık masal

Mersin'in doğal mirasının bir diğer simgesi ise Akdeniz kıyısındaki Gilindire Mağarası. Sarkıt ve dikitlerle bezeli galerileri, milyonlarca yıllık jeolojik oluşumları ve içinde barındırdığı büyüleyici yer altı gölüyle ziyaretçilerine adeta başka bir dünyaya açılan kapıyı aralıyor. Doğanın sabırla şekillendirdiği bu eşsiz mağara, bilimsel değeri kadar görsel ihtişamıyla da öne çıkıyor.

Tabiat anıtlarıyla Mersin, ekoturizmin yükselen yıldızı

Toroslar'ın serin yaylalarından Akdeniz kıyılarına uzanan Mersin, tabiat anıtları sayesinde ekoturizm açısından önemli bir potansiyel taşıyor. Doğa yürüyüşleri, fotoğraf safarileri ve keşif rotaları, ziyaretçilere kalabalıktan uzak, huzur dolu bir deneyim sunarken, bölgenin korunmuş doğal hazinelerini yakından tanıma fırsatı veriyor.



AZİZ AYTEK
Akdeniz Hazır Giyim
ve Konfeksiyon
İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu
Başkanı



"YAKIN TEDARİK AVANTAJINI KALICI KAZANIMA DÖNÜŞTÜRMELİYİZ"

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Aytek, küresel tedarik zincirlerindeki dönüşümün ve jeopolitik gelişmelerin Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için önemli fırsatlar oluşturduğunu belirterek, yakın tedarik avantajının kalıcı ihracat başarısına dönüştürülmesi gerektiğini söyledi. Sektörün en önemli gündem maddesinin maliyet baskısı olduğunu vurgulayan Aytek, "Türkiye'nin güvenilir tedarikçi kimliği güçlü şekilde devam ediyor. Bu avantajların kalıcı kazanımlara dönüşebilmesi için rekabet gücünü artıracak yapısal adımların hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor. Rekabetçi maliyet yapısını yeniden oluşturmazsak kriz dönemlerinde ülkemize yönelen siparişleri kalıcı hale getirmemiz zorlaşacaktır." dedi.

Pandemiyle başlayan küresel tedarik zinciri dönüşümü, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Avrupa ekonomisi üzerindeki etkileri, Kızıldeniz ve Hürmüz Boğazı çevresinde yaşanan jeopolitik gelişmeler, yükselen üretim maliyetleri ve dünya genelinde sıkı para politikalarının tüketim üzerindeki baskısı, 2026 yılının yedi ayında da dünya hazır giyim ticaretinin yönünü belirleyen temel unsurlar oldu.

Özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde zayıf seyreten perakende talebi ve tüketici harcamalarındaki yavaşlama, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olan Avrupa'da sipariş hacimlerini sınırlarken, küresel markalar da tedarik zincirlerini maliyet, hız ve güvenlik ekseninde yeniden şekillendirmeyi sürdürdü. Bu zorlu küresel tabloda Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, üretim altyapısını, kalite standardını ve teslimat kabiliyetini koruyarak uluslararası pazarlardaki varlığını korudu. Ancak sektör, artan üretim maliyetleri ile zayıflayan dış talebin aynı anda hissedildiği zorlu bir rekabet ortamında faaliyet göstermeye devam etti.

Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Aytek, 2026 yılının Ocak-Temmuz dönemine ilişkin

kin sektörel verileri değerlendirirken, bugün hazır giyim sektörünün karşı karşıya bulunduğu temel meselenin sipariş eksikliği değil, küresel pazarlarda rekabetçiliğin korunması olduğunu söyledi.

Başkan Aziz Aytek, "Son yıllarda yaşadığımız gelişmeler, küresel ticarete yalnızca fiyat odaklı rekabet döneminin geride kaldığını gösteriyor. Pandemiyle başlayan süreç, savaşlar, enerji krizleri ve lojistik sorunları uluslararası markalara tedarik güvenliğinin ne kadar kritik olduğunu gösterdi. Türkiye bu süreçte üretim kabiliyeti, kaliteli iş gücü, hızlı termin süreleri ve Avrupa'ya yakınlığıyla önemli avantajlarını korudu. Ancak bugün bu avantajlarımızı destekleyecek rekabetçi maliyet yapısını yeniden güçlendirmemiz gerekiyor." dedi.

Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı, yılın ilk yarısında 9,55 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Sektör; otomotiv, kimyevi maddeler ve mamulleri, elektrik-elektronik ile çelik sektörlerinin ardından Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren beşinci sektörü olmayı sürdürürken, toplam ihracat içindeki payı yüzde 5,9 sanayi ihracatı içindeki payı ise yüzde 8,5 olarak kaydedildi. Ocak-Temmuz döneminde AHKİB'in ihracatı ise yüzde 27,2 artışla 357 milyon dolara ulaştı.

9,55
MİLYAR
DOLAR

TÜRK HAZIR
GIYIM VE
KONFEKSİYON
SEKTÖRÜNÜN
2026 YILI
OCAK-TEMMUZ
İHRACATI

Bu rakamların tek başına sektörün gerçek durumunu anlatmaya yetmediğini belirten Başkan Aytek, "İhracattaki yüzde 1,4'lük düşüş ilk bakışta sınırlı görülebilir. Oysa verileri bütüncül değerlendirdiğimizde, sektörümüzün çok daha karmaşık bir süreçten geçtiğini görüyoruz. Bugün önemli olan ihracatın hangi maliyetlerle, hangi kârlılık düzeyiyle ve hangi rekabet koşullarında gerçekleştirildiği." diye konuştu.

Son yıllarda ihracatçıların aynı anda yüksek enflasyon, artan işçilik maliyetleri, enerji fiyatları, finansmana erişimde yaşanan güçlükler ve küresel talepteki zayıflamayla mücadele ettiğini belirten Başkan Aytek, bu tabloya rağmen sektörün üretim ve ihracat kararlılığını sürdürmesinin önemli bir başarı olduğunu vurguladı. Aytek, "Sektörümüz küresel markaların tedarik zincirlerinde güvenilir bir çözüm ortağı olmayı sürdürüyor. Mevcut tabloyu değerlendirirken üretim kapasitemizin ve sanayi altyapımızın korunmasına da odaklanmamız gerekiyor." şeklinde değerlendirmede bulundu.

"Kapasite kullanımındaki direnç üretim iradesini gösteriyor"

Sektörün üretim performansını ortaya koyan bir diğer önemli gösterge ise kapasite kullanım oranları oldu. Temmuz 2026 itibarıyla hazır giyim sanayisinde kapasite kullanım oranının yaklaşık yüzde 76,6 seviyesinde gerçekleşmesi, siparişlerdeki yavaşlamaya rağmen fabrikaların üretim faaliyetlerini sürdürdüğünü ortaya koyuyor. Aynı dönemde yıllık tüketici enflasyonunun yüzde 31,75 seviyesinde, yurt içi üretici enflasyonunun ise yüzde 27,83 seviyesinde gerçekleşmesi, maliyet baskısının hala güçlü şekilde hissedildiğini gösteriyor.

Aytek, kapasite kullanımındaki bu görünümün sektörün dayanıklılığını yansıttığını ifade ederek şunları söyledi: "Kapasite kullanım oranlarındaki artışın, Hürmüz Boğazı'nda yaşanan kriz nede-



Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, emek yoğun yapısıyla en fazla istihdam sağlayan sektörler arasında ön sıralarda bulunuyor.

Küresel hazır giyim ihracatı 626 milyar doları aşarken, Çin liderliğini koruyor, Bangladeş ve Vietnam son yıllarda dikkat çekici büyüme performansı sergiliyor.

niyle ortaya çıkan tedarik ve lojistik koşullarından kaynaklandığı açık. Ancak bu kapasite kullanım seviyelerini kalıcı hale getirebilmemiz yolu, sektörümüze rekabetçi bir maliyet yapısı tesis etmekten geçiyor. Hürmüz Boğazı'nın savaş öncesindeki normal işleyişine dönmesi ve Uzak Doğu'daki üretici aktörlerin yeniden daha aktif rol üstlenmesi halinde, kapasite kullanım oranlarımız üzerinde yeniden aşağı yönlü bir baskı oluşabilir.

Öte yandan, 19 Temmuz'da yürürlüğe giren AB düzenlemesiyle büyük ölçekli firmalarda satılmayan ürünlerin imha edilmesinin yasaklanması, alıcıların stok yönetimi alışkanlıklarını da değiştirecek. Bu düzenlemeyle birlikte firmaların stoklarını daha etkin yönetmesi, ihtiyaç duyduğu ürünü daha kısa sürede ve doğru miktarda tedarik etmesi ve gereğinden fazla uzun vadeli stok tutma eğiliminin azalması bekleniyor. Bu noktada Türkiye'nin önemli bir avantajı bulunuyor. Esnek üretim yapımız sayesinde değişen taleplere hızlı cevap verebiliyor, müşterinin siparişi sonrasında ihtiyaç duyduğu ürünü kısa sürede ve uygun koşullarda tedarik edebiliyoruz. Dolayısıyla talebin daha küçük partiler halinde, daha sık ve hızlı karşılanmasını gerektiren yeni tedarik anlayışı Türkiye tekstil sektörü açısından önemli bir fırsat oluşturabilir. Ancak bu avantajı kalıcı bir rekabet üstünlüğüne dönüştürmemiz gerekiyor. Bunun yolu da yalnızca mevcut kapasite kullanım oranlarındaki artıştan faydalanmak değil; maliyetlerimizi rakip ülkelerle rekabet edebilecek seviyeye çekmek, üretim altyapımızı güçlendirmek ve Türkiye'nin esnek ve hızlı tedarik kabiliyetini daha güçlü bir avantaja dönüştürmekten geçiyor."

"Katma değerli üretim, sektörü ayakta tutuyor"

2026 yılının yedi ayına ilişkin veriler üretim modelindeki dönüşümün de iyi okunması gerektiğini ortaya koyuyor. İhracat miktarında yaşanan gerilemeye rağmen kilogram başına ihracat değerinin yüksek seviyesini koruması, sektörün düşük katma



değerli üretimden uzaklaşarak daha nitelikli ürünlerle yöneldiğini gösteriyor. Ocak-Temmuz döneminde ihracat miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 12 gerilerken, ihracat değerindeki düşüş bunun oldukça altında kaldı. Bu tablo, daha az miktarda ancak daha yüksek katma değerli ürün ihraç edildiğine işaret ediyor. Aynı dönemde hazır giyim sektörünün ortalama ihracat birim fiyatı kilogram başına yaklaşık 20,7 dolar seviyesinde gerçekleşirken, özellikle dokuma ve örme ürün gruplarında kilogram değerlerinin yüksek seyrini koruması sektörün kalite odaklı üretim stratejisini güçlendirdiğini ortaya koydu. Başkan Aytek, bu gelişmenin kısa vadeli bir fiyat hareketi olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirterek, sektörün son yıllarda önemli bir dönüşüm sürecinden geçtiğini söyledi.

Aytek, "Eskiden başarıyı yalnızca kaç ton ya da kaç kilogram ihracat yaptığımızla ölçüyorduk. Bugün ise uluslararası rekabette belirleyici olan, kilogram başına ne kadar değer üretebildiğinizdir. Türk

hazır giyim sektörü son yıllarda tasarım, koleksiyon geliştirme, teknik üretim kabiliyeti ve kalite standardı sayesinde daha yüksek katma değer oluşturan bir üretim modeline yöneliyor. Bu dönüşüm, sektörümüzün geleceği açısından son derece kıymetlidir. Maliyet yükünü dengeleyebilirsek, Türkiye'nin kalite avantajı küresel pazarda yeniden güçlü bir rekabet üstünlüğüne dönüşecektir." dedi.

