

## “HER AY ÇİFT HANELİ BÜYÜMELİYİZ”

Bölgesel İhracat Buluşmaları etkinliği kapsamında AKİB üyesi ihracatçılarla Mersin’de bir araya gelen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, 2028 yılı için 375 milyar dolar mal ihracatı ve 200 milyar dolar hizmet ihracatı ile toplamda 575 milyar dolar hedef belirlediklerini vurguladı. Gültepe, “Bundan sonraki süreçte, çift haneli, en az yüzde 10 ve üzeri büyümeler elde ederek hedefimize ulaşabiliriz.” dedi.



MUSTAFA GÜLTEPE  
TİM BAŞKANI

FATİH DOĞAN  
AKİB KOORDİNATÖR  
BAŞKANI

TİM TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

AKİB  
Akdeniz İhracatçı Birlikleri

### TİM BÖLGESEL İHRACAT BULUŞMALARI

MERSİN  
26 ŞUBAT 2025

#### ASHİB'DEN HAYVANSAL GIDA DEVLERİNE ÖDÜL

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), 2024'te Kayseri'den en fazla ihracat yapan 10 üyesini ödüllendirdi.

#### HATAYLI MOBİLYACILAR, FAS'A ODAKLANDI

AKAMİB'in UR-GE projesine katılan Hataylı mobilya ve aksesuar üreticileri, Fas'ta 104 ithalatçı firma ile 390'dan fazla iş görüşmesi yaptı.

#### AHBİB GULFOOD'TA ÜRÜNLERİNİ TANITTI

Dubai Gulfood 2025 Fuarı'na Türkiye Gıda İhracatçıları (TGI) çatısı altında katılan AHBİB üyesi firmalar, fuarda yenilikçi ürünlerini tanıttı.

# Adana'dan Dünyaya açılan Teknoloji

Sürdürülebilir bir gelecek için  
Üstün arıtma teknolojilerimiz ve  
enerji çözümlerimizle  
20'ye yakın ülkede faaliyet  
gösteriyoruz.



Daha yaşanabilir bir  
dünya bırakabilmek  
için,

**ENERJİ  
SARFIYATINI AZALTAN  
EKİPMANLAR**

ile  
Karbon Ayak izi'ni  
azaltıyor,

Ölçülebilir ve  
İzlenebilir

**ENTEĞRE ELEKTRİK VE  
OTOMASYON  
ÇÖZÜMLERİ**

ile de  
verimlilik ve  
teknolojiyi birleştiriyoruz.



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



# Hükümetimizden daha fazla destek bekliyoruz

## REFİK ONUR KILIÇER

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



**İ**hracat ailesi olarak ülkemizin kalkınması ve büyümesi için üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle şubat ayında da var gücümüzle çalışmaya devam ettik. Şubat ayındaki 20,8 milyar dolar ihracatın 1,4 milyar dolarlık kısmını Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) olarak bizler gerçekleştirdik ve genel ihracattaki payımız yüzde 7,7 olarak kayıtlara geçti.

## İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİ, DÜNYA TİCARETİNDE YENİ BELİRSİZLİKLERİ DE BERABERİNDE GETİRİYOR.

Bu dönemde en fazla ihracatı İtalya, Irak, Hollanda, Romanya ve Rusya pazarlarına gerçekleştirirken ihracat artışında en yüksek değerlere Yunanistan, İtalya ve Romanya pazarlarında ulaştık. İtalya'ya 148,5 milyon dolar, Irak'a 120,5 milyon dolar, Hollanda'ya 103,3 milyon dolar, Romanya'ya 94,7 milyon dolar ve Rusya'ya 72,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Yunanistan'a yüzde 219 artışla 40,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken İtalya'da yüzde 208 ve Romanya'da yüzde 131 artış oranlarına ulaştık.

AKİB'in şubat ayı ihracatını bağlı Birliklere göre incelediğimizde ise en yüksek değerleri kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinde gerçekleştiren ihracat artışında en yüksek oranları hayvansal gıda, kimya ve hazır giyim sektörlerinde yakaladığımızı görüyoruz. Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 486,5 milyon dolar değer ile ilk sırada gelirken Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 297,6 milyon dolarlık ihracatı ile ikinci, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz 170,7 milyon dolarlık ihracatı ile üçüncü sırada yer aldı. Bu Birliklerimizi sırasıyla, Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birli-

ğimiz 151,1 milyon dolar, Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 94 milyon dolar, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 82,7 milyon dolar, Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 39,8 milyon dolar, Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 31,9 milyon dolarlık ihracatı ile takip etti. Başta Birlik Başkanlarımız ve yönetim kurulları olmak üzere emeği geçen tüm ihracatçılarımıza şükranlarımızı sunuyorum.

Dünya genelinde jeopolitik risklerin ve gümrük duvarlarının yükseldiği, çatışma ve savaşların devam ettiği bir dönemden geçiyoruz. Komşularımız olan Ukrayna ve Rusya'da savaş devam ederken İsrail'in saldırıları şimdilik durmuş gözüküyor. Suriye'deki gelişmeleri de yakından takip ediyoruz. ABD yönetiminin Çin, Avrupa Birliği, Kanada ve Meksika'ya yönelik aldığı ilave gümrük vergisi kararlarının ticaret savaşlarını tetikleyerek dünya ticareti açısından yeni belirsizlikleri de beraberinde getirmesinden endişeliyiz. Ülke içinde maliyetlerimiz hızla artarken kur seviyesinden kaynaklı olarak rekabet avantajımızı önemli oranda kaybetmiş bulunuyoruz. Tüm bu olumsuzluklara rağmen mevcut pazarlardaki kazanımlarımızı korumanın ve yeni pazarlara yönelik çabalarımızı artırmanın gayretini gösteriyoruz. Uluslararası pazarlarda milli katılımlı fuarlardan UR-GE projelerine, ticari heyetlerden pazar araştırmalarına ve ürünlerimizin tanıtımlarına kadar çok yönlü çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor.

Böylesine zorluklarla dolu bu dönemde hükümetimizden ihracat ailesi olarak her zamankinden daha fazla destek bekliyoruz. Hükümetimizin izlemiş olduğu yeni ekonomik programın sonuçlarını önümüzdeki dönemlerde daha fazla almayı umarken ihracat için verilen her desteğin uluslararası pazarlarda elimizi güçlendirerek ihracatta yeni rekorlar kırmamıza vesile olacağını belirtmek isterim.

## AKİBaktüel

### SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına  
Fatih Doğan

### YAYIN KURULU

Veysel Memiş, Saadetin Çağan,  
Gürkan Tekin, Yüksel Akgöl,  
Ferhat Gürüz, Fuat Tosyalı,  
R. Onur Kılıçer

### SORUMLU

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ  
Mehmet Ali Erkan

### YÖNETİM YERİ

AKİB Limonluk Mah. 2433 Sok.  
No: 4 33120  
Yenişehir / MERSİN  
Tel: (0324) 325 37 37  
Faks: (0324) 325 41 42  
Web: www.akib.org.tr  
e-posta: info@akib.org.tr

### YAYIM

**NAR PR**

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim  
Danışmanlık Ltd. Şti.

### YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt  
senyurt@narprmedya.com

### EDİTÖR

Nadide Akın  
Bünyamin Yıl  
narpr@narprmedya.com

### İLETİŞİM

Reşatbey Mah. Atatürk Cad.  
Gen İş Merkezi Bina No:22 Kat:2  
No:203(6) Seyhan/ADANA  
Tel : (0322) 606 54 59-79  
e-posta: narpr@narprmedya.com

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

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

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

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

## AKİB'İN ŞUBAT AYI İHRACATI 1,4 MİLYAR DOLAR

### 7 > Değerlendirme



### 10 > Haber

KAYSERİLİ ÇELİK KAPI  
ÜRETİCİLERİNDEN  
ÖZBEKİSTAN'A  
ÇIKARMA



### 12 > Haber

İHRACATÇIYA  
AKADEMİK EĞİTİM  
DESTEĞİ

### 13 > Haber

E-KOLAY İHRACAT  
PLATFÖRÜ İLE  
KÜRESEL PAZARLARA  
HIZLI ERİŞİM

### 15 > Haber

TÜRKİYE'NİN  
E-İHRACATTA 2025  
HEDEFİ 8 MİLYAR  
DOLAR

### 16 > Haber

TÜRKİYE-VENEZUELA  
DOSTLUĞU 2025'TE  
ÇİFTE FUARLA  
GÜÇLENECEK

### 20 > Haber

KAYSERİ TİCARET  
ODASI, 2025'İ "İHRACAT  
YILI" İLAN ETTİ

### 22 > Aktüel Haber

ADANA'NIN KAHVE  
KOKULU TARİHİ:  
SEYHAN KAHVE EVİ



### 30 > Haber

ARBEL GRUP, UZAK DOĞU VE RUSYA  
PAZARLARINA ODAKLANDI



### 32 > Haber

ÇATALBAŞ  
ELEKTRİK İÇİN  
2025 YATIRIM YILI

### 36 > Araştırma

İTALYA'DA İHRACAT  
POTANSİYELİ  
96 MİLYAR DOLAR



### 39 > Haber

VOLTGO, GO40 İLE  
ELEKTRİKLİ ARAÇ  
ŞARJINDA ÇİTAYI  
YÜKSELTTİ

# KIVANÇ

---

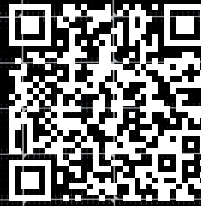
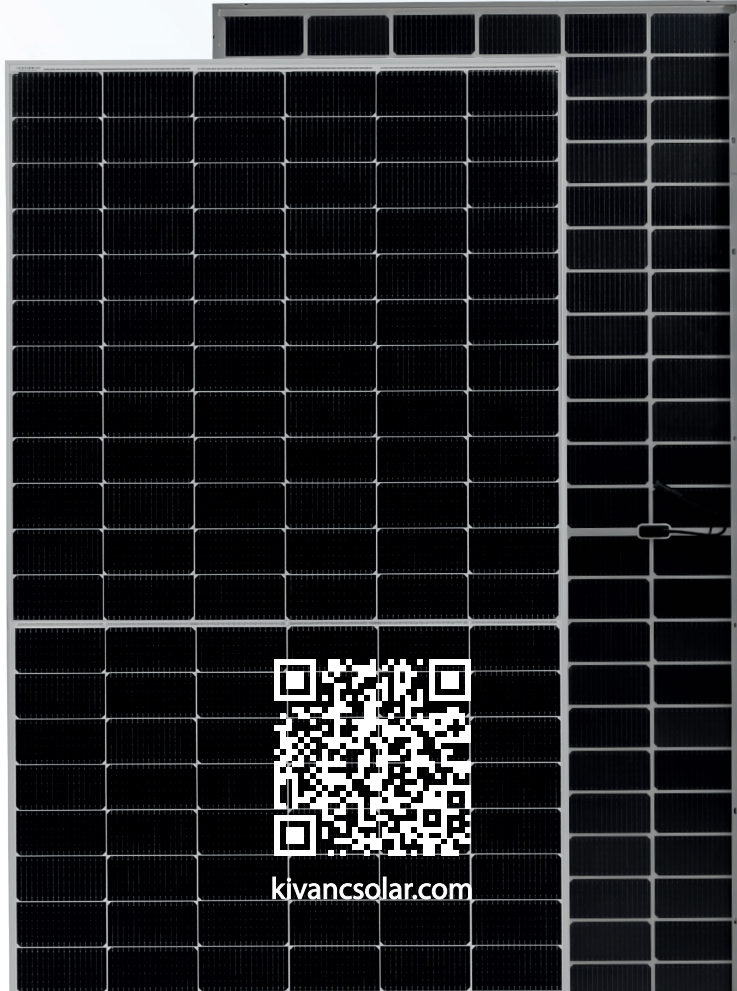
## ENERJİ

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

Yeni Nesil Teknoloji

# TOPCON

## 585-600 W



kivancsolar.com



# TÜRKİYE'NİN ŞUBAT AYI İHRACATI 20,8 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Türkiye, şubat ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1,5 düşüşle 20,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Gerilemede hava koşullarının yanı sıra şubat ayının 28 gün olması da etkili oldu. Yılın ilk 2 ayında ülke geneli ihracat yüzde 2,1 artışla 41,9 milyar dolar düzeyine ulaştı.

Şubat ayı dış ticaret rakamları Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da açıklandı.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, kararlılıkla uygulanan ekonomik programın olumlu sonuçlarını almaya devam ettiklerini belirterek 2024 yılındaki büyümede net mal ve hizmetler ihracatının katkısının 1,1 puan olduğunu söyledi. Bakan Bolat, faiz oranlarındaki gerilemeyle yatırımların daha da hızlanacağına inandıklarını dile getirdi. ABD yeni yönetiminin Çin, Avrupa Birliği, Kanada ve Meksika'ya yönelik aldığı ilave gümrük vergisi kararlarına işaret eden Bolat, bu uygulamaların ticaret savaşlarını tetiklediğini, dünya ticareti açısından belirsizliğe neden olduğunu vurguladı.

## "Takvim etkileri aylık rakamları etkileyebilir"

Bakan Bolat, şubat ayı ihracat rakamlarına ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Şubat ayı ihracatı 20 milyar 800 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Şubat zor bir aydı; kar, don, buz nedeniyle kara yolları kapandı. Önemli olan takvim etkisiydi. Geçen yıl şubat ayı 29 çekmişti, bu yıl 28 günlük şubat ayımız oldu. Şubata 900 milyon dolar eksiyle başladık. Geçen yıl 21

milyar 91 milyon dolar olduğunu düşündüğümüzde, Şubatta 314 milyon dolarlık azalma söz konusu oldu. Şubat 2024, 28 gün olsaydı, ihracatımız 19,9 milyar dolar olacaktı. Biz 1 milyar dolarlık artışla şubat ayında yüzde 5'lik rekor ihracat açıklaması yapacaktık. Bu tür takvim etkileri her dönem olabiliyor. Takvim etkileri aylık rakamları etkileyebilir."

Bakan Bolat, Şubat 2025 itibarıyla son 12 aylık dönemde ihracatın 262,7 milyar dolar olarak gerçekleştiğini, mal ihracatında da son 1 yılda yüzde 1,5'lik artış sağlandığını bildirdi.

## "Dış talepteki daralma ve rekabet gücündeki kayıplar ihracatı olumsuz etkiliyor"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise Türkiye'nin şubat ayı ihracatını detaylandırdı. Gültepe, en sağlıklı büyümenin üretim ve ihracatla olduğuna inandıklarını vurgulayarak sanayicinin yatırım istahının yüksek olmasına rağmen dış talepteki daralma ve rekabet gücündeki kayıpların ihracatı olumsuz etkilediğini ifade etti.

Şubat ayının 20,8 milyar dolar ihracatla tamamlandığını tekrarlayan Başkan Gültepe, ihracatın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 eksiye, iki aylık ihracatın ise 41,9 milyar dolarla geçen yılın yüzde 2,1 üstünde olduğunu belirtti.

Başkan Gültepe, şubat ayında yaklaşık 9 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirildiğinin tahmin edildiğini belirterek şu bilgileri paylaştı: "Sektörlere baktığımızda, otomotiv, 3 milyar dolarlık ihracatla liderliğini sürdürüyor. Kimyevi maddeler ve mamulleri 2,5 milyar dolar, hazır giyim ve konfeksiyon 1 milyar 360 milyon dolar, elektrik-elektronik 1,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. İhracatını en çok artıran sektörler baktığımızda, mücevher 381 milyon dolar, savunma ve havacılık sanayi 134 milyon dolar, demir ve demir dışı metaller 39 milyon dolarla öne çıktı. Geçen ay mücevherde 862 milyon dolarlık, savunma ve havacılıkta 434 milyon dolarlık ihracata ulaşmasaydık kaybımız biraz daha fazla olacaktı."

Şubatta en çok ihracat yapılan ülkelerin Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak şeklinde sıralandığını bildiren Gültepe, "44 ülkede yüzde 50'nin, 77 ülkede yüzde 10'un üzerinde artış kaydettik. Genel tabloda 104 ülkeye ihracatımızı artırdık. Ürdün, Portekiz ve Malezya'ya ihracatta rekor kırdık." dedi.

41,9  
MİLYAR  
DOLAR

TÜRKİYE'NİN  
2025 YILI  
OCAK-ŞUBAT  
DÖNEMİ  
İHRACATI

# AKİB'İN ŞUBAT AYI İHRACATI 1,4 MİLYAR DOLAR

Akdeniz İhracatçı Birlikleri, şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,45 oranında artış sağlayarak 1,4 milyar dolar ihracata imza attı. AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan, ihracat hacmi artışında Yunanistan, İtalya ve Romanya pazarlarında üç haneli rakamlara ulaştıklarını açıkladı.

**A**kdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Fatih Doğan, şubat ayında 1,4 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. Yılın ikinci ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1,45 oranında artış sağladıklarını belirten Başkan Fatih Doğan, en yüksek ihracat değerlerini İtalya, Irak ve Hollanda pazarlarında elde ederken ihracat hacmi artışında Yunanistan, İtalya ve Romanya pazarlarında üç haneli rakamlara ulaştıklarını bildirdi.

## "Avrupa, Asya ve Afrika'da yeni fırsatlar aramalıyız"

Şubat ayında Türkiye'nin 20,8 milyar dolarlık ihracatına AKİB olarak yüzde 7,7 oranında destek verdiklerini belirten Başkan Fatih Doğan, ABD Başkanı Donald Trump'ın görev gelmesinin hemen ardından uygulamaya koyduğu ilave gümrük vergisi kararlarının dünya ticaretinde korumacılığın artmasına ve küresel ekonomide belirsizliklerin derinleşmesine yol açtığını, ortaya çıkan konjonktürün Türkiye'nin dış ticaretine de olumsuz yansımaları olabileceğini söyledi. Doğan, küresel ticarete artan korumacılık karşısında ihracatçıların Avrupa, Asya ve Afrika'da yeni fırsatlar arayarak riskleri azaltması gerektiğini vurguladı. Doğan, ayrıca rekabet gücünü artırmak için inovatif ve katma değerli ürünler geliştirilmesi, markalaşmaya, e-ihracata ve dijitalleşmeye yatırım yapılması gerektiğini de belirtti.

**2,89**  
MİLYAR  
DOLAR

AKİB'İN  
2025 YILI  
OÇAK-ŞUBAT  
DÖNEMİNDEKİ  
İHRACATI

Başkan Fatih Doğan, son 12 aylık dış satım performansında yüzde 5 artışla 17,4 milyar dolar seviyesine ulaştıklarını bildirdi.

## "Hayvansal gıda, kimya ve hazır giyim sektörlerinde ihracat hacmimiz arttı"

Şubat ihracatını bağlı Birliklere göre değerlendiren Doğan, söz konusu dönemde en yüksek değerlere kimya, demir-çelik ve yaş meyve sebze sektörlerinde ulaştıklarını, ihracat hacminde hayvansal gıda, kimya, hazır giyim sektörlerinde anlamlı artışlar kaydettiklerini bildirdi. Doğan, "Yılın ikinci ayında Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 486,5 milyon dolar değer ile ilk sırada yer aldı. İkinci sıradaki Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 297,6 milyon dolar, üçüncü sıradaki Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz 170,7 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Yine şubat ayında Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 151,1 milyon dolar, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 94 milyon dolar, Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 82,7 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 39,8 milyon dolar, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 31,9 milyon dolar ihracat değerine ulaştı." diye konuştu.

## "İhracat hacmi artışında en güçlü performansı Yunanistan'da gerçekleştirdik"

AKİB'in şubat ayındaki ihracat performansını ülkelere göre ele alan Başkan Fatih Doğan, şunları söyledi: "Yılın ikinci ayında en fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde ilk üç sırada İtalya, Irak ve Hollanda yer aldı. İtalya'ya yüzde 208 artışla 148,5 milyon dolar, Irak'a 120,5 milyon dolar ve Hollanda'ya 103,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Şubat ayında ihracat hacminde en güçlü artışları yakaladığımız ülkeleri incelediğimizde Yunanistan, İtalya ve Romanya öne çıktı. Söz konusu dönemde Yunanistan'da yüzde 219 artışla 40,1 milyon dolar, yüzde 131 artış ve 94,7 milyon dolar değer ile Romanya pazarlarında yakaladık."



# KAYSERİ'NİN HAYVANSAL GIDA DEVLERİ ÖDÜLLENDİRİLDİ

2024 yılında yüzde 20 artışla 381,8 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), bu performansına en güçlü desteği veren Kayserili 10 üyesini ödüllendirdi. Kayseri'nin hayvansal gıda ihracatında ilk üç sırada Kaytaş Kayseri Tavukçuluk, Kardeşler Sakatat Gıda ve Babadağ Hayvancılık Gıda yer aldı.

Türkiye'nin 2024 yılındaki 3,86 milyar dolarlık hayvansal gıda ihracatına 381,8 milyon dolar düzeyinde destek veren Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), bu performansına en güçlü desteği veren Kayserili üyelerini ödüllendirdi. 2024 yılında hayvansal gıda ihracatında 7,2 milyon dolar değere ulaşan ASHİB üyesi Kayserili firmaların temsilcileri, başarı plaketlerini ASHİB Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Akgöl ve Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz'ın elinden aldı.

ASHİB Kayseri İstişare Toplantısı, 22 Şubat 2025 tarihinde Crowne Plaza Otel'de gerçekleştirildi. Etkinlikte bölge-

deki hayvansal gıda ihracatçısı firmaların uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunlar ele alındı. Toplantının gündeminde, yumurta sektörünün yüksek maliyetler nedeniyle uluslararası rekabette zorlanması, kanatlı eti sektöründe yaşanan kuş gripi salgınının ihracata etkileri ve Suriye'ye ihracatta karşılaşılan gümrük vergileri gibi önemli konular yer aldı. Sektör temsilcileri, mevcut sorunların çözümü için ilgili mercilerle iş birliği yapılması gerektiğini vurguladı. Katılımcılar, ihracatın sürdürülebilirliği için sektörel desteklerin artırılması, uluslararası rekabet gücünü artıracak önlemler alınması ve pazar çeşitliliğinin sağlanması konularında görüş birliğine vardı.



**"İstişare, ortak akılla doğruyu bulmanın en güçlü yolu"**

ASHİB Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Akgöl, konuşmasında istişare kültürünün önemini vurguladı. İstişarenin bireysel düşüncenin ötesine geçerek ortak aklın gücünü ortaya çıkaran bir mekanizma olduğunu belirten Başkan Yüksel Akgöl, "İstişare, aklın tek başına göremediğini ortak zihinle aydınlatan, doğruyu bulmanın en güçlü yoludur. Farklı görüşlerin bir araya gelmesiyle oluşan sinerji, sadece mevcut sorunlara çözüm üretmekle kalmaz, aynı zamanda yenilikçi ve sürdürülebilir stratejilerin geliştirilmesine de zemin hazırlar. Bu anlayışı benimseyen Birliğimiz, sektörümüzün büyümesi, güçlenmesi ve ülkemize daha fazla döviz kazandırmak için çalışmalarını sürdürüyor." dedi.

Kayseri'nin köklü üretim kültürü ve güçlü ticaret ağıyla Türkiye'nin hayvansal gıda sektöründe lokomotif şehirlerinden biri olarak öne çıktığını vurgulayan Başkan Yüksel Akgöl, "Başta sucuk ve pastırma olmak üzere et ve et ürünleri ile



ASHİB Başkanı Yüksel Akgöl ve Yönetim Kurulu Üyeleri, etkinliğin sonunda Kayserili firmaların temsilcileriyle anı fotoğrafı çekti.





ASHİB üyeleri arasında 2024 yılında Kayseri'den en fazla ihracat gerçekleştiren birinci firma Kaytaş Kayseri Tavukçuluk San. Tic. A.Ş. oldu.

anılan Kayseri ilimiz, süt ve süt ürünleri ile yumurta üretiminde de ülkemizin en önemli üretim merkezleri arasında bulunuyor. Kayseri'nin katma değeri yüksek hayvansal gıda üretimini ve üyelerimizin uluslararası pazarlarda rekabetçiliğini artırmak için üzerimize düşen sorumluluğu en iyi şekilde yerine getirmek için gayret gösteriyoruz." diye konuştu.

### "Hayvansal gıda sektörü 2024 yılında önemli başarılarla imza attı"

Türkiye genelinde su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü ile ASHİB'in 2024 yılındaki ihracatını değerlendiren Başkan Yüksel Akgöl, 262 milyar dolarlık ülke ihracatına su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörünün yüzde 1,7 oranında destek verdiğini söyledi.

Küresel ticarete jeopolitik risklerin enerji krizlerinin ve enflasyonist baskıların hâkim olduğu dönemde hayvansal gıda ihracatında önemli başarılarla imza attıklarını kaydeden Başkan Yüksel Akgöl, "Ülke geneli sektör ihracatımız 2024 yılında 3,86 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Bir önceki yıla kıyasla ihracat performansımızı yüzde 10,8 oranında artırma başarısı gösterdik. Aynı dönemde ASHİB olarak yüzde 20 artışla 381,8 milyon dolar ihracata imza attık. Sektörümüz, Türkiye'nin ihracat vizyonuna değer katan performansı ile uluslararası pazarlarda güçlü konumunu pekiştirdi." dedi.



ASHİB üyeleri arasında 2024 yılında Kayseri'den en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci firma Kardeşler Sakatat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. oldu.

ASHİB'in sektör ihracatındaki payının yüzde 11 olduğunu ifade eden Başkan Yüksel Akgöl, bu orana Kayserili hayvansal gıda ihracatçıların desteğinin yüzde 2 düzeyinde gerçekleştiğini aktardı. Başkan Yüksel Akgöl, Kayseri'nin 2024 yılındaki hayvansal gıda ihracatında ilk üç sırada kuş ve kümes hayvanları yumurtaları, bağırsak ve peynir altı suyu ürünlerinin bulunduğunu belirtti.

### "ASHİB olarak bölge ihracatımızı artırmak yegâne hedefimiz"

Başkan Yüksel Akgöl, şunları söyledi: "İhracatımızın artması için çalışmak Birliğimizin yegâne hedefidir. İşte bu sebeple, ihracatımızı geliştirme yolunda Birliğimizce gerçekleştirilen çalışmalar arasında çok önemli bir yeri olduğunu düşündüğümüz faaliyetimiz yetki alanımızda bulunan illerde gerçekleştirdiğimiz istişare toplantıdır. Bu toplantılarımızı belirli aralıklarla ve yetki alanımızdaki illerde düzenleyerek ihracatçılarımızın sorunlarını tespit etmek, yetkili mercilere ulaştırmak ve bu sorunların çözüme ulaşmasını sağlamak en büyük görevlerimizden biridir. 2025 yılı istişare toplantılarımızın ilkinin, üretim ve ticaretin kalbinin attığı Kayseri'de başlattık. Bu anlamlı buluşmada, siz değerli ihracatçılarımızın karşılaştığı sorunları dinlemek, çözüm yollarını birlikte değerlendirmek ve ihracatımızın önündeki engelleri kaldırmak adına Birliğimizin tüm imkânlarını seferber etmeye hazırız. ASHİB olarak, ihracatçılarımızın sorunlarını en yüksek mercilere taşımak, çözüm süreçlerini hızlandırmak ve sektörümüzü daha güçlü bir geleceğe taşımak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."



2024 yılında Kayseri'den en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü firma Babadağ Hayvancılık Gıda Tarım Nakliyat Turizm Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. oldu.

### En fazla hayvansal gıda ihraç eden Kayseri firmaları

ASHİB Kayseri İstişare Toplantısı'nın son bölümünde 2024 yılında Kayseri'den en fazla ihracat yapan 10 firmanın temsilcilerine ödül plaketi ve teşekkür sertifikaları takdim edildi. ASHİB Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Akgöl, Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Kayserili üyelerini tebrik edip başarılarının devamını diledi. Kayseri'den en fazla ihracat yapan ASHİB üyesi firmalar listesinde şu firmalar sıralandı: Kaytaş Kayseri Tavukçuluk San. Tic. A.Ş., Kardeşler Sakatat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti., Babadağ Hayvancılık Gıda Tarım Nakliyat Turizm Sanayi ve Tic. Ltd. Şti., MOT Hayvancılık Deri Gıda Dış Tic. A.Ş., Birtan Soğutma Sistemleri Sanayi Ticaret Ltd. Şti., Kayseri Yem Sanayi Tic. A.Ş., Azra Sakatat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti., Başyazıcıoğlu Et ve Gıda San. Tic. A.Ş., Fazlıoğlu Et ve Et Ürünleri Gıda San. Tic. A.Ş., Etaş Afyon Tavukçuluk İnş. Taah. San. Tic. Ltd. Şti.



# KAYSERİLİ ÇELİK KAPI ÜRETİCİLERİNDEN ÖZBEKİSTAN'A ÇIKARMA

Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB), Kayserili çelik kapı üreticilerinin uluslararası rekabetçiliğini geliştirmek amacıyla Özbekistan'a yönelik pazarlama faaliyeti gerçekleştirdi.

Türkiye'nin çelik kapı ihracatında yüzde 62 paya sahip olan Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB), çelik kapı üretiminde ve ihracatında söz sahibi firmaların kümelendiği Kayseri'de hayata geçirdiği uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi projesi (UR-GE) kapsamında Türk Cumhuriyetleri'ne odaklandı. ADMİB üyesi çelik kapı üreticileri, Kayseri İli Çelik Kapı ve Yan Sanayi Ürünleri UR-GE Projesi kapsamında 24-27 Şubat 2025 tarihleri arasında Özbekistan'a yönelik Yurt Dışı Pazarlama Faaliyeti gerçekleştirdi. Özbekistan'ın başkenti Taşkent'e çıkarma yapan Kayserili çelik kapı üreticileri, ülkenin önde gelen ithalatçı firmalarının temsilcileriyle B2B görüşmeleri gerçekleştirerek yeni iş bağlantıları elde etme fırsatı buldu.

## Özbekistan, ihracatta hedef ülkeler arasında yer alıyor

Ticaret Bakanlığının 2025 Yılı İhracatta Hedef Ülkeler Listesi'nde bulunan 55 ülkeden biri olan Özbekistan, inşaat sektöründe büyük bir gelişim sürecinden geçerken hızla büyüyen konut projeleriyle de çelik kapı talebini her geçen gün artırıyor. Diğer yandan, ülkenin son 10 yılda Kayseri Çelik Kapı Kümesi'nden yaptığı ithalatın üç kattan fazla artmış olması Türk üreticiler için yeni fırsatlar sunuyor. Bu kapsamda ADMİB'in

gerçekleştirdiği etkinlik, Türk firmaların Özbekistanlı iş ortaklarıyla doğrudan temas kurmasına ve somut iş bağlantıları geliştirmesine olanak sağladı.

## Özbekistan'ın 2024 yılı toplam dış ticaret hacmi 65,9 milyar dolar

2024 yılı verilerine göre Özbekistan'ın dış ticaret hacmi bir önceki yıla göre yüzde 3,8 artarak 65 milyar 934 milyon dolar oldu. Geçen yıl ülkenin ihracatı 2023'e kıyasla yüzde 8,4 artarak 26 milyar 948 milyon 200 bin, ithalatı da yüzde 0,8 artarak 38 milyar 985 milyon 800 bin dolara ulaştı. Söz konusu dönemde 200'e yakın ülkeyle ticari ilişkileri bulunan Özbekistan'ın dış ticaret açığı ise 2024'te 12 milyar 37 milyon 600 bin dolar olarak kayıtlara geçti.

Geçen yıl ülke ihracatında altın yüzde 27,8, hizmetler sektörü yüzde 26,7, sanayi ürünleri yüzde 15,6, gıda ve hayvancılık yüzde 8,1, kimyasal ürünler yüzde 6,3; ithalatında ise binek araç, makine ve teçhizatlar yüzde 34,6, sanayi ürünleri yüzde 15,5, kimya ürünleri yüzde 12, gıda ve hayvancılık yüzde 9,5 pay aldı. Özbekistan'ın 2024'te en fazla ticaret yaptığı ülkeler arasında yüzde 18,9'luk payla Çin Halk Cumhuriyeti ilk sırada yer alırken bu ülkeyi yüzde 17,6 ile Rusya, yüzde 6,5 ile Kazakistan, yüzde 4,5 ile Türkiye ve yüzde 3 ile Güney Kore izledi.

## Türkiye ile Özbekistan arasındaki dış ticaret hacmi yüzde 7 azaldı

Türkiye, geçen yıl yüzde 5'lik payla Özbekistan'ın dördüncü ticari ortağı olarak kayıtlara geçti. 2023'te 3,1 milyar dolar olan ikili dış ticaret hacmi, 2024'te yüzde 7 düşüşle 2,9 milyar dolar olarak hesaplandı. 2024'te Özbekistan'ın Türkiye'ye ihracatı yüzde 7,4 azalarak 1,2 milyar, Türkiye'den ithalatı da yüzde 6,8 azalışla 1,8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

*Özbekistan'da hızla büyüyen konut projelerini dikkate alan Kayserili çelik kapı ihracatçıları, B2B etkinliğinde yeni bağlantılar kurma fırsatı yakaladı.*



# HATAYLI MOBİLYACILAR FAS'TA 104 FİRMA İLE GÖRÜŞTÜ

Hataylı mobilya ve aksesuar üreticileri, Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin (AKAMİB) düzenlediği UR-GE Projesi kapsamında Fas'ta 104 ithalatçı firma ile 390'dan fazla iş görüşmesi yaparak yeni bağlantılar kurdu. AKAMİB Başkanı Kılıçer, Fas'ın en büyük ikinci mobilya tedarikçisi olan Türkiye'nin 100 milyon doları aşan ihracat tutarını artırmayı hedeflediklerini vurguladı.



*Hataylı mobilya ve aksesuar üreticileri, etkinlik kapsamında Fas'ın büyük ölçekli mobilya firmalarını ziyaret ederek incelemelerde bulundu.*

**H**atay'ın mobilya ve aksesuarlar üreten firmaları, yeni iş bağlantıları kurmak için Fas'ın yolunu tuttu. Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin (AKAMİB) Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla 17-21 Şubat 2025 tarihlerinde düzenlediği "Hatay Mobilya ve Aksesuarları UR-GE Projesi" kapsamında Türk firmalar, 104 Faslı ithalatçı firma ile 390'ın üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

UR-GE projesini değerlendiren AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı Onur Kılıçer, "Fas, mobilya ve aksesuarları özelinde önemli bir pazarımız. 100 milyon doları aşan ihracatımızla Fas'ın ithalatından yüzde 15 pay alıyoruz. Çin'in ardından Fas'ın en fazla ithalat yaptığı ülke konumundayız. Fas ise ilgili sektörümüzün ihracatında yüzde 2'lik payıyla 12'nci sırada yer alıyor. Amacımız, Fas'ın ithalatından aldığımız payı gelişen güçlü ilişkilerimizin katkısıyla artırmak" dedi.

## "Hedefimiz, sorumluluk bölgemizdeki illerin ihracatını pazar ve müşteri çeşitliliğiyle artırmak"

AKAMİB'in iştirak alanında yer alan illerin ihracatını artırmaya odaklandıklarını kaydeden Başkan Kılıçer, "Bunun için pazar ve müşteri çeşitliliği sağlayamaya çalışıyoruz. Yaklaşık 36 milyon dolarlık mobilya ve aksesuarları ihracatına sahip olan Hatay ilimizin üreticilerini yeni pazarlarla buluşturuyor, var oldukları pazarlarda da yeni bağlantılar kurmalarını amaçlıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz UR-GE faaliyetlerimizin önümüzdeki yıllarda hem üye firmalarımıza hem ihracat rakamlarımıza net katkı sağlayacağına inanıyoruz." diye konuştu.

Program kapsamında Fas'ın ithalatçı firmalarıyla bir araya gelen heyet, Fas'ta yerleşik olan Kitea ve Mobilium mağazalarının yanı sıra, Boulevard Ghandi ve Maarif caddelerinde yer alan ithalatçı mobilya firmalarını da ziyaret ederek ürünleri yerinde inceleme fırsatı buldu. Hataylı mobilya ihracatçıları, etkinlik

kapsamında Türkiye'nin Kazablanka Ticaret Müşaviri Burcu Özgürlü Çolak ile bir araya gelerek Fas'ta mobilya sektöründe yaşanan gelişmeleri istişare etti.

## Fas'ın mobilya ithalat hacmi yıllık 400 milyon dolar düzeyinde

Mobilya sektöründe hızla gelişen bir pazar olarak gösterilen Fas, ithalat yoluyla iç talebi karşılıyor. Ülkenin ekonomik büyümesi, artan konut projeleri, otel yatırımları ve turizm sektöründeki genişlemeler mobilya talebini artıran temel unsurlar arasında yer alıyor. 2025 yılında mobilya ithalat hacminin 400 milyon dolara ulaşması beklenen Fas'ta ahşap mobilyalar, otel ve ofis mobilyaları ile mutfak ve banyo üniteleri ithal edilen ürünler arasında önemli bir yer tutuyor. Fas'ın mobilya sektöründe en önemli tedarikçileri arasında Çin, Türkiye, İspanya, Fransa, İtalya ve Almanya bulunuyor.

*Hataylı mobilya ve aksesuar üreticileri, Faslı ithalatçı firmalarla ikili iş görüşmelerinde yeni ticaret köprüleri kurdu.*





*İhracat Akademisi, yenilikçi ihracat modellerinin geliştirilmesi, uluslararası ticaretin dijitalleştirilmesi ve küresel pazarlarda rekabet gücünün artırılması için bir platform oluşturacak.*

Bolat, "Yaklaşık 1,5-2 ay gibi bir sürede ülkemizin ekonomisini daha da büyütecek, geliştirecek ve ihracatçı ordusuna inşallah yeni neferler kazandıracacağız." ifadesini kullandı.

# İHRACATÇIYA AKADEMİK EĞİTİM DESTEĞİ

Ticaret Bakanlığı, üniversitelerle iş birliği içinde başlattığı İhracat Akademisi ile ihracat ekosistemini güçlendirmeyi ve ihracatçı sayısını 180 binden 300 bine çıkarmayı hedefliyor.

Ticaret Bakanlığı, ihracat ekosisteminin insan kaynağı altyapısını güçlendirmek ve yeni ihracatçılar kazandırmak amacıyla Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ve üniversitelerin iş birliği ile İhracat Akademisi'ni açtı. Marmara Üniversitesi ve Ankara Üniversitesi'nde başlayan program kapsamında Ticaret Bakanlığı'nın uzmanları, sektörün alanında isim yapmış profesyonelleri ve öğretim üyelerinin oluşturduğu güçlü kadro, ihracatın tüm süreçleri ile ilgili eğitimler verecek. Akademi kapsamında, ihracatta pazar araştırması yöntemleri ve stratejilerinden ihracat mevzuatına, uluslararası pazarlama ve markalaşmadan gümrük uygulamalarına, ihracatın finansmanından ödeme ve teslim şekillerine kadar her konunun dâhil edildiği ihracat derslerinin yanı sıra e-ihracat, devlet destekleri, Dahilde İşleme Rejimi (DİR) ve destek yönetim sistemine yönelik eğitimlerle mezunlar yetiştirilecek.

## "Amacımız, ihracatçı sayısını 300 bine ulaştırmak"

İhracat Akademisi Birinci Dönem Açılış Programı ve İlk Ders Buluşması Programı'na katılan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, ülke genelinde 180 bin ihracatçı bulunduğunu belirterek bu sayıyı 300 bine ulaştırmayı hedeflediklerini söyledi.