"Avrupa pazarı hâlâ vazgeçilmez, ancak rekabetin kuralları değişiyor"

Türkiye'nin hazır giyim ihracatında Avrupa Birliği, açık ara en büyük pazar olmayı sürdürüyor. Ocak-Temmuz döneminde AB ülkelerine gerçekleştirilen ihracat 5,7 milyar doları aşarken, toplam ihracatın yaklaşık üçte ikisi Avrupa pazarına yapıldı. Bununla birlikte AB pazarında yaşanan gelişmeler dikkat çekici bir dönüşüme işaret ediyor. Değer bazındaki gerileme sınırlı kalırken, miktar bazındaki düşüş daha yüksek seviyede gerçekleşti. Türkiye'nin AB'ye yaptığı ihracatta kilogram başına birim fiyatın 22 avronun üzerinde seyretmesi ise kalite ve katma değer avantajının korunduğunu ortaya koyuyor. Aytek, Avrupa'daki bu değişimi yalnızca talep daralmasıyla açıklamanın eksik olacağını belirterek şu değerlendirmede bulundu: "Avrupa'da artık sadece fiyat rekabeti konuşulmuyor. Karbon ayak izi, sürdürülebilir üretim, sosyal uygunluk, izlenebilirlik ve hızlı teslimat en az maliyet kadar belirleyici hale geldi. Türk hazır giyim sektörü bu alanlarda önemli mesafe katetti. Bundan son-

raki süreçte Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sağlayan, dijital dönüşümünü tamamlayan ve sürdürülebilir üretim altyapısını güçlendiren firmalar rekabette öne çıkacaktır."

"Yakın tedarik avantajı Türkiye'nin en önemli stratejik kozlarından"

Son yıllarda küresel tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmalar, Avrupa merkezli markaların satın alma stratejilerini önemli ölçüde değiştirdi. Pandemiyle başlayan dönüşüm; savaşlar, enerji krizleri ve Kızıldeniz'deki lojistik risklerle birlikte "en ucuz üretici" yaklaşımı, yerini "en güvenilir ve en hızlı tedarikçi" anlayışına bırakmaya başladı.

AHKİB Başkanı Aziz Aytek, Türkiye'nin tam da bu noktada rakiplerinden ayrıştığına dikkati çekti. Aytek, "Türkiye'nin Avru-

"DİJİTALLEŞME ARTIK TERCİH DEĞİL ZORUNLULUK"

Hazır giyim sektöründe dijital dönüşümün rekabet gücünü belirleyen en önemli unsurlardan biri haline geldiğini vurgulayan Başkan Aytek, dijitalleşmenin artık üretimden planlamaya, kalite kontrolden sipariş yönetimine kadar tüm süreçlerin ayrılmaz bir parçası olduğunu söyledi. Küresel pazarlarda rekabetin giderek hızlandığına dikkat çeken Aytek, firmaların değişen müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebilmesi, üretim süreçlerini daha etkin yönetebilmesi ve maliyetlerini kontrol altında tutabilmesi için dijital teknolojilerden daha fazla yararlanması gerektiğini ifade etti.

Dijitalleşmenin bugün yalnızca teknolojik bir yatırım değil, sürdürülebilir rekabetin temel koşulu olduğuna dikkati çeken Aytek şunları söyledi: "Süreçlerini etkin şekilde izleyemeyen, performansını ölçemeyen ve veriye dayalı karar alma mekanizmalarını hayata geçiremeyen işletmelerin küresel pazarlarda varlıklarını koruması her geçen gün daha da zorlaşıyor. Ülkemizde eriyen işletme sermayelerinden dolayı sektörümüzün tek başına bunun altından kalkabilmesi mümkün görünmüyor. Bu anlamda sektörün verimliliğini ve uluslararası rekabetçiliğini artıracak dijital dönüşüm yatırımlarının desteklenmesi büyük önem taşıyor. Özellikle üretim planlama, stok yönetimi, kalite kontrol ve sipariş süreçlerinde dijital altyapının güçlendirilmesi, firmalarımızın kaynaklarını daha etkin kullanmasına önemli katkı sağlayacaktır."





Küresel alıcılar, Türk hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerini kalite, hızlı teslimat ve güçlü üretim altyapısıyla tercih ediyor.

pa'ya birkaç günlük teslimat süresiyle ulaşabilmesi, esnek üretim yapabilmesi ve yüksek kalite standardını sürdürebilmesi çok önemli bir avantajdır. Bugün küresel markalar yalnızca ürün satın almıyor; aynı zamanda tedarik güvenliği satın alıyor. Türkiye'nin asıl değeri de burada ortaya çıkıyor." dedi.

Aytek, bu avantajın kalıcı bir rekabet üstünlüğüne dönüşebilmesi için üretim maliyetlerinin uluslararası rakiplerle daha dengeli hale getirilmesi gerektiğinin altını çizdi. Aytek, "Yakın tedarik avantajımızı koruyabilirsek ve bunu rekabetçi maliyet yapısıyla destekleyebilirsek, gelecek yıllarda Avrupa'nın en güçlü üretim merkezlerinden biri olmayı sürdüreceğiz. Bu potansiyel fazlasıyla mevcut. Önemli olan, sektörün rekabet gücünü destekleyecek ekonomik zemini güçlendirmektir." diye vurguladı.

"Maliyetle birlikte güvenilir tedarik de belirleyici"

Hazır giyim ticareti son yıllarda yalnızca ekonomik değil, jeopolitik gelişmelerin de etkisiyle yeniden şekilleniyor. Pandemiyle başlayan tedarik zinciri kırılmaları, Rusya-Ukrayna Savaşı, Kızıldeniz ve Hürmüz Boğazı çevresinde yaşanan güvenlik riskleri ile artan korumacılık eğilimleri, uluslararası markaların satın alma stratejilerini önemli ölçüde değiştirdi. Bugün hızlı teslimat, tedarik güvenliği, sürdürülebilir üretim ve esnek üretim kapasitesi satın alma kararlarının temel belirleyicileri arasında yer alıyor. Bu dönüşümün Türkiye açısından önemli fırsatlar barındırdığını belirten Aytek, şu değerlendirmeyi yaptı: "Dünya ticaretinde artık yalnızca 'kim daha ucuz üretiyor' sorusu sorulmuyor, aynı zamanda 'kim zamanında teslim ediyor, kim üretimi kesintisiz sürdürebiliyor, kim sürdürülebilir üretim yapıyor' sorularının cevabı aranıyor. En büyük avantajımız da tam olarak burada ortaya çıkıyor. Avrupa'ya yakınlığı, güçlü sanayi altyapısı ve üretim esnekliği sayesinde küresel markalar için güvenilir bir tedarik merkezi olmaya devam ediyoruz."

Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün geleceği, AR-GE, tasarım, markalaşma ve yüksek katma değerli üretimle kilogram başına ihracat değerini artırmaktan geçiyor.

"En büyük rakibimiz yalnızca Çin değil"

Bir dönem Çin'in tek başına belirleyici olduğu küresel hazır giyim pazarında bugün Bangladeş, Vietnam, Hindistan, Pakistan ve Kuzey Afrika ülkeleri daha agresif ihracat stratejileriyle öne çıkıyor. Özellikle düşük işçilik maliyetleri ve yatırım teşvikleri sayesinde bu ülkeler uluslararası markaların siparişlerinden daha fazla pay alıyor. Ancak Türkiye'nin bu ülkelerle aynı kuldarda yarışmadığını ifade eden Aytek, rekabetin farklı parametrelerle değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Aytek, "Bizim Bangladeş veya Vietnam gibi yalnızca düşük maliyet üzerinden rekabet etmemiz mümkün değil. Türkiye'nin rekabet alanı; hızlı moda üretimi, küçük partili siparişler, yüksek kalite, tasarım geliştirme, teknik tekstiller ve hızlı teslimattır. Stratejimizi de bu güçlü yönlerimiz üzerine inşa etmeliyiz." diye konuştu.

"Enerjimizi daha çok üretmek yerine zihinsel üretime odaklamalıyız"

Hazır giyim sektöründe sürdürülebilir rekabet gücünün yalnızca üretim kapasitesiyle sağlanamayacağını vurgulayan Aytek, şu değerlendirmede bulundu: "Bugünün küresel rekabet ortamında, hizmet ekosistemini üretim süreçlerimize daha güçlü şekilde entegre etmemiz gerekiyor. Artık yalnızca üretmek yeterli değil. Tasarım, inovasyon, dijitalleşme, zihinsel üretkenlik ve vizyon odaklı bir dönüşüm."



şümü hayata geçirmek zorundayız. Bunun için de işletmelerimizin sürekli maliyet baskısıyla kapasite doldurma zorunluluğundan kurtarılması büyük önem taşıyor. Firmalarımız enerjisini yalnızca üretim miktarını artırmaya değil, katma değer üreten fikirlere, markalaşmaya ve yenilikçi çözümlere yöneltebilmelidir. Sürdürülebilirliği de sadece bir hedef veya söylem olmaktan çıkarıp üretimde verimliliği, rekabetçiliği ve sürekliliği sağlayan temel bir anlayış haline getirmeliyiz."

"Katma değerli üretim odağımız olacak"

Önümüzdeki dönemde AR-GE, özgün tasarım ve markalaşmaya daha fazla ağırlık vereceklerini belirten Aytek, kilogram başına ihracat değerini artırmanın sektörün en temel hedeflerinden biri olduğunu söyledi. Düşük kâr marjıyla rekabet etmenin sürdürülebilir olmadığını dile getiren Aytek, "Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün geleceği daha yüksek katma değerli üretimden, özgün tasarımdan ve güçlü markalardan geçiyor. Gerekli finansman ve destek mekanizmalarının güçlendirilmesiyle birlikte sektörümüzün küresel pazarlardaki konumunu çok daha yukarı taşıyacağımıza inanıyoruz." diye konuştu.

"Bölgemiz Türkiye'nin en güçlü üretim merkezlerinden biri"

AHKİB'in güçlü üretim ekosistemini temsil ettiğini belirten Aytek, bölgenin sahip olduğu bilgi birikimi, entegre üretim altyapısı ve esnek üretim kabiliyetiyle uluslararası markalar açısından güvenilir bir tedarik merkezi olmayı sürdürdüğünü söyledi. Bölgesel teşvik mekanizmalarının güçlendirilmesinin sektörün rekabet gücünü artıracığını vurgulayan Aytek, özellikle sigorta primi işveren desteğinin emek yoğun hazır giyim sektörü açısından önemli katkılar sağlayacağını, döviz dönüşüm desteğinin uzatılarak oranının net ihracatçı sektörler için artırılmasının hayati önem taşıdığını kaydetti.

"AB pazarında kalite avantajı korunuyor"

Eurostat verileri de Türkiye'nin Avrupa pazarındaki güçlü konumunu teyit ediyor. AB ülkelerinin Türkiye'den gerçekleştirdiği hazır giyim ithalatında kilogram başına ortalama birim fiyat 20 avronun üzerinde seyrediyor. Türkiye, AB'nin en önemli tedarikçileri arasında yer almayı sürdürürken, Çin ve Bangladeş gibi rakiplerine kıyasla çok daha yüksek birim fiyatlarla ihracat gerçekleştiriyor. Bu durumun Türk hazır giyim sektörünün kalite algısının en somut göstergelerinden biri olduğunu belirten Başkan Aytek, "Avrupa'daki alıcılar Türk ürününe yalnızca fiyat üzerinden bakmıyor. Kalite standardı, üretim güvenilirliği, sürdürülebilirlik uygulamaları ve teslimat performansı nedeniyle Türkiye'yi tercih ediyor. Bugün kilogram başına elde ettiğimiz değer bunun en önemli göstergesidir." dedi.