Bakan Bolat, İhracat Akademisi ile Ticaret Bakanlığı'nın üst düzey yöneticileri, akademisyen hocaları, ihracatçı ailesinin temsilcileri ve ticaret uzmanlarının aktif olarak sunum yapıp ders verecekleri interaktif tecrübeyi, teoriyi ve pratiği birleştiren çok güzel bir program hazırladıklarını belirtti. 90 saatlik programın hafta sonları gerçekleştirileceğini dile getiren

## "180 bin ihracatçı firmanın toplam istihdam sayısı 33 milyona ulaştı"

Ülke genelinde 180 bin ihracatçı firmada istihdam sayısının 33 milyona ulaştığının altını çizen Bolat, "İhracatımızın yüzde 94'ünü sanayiden yapıyoruz. Bu noktada orta yüksek ve yüksek teknolojlili ürünlerin ihracatının toplam mal ihracatımızdaki payı yüzde 41 civarındadır. 61 ülkeye, 7 coğrafi bölgeye rekor ihracatlar gerçekleştirdik. Toplamda 220'den fazla ülkeye, bölgeye 12 bin 806 farklı ürün ihracatı gerçekleştirdik." diye konuştu.

Bolat, e-ihracatta da önemli gelişmeler olduğuna işaret ederek, "Türkiye'nin toplam ihracatı içinde e-ticaret ihracatımızın payı da yüzde 2,7'ye yükseldi. Dış ticaret açığımızı da 2024 yılında 82 milyar dolara gerilettilik. Bu çerçeveden baktığımızda ihracatın ithalatı karşılama oranı da yüzde 76 düzeyinde yükseldi." dedi.

## "İhracat Akademisi, çok önemli ve faydalı bir teşebbüs"

İhracat Akademisi'nin dış ticaretteki bütün süreçlerin işleneceği konulardan oluşan programlarıyla çok önemli ve faydalı bir teşebbüs olarak hayata geçildiğini vurgulayan Bolat, şunları söyledi: "İhracat Akademisi, pazar araştırması yöntemlerinden mevzuata, uluslararası pazarlama ve markalaşmadan taşımacılık, gümrükleme, lojistik ve ödeme şekillerine varıncaya kadar e-ticaret, e-ihracatın da işleneceği, devlet desteklerinin, Dahilde İşleme Rejimi'nin, serbest bölgelerin ve transit ticaretin konular itibarıyla işleneceği çok zengin, güçlü bir program."

300  
BİN

TİCARET  
BAKANLIĞI'NIN  
HEDEFLEDİĞİ  
İHRACATÇI  
SAYISI

# E-KOLAY İHRACAT PLATFORMU İLE KÜRESEL PAZARLARA HIZLI ERİŞİM

Ticaret Bakanlığı, dijital altyapının güçlendirilmesi ve ihracatçıların ihtiyaç duyduğu tüm bilgilere tek çatı altında kolayca erişilmesi amacıyla e-Kolay İhracat Platformu'nu (E-KİP) kullanıma sundu. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, platformun 20'ye yakın uluslararası pazar yerinin verileriyle çalıştığını vurguladı.



*Ticaret Bakanı Ömer Bolat, e-Kolay İhracat Platformu'nun ihracatçıların ihtiyaç duyduğu tüm bilgilere tek çatı altında kolayca erişilmesi amacıyla kullanıma sunulduğunu vurguladı.*

**T**icaret Bakanlığı, yapay zekâ destekli analizler ve dijital rehberlik ile ihracatçıların küresel pazarlara hızlı, bilinçli ve rekabetçi adımlar atmasını sağlayan e-Kolay İhracat Platformu'nu (E-KİP) devreye aldı. Platformun tanıtım toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye Yüzyılı Vizyon Belgesi'nin "ticarete dijital dönüşüm" hedefi doğrultusunda, e-ticaret ve e-ihracat alanında dijital altyapının güçlendirilmesi ve ihracatçıların ihtiyaç duyduğu tüm bilgiye tek çatı altında kolayca erişim sağlanmasını amaçladıklarını belirtti. Bakan Bolat, "2020'de hayata geçirdiğimiz Kolay İhracat Platformu'ndan elde edilen tecrübeler ışığında e-ihracat özelinde gereken tüm bilgi ve verileri en modern, kullanışı kolay ve yapay zekâ teknolojilerinden yararlanarak bu projede topladık." dedi.

## "20'ye yakın uluslararası pazar yerinin verileriyle çalışıyor"

Platformu, dijitalleşme ve e-ihracat süreçlerini hızlandırmak, firmaların küresel pazarlarda global güçlü birer oyuncu olmasını sağlamak için tasarladıklarını anlatan Bakan Bolat, platformun 20'ye yakın uluslararası pazar yerinin verileriyle çalıştığını ve "Akıllı e-İhracat Robotu" ile de hedef pazar analizlerini ihracatçılara sunduğunu ifade etti.

Bolat, platformun, hangi ürünlerin hangi coğrafyalarda öne çıktığını, ülke ve sektör bazında hangi stratejilerin izlenmesi gerektiğini gösteren bir program olduğunu kaydederek bu yapılamada pazar ve pazar yeri, adım adım e-ihracat, profesyonel çözüm ortakları, sektörler ve etkinlik gibi alanlarda modüller bulunduğunu söyledi. Bolat, platformun uluslararası "Horizon Interactive Awards" ödülüne layık görüldüğünü de dile getirdi.

## "e-Ticaret hacmi 1,8 trilyon liraya ulaştı"

Bolat, küresel e-ticaret satışlarının 2024'te 6 trilyon dolara ulaştığına işaret ederek küresel e-ticarette en büyük oyuncunun Çin olduğunu, bu ülkeyi yüzde 20 ile Avrupa ve yüzde 18,7 ile de ABD'nin izlediğini anlattı.

Türkiye'de e-ticaretin yükselişinin artarak devam ettiğini belirten Bolat, şunları söyledi: "2023 yılında 850 milyar lira olan e-ticaret hacmi, 2024 yılı sonu itibarıyla 1 trilyon 860 milyar liraya ulaşmıştır. Bunun karşılığı 78 milyar dolardır. Birleşik olarak son 4 yıldaki artış oranı yüzde 92 düzeyindedir. Demek ki 4 yıl önce yaklaşık 40 milyar dolar civarında e-ticaret hacmimiz vardı. Toplam e-ticaretin genel ticarete oranı da 2023'te yüzde 20,3 iken 2024'te yüzde 21'i aşmış durumdadır."

Bolat, KOBİ'lerin yurt dışı e-ticaret satışlarını artırmak için e-İhracat Konsorsiyumları Modeli'ni hayata geçirdiklerini anımsatarak şunları kaydetti: "2024 sonu itibarıyla 213 şirket, 2 pazar yeri, 6 perakende e-ticaret sitesi, 9 e-ihracat konsorsiyumu olmak üzere 230 yararlanıcı, e-ihracat destekleri kapsamına alınmışlardır. e-İhracat yapmak isteyen ihracatçılarımıza destek vermek üzere kılavuzlar, rehberler var. 2026-2028 dönemine ilişkin e-İhracat Eylem Planı'nı da hazırlıyoruz. Dijitalleşme ve e-ihracat süreçlerini hızlandırarak ihracatçılarımızın küresel pazarlarda daha güçlü oyuncular hâline gelmelerini sağlayacağız."





# AHBİB, GULFOOD'TA YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİ VİTRİNE TAŞIDI

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), Dubai Gulfood 2025 Fuarı'na Türkiye Gıda İhracatçıları (TGi) çatısı altında katıldı. Akdenizli gıda firmaları fuarda, yenilikçi ürünlerini tanıttı.

**A**kdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), dünyanın en büyük ve en prestijli gıda ve içecek fuarlarından olan Dubai Gulfood 2025 Fuarı'na Türkiye Gıda İhracatçıları çatısı altında katıldı. Dubai Dünya Ticaret Merkezi'ndeki dev organizasyonda Akdenizli gıda firmaları yenilikçi ürünlerini vitrine taşıyan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) Projesi kapsamında 12 firmanın temsilcileri pazarlama faaliyeti gerçekleştirdi.

Bu yıl 17-21 Şubat tarihleri arasında organize edilen ve 130'u aşkın ülkeden 5 bin 500'den fazla firmanın katıldığı Gulfood 2025 Fuarı, gıda endüstrisinin en yeni trendlerini sergileyerek üreticiler, distribütörler ve perakendeciler için büyük bir iş platformu oluşturdu. Dünyanın dört bir yanından gıda firmaları ve profesyonellerini bir araya getiren etkinlik, AHBİB üyesi firmaların yeni pazarlara açılmasını sağlayarak uluslararası ticaret hacmini artırmada önemli bir rol oynadı. Sürdürülebilirlik ve inovasyon temalarının öne çıktığı Gulfood 2025'e AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş'in liderliğinde çıkarma yapan Akdenizli gıda ihracatçıları, etkili ürün tanıtımları ve tadım etkinlikleriyle yoğun ilgi gördü. Fuar ziyaretçilerine geleneksel Türk mutfağının lezzetlerini ikram eden Başkan

Veysel Memiş, Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte Conrad Hotel Dubai'de gerçekleşen istişare toplantısında AHBİB üyeleriyle buluştu.

## "Prestijli fuarlarda üyelerimizin ve sektörümüzün tanıtımını yaptık"

Başkan Veysel Memiş, bu etkinlikte AHBİB'in 2024 yılında 2,1 milyar dolara ulaşan ihracat performansını ürün grupları ve ülkelere göre değerlendirirken geride kalan yılda gerçekleştirdikleri faaliyetlere değindi.

2024 yılında yapılan çalışmaların önemli bir kısmının fuar katılımları olduğunu kaydeden Başkan Veysel Memiş, "Dünyanın dört bir yanındaki prestijli fuarlarda üyelerimizin ve sektörümüzün tanıtımını yaptık. Dubai Gulfood Gıda Fuarı, Summer Fancy Food, Foodex Japonya, FHA Singapur, Worldfood İstanbul, Worldfood Moskova, SIAL Paris ve PLMA Chicago fuarlarında standımızla yer aldık. Bu yıl da Dubai Gulfood Fuarı'nda UR-GE projemiz kapsamında pazarlama faaliyeti yapıyor, sektör ihracatına katkı sağlamaya çalışıyoruz." dedi.

## "2025 yılında 4 ayrı sektörel ticaret heyeti düzenleyeceğiz"

AHBİB'in alım heyeti ve yurt dışı pazarlama faaliyetlerine de değinen Başkan Veysel Memiş, "18 Mart 2024 tarihinde Etiyopya'dan gelen bir ithalatçı grubuyla alım heyeti organizasyonu gerçekleştirdik. Ayrıca, 25-28 Eylül 2024 tarihlerinde İtalya'nın Salerno şehrine yönelik oldukça başarılı bir sektörel ticaret heyeti organize ettik. 2025 yılında da yeni pazar arayışlarımıza hız kesmeden devam etmek ve ihracatımızı güçlendirebilmek adına planladığımız 4 ayrı sektörel ticaret heyetinin detaylarını da siz değerli üyelerimizle yakında paylaşacağız." diye konuştu.

*Gulfood 2025 Fuarı'na bu yıl 130'u aşkın ülkeden 5 bin 500'den fazla firma katıldı.*



# TÜRKİYE'NİN E-İHRACATTA 2025 HEDEFİ 8 MİLYAR DOLAR

Ticaret Bakanlığı, 2024 yılında e-ihracat hacminin yüzde 27,4 artışla 6,4 milyar dolara ulaştığını, 2025 yılı için e-ihracat hedefinin 8 milyar dolar olarak belirlendiğini duyurdu. e-ihracat potansiyeli yüksek İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinden Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Nijerya ve Suudi Arabistan'ı hedef ülkeler listesine ekledi.

**T**icaret Bakanlığı'ndan konuya ilişkin yapılan yazılı açıklamada, ihracatçıların e-ticaret kanallarını ihracat modelleri arasına katarak yurt dışı müşterilerine doğrudan ulaşabilmesine ve yenilikçi ürünlerle ihracata katma değer sağlanabilmesine yönelik hazırlanan kararın 25 Ağustos 2022'de uygulamaya alındığı hatırlatıldı.

## "e-ihracatın gelişmesi için 320 milyon lira destek sağladık"

e-ihracatın 2022'de genel ihracat içinde payının 2,2 milyar dolarla yüzde 0,9 iken, 2023'te 5 milyar dolarla yüzde 2,12'ye ve 2024'te 6,4 milyar dolarla yüzde 2,6'ya yükseldiği vurgulanan açıklamada, şu ifadeler yer verildi: "Ticaret Bakanlığı olarak, ihracatçılarımızın küresel ticaretteki payını e-ihracat alanına da artırmak için destek paketimiz kapsamında bugüne kadar 207 şirket, 2 pazaryeri, 6 perakende e-ticaret sitesi, 9 e-ihracat konsorsiyumuna yönelik toplam 320 milyon liralık destek sağladık. Destek politikamız çerçevesinde her zaman sektör paydaşlarımızla bir araya gelerek gerçekleştirilen istişareler ışığında süreçlerimizi geliştirmeye ve kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda, e-ihracat potansiyeli yüksek İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinden Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Nijerya ve Suudi Arabistan'ı hedef ülkeler listesine ekleyerek bu ülkelere yönelik faaliyetlerde ilave yüzde 20 destek imkânı sağlandı."

Açıklamada, e-ticarette küresel lider olan Çin'e yönelik pazar-yeri komisyonu desteği getirilerek firmaların bu ülkeye giriş-

rini kolaylaştırıcı adımlar atıldığı belirtilerek Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında kişiselleştirilmiş ürünler ile otomotiv yedek parça sektörlerinde faaliyet gösteren ABD ve Kanada'da öncü pazaryerleri için komisyon giderlerinin destek kapsamına alındığı vurgulandı.

**6,4**  
**MİLYAR**  
**DOLAR**

**TÜRKİYE'NİN**  
**2024 YILI**  
**E-İHRACAT**  
**HACMI**

## e-ihracatın toplam ihracat içindeki 2028 pay hedefi yüzde 10

İhracatçıların e-ihracat yol haritalarını oluşturmalarına yardımcı olacak e-Kolay İhracat Platformu'nun (E-KİP) hayata geçirildiği bildirilen açıklamada, küresel e-ihracat şirketlerinden Çin, Rusya ve Latin Amerika'da faaliyet gösteren önemli bölgesel pazaryerlerine uzanan 18 farklı pazaryeri, 5 farklı sosyal medya ve arama motoru reklam platformuna yönelik kılavuzlar yayımlandığı belirtildi.

Firmaların küresel pazaryerinde iş birlikleriyle çevrim içi mağaza hesap açılışlarını kolaylaştırarak e-ihracat operasyonlarına destek olmaya 2025'te de devam edileceği vurgulanan açıklamada, şu ifadeler yer verildi: "e-İhracat yapan firmalarımızın en doğru iş ortaklıklarını kurmalarına destek olmak amacıyla 2024'teki Çin ve Hindistan e-ihracat heyetlerimizle ek, 2025'te de Brezilya, Endonezya, Japonya ve daha pek çok ülkeye heyet göndereceğiz. Öte yandan, Eylül 2024'te İstanbul'da, e-ticaret alanında uzman konuşmacıları bir araya getiren ve firmalarımızı 30'un üzerinde küresel pazaryeriyle buluşturan İstanbul Küresel e-İhracat Zirvesi'ni (IGEXX) 2025'te de düzenleyerek ülkemizin küresel e-ticaret ekosisteminde güçlenmesine katkıda bulunacağız. Ülkemizin e-ihracata ilgisindeki artışla, Türkiye'nin e-ihracatta küresel bir oyuncu haline gelmesi için tüm paydaşlarımızla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. e-İhracatın genel ihracatımız içindeki payının 2028'de yüzde 10'a çıkarılması hedefine birlikte emin adımlarla yürüyeceğiz."



# TÜRKİYE-VENEZUELA DOSTLUĞU 2025'TE ÇİFTE FUARLA GÜÇLENECEK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ile TİM Sektörler Konseyi Üyesi ve ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, misafir ettikleri Venezuela Dış Ticaret Bakanı Coromoto Godoy Calderón ile yaptıkları istişarede haziranda İstanbul'da, kasımda Karakas'ta fuar düzenlemek için karar aldı.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Venezuela Dış Ticaret Bakanı Coromoto Godoy Calderón ve Bakan Yardımcısı Daniella Cabello Contreras'i misafir etti.

Türkiye'nin ihracatında Güney Amerika ülkelerine açılan kapı olarak görülen Venezuela ile ikili ticarete yeni bir döneme girildi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve TİM Sektörler Konseyi Üyesi ile Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz ile bir araya gelen Venezuela Dış Ticaret Bakanı Coromoto Godoy Calderón ve Bakan Yardımcısı Daniella Cabello Contreras, İstanbul'da karma fuar düzenlenmesi konusunda görüş birliğine vardı.

Ali Can Yamanyılmaz, Ticaret Bakanlığının desteği, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) koordinasyonunda Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin organizasyonunda son iki yıldır Venezuela'da düzenlenen Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nın olumlu yansımalarının İstanbul'da karma bir fuar ile devam edeceğini belirtti.

## "Maduro, hem Türkiye'de hem de Venezuela'da fuarlar istemişti"

Ali Can Yamanyılmaz, "Geçen yıl Eylül ayında Venezuela'nın başkenti Karakas'ta düzenlediğimiz Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nın açılışını Venezuela Devlet Başkanı Sayın Nikolas Maduro yapmıştı. Bu önemli organizasyonda '2025'in ilk yarısında Türkiye'de, yılın ikinci yarısında Venezuela'da fuarlar düzenleyerek iki

ülke arasındaki kardeşliği pekiştireceğiz." diyerek Türkiye ile ilişkilerin güçlendirilmesine dair önemli mesajlar vermişti. Biz de Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve Venezuela Devlet Başkanı Sayın Nikolas Maduro'nun himayelerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TİM'de misafir ettiğimiz Venezuela Dış Ticaret Bakanı Coromoto Godoy Calderón, Bakan Yardımcısı Daniella Cabello Contreras ve beraberindeki heyet ile iki ülke arasındaki ticari ilişkilere ve ihracata yönelik değerlendirmelerde bulunduk. 2025 yılında hem Türkiye'de hem de Venezuela'da yapacağımız fuarlara yönelik hazırlıkları ele aldık." dedi.



## "Venezuela firmaları 14-15 Haziran'da İstanbul'da olacak"

Ali Can Yamanyılmaz, Venezuela İhraç Ürünleri Fuarı'nın 14-15 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilmesi için karar aldıklarını bildirdi. Ali Can Yamanyılmaz, "İstanbul'daki fuar da hem Venezuela firmaları hem de Türk firmalar ürün ve hizmetlerini tanıtacak, ürünlerini sergileyecekler. Bu etkinlik ile eş zamanlı olarak B2B görüşmeleri ve VIP Ticaret Heyeti etkinliği de düzenleyeceğiz." diye konuştu.

## "Venezuela'daki Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nı kasım ayında yapacağız"

Üçüncü Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nın kasım ayında gerçekleştirilmesi için konuk heyetle mutabık kaldıklarını kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, şunları söyledi: "Türkiye ve Venezuela arasındaki ilişkiler sağlam temeller üzerinde yükselmeye devam ediyor. Ortak çalışmalarla iki ülkede de ekonomik refahın artırılması ve karşılıklı kazanç temelinde önemli gelişmeler yaşanıyor. Bu kapsamda muhataplarımızla yaptığımız istişarede üçüncü Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nda Venezuela'da yerleşik ithalatçı firmaların yanı sıra komşu ülkeler, Karayipler ve Güney Amerika ülkelerinden tedarikçi firmaların da katılımları konusunda her türlü desteği vereceklerini söylemeleri motivasyonumuzu daha da artırdı. Her iki fuarın da başarılı geçmesi için çok öznenli hazırlıklarımızı sürdürüyoruz."





Temsa CEO'su  
Evren Güzel



## TEMSA, CİROSUNU 20'YE KATLADI

Teknoloji odaklı otomotiv şirketi Temsa, son dört yılda cirosunu 20 kat artırırken toplam 657 milyon dolarlık ihracata imza attı. Türkiye'nin en hızlı büyüyen sanayi şirketleri arasında yer alan Temsa, 2020 sonunda 771,5 milyon TL seviyesinde olan gelirini 2024 sonunda yaklaşık 20 katlık artışla 15,2 milyar TL'ye yükseltti. Temsa, Türkiye genelinde 1,42 dolar olan kilogram başına ihracatta da 19,26 dolara ulaşarak katma değerli üretimde önemli bir başarı elde etti.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Temsa CEO'su Evren Güzel, 2020 yılı sonunda Sabancı Holding-PPF Group ortaklığı çatısı altına giren Temsa'nın, 2024 yılındaki güçlü performansı ile otobüs satışlarında son 10 yılın en yüksek satış hacmini gerçekleştirdiğini söyledi. Evren Güzel, "Rekabetin yoğun ve küresel oyuncuların aktif olduğu şehirler arası segmentinde, 2024 yılında bir önceki yıla göre büyüyen tek markayız. Yurt içinde olduğu gibi küresel ölçekte de son derece başarılı bir yıl geçirdik. 2024 yılında, Amerika pazarında yüzde 49, Fransa pazarında yüzde 32 ve Batı Avrupa pazarında yüzde 54 büyüyerek bu pazarlarda tüm zamanların en yüksek satış rakamlarını gerçekleştirdik." dedi.

# TÜRKİYE, FİNLANDIYA İLE JETCO'YU GÜNCELLEDİ



Türkiye'nin ihracatında 463,2 milyon dolar hacimle 72'nci sırada bulunan Finlandiya ile Ekonomi ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) protokolü güncellendi. Finlandiya'nın başkenti Helsinki'de gerçekleştirilen Türkiye-Finlandiya JETCO II. Dönem Toplantısında Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve mevkidaşı Ville Tavio, JETCO Protokolü'nü imzaladı.

Törende konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Avrupa'daki önemli bir ortağımız olan Finlandiya ile ekonomik, ticari ve teknolojik alandaki iş birliğimizi ve iş dünyalarımız arasındaki iş birliği fırsatlarını ele aldığımız toplantımızda, gümrük birliği, yeşil dönüşüm, dijitalleşme, savunma sanayi, girişimcilik başta olmak üzere birçok konuyu kapsamlı şekilde değerlendirme imkânı bulduk." dedi.

### Türk Eximbank ile Finnvera arasında Reasürans İş Birliği Anlaşması imzalandı

Bakan Bolat, iki ülkenin resmi ihracat kredi kuruluşları Türk Eximbank ile Finnvera arasında imzalanan Reasürans İş Birliği Anlaşması'yla ekonomik ve ticari ortaklığın bir adım öteye taşındığını vurguladı. Bakan Bolat, "Anlaşmayla şirketlerimiz daha fazla finansman aracından yararlanma imkânı bulacak, üçüncü ülkelerdeki potansiyel projelerimizde de daha kolay finansmana ulaşabilecekler. Türkiye olarak, Finlandiya ile iş dünyalarımız arasında iş birliğinin derinleştirilmesine ve yeni ortaklıkların kurulmasına yönelik desteğimiz tamdır. Bu kapsamda



imzaladığımız JETCO Protokolü'nün ve toplantımızın ülkelerimiz için hayırlara vesile olmasını diliyorum." değerlendirmesinde bulundu.

### "Müteahhitlik ve teknoloji alanında iş birliği yapmaya istekliyiz"

Finlandiya Dış Ticaret ve Kalkınma Bakanı Ville Tavio ile görüşmesinde karşılıklı yatırımları ve ikili ticaret hacmini dengeli bir şekilde artırma hususunda görüş birliğine vardıklarını kaydeden Bolat, "Ülkemizin en önemli ticari ortağı olan Avrupa Birliği ve üye ülkelerle iş birliğini çeşitlendirmeye büyük bir önem veriyoruz. Bu çerçevede Gümrük Birliği'nin güncellenmesinin küresel alandaki iş birliğimize de önemli katkılar yapacağı inancındayız. Türkiye olarak Finlandiya ile müteahhitlik ve teknoloji alanında iş birliği yapmaya ve üçüncü ülkelerde müteahhitlik ve altyapı projelerinde birlikte çalışmaya istekliyiz." diye konuştu.

# FUAR ALANI YAPIM HARCAMALARI "PREFİNANSMAN" KAPSAMINDA

Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank) ve İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE) ile imzalanan protokol kapsamında ihracatçıların fuar alanı yapımı harcamalarının prefinansman kapsamına dâhil edildiğini bildirdi.

Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamada, 25 Kasım 2024'te imzalanan söz konusu protokolün, ihracatçılara Eximbank tarafından prefinansman imkânı tanınması ve İGE tarafından teminat sağlanmasına yönelik olduğu kaydedildi. Bu çerçevede fuar alanı yapım projelerindeki harcamaların prefinansman kapsamına alındığı belirtilen açıklamada, bu destek için onay alan firmaların finansman ve teminat olanaklarından faydalanarak, Türkiye'de düzenlenen uluslararası fuarların niteliğinin artmasının amaçlandığına ve sektörün uluslararası rekabette öne çıkarılmasının hedeflendiğine işaret edildi.



Fuarlık sektörüne yönelik çalışmalar doğrultusunda, "Yurt Dışı Etkinlik Organizatörlerinin Yetkilendirilmesi ve Değerlendirilmesine İlişkin Genelge"nin yürürlüğe girdiği bildirilen açıklamada, şu değerlendirmede bulunuldu: "Yurt dışı etkinlik organizasyonu düzenlemek üzere 18

organizatör yetkilendirilerek ilgili mevzuat kapsamında geçen yıl hizmet sektörlerine yönelik 27 yurt dışı etkinlik organizasyonu düzenlenmiştir. Bakanlık olarak önemli bir büyüme potansiyeli barındıran fuarcılık sektörüne yatırımlar yapmaya önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz."

## Kazakistan, Mersinli yatırımcılara önemli fırsatlar sunuyor

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) ile Kazakistan Cumhuriyeti Başkonsolosluğu iş birliğinde gerçekleştirilen Kazakistan Ülke Tanıtım Toplantısı'nda yenilenebilir enerji, tarımsal sanayi, taşa toprağa dayalı sanayi ve madencilik olmak üzere pek çok alanda yatırım potansiyeli ele alındı, ticari girişimlerin artırılmasına fırsat tanındı.

Kazakistan Jambıl Bölgesi Valisi Karashukeev Yerbol Shyrakpayuly beraberinde Antalya Başkonsolosu Kvat Kanafiev ve Mersin Fahri Konsolosu Ahmet Budan'la birlikte geldiği Mersin'de; Vali Yardımcısı İrfan Demiröz, MTSO Başkan Yardımcısı Mustafa Özdamar, Mersin Ekonomi Platformu (MEP) Dönem Başkanı Servet Öz-kaya ve iş insanlarıyla bir araya geldi.

Toplantının açılışında Mersin'in coğrafi ve ekonomik avantajlarını aktaran Mustafa Özdamar, "Başta Jambıl eyaleti olmak üzere, Kazakistan'ın olağanüstü ekonomik potansiyele sahip olduğunu biliyoruz. Kazakistan, Mersin adına Asya'da bir üretim, yatırım ve dağıtım merkezi olabilir." dedi.

Karashukeev Yerbol Shyrakpayuly ise Türkiye'nin Kazakistan için önemli stratejik ortaklardan biri olduğunu söyledi. Mersin'in özellikle nükleer enerji yatırımı konusundaki deneyimlerini önemsediklerine değinen Shyrakpayuly, Silifke ve Gülnar'ı yakından inceleyip Jambıl Bölgesi'ne taşımak istediklerini bildirdi. Shyrakpayuly, bakır, kireç taşı, kum, çakıl, granit dâhil olmak üzere önemli yapı malzemesi rezervlerine sahip olduklarını, büyük miktarda fosforit, kömür, kaya tuzu, kurşun, çinko ve alçı içeren hammadde potansiyelleri bulunduğunu aktardı.



Kendi sektörünün 'DEVLERİ' sürdürülebilir ve verimli geleceğin anahtarını ÇATALBAŞ ELEKTRİK'e emanet etti.



## Çatalbaş Elektrik Enerji: Güçlü Grup Şirketleriyle Büyüyen Enerji

Çatalbaş Elektrik olarak, stratejik grup şirketlerimizle sektördeki gücümüzü daha da ileriye taşıyoruz. Bu finansal ve operasyonel işbirlikleri, projelerimizi daha yenilikçi, güçlü ve sürdürülebilir kılmaktadır. Grup şirketlerimizle birlikte Türkiye'nin enerji geleceğine katkı sağlarken, uzun vadeli başarı hedeflerimizi sağlam bir temele oturtuyoruz. Aynı zamanda, rekabet gücümüzü artırarak müşterilerimize en iyi çözümleri sunma imkânı elde ediyoruz.



Envolt Enerji, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olarak, yenilenebilir enerji santrallerinin kurulum, revizyon, bakım ve onarım hizmetlerinde öncüdür ve güneş enerjisi kurulum firmalarına özel işletme ve bakım çözümleri sunan yenilikçi bir şirkettir.



Enboss, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olarak, akıllı ev sistemlerinden güneş enerjisi çözümlerine, araç şarj istasyonlarından Network ve Zayıf Akım Sistemlerine kadar geniş bir yelpazede yenilikçi ve sürdürülebilir teknolojiler sunmaktadır.



Link Pano, Çatalbaş Elektrik'in grup şirketi olup, Schneider Electric bayisi olarak alçak gerilim panoları üretiminde uzmanlaşmış, enerji dağıtım ve otomasyon projelerinde yüksek kalite standartlarına bağlı bir şirkettir.





KTO Başkanı Ömer Gülsoy, e-ticaret ve e-ihracat eğitimini başarıyla tamamlayan kursiyerlere sertifikalarını törenle takdim etti.

mızla birlikte ciddi bir sıçrama gerçekleştireceğiz.” ifadelerini kullandı.

# KAYSERİ TİCARET ODASI, 2025'İ "İHRACAT YILI" İLAN ETTİ

Kayseri Ticaret Odası (KTO) 2 bin 400 ihracatçısı ile 183 ülkeye ürünlerini gönderen kentin ihracatını artırmak için 2025 yılını ihracat yılı ilan etti. KTO öncülüğünde oluşturulan Kayseri İl İhracatı Geliştirme Kurulu 3 yıllık plan hazırladı.

Kayseri Ticaret Odası (KTO) Olağan Meclis Toplantısı'nda gündemi değerlendiren ve oda faaliyetlerini anlatan Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Kayseri İl İhracatı Geliştirme Kurulu oluşturduklarını açıkladı. Vali Gökmen Çiçek'in başkanlığında ilk toplantıyı gerçekleştirdiklerini belirten Başkan Gülsoy, kurulda Kayseri'nin kamu ve özel temsilcileri, akademisyenleri ve STK'ları ile birlikte Kayseri İl Ekonomi Master Planı Oluşturma, İhracat Sektörlerindeki İç Rekabeti Kaldırma, Kurumlar Arası Birliklilik ve Dönüş, Geliş, Kazan gibi başlıklarda çalışmalar yapılacağını duyurdu.

## "Dönüşüm, gelişim ve kazanım adımlarıyla ilerleyeceğiz"

Alternatif pazarları daha iyi değerlendirmek, ABD ve diğer büyük ekonomilerle olan ticareti güçlendirmek, Kayseri'nin ihracatına yön vermek, gücünü artırmak ve firmaların uluslararası pazarda daha etkin yer almasını sağlamak amacıyla bu projeyi başlattıklarını belirten Başkan Gülsoy, "Kayseri, ihracatta iller arasında 11'inci sırada. Bunu şehrimiz için yeterli görmüyoruz. Değişime adapte olmak, hatta öncülük yapmak için 3 yıllık bir plan



hazırladık. Birinci yılı dönüşüm, ikinci yılı gelişim, üçüncü yılı kazanım yılı olarak planladık. Eğitimlerden danışmanlıklara, pazar istihbaratından sektörel yapılanmalara, kümelenme çalışmalarından tasarımlara kadar çok boyutlu bir plan hazırladık. Ticari diplomasi, tüm dünyada Kayseri ürünlerinin ve ticaretinin tanıtımı gibi çok boyutlu bir çalışma yapıyoruz. Güçlü olduğumuz sektörlerin üretim ve ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi, odaklanacağımız yeni katma değerli sektörlerin desteklenmesi için şehrin bütün kurumları, bütün STK'lar ve bu işe gönül vermiş ihracat akıncıları

## "Küresel rekabet için dijitalleşmeye daha fazla yatırım yapılmalı"

Dünya ekonomisinin küreselleşme karşısı bir sürece girdiğini, Çin ve Avrupa menşeli ürünlerin ABD pazarında rekabet gücünün azalmasıyla Türkiye için de yeni fırsatlara kapı açılabileceğini belirten Gülsoy, "Ülkemiz stratejik konumu, üretim kapasitesi ve kaliteli iş gücü ile ABD'nin aradığı güvenilir tedarikçilerden biri olabilir. Bu fırsatları değerlendirebilmek için hızla harekete geçmeli, üretim ve lojistik altyapımızı güçlendirmeli ve ABD pazarındaki rekabet avantajımızı artırmalıyız." dedi.

İş dünyası için enflasyonla mücadele, finansmana erişim, döviz kuru istikrarı, ihracat odaklı büyüme ile dijitalleşme ve yeşil dönüşüm başlıklarının önemini koruduğunu vurgulayan Gülsoy, şunları söyledi: "Enflasyonla mücadelede Kayseri iş dünyası olarak kararlıyız. Ancak reel sektörün sürdürülebilir bir büyüme yakalayabilmesi için uygun maliyetli kredi imkânlarının artırılması, finansmana erişimin kolaylaştırılması ve iş yapma maliyetlerinin düşürülmesi büyük önem taşıyor. Dijital ve Yeşil Dönüşüm konusunda da firmalarımız küresel rekabet gücünü artırmak için dijitalleşmeye daha fazla yatırım yapmalı. Ayrıca, yeşil ekonomi ve sürdürülebilir üretim anlayışı artık elzem hâline geldi."

İş dünyasının rekabet gücünü koruyabilmek için öngörülebilir bir finansal ortamın sağlanmasının şart olduğunu belirten Gülsoy, özellikle ABD'nin getirdiği ek vergiler sonrası, ihracatçıların bu yeni duruma hızlı adapte olabilmesi için hükümetin alacağı destekleyici politikaların büyük önem taşıdığını vurguladı.

Meclis toplantısının sonunda KTO tarafından düzenlenen e-ticaret ve e-ihracat eğitimini başarıyla tamamlayan kursiyerlere sertifikaları takdim edildi.

# DENİZDE KAFES BALIKÇILIĞI, ÜRETİMİ 10 KAT ARTIRACAK

Adana'nın su ürünleri üretiminin artırılması amacıyla sahil ilçeleri Yumurtalık ve Karataş açıklarında planlanan yıllık 29 bin 500 ton kapasiteli kafes balıkçılığı yetiştiricilik projesinde faaliyet başladı. Bölgede yatırımlarını tamamlayan Sürsan Su Ürünleri firması, denizde kafes balıkçılığı kapsamında levrek ve çipura üretmeye başlayan ilk işletme oldu. İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Nuri Kökçüoğlu, Adana'da denizde ilk kez yapılmaya başlanan kafes balıkçılığıyla kentin su ürünleri üretim potansiyelinin 10 katına çıkarılmasını hedeflediklerini belirtti. Adana'daki tarımsal faaliyetin sadece bitkisel üretimden ibaret olmadığını, kentin iç sularının ve denizlerinin de bereket odağı olduğunu kaydeden Kökçüoğlu, "Kentte iç sularda baraj göletlerinde yetiştiricilik, dalyan ve açık denizde ise avcılık yapılıyor. İlimizde hâlihazırda 2 bin 600 tonu iç sularda yetiştiricilik olmak üzere avcılık dâhil yılda 9 bin ton balık elde ediyoruz. Geldiğimiz noktada yetiştiricilikten elde ettiğimiz balığı 10 kat artırarak yaklaşık 30 bin tona yükseltmiş olacağız." dedi.

Sürsan Su Ürünleri Yöneticisi Faruk Bükey ise Samsun merkezli firmalarının Türkiye'nin çeşitli noktalarında balık yetiştiriciliği yaptığını dile getirdi. Adana'da ilk kez bu yıl açık denizde kafeste balık yetiştirilmeye başlandığını belirten Bükey, "Şu anki tesisimizin kapasitesi 3 bin ton ama toplam kapasitemiz 11 bin 500 ton olacak. Yetiştirilen balıklarımız Kozan'da hasat ile eş güdümlü faaliyete geçecek olan fabrikamızda işlenip ihraç edilecek. Kafeslerin bulunduğu bölgenin su sıcaklığının ve tuzluluğunun yüksek, denizin daha temiz olması yetiştiricilik için avantaj. Böylece yetiştiricilik süremiz burada daha kısa olacak. Ortalama 13 ayda yetişen balığı 11 ayda porsiyon büyüklüğüne getirmeyi amaçlıyoruz." diye konuştu.



riciliği yaptığını dile getirdi. Adana'da ilk kez bu yıl açık denizde kafeste balık yetiştirilmeye başlandığını belirten Bükey, "Şu anki tesisimizin kapasitesi 3 bin ton ama toplam kapasitemiz 11 bin 500 ton olacak. Yetiştirilen balıklarımız Kozan'da hasat ile eş güdümlü faaliyete geçecek olan fabrikamızda işlenip ihraç edilecek. Kafeslerin bulunduğu bölgenin su sıcaklığının ve tuzluluğunun yüksek, denizin daha temiz olması yetiştiricilik için avantaj. Böylece yetiştiricilik süremiz burada daha kısa olacak. Ortalama 13 ayda yetişen balığı 11 ayda porsiyon büyüklüğüne getirmeyi amaçlıyoruz." diye konuştu.

## TDİOSB'de üretim sonbaharda başlıyor

Adana'nın sahil ilçesi Karataş'ta 3 bin 200 dekar alanda kurulumuna başlanan Tarıma Dayalı İhtisas (Sera) Organize Sanayi Bölgesi'nde (TDİOSB) altyapı çalışmaları hız kazandı.

Adana Valiliği, Adana Büyükşehir Belediyesi, Adana Ticaret Odası, Adana Ticaret Borsası, Karataş Belediyesi ve Karataş Ziraat Odası'nın iştirakleri ile tüzel kişilik kazanan projeye ilgili değerlendirmelerde bulunan Adana Valisi Yavuz Selim Köşger,

yüksek teknoloji seralarda üretim yapacağını söyledi. Vali Köşger, faaliyete geçtiğinde yılda 100 bin ton sebze üretim kapasitesiyle kentteki bitkisel üretimin yüzde 10'unu tek başına yapabilecek TDİOSB'de toplam 38 yüksek teknoloji seranın yer alacağını bildirdi.

TDİOSB'de işleme, paketleme, depolama ve AR-GE tesislerinin bir arada bulunacağını kaydeden Vali Köşger, söz konusu yatırımla yaklaşık 5 bin kişinin istihdam

edilmesinin planlandığını ifade etti. Vali Köşger, "Adana, Akdeniz Bölgesi'nde bu bağlamda sera üretim merkezlerinden birisi olacak. Avrupa Yeşil Mutabakatına uygun, kendi enerjisini üretebilen, su tasarrufu sağlayan, topraksız tarımın ağırlıklı yapılabildiği seralar faaliyet gösterecek. Atıl alan, ülke ekonomisine en efektif, etkili, yüksek katma değerli katkıyı sağlayacak bir şekilde değerlendirilecek." dedi.