AHKİB Başkanı Aziz Aytek, "Dünyanın en büyük hazır giyim ithalatçısı olan ABD pazarında daha güçlü bir konuma ulaşmamız, sektörümüzün ihracatını çeşitlendirecek ve küresel rekabet gücüne önemli katkı sağlayacaktır." dedi.

"Hedef Avrupa'da pazar payını artırmak"

Yeni pazar stratejilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Aytek, önceliklerinin Avrupa Birliği (AB) pazarındaki mevcut payı artırmak olduğunu belirtti. Türkiye'nin bugün AB'nin hazır giyim ithalatındaki payının yaklaşık yüzde 10 seviyesinde bulunduğunu hatırlatan Aytek, Avrupa Birliği'nin 2025 yılında 103,3 milyar avroluk hazır giyim ithalatı gerçekleştirdiğine dikkat çekti. Mevcut pazar payının yüzde 15'e yükseltilmesi halinde Türkiye'nin yaklaşık 6 milyar avroluk ilave ihracat potansiyeli yakalayabileceğini belirten Aytek, "Güçlü üretim altyapımız, yüksek kalite standartlarımız, hızlı teslimat kabiliyetimiz ve sürdürülebilir üretim anlayışımız sayesinde Avrupa pazarındaki konumumuzu daha da güçlendirebilecek önemli bir potansiyele sahibiz. Mevcut avantajlarımızı kalıcı kazanımlara dönüştürmek, sektörümüz için en gerçekçi ve en verimli büyüme stratejisidir." dedi.

Aytek, ABD pazarında ise özellikle sentetik ve yapay elyaf içerikli ürünlerde uygulanan yüksek gümrük tarifelerinin Türk hazır giyim sektörünün rekabet gücünü olumsuz etkilediğini belirtti. Bu nedenle doğal elyafli ürün gruplarında daha güçlü bir büyüme stratejisi izlemeyi planladıklarını ifade eden Aytek, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'nin üretim kalitesi, hızlı teslimat kabiliyeti ve güvenilir tedarikçi kimliği küresel ölçekte kabul görüyor. Bu güçlü yönlerimizi rekabetçi maliyet yapısı, dijital dönüşüm, tasarım ve katma değerli üretimle desteklediğimiz takdirde dünya hazır giyim ticaretinden çok daha yüksek pay almamız mümkündür."



TOSYALI'NIN GES YATIRIMINA 187 MİLYON AVRO KAYNAK

Yeşil çelik üretiminde küresel ölçekte büyümesini sürdüren Tosyalı Holding, enerji dönüşümünü destekleyecek önemli bir finansman anlaşmasına imza attı. Şirket, toplam 1,2 gigavat (GW) kurulu güç kapasiteli güneş enerji santrali (GES) yatırımının ilk fazını oluşturan Osmaniye ve Niğde projeleri için Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) ile İspanya İhracat Kredi Kuruluşu Cesce teminatı kapsamında 187 milyon avro tutarında ihracat finansmanı alıcı kredisi anlaşması imzaladı.

Yıllık 15 milyon ton ham çelik üretim kapasitesiyle dünyanın önde gelen yeşil çelik üreticileri arasında yer alan Tosyalı, sağlanan uzun vadeli finansmanla toplam 261 megavat (MW) kurulu güce sahip iki güneş enerjisi santralini hayata geçirecek. GE Vernova Finansal Hizmetler koordinasyonunda gerçekleştirilen işlem, GE Vernova'nın Türkiye'de Cesce desteğiyle finanse edilen ilk yenilenebilir enerji projesi olma özelliğini de taşıyor. Proje EPC yüklenicisi olarak Inogen, teknoloji sağlayıcısı olarak ise GE Vernova görev alıyor.

Söz konusu yatırım, Tosyalı'nın daha önce devreye aldığı 235 MW kapasiteli çatı üstü güneş enerji santralinin devamı niteliğinde bulunuyor. Yeni projelerin tamamlanmasıyla şirketin yenilenebilir enerji kurulu gücü yaklaşık 1,4 GW'a ulaşacak.



Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, enerji dönüşümünün sanayide rekabetçiliğin temel unsurlarından biri haline geldiğini belirterek, yenilenebilir enerji yatırımlarının şirketin enerji bağımsızlığını güçlendiren ve düşük karbonlu üretim hedeflerini destekleyen stratejik bir dönüşüm hamlesi olduğunu vurguladı. Fuat Tosyalı, BBVA ile imzalanan anlaşmanın uluslararası finans kuruluşlarının şirketin sürdürülebilir büyüme vizyonuna duyduğu güveni ortaya koyduğunu ifade etti.

Akkuyu'da yerlileştirme hacmi 12 milyar dolar düzeyine ulaştı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Nükleer Enerji ve Uluslararası Projeler Genel Müdür Vekili Salih Sarı, Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde (NGS) yürütülen yerlileştirme çalışmalarının önemli bir aşamaya ulaştığını belirterek, projede görev alan 300'ü aşkın yerli firmanın oluşturduğu iş hacminin yaklaşık 12 milyar dolara yükseldiğini açıkladı.

İstanbul Teknik Üniversitesi'nde düzenlenen 12. Nükleer Santraller Zirvesi'nde (NPPES) konuşan Salih Sarı, nükleer enerjinin Türkiye açısından enerji arz güvenliği, dışa bağımlılığın azaltılması, karbon emisyonlarının düşürülmesi ve yüksek teknoloji üretiminin geliştirilmesi açısından stratejik önem taşıdığını vurguladı. Türkiye'nin 2035 yılına kadar 7,2 gigavat, 2053 yılına kadar ise 20 gigavat



nükleer kurulu güç hedefi doğrultusunda ilerlediğini ifade eden Sarı, araştırma, sanayi, insan kaynağı ve yakıt çevrimi gibi alanlarda da somut adımlar atıldığını söyledi. Akkuyu NGS'nin birinci ünitesinde inşaatın büyük ölçüde tamamlandığını ve test süreçlerinin sürdüğünü belirten Sarı, diğer üç ünite de ise yaklaşık 25 bin kişinin görev yaptığı inşaat ve montaj çalışmalarının planlandığı şekilde devam ettiğini kaydetti. Bu yıl santralden ilk elektriğin üretilmesinin hedeflendiğini

dile getiren Sarı, Akkuyu'nun ardından Sinop ve Trakya'da kurulması planlanan yeni nükleer santraller için de teknoloji, finansman ve yerlileştirme odaklı görüşmelerin sürdüğünü aktardı.

Projede yerleşmenin ekonomik faydanın yanında teknolojik kazanımlar da sağladığını ifade eden Sarı, son süreçte 300'den fazla yerli firmanın inşaat, ekipman ve malzeme tedariki, mühendislik, test ve sertifikasyon hizmetlerinde görev aldığını belirtti.



TÜİOSB'DE 108 HEKTARLIK YENİ YATIRIM ALANI SANAYİCİLERE AÇILDI

Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas ve Karma Organize Sanayi Bölgesi'nde (TÜİOSB), yatırımcı talebindeki artış doğrultusunda 108 hektarlık üçüncü genişleme alanı için tahsis süreci başladı.

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta, sanayide rekabetin üretim kapasitesi ile birlikte çevresel sürdürülebilirlik, enerji verimliliği ve dijitalleşme performansı ile değerlendirildiğini belirterek, yeni etapta yeşil dönüşüm ve orta-yüksek teknoloji yatırımlarına öncelik verileceğini söyledi. Yeni genişleme alanıyla birlikte TÜİOSB'nin Karma OSB statüsünde faaliyet göstereceğini ifade eden Gül Akyürek Balta, savunma sanayi başta olmak üzere farklı sektörlerden yatırımcıların da bölgeye çekilmesinin hedeflendiğini kaydetti.

İlk etapta 118 hektarlık alandaki 60 sanayi parselinin tamamının tahsis edildiğini aktaran Balta, bölgede 21 firmanın inşaat ruhsatı aldığını, 10 fabrikanın inşasının sürdüğünü ve 6 firmanın üretime başlayarak istihdam oluşturduğunu açıkladı. Balta, Dünya Bankası onaylı altyapısıyla "Yeşil Doğan OSB" ünvanını taşıyan TÜİOSB'nin, yatırımcılara Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ile uyumlu, düşük karbon ayak izine sahip üretim altyapısı sunduğunu vurguladı.

PESTİSİTLE MÜCADELEDE YENİ DÖNEM



Tarım ve Orman Bakanlığı, güvenli gıda üretimini güçlendirmek ve ihracatta rekabet avantajını kalıcı hale getirmek amacıyla bitki koruma ürünlerinin kullanımında kapsamlı bir dönüşüm süreci başlattı. Bir yandan Kalıntı Eylem Planı ile pestisit kalıntılarının azaltılmasına odaklanılırken, diğer yandan 81 ilde uygulamaya alınan B-Reçete Sistemi ile bitki koruma ürünleri dijital ortamda izlenebilir hale getirildi.

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Türkiye'nin 2026 yılı için hedeflediği 140 milyon tonluk bitkisel üretimin ancak çevre, insan sağlığı ve ihracat standartlarını gözetilen bir üretim anlayışıyla sürdürülebileceğini belirterek, pestisitlerin kontrollü kullanımının sektör açısından stratejik önem taşıdığını vurguladı. Bu kapsamda sebze ve meyve üretiminin yoğun olduğu 15 ilde uygulanan Kalıntı Eylem Planı'nın ihracatta olumlu sonuçlar verdiğini ifade eden Yumaklı, son beş yılda Avrupa Birliği'nin RASFF sistemi kapsamında Türk ürünlerine yönelik geri dönüş bildirimlerinin yüzde 74 oranında azaldığını söyledi.

Bakan Yumaklı, tarımda dijital dönüşümün en önemli adımlarından biri olan B-Reçete Sistemi ile bitki koruma ürünlerinin kullanımında 1 Temmuz 2026 tarihinden itibaren yeni bir dönemin başladığını kaydetti. Sistem sayesinde bitki



koruma ürünlerinin yalnızca kayıtlı üretim alanları için ve bilimsel kriterlere göre belirlenen dozlarda kullanılacağını ifade eden Yumaklı, üretimden satışa kadar tüm sürecin elektronik ortamda izlenebilir hale geleceğini söyledi. Yumaklı, böylece gereksiz ve bilinçsiz pestisit kullanımının önüne geçilirken, hem gıda güvenliğinin güçlendirileceğini hem de ihracat pazarlarının talep ettiği izlenebilirlik standartlarının daha etkin şekilde karşılanacağını vurguladı.

Biyolojik mücadelenin de sürdürülebilir tarım politikalarının temel unsurlarından biri olduğuna dikkat çeken Yumaklı, son 15 yılda biyolojik ve biyoteknik mücadele uygulamalarına 1,9 milyar liralık destek sağlandığını, TAGEM enstitülerinde zararlıların doğal düşmanı olan faydalı böceklerin üretiminin yaygınlaştırıldığını ifade etti.



Serbest bölgelerden ihracat yüzde 6,2 arttı

Türkiye'nin üretim ve ihracat odaklı büyümesinde stratejik rol üstlenen serbest bölgeler, 2026 yılının ilk yarısında güçlü performansını sürdürdü. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, ocak-haziran döneminde serbest bölgelerde gerçekleşen toplam ticaret hacmi 14 milyar 344 milyon dolara ulaşırken, bu hacmin yaklaşık yarısını 6 milyar 559 milyon dolarlık ihracat oluşturdu. Böylece serbest bölgelerin ihracatın toplam ticaretteki payı yüzde 45,7 olarak gerçekleşti.