Modern seraların en küçüğünün 25 dönüm alana sahip olacak şekilde planlandığını bildiren Vali Köşger, "İhalesi geçen yıl yapılan OSB'de altyapı çalışmaları hızla devam ediyor. Seraları bu sene ekim ve üretim sezonuna yetiştireceğiz. Eylül veya ekim ayında firmalarımızın domates üretiminin faaliyete geçmesini hedefliyoruz. Bölgenin kurulması için üreticilerin yüksek bir talebi oldu. Heyecanlı bir şekilde üretim sezonunu bekliyorlar. Altyapı çalışmaları biter bitmez hemen akabinde alan tahsis ettiğimiz bütün yatırımcılarımız çalışmalara başlayacak." diye konuştu.



# Adana'nın kahve kokulu tarihi: SEYHAN KAHVE EVİ

Seyhan Kahve Evi, kahve kültürünün derin tarihini ve estetik zenginliğini sergileyerek ziyaretçilere hem geçmişe yolculuk yapma hem de geleneksel Türk kahvesinin ritüellerini keşfetme fırsatı sunuyor. Tematik müzede; kahve dövülen el dibekleri, kahve çekilen el değirmenleri, birbirinden zarif kahve fincanları ve motifli kahve tepsileri sergileniyor.





**A**dana'nın binlerce yıllık tarihini günümüze taşıyan antik kalıntıları, geleneksel mimarisi ve mistik atmosferiyle şehrin turizmdeki en özgün cazibe merkezlerinin başında gelen Tepebağ bölgesinde yer alan Seyhan Kahve Evi, kahveseverleri zamanın ötesine taşıyor. Seyhan Belediyesi'nin öncülüğünde yürütülen restorasyon projesiyle Adana'ya kazandırılan asırlık mekânda kahvenin türkülerle, sohbetlerle ve dostluklarla bezeli hikâyesi hayat buluyor.

#### **Şahin ve Gönül Paksoy, koleksiyonunu bağışladı**

Kayalıbağ Mahallesi Musabalı Sokak'taki iki katlı Tepebağ evinin aslına uygun yenilenmesinin ardından önemli bir kısmı Şahin ve Gönül Paksoy tarafından bağışlanan koleksiyonla oluşturulan tematik müzede; kahve dövülen el dibekleri, kahve çekilen el değirmenleri, birbirinden zarif kahve fincanları ve motifli kahve tepsileri sergileniyor. Ziyaretçiler, Türk kahvesinin sosyal yaşamda oynadığı rolü ve "Bir fincan kahvenin 40 yıl hatırı var" gibi deyimlerle kültürel bağlarını keşfediyor. Pişirme teknikleri ve sunum ritüellerini uygulamalı olarak deneyimleme fırsatı bulan ziyaretçiler, tarifi atmosferde bol köpüklü Türk kahvesini yudumlamamanın keyfini de yaşıyor.

#### **Tepebağ bölgesinde mutlaka gezilmesi gereken tarih kokan mekânlar bulunuyor**

Adana'nın tarihini, geleneklerini, sanatını ve yaşam biçimini keşfederek yerel kültürle derin bağlar kurmak isteyenler için Tepebağ bölgesinde gezilmesi gereken diğer mekânlar arasında Atatürk Evi, Sinema Müzesi, Koleksiyon Bülent Ecevit ve Meyan Botanik Kafe, Antik Luvi Kültür Merkezi, Taş Köprü, İltar Uzelli Diş Hekimliği ve Tıp Müzesi, Büyük Saat Kulesi, Ulu Camii, Ramazanoğlu Konağı ve Medresesi, Kazancılar Çarşısı, Ali Münif Yeğenağa Caddesi, Yağ Cami, Bebekli Kilise, Yeni Hamam Müzesi ve Sabri Şen Sinema Evi bulunuyor.



# "HER AY ÇİFT HANELİ BÜYÜMELİYİZ"

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Bölgesel İhracat Buluşmaları etkinliği kapsamında AKİB üyesi ihracatçılarla Mersin’de bir araya geldi. 2028 yılı için 375 milyar dolar mal ihracatı ve 200 milyar dolar hizmet ihracatı ile toplamda 575 milyar dolar hedef belirlediklerini belirten Başkan Gültepe, “Bu yıl hedeflerimize ulaşabilmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz; ilk iki ay geride kaldı. Bundan sonraki süreçte, çift haneli, en az yüzde 10 ve üzeri büyümeler elde ederek hedefimize ulaşabiliriz.” dedi. AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan ise yeni serbest ticaret anlaşmalarının hayata geçirilmesinin son derece önemli olduğunu vurgularken Türkiye-Suriye Serbest Ticaret Anlaşması’nın daha kapsamlı bir ekonomik ortaklık anlayışıyla yeniden hayata geçirilmesini beklediklerini söyledi.





**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen Bölgesel İhracat Buluşmaları etkinliklerinin üçüncüsü Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) ev sahipliğinde Mersin'de gerçekleştirildi. Programda bölgedeki ihracatçıların karşılaştıkları sorunlar ve sektörlerle ilişkin beklentileri ele alındı. Suriye'ye yönelik ihracattaki güncel gelişmeler ile ilgili de sektör temsilcilerinin görüşleri doğrultusunda değerlendirmelerde bulunuldu.

Bölgesel İhracat Buluşmaları Mersin Toplantısına TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin yanı sıra TİM Başkan Vekilleri Ahmet Güleç, Adil Pelister, Çetin Tecdelioğlu, TİM Yönetim Kurulu Üyeleri, TİM Sektörler Konseyi Üyeleri, AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan, AKİB'e bağlı Birliklerin başkan ve yöneticileri, delegeler ile Akdenizli ihracatçı firmaların temsilcileri katıldı.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, etkinliğin açılışında yaptığı konuşmada, Bölgesel İhracat Buluşmalarını İzmir ve Trabzon'un ardından Mersin'de düzenlediklerini belirterek kurum olarak bu toplantılara geniş katılım sağlamaya özen gösterdiklerini söyledi. Her sektörü temsil eden başkan vekillerinin ve yönetim kurulu üyelerinin bir ekip çalışması içinde



*Bölgesel İhracat Buluşmaları'nın devam edeceğini belirten Başkan Gültepe, "Sahadan elde ettiğimiz sonuçları, sorunları ve çözüm önerilerini ilgili kurumlarımızla paylaşıyoruz." dedi.*

sorunları, geri bildirimleri ve çözüm önerilerini topladığını kaydeden Başkan Gültepe, böylece sektörlerin yaşadığı zorluklara çözüm bulmak ve Türkiye'yi dünyanın en büyük 10 ihracatçı ülkesi arasına sokmak için gerekli adımları belirlediklerini belirtti. Türkiye'nin 2024 yılında bir önceki yıla göre yüzde 2,5 artışla 262 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini anımsatan Başkan Gültepe, 2025 yılı ihracat hedefinin ise 280 milyar dolar olduğunu ifade etti. 2028 yılı için 375 milyar dolar mal ihracatı ve 200 milyar dolar hizmet ihracatı ile toplamda 575 milyar dolar hedef belirlediklerini belirten Başkan Gültepe, "Bu yıl hedeflerimize ulaşabilmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz; ilk iki ay geride kaldı. Bundan sonraki süreçte, çift haneli, en az yüzde 10 ve üzeri büyümeler elde ederek hedefimize ulaşabiliriz." dedi.

Türkiye'nin ihracatına ekonomi politikalarının etkisinin yüzde 80, dış faktörlerin etkisinin yüzde 20 düzeyinde yansıdığını dile getiren Başkan Gültepe, en önemli sorunların başında döviz kuru ve enflasyon makasının açılması olduğunu söyledi. Üretim maliyetleri hızla artarken döviz kuru yatay seyrettiği için uluslararası pazarlarda rekabet gücünün azaldığına vurgu yapan Başkan Gültepe, dolar bazında işçilik maliyetlerinin iki katına çıktığını, bu tablonun Türk ihracatçısını zorladığını, yeni pazarlara açılmanın ve mevcut pazarları korumanın daha maliyetli hâle geldiğini söyledi.

**"Yurt dışındaki fuarlarda yabancı müşteriler 'Niye bu kadar pahalısınız?' diye soruyor."**

Türkiye'de esas sorunun maliyet enflasyonundan çok tüketim enflasyonu olduğunun altını çizen Başkan Gültepe, "Döviz kurunu artırmamak enflasyonu kontrol altında tutmak için önemli olsa da üretim maliyetlerindeki artış sürdürülebilir değil. Enerji ve işçilik maliyetleri hızla artarken, satış fiyatlarının sabit kalması ihracatçıyı zor durumda bırakıyor. Bu



**575**  
**MİLYAR**  
**DOLAR**

**TÜRKİYE'NİN**  
**2028 YILI**  
**MAL VE HİZMET**  
**İHRACATI**  
**HEDEFİ**

sürdürülebilir bir ekonomi modeli değildir. Katıldığımız fuarlarda yabancı müşteriler Türkiye'nin fiyatlarının neden bu kadar yüksek olduğunu sorguluyor. 'Niye bu kadar pahalısınız?' diye soruyor. Bunun temelinde belli bir tarafın sürekli baskılanması yatıyor. Dolar kurunda yüzde 15'lik bir artış olurken maliyetlerimiz yüzde 70-80 artıyor. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalarımız alternatif üretim alanları arayışına giriyor. Serbest bölgeler, Mısır, Fas, Cezayir ve Doğu Avrupa ülkeleri ön plana çıkıyor. Sadece döviz kuru değil, maliye politikalarının da ihracat ve üretimi destekleyici olması gerekiyor. Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na bu taleplerimizi sürekli aktarıyoruz. Bakanlarımızın çabalarını görüyoruz. Ancak sürecin hızlanması gerektiğini düşünüyoruz." diye konuştu.

#### "Türk Ticaret Bankası, ihracatçıların ikinci adresi"

TİM olarak görevlerinin başında ihracatı artırmak olduğuna değinen Başkan Gültepe, kurum olarak yaptıkları çalışmaları anlattı. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) ihale yoluyla satışa çıkarıldığı Türk Ticaret Bankası'nı TİM, Türk Eximbank, 61 ihracatçı birliği ve 20 bankanın ortaklığında kurulan İhracat Geliştirme (İGE) A.Ş.'nin satın aldığı anımsatan Başkan Gültepe, bu bankayı ihracatın gelişmesi için önemli bir finansman kaynağı olarak gördüklerini ifade etti.

Başkan Gültepe, şöyle konuştu: "Türk Ticaret Bankası, ihracatçıların ikinci adresi olmanın yanı sıra, sadece mevcut sistemleri değil, gelecekteki mevzuat değişikliklerini de dikkate alarak hizmet verecek. Firmaların finansmana erişimini kolaylaştırmak için kurulan bu yapı, ihracatçılara büyük destek sağlayacaktır. Önümüzdeki süreçte, bankalar arasındaki faiz oranları ve kredi imkânlarının karşılaştırılması konusuna daha fazla odaklanacağız. Türk Ticaret Bankası'nın sağladığı uygun kredi imkânları, ihracatçı firmalar için önemli avantajlar sunmaktadır. Diğer bankalarla yapılan kıyaslamalarla birlikte, en uygun finansman modellerini ihracatçılarımıza sunmayı hedefliyoruz.

İhracatın artırılması için farklı projeler geliştirmeye devam ediyoruz. TİM olarak birliklerle yakın iş birliği içinde çalışarak, ihracatın önündeki engelleri kaldırmayı, ticaret heyetleri ve fuarlar aracılığıyla firmalarımızı uluslararası pazarlara taşımayı amaçlıyoruz. Özellikle Kuzey Amerika ve diğer uzak pazarlarda daha aktif olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'nin ihracat pazarlarını genişletmek için yeni bölgelere yönelerek sektör temsilcileriyle birlikte belirlenen hedeflere ulaşmayı hedefliyoruz."

TİM olarak ihracatçı firmaların yeşil dönüşümüne ve karbon ayak izini azaltmaya yönelik planlama ve yatırımlarına yönelik önemli çalışmalar yaptıklarını anlatan Başkan Gültepe, "TİM'in başlattığı projelerle ihracatçılarımıza bu alanda rehberlik ediyoruz. 2026 sonrası dönemde Türkiye'nin diğer



*AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan'ın moderatörlüğünde düzenlenen "Delegeler Soruyor" bölümünde Gültepe ve Doğan, ihracatçı firmaların sorunlarını, taleplerini ve önerilerini dinledi.*

ülkelerle rekabet avantajını sürdürebilmesi için karbon ayak izine yönelik düzenlemelere uyum sağlamak büyük önem taşıyor. Bu çalışmalar, sadece Avrupa Birliği düzenlemeleri açısından değil, geleceğe daha sürdürülebilir bir üretim modeli bırakmak adına da büyük önem arz ediyor." ifadelerini kullandı.

#### "Bu buluşmalar, iş birliğinin güçlendirilmesi ve ortak vizyon oluşturmak için büyük fırsat"

AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan ise konuşmasında ihracatçıları arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesinin ve ortak vizyon oluşturulmasının önemine vurgu yaptı. Başkan Fatih Doğan, "Bu tür toplantılar, yalnızca karşılaştığımız zorlukları tartışmak için değil, aynı zamanda çözüm önerileri geliştirmek, birbirimize destek olmak ve ortak bir vizyon etrafında daha güçlü bir ihracat ekosistemi oluşturmak için büyük fırsatlar sunmaktadır. Mersin, Adana, Kayseri, Hatay ve Karaman illerimizde faaliyet gösteren ihracatçılarımız başta olmak üzere Birliğimize üye ihracatçılarımızın karşılaştıkları sorunları, engelleri ve ihtiyaçları daha derinlemesine anlamak,

çözüm odaklı stratejiler geliştirmek ve sürdürülebilir büyümeyi teşvik etmek toplantımızın en önemli hedefleridir. Bu doğrultuda, istişare kültürünü geliştirerek iş birliğini ve ortak akıl ile ihracat süreçlerimizi daha verimli hâle getirmeyi, uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzü artırmayı ve bölgesel kalkınmaya katkı sunmayı amaçlıyoruz.” dedi.

AKİB'in tarihi misyonuna da değinen Başkan Doğan, günümüzde 28 binin üzerinde üyeye sahip büyük bir aile olduklarını vurguladı. Başkan Doğan, 2024 yılında AKİB'in 17,2 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini ve bu performansın bir önceki yıla göre yüzde 7 oranında bir artışı ifade ettiğini belirtti. Başkan Doğan, “Küresel ticaretin dalgalı seyrettiği, ekonomik zorlukların tüm dünyada hissedildiği bir dönemde elde ettiğimiz bu başarı sadece rakamlardan ibaret değil; her biri alın teri, azim ve ortak vizyonla şekillenmiş bir hikâyeyi temsil etmektedir. Tüm zorluklara rağmen elde ettiğimiz anlamlı artışlar, sektörlerimizin dinamizminin ve adaptasyon yeteneğinin en somut göstergesidir. Özellikle teknolojik dönüşüme ayak uydurarak katma değeri yüksek ürünler ihraç etmemiz ve yeni pazarlar keşfetmedeki cesaretimiz, bu büyümenin temel taşlarını oluşturmuştur.” diye konuştu.

#### “Küresel belirsizlikler uluslararası ticareti aydan aya daha da zorlaştırıyor”

İhracatçıların karşılaştığı küresel belirsizliklere de dikkati çeken Başkan Doğan, şöyle devam etti: “Uluslararası ticaretin dinamikleri, her geçen gün değişen jeopolitik riskler, savaşlar, ekonomik dalgalanmalar ve ticaret politikalarındaki dönüşümlerle şekilleniyor. ABD'nin öngörülemez yeni ticaret politikaları, Rusya-Ukrayna Savaşı, Orta Doğu'daki çatışmalar ve Asya-Pasifik bölgesindeki gerilimler, tedarik zincirlerini aksatmakta ve ticaret akışlarını değiştirmektedir. Enerji, gıda ve kritik hammadde-lerin tedariki konusunda yaşanan sıkıntılar, ülkeleri yeni tedarik yolları ve alternatif ticaret ortakları



*AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan, Akdenizli ihracatçıların Eximbank kredilerinin artırılmasını, düşük faizli ihracat finansmanı sağlanmasını ve KOBİ'ler için daha erişilebilir teşvik programları oluşturulmasını bekleediklerini belirtti.*

*Suriye'ye yönelik ihracattaki güncel gelişmeler, ilgili sektör temsilcilerinin görüşleri doğrultusunda değerlendirildi.*

aramaya itmektedir. Gümrük duvarlarının yükselmesi ve ilave vergiler, uluslararası ticarete gündemin en üst sıralarında yer almaktadır. Son yıllarda, birçok ülke kendi sanayisini korumak amacıyla gümrük tarifelerini artırma yoluna gitmiştir. ABD-Çin ticaret savaşı bunun en önemli örneklerinden biridir. Karşılıklı ek vergiler, teknoloji transferlerini ve küresel ticaret akışını olumsuz etkilemektedir. Avrupa Birliği, ABD ve Çin gibi büyük ekonomiler, kendi yerli üreticilerini korumak için gümrük tarifelerini artırırken Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler bu yeni düzenlemelerden olumsuz etkilenmektedir.

Bu belirsizlik ortamında, ülkelerin ve şirketlerin atabileceği bazı stratejik adımlar elbette vardır. Alternatif çözümlerin başında yeni pazarlar ve bölgesel ticaret anlaşmaları gelmektedir. Serbest ticaret anlaşmaları ve bölgesel iş birlikleri, ülkelerin alternatif ticaret yolları oluşturmasını sağlayabilir. Şirketler, tedarik zincirlerini çeşitlendirme yoluna giderek riskleri minimize edebilir.

e-Ticaret platformlarının yaygınlaşması, uluslararası ticaretin daha hızlı ve etkili bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır. Blok zenciri ile yapay zekâ gibi teknolojiler, ticaret süreçlerini daha güvenilir hâle getirmektedir. Karbon salımını azaltma hedefi doğrultusunda, ülkeler sürdürülebilir ticaret politikalarına yönelmektedir. Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması gibi uygulamaları, ihracatçılarımız için yeni tehditler ve fırsatlar barındırmaktadır.”

#### “Yeni serbest ticaret anlaşmalarının hayata geçirilmesi son derece önemli”

Uluslararası ticarete yaşanan değişimlere, ekonomik dalgalanmalara ve yeni düzenlemelere karşı ihracatçı firmaların, rekabet gücünü artırmak için yenilikçi ve sürdürülebilir adımlar atmasını zorunlu olduğunu ifade eden Başkan Doğan, “Bu bağlamda





Türkiye'nin AB, Orta Doğu, Afrika ve Asya-Pasifik bölgeleriyle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarının genişletilmesi, yeni serbest ticaret anlaşmalarının hayata geçirilmesi son derece önemlidir. Bu noktada, bir araya geldiğimiz bugünkü toplantımızda istişare edeceğimiz Suriye pazarı bölgemiz için son derece önemlidir. Türkiye gümrük bölgesi üzerinden Suriye'ye ihracat ve transit işlemlerinde kısıtlama listelerinin kaldırılmasını, bu ülkenin yeni yönetiminin 2 bin kaleme ithalat yasağını kaldırmasını ve 269 ürün için gümrük vergilerinde Türkiye için indirim kararı alınmasını önemli adımlar olarak değerlendiriyoruz. 2011 yılında askıya alınan Türkiye-Suriye Serbest Ticaret Anlaşmasının (STA) daha kapsamlı bir ekonomik ortaklık anlayışıyla yeniden hayata geçirilmesini bekliyoruz.” diye konuştu

#### “Akdenizli ihracatçıların en büyük beklentisi kur ve maliyet dengesinin sağlanması”

AKİB ihracat ailesinin Eximbank kredilerinin artırılmasını, düşük faizli ihracat finansmanı sağlanmasını ve KOBİ'ler için daha erişilebilir teşvik programları oluşturulmasını beklediğini dile getiren Başkan Doğan, şunları söyledi: “Kur ve enflasyon dengesinin ekonomik programa zarar vermeyecek şekilde güncellenmesine ihtiyaç vardır. 2025'te üretim, ihracat ve yatırıma yönelik kredi politikalarının uygulanması ve ihracatçının rekabetçiliğine destek olabilecek kur düzeylerinin yakalanması durumunda ihracat hedeflerine ulaşılması mümkün olacaktır. Bu beklentilerin karşılanması hâlinde AKİB ihracat ailesi olarak bizler de üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle, tüm gücümüzle yatırımlarımızı gerçekleştirmeye, üretimi artırmaya, ihracatı yükseltmeye ve daha fazla istihdam sağlamaya devam edeceğiz.”

Açılış konuşmalarından sonra program basına kapalı olarak devam etti. Bölgedeki ihracatçıların sorunlarını ve görüşlerini paylaştıkları “Delegeler Soruyor” bölümünde TİM Başkanı Mustafa Gültepe,

ihracatçıların sorunlarını ve çözüm önerilerini dinledi. Ardından Suriye'ye ihracat konusunda yaşanan güncel gelişmeler ele alındı.

#### Türk Ticaret Bankası Adana'da şube açıyor

Bölgesel İhracat Buluşmaları Mersin Toplantısının öğleden sonraki bölümünde ise Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz, İGE A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tuğrul Topaç ile Türk Eximbank Bölge Müdürü Gülüm Timurhan, mevcut destek paketleri ve finansman imkânları hakkında katılımcılara bilgi verdi.

Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz, etkinlik öncesi yaptıkları istişarede Adana Sanayi Odası (ADASO) hizmet binası içinde şube açmak için ön karar aldıklarını açıkladı. 2025 ve 2026 yılı için ihracatçı birliklerin genel sekreterliklerinin bulunduğu illerde şube açmayı planladıklarını aktaran Kasım Akdeniz, öngördükleri takvimde AKİB'in merkezi olan Mersin'de de şube açacaklarını bildirdi.

Dijitalleşme odaklı bir finansal yapı kurarak ihracatçılara en hızlı ve güvenli hizmeti sunmayı amaçladıklarını dile getiren Kasım Akdeniz, Eximbank'ı tamamlayıcı bir model benimsediklerini söyledi.

Eylül 2024 tarihinden itibaren Türk Ticaret Bankası'nın kredi kullanırmaya başladığını belirten Kasım Akdeniz, şöyle konuştu: “Şu ana kadar 412 ihracatçı firmaya toplamda 51 milyar liralık kredi limiti tahsis ettik. Eylül sonunda ilk kredimizi kullandırdığımızdan bu yana her ay üzerine koyarak ilerliyoruz. Şu an itibarıyla 15 milyar lira kredi kullandırmış bulunuyoruz. Bu krediler arasında reeskont kredileri, öz kaynaklarımızdan kullandırdığımız krediler ve Eximbank aracılığıyla sağladığımız krediler yer almaktadır. Mevduat tarafında ise henüz internet ve mobil bankacılık hizmetlerimiz tam anlamıyla devreye girmemiş olmasına rağmen 6 milyar liranın üzerinde bir büyüklüğe ulaştık.

51  
MİLYAR  
TL

TÜRK TİCARET  
BANKASI'NIN  
İHRACATÇILARA  
TAHSİS ETTİĞİ  
KREDİ LİMİTİ



Türk Ticaret Bankası  
Genel Müdürü ve Yönetim  
Kurulu Üyesi  
Kasım Akdeniz

Özellikle ihracatçılarımızın bilmesini istediğim çok önemli bir husus var. Bankamızın sermayesi, ihracatçılarımızdan yapılan kesintilerle oluşturulan havuzdan sağlanmaktadır. Yani, kullandığımız sermaye ihracatçının kendi kaynağıdır. Dolayısıyla, bu kaynağı doğru şekilde yönetmek ve kredibilitesi yüksek firmalarla çalışmak zorundayız. En önemli kriterler, mali verilerin belirli bir seviyenin üzerinde olması ve geçmiş ödemelerde gecikme yaşanmamasıdır. Analizlerimize göre ihracatçılarımızın yaklaşık yüzde 80'i bu kriterleri karşılıyor.”

### “İGE A.Ş. özellikle KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaparak destek sağlıyor”

İGE A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tuğrul Topaç, şirketin ana misyonunun Türkiye'nin ihracat odaklı büyümesine finansal katkı sağlamak ve ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla etkin çözümler olduğunu söyledi. Özellikle KOBİ ölçeğindeki işletmelere pozitif ayrımcılık yaparak kefalet desteği sağladıklarını vurgulayan Fatih Tuğrul Topaç, AKİB üyesi ihracatçılara verilen kefaletlere dair rakamları paylaştı. Fatih Tuğrul Topaç “Üç yıllık süreçte İGE A.Ş. toplam 24 bin başvuru aldı, 19 bin başvuru kabul edildi ve 111 milyar TL kefalet sağlandı. Kabul oranı yüzde 90 seviyesinde gerçekleşirken portföyün yüzde 70'i KOBİ'lerden oluştu. Aynı dönemde Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne üye 2 bin 195 firma İGE A.Ş.'ye başvuruda bulundu. Akdenizli ihracatçı firmalara toplamda 14 milyar TL kredi için kefalet sağladık. Mersin ili bazında ise 343 firma, 2,3 milyar TL krediye kefalet aldı.” dedi.

Temalı destek paketleri ile ilgili bilgi veren Fatih Tuğrul Topaç, İGE Yeşil Dönüşüm Kefalet Destek Paketi'nde toplam 1,7 milyar TL kredi üst limiti bulunduğunu, 36 ay vadeli bu paketin ilgili finans kuruluşlarının Akbank ve Yapı Kredi Bankası olduğunu aktardı. Fatih Tuğrul Topaç, İGE İhracatta Kadını Destekleme Paketi'nde ile toplam 2,9 milyar TL üst limit bulunduğunu, 24 ay vadeli paketin 8 banka üzerinden ilerlediğini söyledi.

İGE A.Ş.'nin son dönemdeki yeni kredi kefalet hizmetlerine de değinen Fatih Tuğrul Topaç, 12,5 milyar TL kredi üst limitli İGE Yabancı Para Kefalet Destek Paketi'nin 12 ay vade ile uygulandığını, 9 banka ile kullandırım sağlandığını anlattı. Diğer yeni hizmetin İGE Savunma Sanayi Tedarikçi Destek Paketi olduğunu duyuran Fatih Tuğrul Topaç, 12,5 milyar TL üst limiti olan bu uygulamanın vadesinin 24 ay olduğunu ve 3 banka aracılığı ile kullandırım sağlandığını ifade etti.

### “Eximbank, geçen yıl 48,7 milyar dolarlık finansman desteğiyle rekor kırdı”

Türk Eximbank Bölge Müdürü Gülom Timurhan da sunumunda Türkiye'nin tek resmi ihracat destek kuruluşu olarak 1987 yılından beri hizmet



İGE A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tuğrul Topaç



Türk Eximbank Bölge Müdürü Gülom Timurhan, bankanın 18 bin aktif müşterisi olduğunu ve bu sayının yüzde 80'ini KOBİ'lerin oluşturduğunu söyledi.

verdiklerini, bankanın 18 bin aktif müşterisi olduğunu ve bu sayının yüzde 80'ini KOBİ'lerin oluşturduğunu anlattı. Eximbank'ın 24 şube ile hizmet verdiğine ve Türkiye'nin ihracatının yüzde 90'ını destekleyen bir yapı olduğuna işaret eden Gülom Timurhan, 2024 yılında kredi ve sigorta desteği kapsamında 48,7 milyar dolarlık finansman sağladıklarını, bu rakamın son yılların rekor seviyesi olarak kayıtlara geçtiğini söyledi.

İhracatçı firmalara tavsiyelerde bulunan Gülom Timurhan, “Firmalarımızın şubelerimizle teması geçmelerini ve bankamızda limit tahsis ettirmelerini öneriyoruz. Limit tahsis ettirmenin herhangi bir maliyeti yoktur. Ayrıca son dönemde teminat çeşitliliği konusundaki çalışmalarımız devam ediyor. Firmalarımızın, teminat mektubu haricindeki alternatif teminatlarla da kredi kullanabilmesi için çalışmalar yürütüyoruz.” dedi.

Programın son bölümünde TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile beraberindeki Yönetim Kurulu Üyeleri, Mersin'deki Memişoğlu Tat Bakliyat ve Adana'daki Temsa firmalarını ziyaret etti. Heyet, firmaların üretim tesislerini gezerek operasyon süreçleri ve çalışmalarına yönelik firma yetkililerinden bilgi aldı.

# ARBEL GRUP, UZAK DOĞU VE RUSYA PAZARLARINA ODAKLANDI

Türkiye'nin yanı sıra Kanada, Güney Afrika, Çin, Avustralya ve ABD'deki işleme tesisleriyle bakliyat sektörünün lider firmalarından olan Arbel Grup, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında güçlü bir konum elde ederken büyüme stratejisinde hedef pazar olarak Uzak Doğu ve Rusya'ya odaklandı.

Temelleri 1980 yılında Mersin'de atılan ve bu ilde toplam 200 bin metrekare alan üzerine kurulu entegre tesislerinde, günlük 750 ton bulgur, 1.000 ton kırmızı mercimek ve 2.000 ton eleme ve proses kapasitesine sahip olan Arbel Grup, yurt dışındaki tesisleriyle birlikte yıllık toplam 1,5 milyon ton işleme kapasitesine ulaştı. "Üreticiden dünya piyasasına" prensibiyle faaliyetlerini sürdüren Arbel Grup, nohut, mercimek ve bulgur gibi temel bakliyat ürünlerinde güçlü üretim kapasitesiyle 85'ten fazla ülkede yüksek kaliteli ve lezzetli Türk menşeli ürünlerini değerle dönüştürüyor.

## "36 bakliyat işleme ve temizleme tesisiyle sektörde lider konumdayız"

Arbel Grup Genel Müdürü Gülçin Arslan Hazar, 2001 yılında Kanada'da mercimek işleme tesisi kurarak küresel pazara açıldıklarını ve günümüzde Kanada, Güney Afrika, Çin, Avustralya ve ABD'de olmak üzere toplam 36 bakliyat işleme ve temizleme tesisiyle sektörde global bir lider konuma ulaştıklarını söyledi. Tüm üretim tesislerinde kapasite artışına yönelik yatırımlara aralıksız devam ettiklerini belirten Gülçin Arslan Hazar, "Yeni dönemde altyapımızı daha da güçlendirerek stratejik bölgelerde yeni yatırımlara odaklanmayı ve global pazarda daha güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. 2025 yılında büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yatırımlarımıza devam ederek küresel pazardaki gücümüzü daha da pekiştireceğiz." dedi.

## "Uluslararası piyasada sürdürülebilir kalite anlayışıyla fark yarattık"

Arbel Grup olarak üretim gücü ve çeşitliliğiyle pazara öncülük ettiklerini, hem ulusal hem de uluslararası arenada sürdürülebilir kalite anlayışıyla fark yarattıklarını ifade eden Gülçin Arslan Hazar, "Tüketiciye ulaşan her üründe kalite standartlarımızın sürekliliği bizim için en bü-



Arbel Grup Genel Müdürü Gülçin Arslan Hazar, özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında etkinliklerinin arttığını söyledi.

yük öncelik. Her zaman yenilik arayan, yaptığı işe değer katan bir firma olarak, kalite, güven ve inovasyonu bir araya getirerek global pazarda standartları belirlemeye devam edeceğiz. Şu an 85'ten fazla ülkeye ihracat yapıyoruz ve bu rakam her yıl artıyor. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında güçlenirken Uzak Doğu ve Rusya gibi büyük pazarlarda büyümeyi hedefliyoruz." diye konuştu.

## "Yüzde 30 büyüme hedefliyoruz"

Sürdürülebilir büyüme stratejileri sayesinde geçen yıl önemli bir ivme yakadıklarını dile getiren Gülçin Arslan Hazar, hem ciro hem de üretim miktarı açısından hedefledikleri büyümenin üzerinde bir kapanış gerçekleştirdiklerini, buna paralel olarak da istihdamı artırıyor



ekibi daha da güçlendirdiklerini kaydetti. Her ülkenin tüketici ihtiyaçlarına göre ürün geliştirerek hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda farklılaşmak istediklerine de değinen Gülçin Arslan Hazar, şunları söyledi: "Büyüme rakamlarının ötesinde, yenilikçi ve kaliteli üretim anlayışımızla sektöre yön vermeye devam edeceğiz. Mercimek, bezelye, nohut başta olmak üzere tüm bakliyat ürünlerimizle güçlü bir büyüme kaydettik. Ciro bazında ihracat gelirlerimiz, global pazardaki konumumuzu daha da güçlendirmeye devam ediyor. 2025 yılında bir önceki yıla bakarak yüzde 30 büyüme hedefliyoruz."

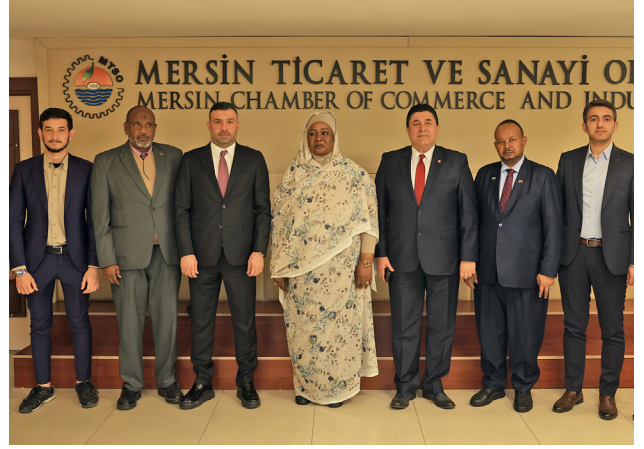


## SUDAN'DAN MERSİN'E YATIRIM DAVETİ

Mersin Ticaret ve Sanayi Odasında (MTSO) Kuzeydoğu Afrika ülkelerinden Sudan'daki ticaret ve yatırım imkânları masaya yatırıldı. İnşaattan tarıma, sağlıktan madencilığe birçok alanda potansiyel fırsatlar değerlendirildi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Sudan İş Konseyi Başkanı Serdar Yıldızgöner eşliğinde Sudan Yatırım ve Uluslararası İşbirliği Bakanı Ehlam Medani Mahdi Sabel, Sudan Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Osama Mahjoub Hassan Dirar ve Sudan Serbest Bölgeler Genel Müdürü Montaser Khalid Elsiddig, MTSO'yu ziyaret etti.

MTSO Başkan Yardımcısı Cem Bucuge'nin ağırladığı Sudan heyetine başkanlık eden Bakan Sabel, Türkiye'deki serbest bölgelerde incelemeler yapmak üzere geldiklerini, Mersin'i de kapsamda ziyaret ettiklerini söyledi. Sudan'da savaşın bitmek üzere olduğuna işaret eden Sabel, artık yapılanma döneminin başlayacağını ve bu süreçte Türkiye'yi önemli fırsatlar beklediğini vurguladı. İnşaattan tarım ve hayvancılığa, madencilikten enerjiye, medikalden altyapıya birçok alanda birlikte çalışmaya açık olduklarını belirten Sabel, yatırım noktasında her türlü yasal destek ve



kolaylığı da sağlayabileceklerini söyledi. Sabel, bir kısmı dış dünyaya kapalı 7 komşu ülkesi ve Kızıldeniz'deki limanlarıyla serbest bölge açısından da büyük avantajlara sahip olduklarını ifade etti.

MTSO Başkan Yardımcısı Cem Bucuge ise Mersin ile Sudan arası ticari ilişkilerin istenen noktada olmadığına işaret ederken Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın iki ülke arasında belirlediği 10 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinin yakalanması adına Mersin olarak her türlü iş birliğine hazır olduklarını söyledi.

## Adana'ya Yeşil Dönüşüm Koordinasyon Merkezi

Adana Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (ADSİAD) "Adana Yeşil Dönüşüm Koordinasyon Merkezi Projesi" başvurusu Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) kapsamındaki Sivil Katılım Hibe Programı tarafından onaylandı. Adana'daki sanayici ve işletmelerin yeşil dönüşüm süreçlerine uyum sağlama-larına destek olmayı hedefleyen projeye

Adana Büyükşehir Belediyesi ve Adana Ticaret Odası da paydaş oldu.

Projenin lansman toplantısı Türk İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Süleyman Sönmez ve Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Orhan Turan'ın katılımıyla Adana Ticaret Odası'nda yapıldı. Toplantının açılışında konuşan ADSİAD

Başkanı Vedat Gizer, "Sivil Katılım Hibe Programı" kapsamında Türkiye genelinde desteklenen 36 projenin birini Adana'ya kazandırdıklarını söyledi.

Avrupa Yeşil Mutabakatı Eylem Planı'nın Avrupa sanayisinin 2050 yılına kadar karbonsuz ekonomiye dönüşüm hedefi olduğunu dile getiren Gizer, "Adana'daki işletmelerin yeşil dönüşüm süreçlerine rehberlik edecek ve sürdürülebilirlik yolunda onlara güçlü bir destek sağlayacak olan Adana Yeşil Dönüşüm Koordinasyon Merkezi'nin kurulmasının temellerini atıyoruz. Projemizde iş dünyamızın Avrupa Yeşil Mutabakat sürecinde ihtiyaç duyacakları uluslararası belgelendirme ve akreditasyon çalışmalarını yürütecek bir yapı oluşturulacaktır." diye konuştu.

TÜRKONFED Başkanı Sönmez ise sürdürülebilir üretim modelleri, enerji verimliliği uygulamaları ve çevre dostu teknolojilere yatırımların Adana'yı bölgesel bir lider haline getireceğini, Yeşim Dönüşüm Koordinasyon Merkezi'nin önemli bir adım olduğunu vurguladı.



# ÇATALBAŞ ELEKTRİK İÇİN 2025 YATIRIM YILI

Adana merkezli Çatalbaş Elektrik Enerji, 2024'te 220 MW'lık kapasiteye ulaşırken 2025'te 300 MW'lık yenilenebilir enerji santrali kurmayı hedefliyor. Şirket, mühendislik çözümleriyle geniş bir hizmet ağı sunarken izin süreçlerinin hızlanması durumunda hedeflerini yüzde 50 artırmayı planlıyor.



Adana'da 12 yıldır yenilenebilir enerji sistemleri, elektronik yapı teknolojileri, kuvvetli akım çözümleri, otomasyon hizmetleri, elektronik haberleşme sistemleri alanında faaliyet yürüten Çatalbaş Elektrik Enerji, 2024 yılını 220 MW'lık sözleşme ile tamamlarken 2025 yılında 250 MW yurt içi, 50 MW yurt dışı olmak üzere 300 MW'lık santral kurmayı hedefliyor. Geniş ürün ağı yanında danışmanlık, süpervizörlük, yazılım, kurulum, altyapı, montaj, devreye alma, satış ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini de içeren mühendislik çözümleri sunan Çatalbaş Elektrik, kapasitelerin açılması ve arazi projeleri için süper izin süreçlerinin çıkması durumunda hedefini yüzde 50 artırmayı planlıyor.

## "2025 yılında enerji sektöründe iç açıcı bir tablo öngörüyoruz"

Çatalbaş Elektrik Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çatalbaş, enerji sektöründe 2024 yılının bekledikleri şe-

kilde ilerlediğini, 2025 yılı için ise iç açıcı bir tablo öngördüklerini bildirdi. Geçen yıl GES kurulumunda fiyat düşüşleriyle birlikte izinleri olanların yatırımlarını hızlıca tamamladıklarını anımsatan Mehmet Çatalbaş, "Arazi GES'leri geliştirebilen ve kapasite bulabilenler yatırımlarını büyük ölçüde sonuçlandırdı. Firmamız açısından da 2024 yılı planlama çerçevesi içinde tamamlandı. Aynı zamanda kadromuzu daha yönetimsel hâle getirmek için insan kaynağımıza gerekli yatırımları yaptık." dedi.