Yılın ilk altı ayında serbest bölge ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2 artış gösterirken, bölgeler yurt dışından 4 milyar 77 milyon dolarlık alım yaptı. Aynı dönemde yurt içinden serbest bölgelere 1 milyar 772 milyon dolarlık mal girişi gerçekleşirken, serbest bölgelerden yurt içine yapılan satışlar 1 milyar 936 milyon dolar oldu. Haziran sonu itibarıyla serbest bölgelerde istihdam edilen kişi sayısı ise 86 bin 909'a ulaştı.

Serbest Bölgeler Kurucu ve İşleticileri Derneği (SEBKİDER) verilerine göre, yılın ilk yarısında en yüksek ihracatı 1 milyar 688 milyon dolarla Ege Serbest Bölgesi gerçekleştirdi. Ege'yi, ilk kez 1 milyar dolar ihracat barajını aşan Bursa Serbest Bölgesi 1 milyar 24 milyon dolarla takip etti. Mersin Serbest Bölgesi 730 milyon dolar, Avrupa Serbest Bölgesi 642 milyon dolar ve İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi ise 439 milyon dolarlık ihracat performansı ile öne çıktı.

SEBKİDER Başkanı Yusuf Kılınç, serbest bölge içi ve bölgeler arası satışların yeniden ihracat kapsamına alınmasına yönelik düzenlemelerin ihracatı desteklediğini, buna karşın Türkiye'ye yapılan satışların vergi istisnası dışında bırakılmasının bölgelerin kuruluş amacına uygun olarak ihracat odaklı yapıyı güçlendirdiğini söyledi. İlk altı ayda yurt dışına ve Türkiye'den serbest bölgelere yapılan satışlarda yaklaşık yüzde 7-8 seviyesinde artış kaydedildiğini dile getiren Kılınç, serbest bölgelerde ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 160'a ulaştığını belirtti.



SEBKİDER Başkanı
Yusuf Kılınç

MERSİN SERBEST BÖLGE'DE YEŞİL ENERJİ YATIRIMLARI HIZLANDI



Mersin Serbest Bölgesi, ticaret hacmindeki büyümesini enerji dönüşümü yatırımlarıyla destekliyor. Bölge yönetimi, güneş enerjisi santrali (GES) yatırımlarıyla karbon emisyonunu azaltmayı ve enerji maliyetlerini düşürmeyi hedeflerken, ilk etapta yıllık elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 10'unun yenilenebilir kaynaklardan karşılanmasını planlıyor.

Mersin Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi AŞ (MESBAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Avcı, Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı doğrultusunda sürdürülebilir üretim altyapısını güçlendirdiklerini belirterek, MESBAŞ'a ait altı binanın çatısında toplam 3 bin 300 kilovat-pik kurulu güce sahip güneş enerjisi santrallerinin devreye alındığını söyledi. Yeni yatırımlarla temiz enerji kapasitesini artırmayı hedeflediklerini ifade eden Avcı, "Yeni yatırımlarımızla birlikte bölgenin yıllık enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 10'unu güneş enerjisinden karşılamayı amaçlıyoruz. Böylece hem karbon salımını azaltacak hem de işletmelerimizin yeşil dönüşüm sürecine katkı sağlayacağız." dedi.

Enerji yatırımlarının, Mersin Serbest Bölgesi'nin rekabet gücünü artıran en önemli başlıklardan biri haline geldiğine dikkat çeken Avcı, sürdürülebilir üretim anlayışının özellikle Avrupa pazarına ihracat yapan firmalar açısından stratejik önem taşıdığını vurguladı.

KADIN ÜRETİCİLER AKILLI SULAMA TEKNOLOJİLERİNE ODAKLANDI

Netafim Türkiye'nin Kadın Çiftçiler Yılı kapsamında düzenlediği etkinlikte kadın üreticiler; hassas sulama sistemleri, toprak altı damla sulama, otomasyon ve dijital tarım teknolojilerinin üretimde verimliliğe ve sürdürülebilirliğe sunduğu katkıları yakından inceleme fırsatı buldu.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren, damla sulama teknolojisinin öncü şirketlerinden Netafim Türkiye, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) ilan ettiği Kadın Çiftçiler Yılı kapsamında kadın üreticileri fabrikasında ağırladı. Tarımda kadınların bilgi paylaşımını, dayanışmasını ve teknolojik dönüşümünü desteklemeyi amaçlayan etkinlikte, akıllı sulama çözümleri ve dijital tarım uygulamaları ön plana çıktı.

Kadın üreticileri aynı çatı altında buluşturan program, fabrika ziyaretinin ötesinde deneyim paylaşımına ve karşılıklı öğrenmeye odaklanan bir platform sundu. Aile işletmelerinde meyve bahçeleri ve açık alan üretimini yöneten katılımcılar, hassas sulama sistemleri, toprak altı damla sulama, otomasyon ve dijital tarım teknolojilerinin üretime sağladığı katkıları yakından inceleme fırsatı buldu. Gün boyunca düzenlenen oturumlarda üreticiler, tarımsal faaliyetlerde karşılaştıkları sorunları ve geleceğe yönelik beklentilerini de değerlendirdi.

Etkinlik kapsamında Netafim Türkiye Fabrika Müdürü Ali Tahtalı'nın rehberliğinde gerçekleştirilen fabrika turunda, katılımcılar üretim süreçlerini, kullanılan teknolojileri ve şirketin inovasyon yaklaşımını yerinde gözlemledi.

Akıllı sulama çözümleri anlatıldı

Etkinliğin açılışında konuşan Netafim Türkiye Genel Müdürü Pınar Parmaksız, kadınların tarımın geleceğini şekillendiren en önemli aktörlerden biri olduğunu belirterek, güçlü kadın üreticilerin daha dirençli tarımsal yapılar ve sürdürülebilir kırsal kalkınma için kritik rol üstlendiğini ifade etti.

Netafim Türkiye Satış ve Tarım Direktörü Okan Başaran ise özellikle toprak altı damla sulama ve otomasyon teknolojilerinin su kullanımında tasarruf sağlarken üretim verimliliğini artırdığına dikkat çekti. Başaran, akıllı sulama sistemleri-



Kadın üreticiler, fabrika turunda üretim süreçlerini, kullanılan teknolojileri ve şirketin inovasyon yaklaşımını yakından gözlemledi.



nin sürdürülebilir tarım uygulamalarının yaygınlaşmasında önemli katkılar sunduğunu vurguladı.

Kadın liderler deneyimlerini paylaştı

Programda Netafim Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü Yasemin Kavlak ile Satın Alma Müdürü Burcu Cöddü de söz alarak kurum kültürü, ekip yönetimi ve kadın liderliği konularındaki deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. Konuşmalar, fırsat eşitliği ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin şirket kültürünün temel değerleri arasında yer aldığı vurgulandı.

Etkinliğin sonunda tarımda kadınların daha görünür ve etkin rol üstlenmesinin,



sektörün sürdürülebilir gelişimi açısından büyük önem taşıdığına dikkat çekildi. Netafim Türkiye, tarımsal değer zincirinin tüm aşamalarında kadınların katılımını artırmaya yönelik çalışmalarını sürdüreceğini belirtirken, kapsayıcılık, adalet ve fırsat eşitliği anlayışını tüm faaliyet alanlarında güçlendirmeye devam edeceğini ifade etti. Şirket yöneticileri kadın emeğinin desteklenmesinin yalnızca sosyal sorumluluk yaklaşımı değil, aynı zamanda tarımsal verimlilik ve inovasyonun gelişmesi açısından stratejik bir gereklilik olduğunun altını çizdi.

İTHALAT DEVİ FRANSA'DA TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK FIRSAT VAR

Yıllık ithalat hacmi 777 milyar doları bulan Fransa, güvenilir tedarik arayışıyla Türkiye'nin en stratejik ihracat pazarlarından biri olmayı sürdürüyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'nin bu pazarda sanayi ürünlerinde 96 milyar dolar, tarım ve gıdada 22,7 milyar dolar olmak üzere toplam 118,7 milyar dolarlık ihracat potansiyeli bulunuyor. Otomotiv, elektrik-elektronik, hazır giyim, mobilya, yapı malzemeleri ile gıda sektörleri bu potansiyelin en güçlü alanları arasında yer alıyor.

Avrupa Birliği'nin Almanya'dan sonraki ikinci büyük ekonomisi olan Fransa, küresel ticaretin en güçlü tüketim ve üretim merkezleri arasında yer alıyor. Yaklaşık 3,4 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğü ve 1,44 trilyon doları aşan dış ticaret hacmiyle dünya ekonomisinin lokomotif ülkelerinden olan Fransa, Türk ihracatçıları açısından önemli bir büyüme potansiyeli taşıyor.

2025 yılında 667,8 milyar dolar ihracat ve 776,9 milyar dolar ithalat gerçekleştiren Fransa'nın yaklaşık 109 milyar dolarlık dış ticaret açığı vermesi, üretim ve tüketimini desteklemek amacıyla dış tedarike olan güçlü bağımlılığını ortaya koyuyor. Küresel ekonomik belirsizliklere ve ılımlı büyüme görünümüne rağmen savunma sanayi, havacılık ve uzay teknolojileri, yapay zekâ, dijital dönüşüm, sağlık, ilaç ve yeşil ekonomi alanlarında yatırımlarını hızlandıran Fransa'nın, gelecek dönemde yüksek katma değerli ürünlere yönelik ithalat talebini artırması bekleniyor.

Avrupa'nın en önemli satın alma pazarlarından biri

Fransa'nın ithalatında Almanya 97,7 milyar dolarla ilk sırada yer alırken, Çin 82,8 milyar dolar, ABD 62,5 milyar dolar, İtalya 60,3 milyar dolar ve İspanya 51,1 milyar dolarla en büyük tedarikçiler arasında bulunuyor. Türkiye ise yaklaşık 13 milyar dolarlık ihracatıyla Fransa'nın

11'inci büyük tedarikçisi konumunda yer alıyor. Bu tablo, Türkiye'nin pazardaki güçlü varlığına rağmen mevcut potansiyelin henüz tam anlamıyla değerlendirilemediğine işaret ediyor.

Öte yandan Avrupa'da son yıllarda hız kazanan tedarik güvenliği politikaları, yakın coğrafyadan tedarik (nearshoring) anlayışı ve sürdürülebilir üretim odaklı satın alma eğilimleri, Türkiye'nin rekabet avantajını güçlendiriyor. Gümrük Birliği'nin sağladığı kolaylıklar, gelişmiş sanayi altyapısı, üretim kabiliyeti ve kısa teslim süreleri, Türk firmalarını Fransa pazarı açısından öne çıkaran temel unsurlar arasında yer alıyor.

İthalatın odağında yüksek teknoloji ve sanayi ürünleri var

Fransa'nın ithalat yapısı incelendiğinde talebin büyük ölçüde sanayi ve teknoloji odaklı ürünlerde yoğunlaştığı görülüyor. Makine ve mekanik cihazlar 101,2 milyar dolarla ilk sırada yer alırken, motorlu kara taşıtları 79 milyar dolar, mineral yakıtlar 76,1 milyar dolar, elektrikli cihazlar 69,2 milyar dolar ve eczacılık ürünleri 40,1 milyar dolarlık ithalat hacmine ulaşıyor. Bunları plastik mamulleri, demir-çelik ürünleri, optik cihazlar, havacılık ekipmanları ve organik kimyasallar izliyor. Bu tablo, Fransa'nın nihai tüketim ürünleri ile birlikte üretim süreçlerinde kullanı-





lan ara mallar, yüksek teknoloji ürünleri ve endüstriyel ekipmanlarda da dünyanın en büyük ithalatçılarından biri olduğunu gösteriyor.

Sanayi ürünlerinde potansiyel ihracat hacmi 96 milyar dolar

Ticaret Bakanlığı'nın Fransa'ya yönelik hazırladığı ihracat potansiyeli yüksek sanayi ürünleri matrisi, Türkiye'nin bu pazarda özellikle otomotiv, elektrik-elektronik, beyaz eşya, hazır giyim, mobilya ve yapı malzemelerinde ihracatını önemli ölçüde artırabilecek güçlü bir konumda olduğunu gösteriyor.

En büyük fırsat otomotiv sektöründe bulunuyor. Fransa, kara yolu taşıtları aksam ve parçalarında 18,5 milyar dolarlık ithalat yaparken, Türkiye'nin bu alandaki ihracatı 774 milyon dolar seviyesinde bulunuyor. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda ise Türkiye, yüzde 10,9 pazar payıyla Fransa'nın en büyük tedarikçileri arasında yer alıyor.

Elektrik ve elektronik sektöründe de önemli bir potansiyel bulunuyor. Fransa'nın izole kablo ve elektrik iletkenleri ithalatı 5,9 milyar dolara yaklaşırken, Türkiye'nin bu ürün grubundaki ihracatı son bir yılda yüzde 42,6 arttı. Elektrik transformatörleri ve statik konvertörlerde ise Türkiye'nin pazar payı henüz yüzde 1,3 seviyesinde bulunuyor.

Hazır giyim, mobilya ve beyaz eşyada potansiyel yüksek

Hazır giyim sektörü de Türkiye'nin güçlü olduğu alanlardan biri. Kadın ve erkek dış giyimi ile örme ürünlerde Türkiye birçok üründe yüzde 6-9 arasında pazar payına sahip. Örme çorapta ise yüzde



22,4'lük payıyla Fransa'nın ikinci büyük tedarikçisi konumunda bulunuyor. Mobilya ve beyaz eşya sektörlerinde de büyüme potansiyeli dikkat çekiyor. Fransa'nın mobilya ithalatı 9 milyar doları aşmasına rağmen Türkiye'nin payı yüzde 2-3 seviyesinde kalıyor. Beyaz eşyada ise buzdolabı ve soğutucu grubunda yüzde 5, bulaşık makinelerinde yüzde 4,7 pazar payına ulaşan Türkiye, güçlü üretim altyapısı ve lojistik avantajıyla ihracatını daha da artırabilecek konumda bulunuyor.

Gıda ve tarım ürünlerinde potansiyel ihracat hacmi 22,7 milyar dolar

Fransa'nın gıda ve tarım ürünleri ithalatı incelendiğinde, Türkiye'nin özellikle meyve-sebze, işlenmiş gıda, zeytinyağı, makarna, unlu mamuller, kuru yemiş ve su ürünlerinde ihracatını artırabilecek önemli bir potansiyele sahip olduğu görülüyor. Yüksek tüketim kapasitesine sahip Fransız pazarı, kaliteli ve sürdürülebilir üretim yapan Türk firmaları için Avrupa'nın en cazip hedeflerinden biri olmayı sürdürüyor. Veri-



ler, Fransa'nın taze meyve ve sebze, turuncgiller, üzüm, domates, biber, dondurulmuş sebzeler ile işlenmiş gıda ürünlerinde milyarlarca dolarlık ithalat gerçekleştirdiğini gösteriyor. Akdeniz Bölgesi'nin yaş meyve-sebze üretim kapasitesi dikkate alındığında, Türkiye için Fransa pazarında önemli büyüme alanı bulunuyor.

AKİB, son beş yılda Fransa pazarında yüzde 35'e yakın büyüme sağladı

Son beş yıllık verilere göre Fransa'ya ihracatını istikrarlı şekilde artıran Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), 2021 yılında 266,3 milyon dolar olan dış satımını 2025'te 358,7 milyon dolara yükselterek yüzde 35'e yaklaşan büyüme sağladı. İhracat verileri incelendiğinde Fransa pazarında en dikkat çekici yükseliş otomotiv sektöründe yaşandı. Otomotiv ana sanayi ihracatı 2021'de 37,5 milyon dolar seviyesindeyken 2025'te 82,6 milyon dolara çıkarak iki katın üzerinde artış gösterdi. Otomotiv yan sanayi de 15,6 milyon dolardan 18,6 milyon dolara yükselerek istikrarlı seyrini devam ettirdi. Kimya sektörü ise ihracatın en güçlü ayaklarından biri olmayı sürdürdü. Mineral yakıtlar ve mineral yağlar grubunda 2022 yılında 117,1 milyon dolarla zirveye ulaşan ihracat, sonraki yıllarda normalleşmesine rağmen 2025'te 64,7 milyon dolarlık hacimle Fransa pazarındaki ağırlığını korudu. Plastikler ve mamulleri sektöründe ise son beş yılda sürekli yükseliş yaşanırken, ihracat 2021'de 5,7 milyon dolardan 2025'te 17,1 milyon dolara çıkarak üç kat arttı. Mobilya sektörü de Fransa pazarındaki güçlü performansını istikrarlı biçimde sürdürdü. Son beş yılda her yıl 28-33 milyon dolar bandında ihracat gerçekleştiren sektör, kalite ve tasarım odaklı üretimiyle pazar payını korurken, demir-çelik mamulleri, anorganik kimyasallar ve hazır giyim sektörleri de Fransa'nın düzenli talep gösterdiği ürün grupları arasında yer aldı.

TARIMSAL HASILA 83 MİLYAR DOLARI AŞARAK REKOR KIRDI



Türkiye, tarımsal üretimde ulaştığı 83,2 milyar dolarlık hasılayla 2025 yılında tarihi bir eşiği geride bıraktı. Dünya Bankası'nın 2025 Tarımsal Hasıla Raporu verilerine göre, ilk kez 80 milyar dolar sınırı aşılırken Türkiye, Avrupa'da ilk sırayı, dünyada ise 7'nci sıraya yükseldi.

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Muğla'da düzenlenen sektör paydaşları toplantısında yaptığı değerlendirmede, 2002 yılında 24,5 milyar dolarlık tarımsal hasılayla dünya sıralamasında 12'nci sırada bulunan Türkiye'nin beş basamak yükselerek 7'nci sıraya çıktığını belirtti. Yumaklı, 2025 yılında yaşanan zirai don ve kuraklık gibi olumsuz iklim koşullarına rağmen tarımsal hasılanın 83,2 milyar dolara ulaşmasının sektörün üretim kapasitesi açısından önemli bir gösterge olduğunu söyledi.

Tarım sektörüne son 24 yılda reel olarak 3 trilyon liralık destek sağlandığını, su ve sulama altyapısına ise 4,7 trilyon liralık yatırım yapıldığını ifade eden Yumaklı, üretim planlaması, sözleşmeli üretim modeli ve IPARD desteklerinin 81 ile yaygınlaştırılması gibi uygulamalarla verimliliğin artırılmasının hedeflendiğini kaydetti.

İklim değişikliğinin üretim üzerindeki etkilerinin giderek arttığına dikkat çeken Yumaklı, suyu merkeze alan üretim planlamasının gelecek dönemin temel politikalarından biri olacağını vurguladı. Hürmüz Boğazı'nda yaşanan jeopolitik gelişmelerin tarımsal girdi piyasalarına olası etkilerinin de yakından takip edildiğini belirten Yumaklı, özellikle gübre tedariğinde alternatif kaynaklar oluşturularak arz güvenliğinin korunmasına yönelik çalışmaların sürdürüldüğünü ifade etti.

Elita gıda, Afrika ve Orta Doğu'da ihracat ağını genişletiyor

Türkiye'nin mısır yağı üretimi ve ihracatındaki lider şirketlerinden Elita Gıda, Senegal ve Suriye'de düzenlenen uluslararası gıda fuarlarına katılarak Afrika ve Orta Doğu pazarlarındaki büyüme hedeflerini güçlendirdi. Şirket, Senefood Senegal ve Suriye Food Expo fuarlarında mısır yağı, ayçiçek yağı ve baklavalık yağ ürün gruplarını uluslararası alıcılara buluşturdu.

Elita Gıda Genel Müdürü Mustafa Çoban, uluslararası fuarların ihracat stratejisinin önemli bir parçası olduğunu belirterek, şirketin bugün yaklaşık 100 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğini söyledi. Toplam satışlarının yüzde 56'sını ihracattan elde ettiklerini ifade eden Çoban,



Azerbaycan'da markalı satışların 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 139 arttığını, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Suudi Arabistan, Afrika ve Avrupa pazarlarında da markalı büyümenin sürdüğünü kaydetti. Çoban, ihracattaki performansı sayesinde Elita Gıda'nın, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı Araştırması'nda 116 basamak yükseldiğini de vurguladı. Şirketin ürün portföyünde ayçiçek yağının yüzde 41, mısır yağının ise yüzde 36 ihracat

payına sahip olduğunu aktaran Çoban, mısırı yalnızca bir tarımsal hammadde olarak değil, katma değer oluşturan stratejik bir kaynak olarak değerlendirdiklerini belirtti. Sunar ekosisteminin entegre üretim altyapısıyla mısırdan yüksek katma değerli ürünler geliştirdiklerini ifade eden Çoban, sürdürülebilir tarım uygulamaları, izlenebilirlik ve güvenilir tedarik anlayışının özellikle Afrika ve Orta Doğu pazarlarında rekabet avantajı sağladığını söyledi.



KOCASINAN SERA OSB'DE 9 KUYUDA JEOTERMAL BAŞARI

Kayseri Ticaret Borsası öncülüğünde hayata geçirilen Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi (OTB) Projesi'nde önemli bir eşik daha aşıldı. Bölgede açılan 9 sondaj kuyusunun tamamında sıcak suya ulaşılmasıyla jeotermal kaynak potansiyeli doğrulanırken, sürdürülebilir sera üretimine yönelik yatırım süreci de hız kazandı.

Yaklaşık 1 milyon 237 bin metrekare alanda kurulacak Organize Tarım Bölgesi; 34 sera parseli ile 9 sanayi parselinden oluşacak. Üretimin yanı sıra işleme, paketlenme ve depolama faaliyetlerinin de aynı merkezde yürütüleceği proje, katma değerli tarımsal üretimin ve rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacak.

Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, açılan tüm sondaj kuyularında sıcak suya ulaşılmasının, kurumlar arasındaki güçlü iş birliği ve teknik çalışmaların başarısını ortaya koyduğunu belirterek, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü'nün projeye verdiği desteğin yatırım sürecini güçlendirdiğini ifade etti.

Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera OTB'nin, özellikle kadın istihdamını desteklemesi ve modern tarım teknolojileriyle Kayseri'yi jeotermal seracılıkta örnek üretim merkezlerinden biri konumuna taşımaya hedefleniyor.

BETA ENERJİ İHRACAT AĞINI 130 ÜLKEYE ÇIKARIYOR

Adana'daki tesislerinde güç, yağlı ve kuru tip transformatörlerin yanı sıra özel sargılı transformatörlerin üretimini gerçekleştiren Beta Enerji, halka arz süreci ve yatırımlarla ihracat yaptığı ülke sayısını 80'den 130'a çıkararak küresel oyuncu konumuna erişmeyi hedefliyor.

Beta Enerji Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu, halka arzdan elde ettikleri gelirin yüzde 45'ini Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 130 milyon dolarlık Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nün tesis yatırımlarının tamamlanması için yüzde 55'lik kısmını ise işletme sermayelerini güçlendirmek amacıyla kullanacaklarını vurguladı.