## "Sektörde yap-işlet-devret gibi farklı modeller geliştiriliyor"

Enerji sektörünün 2024 yılının ikinci çeyreğinden itibaren finansman sorunları yaşadığını kaydeden Mehmet Çatalbaş, sektörde yap-işlet-devret gibi farklı modellerinin başladığını söyledi. Kendilerinin de 2025-2026 yılları için partnerleriyle geliştirdikleri bu modelleri hayata geçireceklerini dile getiren Mehmet Çatalbaş,

"Yatırımcımıza sizin adınıza GES projenizi biz yapalım, devredelim, işletelim, şu kadar süre sonra da yatırımdan çekilelim gibi farklı modeller sunacağız. 2024 yılı içinde birkaç projede bu tarz işlerin örneklerini hayata geçirdik. Bu yıl bu tarz projeleri geliştirmeye devam edeceğiz." diye konuştu.

Enerji sektöründe çalışmaların yavaşlayabileceğini, yeri geldiğinde duracağını ancak hiçbir zaman geri gitmeyeceğini aktaran Mehmet Çatalbaş, büyümeye devam eden Türkiye'de tüketimin artacağını bu sayede kapasitelerin de açılarak yatırımların hayata geçirileceğini vurguladı. Mehmet Çatalbaş, her zaman doğru işler ve sürdürülebilir bir politika izleyerek büyüme hedefinde olduklarını bildirdi. Tüm Türkiye genelinde önemli projelere imza attıklarını dile getiren Mehmet Çatalbaş, Gaziantep ofisleri üzerinden bu bölgede daha da büyümek istediklerini, İstanbul ofislerinde çalışmaların yoğun bir şekilde devam ettiğini, Ankara bölgesine yönelik





faaliyetleri ise Adana merkez ve İstanbul üzerinden yürüttüklerini aktardı.

#### **“En sürdürülebilir pazar Çatı GES’ler”**

Yenilenebilir enerji yatırımlarında çatı GES’lerin sektörün en sürdürülebilir pazarı olduğuna dikkat çeken Mehmet Çatalbaş, bunun için devletin desteğine ihtiyaç duyulduğunu dile getirdi. Çatalbaş, şunları kaydetti: “Bu yatırımlar için birkaç yasaya ihtiyaç var. Bu nedir? Amacımız enerjinin tüketildiği yerde üretilmesi.

İşletme maliyetlerinin minimum olduğu yerler çatılar. Çatı pazarı için de öz tüketim dayalı yeni bir yönetmelik bekliyoruz. Bu yönetmelikte kabaca ne olacak? Dışarıya elektriği vermeyeceğiz, içeride tükettiğimiz kadar üreteceğiz. Bu kontroller şu anki teknolojiye çok rahat bir şekilde yapılabilir. Denemeleri yapıldı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu’nun bu yönde bir çalışması var. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Alparslan Bayraktar, çok ciddi kapasitelerin 2025’in ilk çeyreğinde açıklanacağını duyurdu. 2030 yılında 120 bin MW’lık bir hedefimiz var. Bu çok ciddi bir pazar, depolamalı sistemlerin de eklenecek olmasıyla sektör çok ciddi şekilde büyüyecek.”

#### **“Depolamalı enerji alanında 15 milyon dolarlık yeni yatırım hedefliyoruz”**

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi’nde 27 dönümlük bir alanda 15 milyon dolar tutarındaki bir yatırımla depolamalı enerji alanında üretime yönelik yatırımı hayata geçirmeyi hedeflediklerini duyuran Mehmet Çatalbaş, bu proje için ön lisans başvurusu yaptıklarını ifade etti. Depolamalı enerji alanında yaklaşık 75 MW başvuru olduğunu, 40 MW’lık kısım için ön lisansların verilme noktasındayken durdurulduğunu kaydeden Mehmet Çatalbaş, “Ön lisanslar verildiğinde hemen lisansa taşıyıp bu yatırımı gerçekleştireceğiz. Enerji alanında artık yatırımcı da olacağız. Rüzgâr tarafını da araştırıyoruz.” dedi.

#### **“Yenilenebilir enerji pazarı depolama sistemleriyle büyüyecek”**

Yenilenebilir enerji sektörüne pozitif ayrımcılık yapılması ve vergi teşvikleriyle desteklenmesi gerektiğini söyleyen Meh-

met Çatalbaş, yenilenebilir enerji pazarının depolama sistemleriyle büyüyeceğini, evsel şarj istasyonları, sanayi ve arazilerde bataryaların hayata girdiğini ve bu durumun Türkiye’de yeni bir pazar oluşturduğunu aktardı. Mehmet Çatalbaş, “Çok ciddi bir kapasite var. Elektrikli araçların piyasası ciddi derecede büyüyor. Pil garantileri bir süre sonra bitecek ve değişimleri olacak, atık pillerin değerlendirileceği depolamalı sistemleri olacak. Birçok firmamızın bu alana yatırım yapmaya başladığını göreceğiz. Bizler de bu üretim sürecinin bir parçası olmayı hedefliyoruz.” ifadesini kullandı.

Yüzer GES’ler için sürdürülebilir bir devlet politikasına ihtiyaç olduğuna işaret eden Mehmet Çatalbaş, buharlaşmayı engelleyen, yer işgali olmayan, doğayı etkilemeyen ve bağlantı noktası sıkıntısı yaşanmayan alanların mutlaka değerlendirilmesi gerektiğini dikkat çekti.

#### **“Rekabet koşulları oluşuncaya kadar destek sürmeli”**

GES projelerinde ingot seviyesinden itibaren üretilen yerli panele yönelik teşvik uygulamasının devreye girme süresinin uzatılması gerektiğini dile getiren Mehmet Çatalbaş, şu an ülke genelinde bunu karşılayabilen tek bir firmamızın bulunduğunu kaydetti. İlgili firmamızın üretim kapasitesinin sınırlı olduğunu açıklayan Çatalbaş, şunları söyledi: “Ülkemizin 2030 yılı için belirlediği 120 MW’lık kapasitenin kurulabilmesi için her yıl ciddi büyüme kaydetmesi gerekiyor. Teşvik kapsamında hücre üretimi için görüşmeler yapan 4-5 firma var. Bunların yatırımlarını hayata geçirmeleri hâliyle zaman alacak. Bu firmalar üretime geçinceye kadar süre uzatılmalı. Serbest piyasada rekabet oluşabilsin ki Bakanlığımızca belirlenen hedeflere sektör olarak emin adımlarla ilerleyebilelim.”



Çatalbaş Elektrik Enerji  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Mehmet Çatalbaş



## SERBEST BÖLGELERDEN 12 MİLYAR DOLAR İHRACAT YAPILDI

Ticaret Bakanlığı, 2024 yılında ülke genelindeki 19 serbest bölgede 12 milyar dolarlık ihracat yapıldığını duyurdu. Yapılan açıklamada, katma değerli üretim ve ihracatın merkezleri olan serbest bölgelerin Türkiye'nin üretim kapasitesine, istihdam imkânlarına ve dış ticaret performansına güç katmaya devam ettiği belirtildi. Söz konusu bölgelerdeki toplam ihracatın 2024'te 12 milyar dolar olduğu belirtilen açıklamada, şu bilgiler paylaşıldı: "Serbest bölgelerin ithalatı 2023'e göre yüzde 14,8 düşüşle 7,9 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Böylece, Ticaret Bakanlığımıza bağlı serbest bölgelerin dış ticaret fazlası 2023'teki 3,2 milyar dolar seviyesinden 2024'te 4,1 milyar dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 152'ye yükselerek, serbest bölgelerin uluslararası ticaretteki rekabetçi gücü bir kez daha teyit edilmiştir" denildi.

Açıklamada, orta-ileri (yüzde 47,7) ve yüksek (yüzde 8,3) teknoloji sınıflarına giren malların ihracattaki payının, 2024'te yüzde 56'ya yükseldiğine dikkat çekildi. Yıl sonu itibarıyla, 524'ü yabancı olmak üzere, toplam 2 bin 91 firmanın faaliyet gösterdiği serbest bölgelerde istihdamın 96 bin 436 kişiye ulaştığı bildirildi.

## ÜNİVERSİTELİLERE 67 FİRMADA MESLEKİ EĞİTİM

Adana Sanayi Odası (ADASO) ve Çukurova Üniversitesi (ÇÜ) iş birliğinde 2022 yılında hayata geçirilen 3+1 İşletmede Mesleki Eğitim Protokolü'nün kapsamı genişletilerek 2026 yılında üniversite öğrencilerine staj imkânı sağlayacak firma sayısı 67'ye ulaştı.

Elektrik, elektronik teknolojisi, iklimlendirme ve soğutma teknolojisi, makine, tekstil teknolojisi ve otomotiv teknolojisi programlarına kayıtlı ön lisans öğrencilerine son döneminde ilgili işletmelerde mesleki uygulama yapma imkânı sağlayan genişletilmiş protokol Adana Sanayi Kampüsü'nde imzalandı.



Etkinliğe ÇÜ Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ile akademisyenler ve firma temsilcileri katıldı. Başkan Kıvanç, sanayi ve mesleki eğitim arasındaki köprünün güçlendirilmesinin Adana'nın sanayi ekosistemine büyük katkı sağlayacağını ifade etti. Protokolün sadece bir eğitim anlaşması olmadığını, aynı zamanda bölgenin ekonomik kalkınmasını destekleyen stratejik bir yatırım olduğunu vurgulayan Kıvanç, "Teoriyi bilmek güzeldir ama asıl öğrenme sahada başlar. Bugün imzaladığımız bu protokol sayesinde gençlerimiz, işletmelerde deneyim kazanarak hem mesleklerini en iyi şekilde öğrenme fırsatı bulacak hem de iş dünyasına daha donanımlı adım atacaklar." diye konuştu.

Rektör Beriş ise iş dünyasının dinamiklerine uyum sağlayan, sahada yetkin bireylerin yetişmesinin sanayi-üniversite iş birliği ile mümkün olacağını vurguladı. Beriş, "ADASO ile yürüttüğümüz iş birliği sayesinde öğrencilerimizin yalnızca teorik bilgiyle değil, sahada kazanacakları deneyimle mezun olmalarını hedefliyoruz." dedi.

## Kayseri OSB, otomasyon ile sayaçları uzaktan okuyor

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde (Kayseri OSB) yapılan altyapı yatırımları sonucunda oluşturulan otomasyon ile elektrik, doğal gaz ve su sayaçlarını uzaktan okuma sistemi devreye girdi. Yapılan yatırım iş gücü ve ulaşım maliyetlerini azalttığı gibi zamandan da büyük ölçüde tasarruf sağladı.

Kayseri OSB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yalçın, "Kayseri OSB sorumluluk bölgesi içinde 1425 adet elektrik sayacımız bulunmakta olup tamamı uzaktan okunabilmektedir. Uzaktan okuması yapılan elektrik sayaçlarımızdan 15 dakika bir periyodik olarak alınan bilgiler veri tabanlarımıza kayıt edilmektedir. Bölge-



mizde doğal gaz hizmeti sunduğumuz 1.062 abonemizin sayaçlarının tamamı da uzaktan okunabilmektedir. Bölgemizde 1.415 adet su aboneliğine ait sayaçlarımızın ise 403 adedi uzaktan okumaya uygun hale getirilmiştir. Su sayaçlarımızın tamamı 2025 yılı sonuna kadar uzaktan okuma sistemine kavuşmuş olacaktır." dedi.

# KAYSERİ'YE UZAY, HAVACILIK VE SAVUNMA İHTİSAS OSB KURULUYOR

Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) Başkanı Mehmet Büyüksimitci, Kayseri'de yüksek teknoloji ürün üretmek ve savunma sanayisinde yerleşme oranını artırmak için yaklaşık 1,6 milyar dolar yatırımla, 3 milyon 400 bin metrekare alanda Uzay, Havacılık ve Savunma İhtisas Organize Sanayi Bölgesi kurulacağını bildirdi.



*Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün, Kayserili sanayicilere savunma sanayisinde yaşanan gelişmeleri ve Türkiye'nin bu sektörde güçlenen rolünü anlattı.*

Kayseri Sanayi Odasında (KAYSO) gerçekleştirilen ve Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün'ün katıldığı "Kayseri Savunma Sanayii İl Buluşmaları" toplantısında konuşan KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci, Uzay, Havacılık ve Savunma İhtisas Organize Sanayi Bölgesi yatırımının detaylarını paylaştı. Büyüksimitci, Kayseri'nin orta yüksek ve yüksek teknoloji ürün üretimini artırmak zorunda olduğunu belirterek, "Kayseri'de yüksek teknoloji ürün üretmek ve ülkemizin savunma sanayisindeki yerleşme oranını artırmak adına üzerinde çalıştığımız Uzay, Havacılık ve Savunma İhtisas OSB'yi faaliyete geçirmek en büyük hedeflerimiz arasında bulunuyor. Ön fizibilite raporlarımıza göre yaklaşık 1,6 milyar dolar yatırımla, 3 milyon 400 bin metrekare alanda kuracağımız Uzay, Havacılık ve Savunma İhtisas OSB, şehrimizin 100 yıllık köklü sanayi kültürüne çok yakışacak." dedi.

## "Kayseri'nin savunma sanayi geçmişi 1926'ya uzanıyor"

Kayseri'nin savunma sanayi alanında geçmişten gelen birikim ve tecrübeye sahip olduğunu vurgulayan Büyüksimitci, Kayseri'nin savunma sanayisinde 1926 yılından bu yana köklü bir geçmişe sahip olduğunu ifade etti. Büyüksimitci, "Kayseri, birçok firması ile Türkiye'nin savun-

ma sanayi ekosistemine önemli katkılar sağlıyor. İlk olarak 1926'da Kayseri'de Tayyare ve Motor Türk A.Ş. (TOMTAŞ) uçak fabrikası açılmış, 1 yıl içinde A-20, F-13 ve G23 uçaklarının montaj, üretim, bakım ve onarımları başlamış. 1931 yılında Milli Savunma Bakanlığı'na devrolan Kayseri Tayyare Fabrikası ayda 4 uçak üretebilecek kapasiteye ulaşmış, 1932-1942 yılları arasında 200 adet uçak üretimi gerçekleştirilmiş ve bir kısmını da ihraç etmiş. 1979 yılında yüzde 85'i yerli malzeme ile üretilen Türk uçağı Mavi Işık 79-XA, Kayseri İkmal Merkezi'nden havalanmış. Ayrıca 1954 yılında kurulan 2. Ana Bakım Merkez Komutanlığı bugün 387 bin metrekarelik alanda tank üretimi, modernizasyonu ve yenileştirme çalışmalarına devam ediyor. Bugün Kayseri'de yeni nesil stratejik nakliye uçağı A400M başta olmak üzere, tüm uçakların fabrika seviyesi bakım, onarım, revizyon ve modernizasyon işlemleri yapılıyor. Dolayısıyla Kayseri, savunma sanayisinde 1926 yılından beri gelen köklü bir geçmişe sahip." diye konuştu.

2. Hava Bakım Fabrika Müdürlüğü ve 2. Ana Bakım Fabrika Müdürlüğü'nün Kayseri adına bir şans olduğunun altını çizen Büyüksimitci, her iki fabrikanın da önemli bir tecrübeye sahip olduğunu söyledi. Büyüksimitci, Kayseri'nin savunma sanayi alanında faaliyet gösteren önde ge-



len kuruluşları olan ASPİLSAN Enerji, KİM Teknoloji ve TOMTAŞ Havacılık hakkında da bilgiler verdi.

## "Kayseri savunma sanayi alanında daha fazla sorumluluk alabilir"

Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün ise programa katılan iş insanlarına, savunma sanayi ekosistemi, mevcut projeleri ve gelecek dönem vizyonu üzerine sunum yaptı. Prof. Dr. Görgün'ün sunumuna göre, Kayseri'de savunma sanayi alanında, 2019 yılında 34 firma 22,5 milyon dolar ciro yaptı, 2024 yılında ise 55 firma 72 milyon dolar ciro gerçekleştirdi. "Başkanlığımızın destek ve teşvik programlarının yakından takip edilmesi önemli." diyen Görgün, Kayseri'ye somut çıktılar almak adına ve emeklerin karşılığının alınması niyetiyle geldiklerini belirterek, "Kayseri'nin savunma sanayi alanında daha fazla sorumluluk alabileceğini biliyoruz." ifadelerini kullandı.

# İTALYA'DA İHRACAT POTANSİYELİ 96 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin en önemli ihracat pazarları listesinde 5'inci sırada bulunan İtalya'da sanayi ürünlerinde 85,7 milyar dolar, tarım ve gıda ürünlerinde 10,3 milyar dolar ihracat potansiyeli bulunuyor. Sanayide ilaç, otomotiv ve demir-çelik; tarım ve gıdada balıklar, tatlı bisküvi ve gofretler ile kabuklu meyveler öne çıkıyor.

Türkiye'nin 2025 yılı İhracatta Hedef Pazarları listesinde 55 ülke arasında yer alan İtalya, Avrupa'nın en büyük 4'üncü, dünyanın 8'inci büyük ekonomisi olarak küresel ticaret ve üretim ağında önemli bir konumda yer alırken 640 milyar dolarlık ithalat hacmiyle birçok sektör için cazibe merkezi olarak öne çıkıyor. Güçlü sanayi altyapısı, geniş ihracat ağı ve yüksek katma değerli üretim kapasitesiyle dünya ticaretinde kritik bir oyuncu olan İtalya, hazır giyim, tekstil, deri ürünleri, ayakkabı, otomotiv, gıda, tasarım ve gemi yapımı alanlarındaki başarısıyla dikkat çekiyor. İmalat sektöründeki gücü ise İtalya ekonomisine büyük katkı sağlıyor. İmalat sektörüyle son 30 yılda Avrupa'nın 2'nci dünyanın 6'ncı büyük üreticisi, imalat sektörü ihracatında dünyada ticaret fazlası veren 5'inci ülkesi olan İtalya'nın başlıca ihracat kalemleri arasında

makine ve mekanik cihazlar, motorlu kara taşıtları, eczacılık ürünleri, elektrikli makineler ve kimyasallar bulunuyor. Aynı zamanda İtalya, dünya çapında moda, lüks tüketim ürünleri, mobilya ve gıda sektörlerinde de rekabet gücünü koruyor. Büyük ölçekli firmalar kuzey ve orta İtalya'da toplanırken ülkenin güneyinde daha çok tarım ve turizm alanında faaliyet gösteren küçük işletmeler bulunuyor. 200'den fazla sanayi bölgesinin bulunduğu İtalya'da çeşitlilik ile beraber bazı sektörlerdeki global rekabet gücü, know-how üstünlüğü ve yenilikçilik anlayışı sayesinde "Made in Italy" markası yıldan yıla değerlendiriliyor.

## 100'ün üzerinde liman faaliyette

Ulaşım ağı oldukça gelişmiş bir ülke olan İtalya, dış ticaretini geliştirmek ve lider konumda olduğu sektörlerdeki pazarını korumak için son yıllarda çeşitli projeler



yürütüyor. Bu çalışmalar Ekonomiye Geliştirme ve Uluslararası Ticaret Bakanlığı tarafından belirleniyor ve İtalya'nın ticaret ve ekonomi ile ilgili tüm kurum ve kuruluşları tarafından destekleniyor. Ülkede 100'ün üzerinde faal liman bulunuyor. En büyük limanı olan Cenova Limanı ayrıca Akdeniz'in ikinci büyük limanı olma özelliğine sahip. Diğer önemli ticari limanları arasında Venedik, Trieste, Toranto Napoli ve La Spezia bulunuyor.

## Dış ticaret hacmi 1,3 trilyon dolar

2023 yılı verilerine göre İtalya'nın 1,3 trilyon dolarlık dış ticaret hacminin 640 milyar dolarını ithalat oluşturuyor. İtalya'nın ithalatı sektörel olarak değerlendirildiğinde, ham petrol, petrol yağları ve gazları, otomotiv ve oto yan sanayi ürünleri, kimyasallar, ilaçlar, mineraller ve demir dışı metaller, makineler ve ekipmanları üst sıralarda bulunuyor. İtalya'nın ithalatında en önemli tedarikçi ülkelerin başında Almanya, Çin, Fransa, Hollanda, İspanya, Belçika, ABD, İsviçre, Polonya ve Avusturya bulunuyor.