Yeni yatırımlarla küresel büyümeyi hedeflediklerini belirten Dağsuyu, kampüsün kapasitesine ilişkin şunları kaydetti: "Yeni kurduğumuz kampüs, oldukça güçlü bir üretim kapasitesine sahip. Özellikle güç transformatörlerinde mevcut kapasitemizin yaklaşık 30 katına ulaşacak bir artış hedefliyoruz. Dağıtım trafolarında ise yeni fabrikamızla birlikte aylık

üretimimizi mevcut seviyenin yaklaşık üç katına çıkarmayı planlıyoruz. Anahartlar ekipmanları da üretim portföyümüzün önemli bir bölümünü oluşturuyor.

Gelirimizin yüzde 55-60'ını ihracattan elde ediyoruz. Geçen yılı yaklaşık 100 milyon dolar ciroyla tamamladık. Bu yıl 160 milyon dolar ciro hedefliyoruz. İhracatın toplam gelirimiz içindeki payını yüzde 60'ın üzerinde tutmayı hedefliyoruz."



Beta Enerji Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu

Kayseri, e-ticarete ev yaşam ürünleri ile öne çıkıyor

Trendyol verileri, Kayseri'nin özellikle ev yaşam ve mobilya kategorilerinde Türkiye'nin önde gelen tedarik merkezlerinden biri haline geldiğini ortaya koydu. Şirketten yapılan açıklamaya göre, üretim kapasitesi, ürün çeşitliliği ve lojistik ağıyla e-ticaret ekosisteminde öne çıkan Kayseri'de Trendyol platformu satıcıları, ev yaşam ve mobilya kategorilerindeki satış performanslarıyla dikkat çekti. Platformda Kayserili satıcılar, ülke genelindeki yatak siparişlerinin yüzde 61'ini, ankastre ürünlerin ise yüzde 66'sını karşılıyor. Bez dolap kategorisinde yüzde 73 pay elde eden satıcılar, kanepede yüzde 64, emzirme yastığında yüzde 56,4 ve fanlı ısıtıcılar da yüzde 54 oranlarıyla hizmet veriyor. Söz konusu satıcılar, mutfak sandalyesi, mutfak masası takımı ve bahçe takımı kategorilerinde de yüzde 53 seviyesinde pay elde ediyor. Kayserili işletmelerin en çok satılan ilk 100 ürünü incelendiğinde, ev tekstili, mobilya, ev düzenleme ve depolama, temizlik ve ev bakım, ev dekorasyonu ile mutfak kategorileri öne çıkıyor.





Geri Dönüştürülebilir Plastik Atıkların Deniz Yoluyla İthalat, İhracat ve Notifikasyon Süreci Çalıştayı'nda, plastik atıkların deniz yoluyla taşınmasına ilişkin mevcut uygulamalar, sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı.

YEŞİL EKONOMİDE TÜRKİYE'NİN ROLÜ GÜÇLENİYOR

Bilal Nadir Gök, güçlü geri dönüşüm altyapısı, Avrupa Birliği standartlarına uyumlu üretim kapasitesi ve etkin notifikasyon süreçleriyle Türkiye'nin Avrupa'nın yeşil dönüşüm zincirinde kritik bir tedarikçi konumuna yükselebileceğini vurguladı.

A danus Plastik Onursal Başkanı ve TOBB Atık ve Geri Dönüşüm Sanayi Meclisi Üyesi Bilal Nadir Gök, Avrupa Birliği'nin plastik atık ticaretine ilişkin yeni düzenlemelerinin Türkiye için önemli fırsatlar sunduğunu belirterek, "Geri dönüşüm sektörümüz bugün geldiği teknik kapasite, çevre standartları ve üretim gücüyle Avrupa'nın güvenilir ikincil hammadde tedarikçisi olmaya hazır" dedi.

Ankara Üniversitesi Deniz Hukuku Ulusal Araştırma Merkezi (DEHUKAM) ev sahipliğinde gerçekleştirilen "Geri Dönüştürülebilir Plastik Atıkların Deniz Yoluyla İthalat, İhracat ve Notifikasyon Süreci Çalıştayı"nda değerlendirmelerde bulunan Bilal Nadir Gök, Avrupa Birliği'nin yeni atık sevkiyatı politikalarının yalnızca çevresel değil, ekonomik açıdan da Türkiye için stratejik sonuçlar doğuracağını söyledi.

"Sektörümüz önemli bir dönüşüm geçirdi"

Türkiye'de geri dönüşüm sektörünün son yıllarda önemli bir yapısal değişim yaşadığını ifade eden Gök, çevresel kriterleri karşılamayan işletmelerin sistem dışına çıkarıldığını, modern teknolojilerle çalışan tesislerin ise uluslararası standartlarda üretim gerçekleştirdiğini vurguladı.

Avrupa Birliği'nin OECD üyesi olmayan ülkelere yönelik plastik atık sevkiyatını sınırlandırma kararının Türkiye açısından önemli bir fırsat oluşturduğunu dile getiren Gök, Türkiye'nin OECD üyeliği, gelişmiş geri dönüşüm altyapısı ve

Avrupa'ya yakın lojistik konumu sayesinde öne çıktığını söyledi. Türkiye'nin yalnızca plastik atıkları işleyen bir ülke olmadığını vurgulayan Gök, geri dönüştürülen plastiklerin yeniden sanayiye kazandırıldığını belirterek şu değerlendirmede bulundu: "Günümüzde geri dönüşüm sektörü; ambalajdan otomotive, beyaz eşyadan inşaata kadar birçok sanayi kolunun ihtiyaç duyduğu ikincil hammaddeleri üretiyor. Bu durum hem doğal kaynak kullanımını azaltıyor hem de sanayimizin rekabet gücünü artırıyor."

"Katma değer, ihracat ve istihdam sağlayacak"

Türk geri dönüşüm sanayisinin önemli yatırımlarla yüksek işleme kapasitesine ulaştığını ifade eden Gök, sektörün, çevre politikalarının yanında sanayi ve ihracat stratejisinin de önemli bir parçası haline geldiğini söyledi. Gök, "Geri dönüşüm sektörü ülkemize katma değer oluşturuyor, ihracatı destekliyor ve nitelikli istihdam yaratıyor. Avrupa'da döngüsel ekonomi uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte bu potansiyelin önümüzdeki dönemde çok daha fazla büyüyeceğine inanıyoruz" dedi.

Çalıştayda ele alınan en önemli konulardan birinin de Avrupa Birliği ile yürütülen notifikasyon süreçleri olduğunu belirten Gök, yeni dönemde izin ve bildirim mekanizmalarının hızlı işleminin kritik öneme sahip olduğunu vurguladı.

Bilal Nadir Gök, Avrupa Birliği standartları doğrultusunda hayata geçirilen mevzuat ve denetimlerle sektörün önemli ölçüde geliştiğini belirtti.



BASE VİNÇ, MÜHENDİSLİK GÜCÜYLE SANAYİNİN YÜKÜNÜ TAŞIYOR

Mühendislik odaklı üretim anlayışıyla endüstriyel kaldırma ve taşıma sistemlerinde katma değerli çözümler geliştiren Base Vinç, ihracat odaklı büyüme stratejisi, akıllı vinç teknolojileri ve sürdürülebilir üretim yatırımlarıyla küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor.



"Akıllı vinç teknolojilerine yatırım yapmayı hedefliyoruz"

Son beş yılda üretim altyapısını güçlendiren makine ve ekipman yatırımları yaptıklarını belirten Kızıldaş, kalite kontrol sistemlerini ve dijital tasarım altyapılarını geliştirerek proje süreçlerini hızlandırdıklarını ifade etti. Gelecek dönemde ihracat hacmini büyütmeyi, akıllı vinç teknolojilerine yatırım yapmayı ve uluslararası pazarlarda daha güçlü bir marka konumuna ulaşmayı hedeflediklerini kaydetti.

AR-GE çalışmalarını yalnızca yeni ürün geliştirmekle sınırlamadıklarını vurgulayan Kızıldaş, FEM standartlarına uygun optimizasyon, hafif ancak yüksek mukavemetli konstrüksiyon tasarımları, enerji verimliliği sağlayan tahrik sistemleri ve akıllı kontrol çözümleri üzerinde sürekli çalıştıklarını söyledi.

Sürdürülebilir üretimi şirketin temel öncelikleri arasında gördüklerini belirten Kızıldaş, mevcut vinçlerin modernizasyonu sayesinde sistemlerin ekonomik ömrünü uzatarak kaynak tüketimini azalttıklarını ifade etti. Yeni nesil vinçlerde yüksek verimli motorlar, inverter kontrollü sürüş sistemleri ve düşük enerji tüketimli ekipmanlar kullandıklarını aktaran Kızıldaş, üretimde malzeme kullanımını optimize etmeye, atıkları azaltmaya ve çevre dostu üretim uygulamalarını yaygınlaştırmaya yönelik yatırımlarını sürdüreceklerini dile getirdi.

Endüstriyel kaldırma ve taşıma sistemleri üreticisi Base Vinç, mühendislik odaklı üretim anlayışı, AR-GE yatırımları ve sürdürülebilirlik uygulamalarıyla hem yurt içinde hem de uluslararası pazarlarda büyümesini sürdürüyor. Şirket, Adana'daki 10 bin metrekaresel üretim tesisinde 1 tondan 200 tona kadar farklı kapasitelerde vinç sistemleri geliştirirken, ihracatta özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına odaklanıyor.

Base Vinç Genel Müdürü Nail Kızıldaş, üretim portföylerinde tek ve çift giriş tavan vinçleri, portal vinçler, gezer köprülü vinç sistemleri, monoray ve pergel vinçler ile özel kaldırma ekipmanlarının yer aldığını belirterek, keşiften projelendirmeye, imalatın montaj ve satış sonrası teknik desteğe kadar tüm süreçleri tek çatı altında yönettiklerini söyledi.

Şirketi rakiplerinden ayıran en önemli unsurun mühendislik gücü olduğunu vurgulayan Kızıldaş, "Her projeyi müşterinin çalışma koşulları, kapasite ihtiyacı ve uluslararası standartlar doğrultusunda geliştirilen özel bir mühendislik çalışması olarak ele alıyoruz." dedi.

Demir-çelik, enerji, liman, savunma sanayi, otomotiv, makine imalatı, döküm, lojistik ve ağır sanayi başta olmak üzere birçok sektöre çözüm sunduklarını ifade eden Kızıldaş, yurt içindeki güçlü konumlarını ihracatla desteklediklerini belirterek, "Başta Orta Doğu ve Kuzey Afrika olmak üzere uluslararası pazarlardaki etkinliğimizi artırmayı ve marka bilinirliğimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz." diye konuştu.

Base Vinç Genel Müdürü Nail Kızıldaş, Orta Doğu ve Kuzey Afrika başta olmak üzere uluslararası pazarlarda etkinliklerini ve marka bilinirliklerini artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Base Vinç; tek ve çift giriş tavan vinçleri, portal ve gezer köprülü vinç sistemleri, monoray ve pergel vinçlerin yanı sıra özel kaldırma ekipmanları üretiyor.





Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Habur Gümrük Kapısı'nda 2026'nın ilk 6 ayında günlük ortalama 1.409 ticari araç ve 4 bin 98 yolcu girişi, 1.468 ticari araç ve 4 bin 385 yolcu çıkışı gerçekleştiğini belirtti.

TİCARETİN GÜNEY KAPILARI GÜÇLENİYOR

Suriye'de yeni sınır kapılarının açılması ve lojistik hatlarının geliştirilmesi, Habur Gümrük Kapısı'ndaki kapasite artırımı ve modernizasyon çalışmalarıyla birlikte Türkiye'nin bölgesel ticaret ve lojistik merkezi konumunu güçlendirecek stratejik hamleler olarak öne çıkıyor.

Türkiye'nin en önemli ihracat pazarları arasında yer alan Irak ve Suriye ile ticari ilişkilerin daha da güçlendirilmesine yönelik çalışmalar hız kazandı. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen süreçte, Suriye ile yeni sınır kapılarının devreye alınması, transit taşımacılık ağlarının genişletilmesi ve gümrük altyapısının güçlendirilmesi hedeflenirken, Irak'a açılan Habur Gümrük Kapısı'nda ise kapasite artırımı, modernizasyon ve lojistik altyapı yatırımları eş zamanlı olarak sürdürülüyor. Bölgesel ticaret koridorlarını güçlendirecek bu yatırımların, Türk ihracatçılarının Orta Doğu ve Körfez pazarlarına erişimini kolaylaştırmasının yanı sıra Türkiye'nin bölgesel ticaret ve lojistik merkezi konumunu daha da pekiştirmesi bekleniyor.

10 milyar dolarlık Türkiye-Suriye dış ticaret hacmi hedefi doğrultusunda iki ülke, gümrük altyapısını güçlendirmeye yönelik çalışmalarını sürdürürken, Irak tarafında Habur Gümrük Kapısı'nın modernizasyonu ve Kalkınma Yolu Projesi kapsamında geliştirilen yeni lojistik bağlantılar da bölge ticaretinin geleceği açısından stratejik önem taşıyor.

"Nusaybin-Kamışlı Gümrük Kapısı'nın en kısa zamanda açılması için Suriye ile birlikte çalışıyoruz"

Suriye Sınır Kapıları ve Gümrükler Genel İdaresi Başkanı Kuteybe Ahmed Bedevi ile Ankara'da görüşen Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Avrupa'dan başlayarak Türkiye ve Suriye üzerinden Ürdün, Suudi Arabistan ve Körfez ülkelerine uzanan ulaşım koridorlarının yeniden canlandığını belirtti. Bolat,

aynı güzergahta Irak ve Kuveyt'e yönelik transit taşımacılığın da giderek güçlendiğini ifade etti.

Hatay Cilvegözü ve Akçakale sınır kapıları üzerinden Irak, Kuveyt, Lübnan, Suudi Arabistan ve Ürdün'e transit ticaretin kesintisiz sürdüğünü belirten Bolat, bu güzergâhlarda günde yaklaşık 300 tırın geçiş yaptığını söyledi. Bolat, "Nusaybin-Kamışlı Gümrük Kapısı'nın en kısa sürede hizmete açılması için Suriye tarafıyla birlikte çalışıyoruz." dedi.

Bakan Bolat, İslahiye-Meydan-ı Ekbez Demir Yolu Hattı ve Gümrük Kapısı projelerinin de bölgesel lojistik açısından büyük önem taşıdığına işaret ederek, son dönemde yaşanan jeopolitik gelişmelerin alternatif ulaştırma koridorlarının değerini daha da artırdığını ifade etti.

Habur'da peron sayısı 24'ten 32'ye çıktı

Başkent mesaisinden sonra Şırnak'a giden Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Silopi ilçesi yakınlarındaki TIR parkı ile Habur Sınır Kapısı'nda incelemelerde bulundu. Bolat, "Habur Gümrük Kapımızda hayata geçirdiğimiz modernizasyon çalışmaları kapsamında peron sayısını 24'ten 32'ye çıkararak gümrük işlemlerindeki kapasitemizi önemli ölçüde artırdık. Böylece sınır geçişlerinde hız, verimlilik ve hizmet kalitesini daha da güçlendirmiş olduk." diye konuştu.

Bolat, Ticaret Bakanlığı'nda Suriye Sınır Kapıları ve Gümrükler Genel İdaresi Başkanı Kuteybe Ahmed Bedevi ile görüşti.



AHBİB, ORTA ASYA HEYETİNİ MERSİN'DE AĞIRLADI

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) iş birliğiyle yürütülen program kapsamında Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'dan Mersin'e gelen sektör temsilcileri, Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) yöneticileriyle Türkiye'nin bakliyat sektöründeki üretim ve ihracat modelini değerlendirdi.



çeşitliliği ve sürdürülebilir büyüme odaklı çalışmalarla Türk bakliyat sektörünün küresel rekabet gücünü artırmaya devam edeceklerini vurguladı.

Orta Asya heyetine Mersin'in lojistik ve AR-GE altyapısı tanıtıldı

Program kapsamında Orta Asya heyeti, Mersin Ticaret Borsası'nı da ziyaret ederek Türkiye'nin bakliyat ticaretindeki kamu-özel sektör iş birliği modeli, işleme ve depolama altyapısı, kalite kontrol süreçleri ile ihracat organizasyonu hakkında bilgi aldı. Mersin Ticaret Borsası Başkanı Abdullah Özdemir, Mersin'in serbest bölge, gümrüklü antrepolar ve güçlü lojistik altyapısıyla Türkiye'nin bakliyat ticaretinin en önemli merkezlerinden biri olduğunu vurgulayarak, Türkiye'nin uluslararası tedarik zincirlerinde üstlendiği stratejik role dikkat çekti.

Toplantılarda ayrıca Kazakistan'ın son yıllarda uyguladığı "mercimek kuşağı" modeliyle üretimini önemli ölçüde artırması örnek gösterilirken, FAO ve EBRD temsilcileri Türkiye'nin üretim, işleme, lojistik ve ihracattaki deneyiminin Orta Asya ülkeleri için yol gösterici nitelik taşıdığını ifade etti. Heyet, programın sonunda Mersin Ticaret Borsası Tohumculuk Şirketi ile Bakliyat AR-GE Merkezi'ni ziyaret ederek sürdürülebilir üretim, tohumculuk ve tarımsal AR-GE alanındaki çalışmaları yerinde inceledi olası iş birliği fırsatlarını değerlendirdi.

Türk bakliyat sektörünün uluslararası pazarlardaki başarısında öncü rol üstlenen Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) iş birliğiyle düzenlenen program kapsamında Orta Asya'dan gelen sektör temsilcilerini ağırladı.

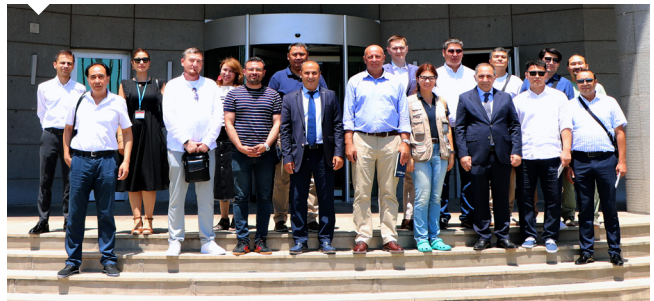
Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nde AHBİB Başkan Yardımcısı Hüseyin Tekin'in ev sahipliğindeki Orta Asya Bakliyat Sektörü Bilgi ve Tecrübe Paylaşım Ziyareti'nde Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'dan gelen sektör temsilcileri ile FAO ve EBRD uzmanları Türkiye'nin bakliyat sektöründeki güçlü üretim ve ihracat modelini yerinde inceleme fırsatı buldu.

AHBİB Başkan Yardımcısı Hüseyin Tekin, Türkiye'nin bakliyatla önemli bir üretici olmasının yanı sıra, küresel ölçekte güvenilir bir tedarik ve ihracat merkezi konumunda bulunduğunu belirterek, AHBİB'in bu başarısının en önemli temsilcilerinden biri olduğunu ifade etti. Tekin, Türkiye'nin üretim, işleme, kalite yönetimi ve uluslararası pazarlara erişim konularındaki deneyiminin Orta Asya ülkeleriyle paylaşılmasının, bölgesel ticaretin gelişmesine ve sürdürülebilir iş birliklerinin güçlenmesine önemli katkılar sağlayacağını vurguladı.

Hüseyin Tekin, AHBİB'in Türkiye'nin bakliyat ihracatındaki lider konumunu istikrarlı şekilde sürdürdüğünü belirterek, 2025 yılında Türkiye'nin 481,3 milyon dolarlık bakliyat ihracatının 423 milyon dolarlık bölümünün Birlik üyesi firmalar tarafından gerçekleştirildiğini söyledi. Tekin, 2026'nın ilk yarısında da 211,8 milyon dolarlık ihracatla güçlü performanslarını koruduklarını ifade ederek, katma değerli üretim, pazar

Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'dan gelen sektör temsilcilerine Türkiye'nin bakliyat ihracatındaki deneyimi, ihracatçı birliklerinin sektördeki rolü ve uluslararası pazarlara erişim süreçleri aktarıldı.

Program, Türkiye ile Orta Asya ülkeleri arasındaki sektörel iş birliğini pekiştiren anı fotoğrafının çekilmesiyle tamamlandı.



KASTAMONU ENTEGRE, İŞ ORTAKLARIYLA BULUŞTU

Ahşap bazlı panel sektörünün lider üreticilerinden Kastamonu Entegre'nin, sektör paydaşlarıyla bilgi paylaşımını güçlendirmek amacıyla düzenlediği Bölgesel İş Ortakları Buluşmaları'nın ikinci durağı Kayseri oldu. Mobilya üretimi ve ahşap sanayisindeki güçlü altyapısıyla öne çıkan kentte gerçekleştirilen organizasyonda, sektördeki güncel gelişmeler, yeni ürünler ve geleceğin tasarım trendleri ele alındı.

Ankara'nın ardından Kayseri'de düzenlenen iki günlük etkinlikte endüstriyel ürünler, parke ve panel gruplarına yönelik üç ayrı oturum gerçekleştirildi. Bayiler, mimarlar, iç mimarlar, üreticiler ve uygulamacıların katıldığı programda, dekoratif panel ve zemin çözümlerinden oluşan ürün portföyü tanıtılırken,

yeni uygulamalar ve teknik çözümler katılımcılarla paylaşıldı. Kastamonu Entegre Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Talha Aydın, Kayseri'nin mobilya üretimi, ahşap bazlı sanayi ve ihracat kapasitesiyle sektörün en önemli merkezlerinden biri olduğunu belirterek, bölgesel buluşmalar sayesinde iş ortaklarının beklentilerini doğrudan dinleme ve değişen pazar koşullarını birlikte değerlendirme imkânı bulduklarını söyledi. Aydın, etkinliklerin yalnızca ürün tanıtımına değil, sektörün ortak gelişimine katkı sağlayacak uzun vadeli iş birliklerinin güçlendirilmesine de hizmet ettiğini ifade etti. Şirket, yıl boyunca İzmir ve İstanbul'da düzenlenecek yeni buluşmalarla farklı bölgelerdeki sektör temsilcileriyle bir araya gelmeyi sürdürecektir.



YEŞİL PAŞAPORTTA YENİ DÖNEM

Ticaret Bakanlığı, ihracatçılara verilen hususi damgalı (yeşil) pasaport başvurularını dijital ortama taşıdı. Yeni uygulamayla birlikte süreçler, Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden merkezi ve daha hızlı bir şekilde yürütülecek. Bu kapsamda mevcutta kullanılan "Hususi Pasaport Takip Modülü" devre dışı kalırken, bundan böyle DHS sistemi kullanılacak. Ticaret Bakanlığı'nın son 10 yılda yürüttüğü en önemli dijital dönüşüm projelerinden biri olan Destek Yönetim Sistemi artık ihracatçıların pasaport işlemleri için de tek merkez olacak. İhracatçıların sisteme kayıt olmaları için işlemlerini gerçekleştirdiği ve üyesi olduğu ihracatçı birliğine başvurmaları yeterli olurken, birlik üyesi olmayan yararlanıcılar ise istedikleri ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine başvuru yapıyor. Son 3 takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 500 bin dolar-10 milyon dolar arasında olan firmalara 1, 10-25 milyon dolar arasında olan firmalara 2, 25-50 milyon dolar arasında olan firmalara 3, 50-100 milyon dolar arasındaki firmalara 4, 100 milyon dolar üzerinde ihracatı olan firmalara ise 5 pasaport hakkı veriliyor. İhracatçı firmaların sahipleri, ortakları ve çalışanları hususi damgalı pasaport hakkından yararlanabilirken, ayrıca firmanın sahip veya ortaklarının bir tüzel kişi olması halinde bu haktan yararlanmasına imkân sağlanıyor.

EBRD'den Türkiye'ye ilk yarıda 1,2 milyar avroluk yatırım

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), 2026'nın ilk yarısında Türkiye'ye 1,2 milyar avroluk yatırım gerçekleştirdi. EBRD Başkan Yardımcısı Matteo Patrone, yılın ikinci yarısında da güçlü bir proje portföyüne sahip olduklarını belirterek, yıl sonunda yatırım hacminin geçen yılki 2,7 milyar avroluk seviyeye yakın gerçekleşmesini beklediklerini söyledi.

EBRD'nin Türkiye'deki önceliklerinin başında yeşil dönüşümün finansmanı ve sanayinin karbon-suzlaşma sürecinin desteklenmesinin geldiğini söyleyen Patrone, Türkiye Sanayi Karbonsuzlaşma Yatırım Platformu kapsamında uluslararası finans kuruluşları, kamu ve özel sektörle yakın iş birliği yürüttüklerini belirtti. Patrone, enerji verimliliği ve düşük karbonlu üretim projeleri için toplam 5 milyar avroluk yatırımın harekete geçirilmesini hedeflediklerini ifade etti. Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenecek COP31'in bu hedef doğrultusunda önemli bir ivme yaratacağını vurgulayan Patrone, zirvenin uluslararası finansman ve yatırım iş birliklerinin güçlendirilmesi açısından önemli bir fırsat sunduğunu kaydetti.

EBRD, 2025 yılında Türkiye'de 54 projeyle 2,7 milyar avroluk yatırım gerçekleştirerek ülkeye yönelik en yüksek yıllık finansman hacimlerinden birine ulaşmıştı.



EBRD Başkan Yardımcısı
Matteo Patrone

TİM VE ETİD, E-İHRACATI BÜYÜTECEK İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), Türk markalarının küresel dijital pazarlardaki etkinliğini ve rekabet gücünü artırmak amacıyla iş birliği protokolü imzaladı. Bu ortaklıkla düzenlenecek IGEXX 2026 Zirvesi, Türkiye'nin e-ihracat hedeflerine doğrudan katkı sağlayacak.

Türkiye'nin ihracat vizyonunda dijital dönüşümün rolü giderek artarken, ihracatçıların küresel pazarlara erişimini kolaylaştıracak önemli bir iş birliği hayata geçirildi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), Türkiye'nin e-ihracat ekosistemini güçlendirmek, Türk markalarının uluslararası pazarlardaki görünürlüğünü artırmak ve ihracatçılara yeni nesil ticaret kanallarında daha fazla rekabet avantajı sağlamak amacıyla iş birliği protokolü imzaladı.

İş birliği kapsamında, 3-5 Eylül 2026 tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek İstanbul Global E-Export Summit (IGEXX), Türkiye'nin e-ihracat hedeflerine katkı sunacak, küresel ticaret ekosisteminin önemli aktörlerini bir araya getiren stratejik bir platform olarak öne çıkıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ile Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Başkanı Hakan Çevikoğlu'nun imzaladığı protokol ile iki kuruluşu arasındaki iş birliği resmiyet kazanırken, Türk ihracatçılarının uluslararası dijital pazarlardaki etkinliğinin artırılması hedefleniyor.

İhracatçılara yeni nesil ticaret fırsatları

Dijitalleşmenin küresel ticarete oluşturduğu yeni fırsatlar; ihracatçı firmalar için pazara erişim, müşteri çeşitliliği ve marka bilinirliği açısından önemli avantajlar sunuyor. TİM ve ETİD iş birliğiyle yürütülecek çalışmalarla, Türk ihracatçıların e-ihracat kanallarından daha etkin yararlanması, uluslararası pazar-yerlerine erişimin kolaylaştırılması ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek projelerin geliştirilmesi hedefleniyor.

Protokol çerçevesinde sektör paydaşları arasında bilgi paylaşımının artırılması, dijital ticaret alanındaki yetkinliklerin geliştirilmesi, yeni ticari bağlantıların kurulması ve Türkiye'nin küresel e-tica-



TİM ve ETİD arasında imzalanan iş birliği protokolüyle, Türk ihracatçılarının küresel dijital pazarlardaki rekabet gücünü artıracak yeni dönem resmen başladı.

ret ekosistemindeki etkinliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirilecek. Bu kapsamda IGEXX'in; üreticiler, ihracatçılar, küresel pazaryerleri, lojistik şirketleri, teknoloji sağlayıcıları, dijital ödeme kuruluşları ve e-ticaret profesyonellerini bir araya getirerek yeni iş birliklerinin önünü açan stratejik bir platform haline gelmesi amaçlanıyor.



Türkiye'nin e-ihracat vizyonuna uluslararası platform

"Beyond Borders" temasıyla ikinci kez gerçekleştirilecek İstanbul Global E-Export Summit, Türkiye'nin e-ihracat alanındaki uluslararası açılımını güçlendirecek önemli etkinliklerden biri olarak öne çıkıyor. İlk yılında 3 binin üzerinde katılımcıya ev sahipliği yapan IGEXX kapsamında 900 şirket, 33 küresel pazaryeri ve sektörün önde gelen temsilcileri bir araya gelirken, 2 bini aşkın B2B görüşme gerçekleştirildi. Zirvede 1 milyar doların üzerinde ticaret hacmi oluşturularak Türkiye'nin dijital ihracat potansiyeline dikkat çekildi. 2026 yılında ise etkinliğin 60'tan fazla ülkeden 6 binin üzerinde katılımcıya ağırlaması, 40 küresel pazaryerini Türk ihracatçılarıyla buluşturması ve 2 bin 500'ün üzerinde ikili iş görüşmesine ev sahipliği yapması hedefleniyor.

TİM ve ETİD arasında gerçekleştirilen iş birliğinin, Türk ihracatçıların dijital dönüşüm sürecini hızlandırması, küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırması ve Türkiye'nin katma değerli ihracat hedeflerine önemli katkılar sunması bekleniyor.

ATB, TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK 7 YILDIZLI TİCARET BORSASI

Adana Ticaret Borsası (ATB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) yeni akreditasyon sistemi kapsamında elde ettiği en yüksek puanla Türkiye'nin ilk ve tek 7 Yıldızlı Ticaret Borsası ünvanını kazandı. Kurumsal yönetim, hizmet kalitesi ve sürdürülebilir gelişim alanlarındaki performansı ile Türkiye genelindeki oda ve borsalar arasında zirveye yerleşen ATB, başarısını Ankara'da düzenlenen 2026 Akreditasyon Sertifika Töreni'nde aldığı belgeyle tescilledi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın katılımıyla gerçekleştirilen törende, 7 Yıldızlı Akreditasyon Belgesi; ATB Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Bilgiç, Genel Sekreter T. Gökhan Öztürk ve Akreditasyon Sorumlusu Dr. Kenan Boyacı'ya takdim edildi.

ATB Başkanı Şahin Bilgiç, elde edilen başarının uzun yıllara dayanan kalite anlayışı ve sürekli gelişim vizyonunun sonucu olduğunu belirterek, "Bu ünvan, güçlü kurumsal yapımızın ve üyelerimize dünya standartlarında hizmet sunma kararlılığımızın en somut göstergesidir. 7 yıldız, Adana'ya, üyelerimize ve Türk tarım ticaretine verdiğimiz sözün karşılığıdır." dedi.



Yeni akreditasyon sisteminin; hizmet kalitesi, dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, e-ticaret, AR-GE, inovasyon, tedarik zinciri yönetimi ve sosyal sorumluluk gibi alanlarda değerlendirdiğine dikkat çeken Bilgiç, alınan belgenin ATB'nin geleceğe hazır, değişimi yöneten ve üyelerine katma değer üreten örnek bir kurum olduğunun göstergesi olduğunu ifade etti.

Bilgiç, akreditasyon sürecini kurumsal gelişimin temel unsurlarından biri olarak gördüklerini vurgulayarak, üyelerin beklentilerine uygun projeler üretmeye ve Adana'nın tarım ile ticaretine daha güçlü katkı sunmaya devam edeceklerini söyledi.

Turkish Cargo ile yüzde 34 taşıma avantajı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Türk Hava Yolları'nın hava kargo markası Turkish Cargo arasındaki iş birliği yedinci kez yenilenerek ihracatçılara önemli bir lojistik avantaj sağlandı. Yenilenen protokol kapsamında Türk ihracat ürünleri, 31 Ekim 2026 tarihine kadar 30 ülkede yer alan 49 destinasyona yüzde 34 indirimli hava kargo tarifesiyle ulaştırılabilecek. İmza töreninde konuşan TİM Başkanı Mustafa

Gültepe, küresel pazarlarda rekabet gücünün artırılmasında uygun maliyetli hava kargo taşımacılığının stratejik bir rol üstlendiğini vurguladı. Son 10 yılda Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 78, hava kargo ile gerçekleştirilen ihracatının ise yüzde 150 arttığını belirten Gültepe, önceki altı iş birliği protokolü sayesinde yaklaşık 11 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini ifade etti. Gültepe, genişletilen

destinasyon ağı ve sağlanan maliyet avantajının ihracatçılara yeni pazarlara erişimde önemli katkılar sunacağını söyledi.

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Murat Şeker ise Türk ihracatçısının küresel pazarlara erişimini kolaylaştırmayı öncelikleri arasında gördüklerini belirtti. Yenilenen kampanya ile Çin, Hindistan, Endonezya, Vietnam, Pakistan ve ABD gibi stratejik pazarlara ürünlerin rekabetçi maliyetlerle ulaştırılabileceğini ifade eden Murat Şeker, bu iş birliğinin hem üreticilere yeni ticaret fırsatları yaratacağını hem de Türkiye'nin ihracat hedeflerine katkı sağlayacağını dile getirdi.

Protokol; genel kargo, bozulabilir ürünler, farmasötik ürünler ile balık, et, meyve ve sebze sevkiyatlarını kapsıyor. Sağlanan indirimli taşıma imkanının, özellikle zaman hassasiyeti yüksek ürün gruplarında ihracatçıların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırması bekleniyor.



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 OPSA GROUP

ENERJİNİN AVM'Sİ

TRANSFORMATÖRLER

- **Güç Transformatörleri**
1000 MVA / 1000 kV
- **Yağlı Tip Dağıtım Transformatörleri**
25 kVA - 31,5 MVA / 36 kV
- **Kuru Tip Dağıtım Transformatörleri**
250kV / 30 MVA / 52 kV

UÇTAN UCA ÜRETİM

YÜKSEK GERİLİM ANAHTARLAMA ÜRÜNLERİ

- **Hava Yalıtımlı Metal Enclosed Hücreler**
36 kV / 630A - 1250A
- **Monoblok Beton Köşk**
- **SF6 Gazlı Kesici ve Ayırıcılar**