## İlaç, elektronik ve kimyasal ürünlerde sıkı denetimler uygulanıyor

İtalya pazarı, Avrupa Birliği (AB) kuralları ve düzenlemeleri doğrultusunda şekillendiği için ürünlerin AB standartlarına ve teknik mevzuatına uygun olması büyük önem taşıyor. Özellikle gıda, ilaç, elektronik ve kimyasal ürünlerde sıkı denetimlerin uygulandığı İtalya'da, ithalat süreçleri çeşitli izin ve sertifikalar üzerinden ilerliyor. Dijitalleşme ve e-ticaretin hızla yaygınlaştığı İtalya'da, online satış platformları büyüyor ve tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları değişiyor. Bunun





yanı sıra, sürdürülebilirlik ve çevre dostu ürünlere olan talep artıyor, Yeşil Mutabakat kapsamında karbon ayak izi düşük ve geri dönüştürülebilir ürünler ön plana çıkıyor. Yatırımcılar için bürokratik süreçlerin uzun ve karmaşık olması bir zorluk olarak görülse de pazarın genişliği ve stratejik konumu büyük fırsatlar sunuyor.

### Türkiye'nin 2024 yılındaki ihracatı yüzde 7,9 oranında arttı

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2024 yılı verilerine göre Türkiye'nin ihracatında İtalya pazarı 12 milyar dolar hacimle en fazla dış satım yapılan ülkeler listesinde 5'inci sırada bulunuyor. Bu ülkeye yönelik 2024 yılındaki ihracatta bir önceki yıla göre yüzde 7,9 oranında artış sağlayan Türkiye, en yüksek değerlere otomotiv endüstrisi, kimyevi maddeler ve mamulleri ile çelik sektöründe ulaştı. Bu sektörleri demir ve demir dışı metaller, tekstil ve hammaddeleri, elektrik-elektronik, hazır giyim ve konfeksiyon ile makine ve aksamları takip etti. Türkiye, geride kalan yılda İtalya pazarında mücevher, çelik, fındık ve mamulleri, gemi yat ve hizmetleri, kuru meyve ve mamulleri, su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörlerinde ihracat hacminde anlamlı artışlar sağladı.

### Sanayi ürünlerinde ihracat potansiyeli 85,7 milyar dolar

Ticaret Bakanlığının İtalya pazarındaki potansiyel ürün matrisi tablosuna göre sanayi sektöründe 85,7 milyar dolar hacim bulunuyor. İhracat potansiyeli en yüksek sektörlerin başında 19,9 milyar dolar



hacimle tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış), 10,7 milyar dolar hacimle kara yolu taşıtları için aksam ve parçalar, 4,9 milyar dolar hacimle demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri geliyor. Bu sektörleri 4,2 milyar dolar hacimle elektrik transformatörleri, statik konvertörler ve endüktörler, 4 milyar dolar hacimle eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, 3,2 milyar dolar hacimle traktörler takip ediyor.

### Tarım ve gıda ürünlerinde ihracat potansiyeli 10,3 milyar dolar

İtalya pazarında toplam 10,3 milyar dolar hacme sahip ihracat potansiyeli yüksek tarım ve gıda ürünleri tablosunda ilk sırada 1,6 milyar dolar değer ile balıklar (taze veya soğutulmuş) bulunuyor. Bu ürün grubunu 1,4 milyar dolar değer ile tatlı bisküvi ve gofretler, 1,3 milyar dolar değer ile diğer kabuklu meyveler (taze/kurutulmuş) (kabuğu çıkarılmış/soyulmuş) izliyor. İtalya'da ihracat potansiyeli yüksek tarım ve gıda ürünleri listesinde öne çıkan diğer ürün gruplarını tarifinin başka yerinde yer almayan gıda müstahzarları, balık filetoları ve diğer balık etleri (taze, soğutulmuş veya dondurulmuş), çikolata ve kakao içeren diğer gıda müstahzarları, turuncgiller (taze/kurutulmuş), kuru baklagiller (kabuksuz, taneleri ikiye ayrılmış),

konserve sebze (bezelye, patates, zeytin, fasulye vb.), hurma, incir, ananas, avokado ve guava armudu, mango ve mangost (taze/kurutulmuş) bulunuyor.

### AKİB, demir-çelik, kimya ve tekstil sektörlerinde etkin

İtalya, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) en önemli pazarları arasında ilk sıralarda geliyor. İtalya'ya 281 ürün grubunda dış satım gerçekleştiren AKİB'in son 5 yıllık ihracat performansı incelendiğinde bu pazarda etkinliğini iki kat artırdığı görülüyor. İtalya'ya 2020 yılında 483,7 milyon dolar ihracat gerçekleştiren AKİB, istikrarlı bir yükseliş trendiyle bu rakamı 2024 yılı sonunda 986,7 milyon dolar düzeyine yükseltti. AKİB'in İtalya'ya ihracatında en yüksek değerlere ulaştığı sektörler demir-çelik, kimya, tekstil, hububat ve bakliyat oldu.



TÇÜD Genel Sekreteri  
Veysel Yayan

**"ABD pazarında eşit şartlarda rekabet ortamı oluşacağı beklentimiz arttı"**

Açıklamada görüşlerine yer verilen TÇÜD Genel Sekreteri Veysel Yayan, ocakta Türkiye'nin 3,2 milyon tonluk ham çelik üretimiyle Almanya'yı geride bırakarak dünyada 7'nci sıraya yükseldiğini bildirdi. Veysel Yayan, ABD Başkanı Donald Trump'ın Kanada, Meksika, Avrupa Birliği (AB), İngiltere, Brezilya, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelere getirdiği yüzde 25 oranındaki vergilere ilişkin muafiyeti kaldırmasının Türk çelik sektörünün ABD pazarında söz konusu ülkelerle eşit şartlarda rekabet ettiği bir ortamın oluşacağı beklentilerini artırdığını belirtti.

Veysel Yayan, "Diğer taraftan, Başkan Trump'ın vergi uygulamasının, ABD iç piyasasında fiyatları yüzde 15 oranında artırdığına ilişkin bilgiler, bu durumun diğer ülkelerin, girdi ve nihai mamul fiyatlarına, kademeli bir şekilde yansıtılabileceği ihtimalini gündeme getirdi. AB'nin, ABD'nin uygulamasına sert karşılık vereceğine ve 3'üncü ülkelerin ABD'ye yaptıkları ihracatın AB'ye yönelmesini engelleyici tedbirlerin alınacağına ilişkin açıklamaları, endişeye yol açtı. Türkiye'nin çelik tüketimindeki yüzde 2,6 oranındaki artışın ithalat artışı yoluyla karşılanması, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 63,7 seviyesinde kalması sonucunu doğurdu." dedi.

Bu gelişmeler ışığında, korumacılık adımlarının yıl boyunca devam edeceği ve 2025'in ticaret savaşlarının yoğunluk kazandığı bir yıl olacağı değerlendirilmesinde bulunan Veysel Yayan, "Sektörümüzün, Türkiye'nin cari açığının kapatılmasına en az 5 milyar dolar civarında bir katkıyı rahatlıkla yapabileceği hususu dikkate alınarak, ABD ve AB'nin yaptığına benzer bir şekilde ithalatı sınırlayıcı tedbirlerin alınması önem taşıyor." ifadelerini kullandı.

# TÜRKİYE, ÇELİK ÜRETİMİNDE DÜNYA 7'NCİLİĞİNE YÜKSELDİ

Türkiye, ocak ayında 3,2 milyon ton ham çelik üretimiyle dünya klasmanında 7'nci sıraya yükseldi. Çelik ürünleri ihracatı, yılın ilk ayında geçen yılın aynı dönemine göre miktar yönünden yüzde 23 artışla 1,1 milyon tona değer yönünden de yüzde 14,6 yükselişle 763,4 milyon dolara ulaştı.

**T**ürkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD), ocak ayına ilişkin çelik üretimi, tüketimi ve dış ticaret verilerini açıkladı. Buna göre, söz konusu ayda Türkiye'nin ham çelik üretimi 3,2 milyon ton oldu. Nihai mamul tüketimi bu dönemde yüzde 2,6 artışla 3,6 milyon tona çıktı.

Türkiye'nin çelik ürünleri ihracatı, Ocak 2025'te 2024'ün aynı ayına göre miktar yönünden yüzde 23 artışla 1,1 milyon ton, değer yönünden de yüzde 14,6 yükselişle 763,4 milyon dolar oldu. Alt kalemler incelendiğinde, bahse konu dönemde ihracat, yassı ürünlerde yüzde 6,6 artarak 374,4 bin ton, uzun ürünlerde yüzde 25,3 artışla 686,4 bin ton, yarı ürünlerde ise yüzde 401 yükselişle 61 bin ton olarak gerçekleşti.

İthalat ise Ocak 2025'te geçen yılın aynı ayına göre miktar bakımından yüzde 24,9 artışla 1,7 milyon ton, değer yönünden yüzde 11,2 yükselişle 1,2 milyar dolar olarak hesaplandı. Alt kalemleri incelendiğinde ise aynı dönemde ithalat, yassı ürünlerde yüzde 22,4 artışla 900,7 bin ton, uzun ürünlerde yüzde 0,4 azalışla 98,4 bin ton, yarı ürünlerde ise yüzde 32,9 artarak 729,8 bin ton olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise ocak ayında yıllık bazda 1,9 puan artışla, yüzde 61,88 seviyesinden yüzde 63,78 seviyesine yükseldi.

*Türkiye'nin Ocak 2025'teki ham çelik ithalatı geçen yılın aynı ayına göre miktar bakımından yüzde 24,9 artışla 1,7 milyon ton, değer yönünden yüzde 11,2 yükselişle 1,2 milyar dolar olarak hesaplandı.*



# VOLTGO, Go40 İLE ELEKTRİKLİ ARAÇ ŞARJINDA ÇITAYI YÜKSELTİ

Elektrik araç şarj teknolojilerinde yenilikçi çözümler sunan Voltgo, ülkemizde Ocak 2025 sonu itibarıyla sayısı 198 bini aşan elektrikli araçlar için 40 kW özelliğe sahip yeni nesil şarj istasyonu üretti. Go40 adı verilen şarj istasyonu ile sektördeki iddiasını artıran Voltgo, bu ürünle müşterilerine hızlı şarj ile birlikte uygun maliyet avantajını da sundu.



**V**oltgo Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu, yalnızca bir şarj istasyonu üreticisi değil, aynı zamanda Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu onaylı şarj istasyonu işletme ağına da sahip bir firma olarak büyüdüklerini, yıl içinde Türkiye'nin her ilinde şarj istasyonu noktaları kurarak aktif hâle getirmeyi amaçladıklarını belirtti.

Voltgo'nun günümüzde toplam sayısı 27 bine yakın elektrikli araç şarj istasyonunda pazar payını artırmak için stratejik yatırımlar yapmaya devam ettiğini kaydeden Yusuf Cenk Dağsuyu, "Özellikle büyük şehirlerin yanı sıra, şarj altyapısının henüz yeterli olmadığı kırsal ve turistik bölgelerde yatırımlarımızı yoğunlaştıracaktır. Daha geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşarak müşterilerimize daha fazla erişim noktası sunacağız. Şarj istasyonlarımızı yenilenebilir enerji kaynaklarıyla entegre etmeye devam edeceğiz. Güneş enerjisi panelleri gibi çevre dostu çözümlerle, istasyonlarımızın karbon ayak izini minimuma indirerek sürdürülebilir enerji kullanımını artırıyoruz. AR-GE yatırımlarımızla, şarj ünitelerimizin verimliliğini, hızını ve güvenliğini daha da geliştirmeyi hedefliyoruz." dedi.

## "Elektrikli şarjda hız ile ekonomiyi Go40'da birleştirdik"

AR-GE sürecine hız kesmeden devam ettiklerine, şarj istasyonlarının performansını ve güvenliğini artırdıklarına işaret eden Yusuf Cenk Dağsuyu, verimliliğe yönelik hesaplamalarla ve yazılımdaki yeniliklerle kullanıcılardan pozitif dönüşler al-

*Voltgo Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu, Go40'ın geleneksel DC şarj cihazlarına kıyasla çok daha düşük altyapı maliyeti ile öne çıktığını söyledi.*

dıklarını vurguladı. Adana merkezli bir teknoloji firması olarak Voltgo'nun elektrikli otomobil, otobüs ve kamyonlara uygun yüksek hızlı, süper hızlı ve uydu tipi şarj üniteleri üretimi ile elektrikli araç piyasasına güç verdiğini dile getiren Yusuf Cenk Dağsuyu, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, hızlı ve akıllı şarj imkanı sunan 40 kW özelliğe sahip Go40 modelini piyasaya sunduklarını bildirdi.

Yusuf Cenk Dağsuyu, Go40'ın geleneksel DC şarj cihazlarına kıyasla çok daha düşük altyapı maliyeti ile öne çıktığını, yüksek güçlü DC şarj cihazları için gereken enerji altyapısı ve yatırım maliyetleri düşünüldüğünde bu engelleri ortadan kaldırarak daha erişilebilir bir çözüm sunduğunu dile getirdi. Yusuf Cenk Dağsuyu, Go40 şarj cihazının aynı zamanda, kompakt ve ergonomik tasarımı sayesinde kurulum süresi ve taşınabilirliği açısından da fark yarattığını kaydetti.

## "Kolay konumlandırılabilir, sürdürülebilir enerji kaynaklarıyla uyumlu"

Üretimini gerçekleştirdikleri Go40 şarj istasyonunun, hafif yapısıyla her noktada kolayca konumlandırılabilirliğini ve sürdürülebilir enerji kaynaklarıyla uyumlu olduğunu vurgulayan Yusuf Cenk Dağsuyu, "Geleneksel DC şarj cihazlarının aksine Go40, düşük enerji tüketimi sayesinde güneş panellerine çok daha kolay entegre edilebiliyor. Elektrik şebekesine daha az bağımlı kaldığı için hem enerji maliyetlerini azaltıyor hem de çevre dostu bir alternatif oluşturuyor. Böylelikle küresel karbon emisyonlarının azaltılması hedefleri doğrultusunda önemli bir avantaj sağlıyor. Şarj altyapısı, batarya teknolojileri ve sürdürülebilir enerji çözümlerini kapsayan elektrikli araç ekosisteminin geleceğini şekillendireceğine inandığımız bu ürünümüz ile sektörde önemli bir dönüşüme imza atmaya hazırlanıyoruz." dedi.





## ADANA VE IRAK İŞ DÜNYASI ATO'DA BULUŞTU

Geçen yıl 3 milyar doları aşan ihracat gerçekleştiren Adana'nın dış satımında 266,2 milyon dolar hacimle en önemli ikinci pazar olan Irak'la yeni ticaret bağlantıları sağlamayı amaçlayan Adana Ticaret Odası (ATO), Duhoklu iş insanlarını üyeleriyle buluşturdu. Duhok Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Shukri Jameel Noori ve beraberindeki iş insanlarından oluşan 30 kişilik heyet Adana'ya gelerek B2B görüşmeleri gerçekleştirdi.

### "10 ayrı sektörde ticaret ve iş birliğini geliştirmek istiyoruz"

Çukurova Sanayici ve İş Dünyası Federasyonu (Çukurova SİFED) ve Türkiye Irak Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (TİSİAD) destek verdiği etkinlikte Irak heyeti ve ATO üyeleri, odanın meclis salonunda bir araya geldi. Toplantının açılışında konuşan ATO Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Bayram, Iraklı iş insanlarını Adana'da misafir etmekten büyük memnuniyet duyduklarını dile getirdi. Başkan Yücel Bayram, "Adana Ticaret Odası olarak önümüzdeki aylarda en az 10 ayrı sektör temsilcilerimizle Irak'a iş görüşmeleri yapmak için ziyaretler gerçekleştireceğiz. Ticaret ve yatırımların gelişmesi için karşılıklı iş görüşmesi, yatırım ve ortaklık zeminini geliştirmek istiyoruz. Sınırına yakın konumu ile Duhok şehri, ikili ticarete büyük önem taşıyor. Gıda, inşaat malzemeleri, tekstil ve elektronik sektörlerinde ticaretin çok canlı olduğu Duhok ile ilişkilerimizi geliştirmeye kararlıyız." dedi.



### "Türkiye ile olan ilişkilerimiz çok kıymetli ve daha da geliştirmek istiyoruz"

Duhok Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Shukri Jameel Noori de konuşmasında ATO Başkanı Yücel Bayram, Çukurova SİFED Başkanı Berman Mantı, TİSİAD Başkanı Mehmet Salih Çelik ile programda emeği geçenlere teşekkür etti. Türkiye ile olan ilişkilerin kendileri için çok kıymetli olduğunu belirten Başkan Noori, "Türk firmalarıyla ticari ve sanayi ilişkilerimiz geçmişten günümüze devam etmektedir. Bundan sonra da devam edecektir. Ticari ve sanayi ilişkilerimizi daha da geliştirmek istiyoruz. Ayrıca bizler de Türk iş insanlarını misafir etmek istiyoruz." diye konuştu.

Açılış seremonisinin ardından ATO Meclis Fuaye Salonu'nda "Adana Irak B2B Etkinliği" gerçekleştirildi. Gün boyu devam eden etkinlikte, Iraklı ve Türk iş insanları yüz yüze görüşmeler yaptı. Program kapsamında düzenlenen gala yemeğinde Bayram'ın "kardeş oda" teklifini Noori olumlu karşıladı.

## ANTAKYA TSO'NUN ADI "HATAY TSO" OLDU



Antakya Ticaret ve Sanayi Odası'nın (ANTAKYA TSO) adı, Hatay Ticaret ve Sanayi Odası (HATAY TSO) olarak değiştirildi. Oda Meclisi'nin isim değişikliği hakkındaki kararı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) onayının ardından, ilgili kurum ve kuruluşlara resmen bildirildi. Hatay'ın merkez Antakya ilçesinin yanı sıra Samandağ, Altınözü ve Defne ilçelerine de hizmet veren Antakya TSO'nun isim değişikliği sonrasında, daha geniş alanda ve daha etkili hizmet vermesi hedeflendi.

Hatay Ticaret ve Sanayi Odası (HATAY TSO) Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Çiçin, alınan kararın Hatay'ın ekonomik yapısına önemli katkı sunacağını belirtti. Antakya Ticaret ve Sanayi Odası' isminin 'Hatay Ticaret ve Sanayi Odası' olarak değiştirilmesinin kanun gereği zorunlu olarak yapıldığını kaydeden Başkan Çiçin, "Bu isim değişikliği ile Odamız, Hatay genelini kapsayan daha güçlü bir kurumsal kimlik kazanacaktır. Yeni ismimizle, kentimizin ekonomik ve ticari gelişimine daha güçlü biçimde katkıda bulunmaya devam edeceğiz." dedi.

Hatay ekonomisi çevrelerinde yapılan değerlendirmelerde de isim değişikliğinin, ilin ticaret ve sanayi alanındaki temsil gücünü artıracığı ve daha kapsayıcı bir kimlik oluşturacağı belirtildi.



# TİM WINGS İLE KADIN GİRİŞİMCİLERE 94,5 MİLYON TL'LİK FİNANSMAN

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin kadın girişimcilerin rekabet gücünü artırmak ve ihracat ailesine yeni firmalar kazandırmak amacıyla geçen yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde hayata geçirdiği TİM WINGS Projesi'nde (Women International Networking and Global Sales) 94,5 milyon TL'lik uygun maliyetli finansman sağlandı. Türkiye'de kadınların üretimden ihracata girişimcilik ekosisteminde yer almalarını arzu ettiklerini vurgulayan Başkan Gültepe, TİM WINGS Projesi ile elde ettiklerini kazanımları değerlendirirken TSE-K 645 Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri ile kadın girişimliğinin net tanımlarla çerçevesini belirlemeyi ve kadınların iş dünyasında daha fazla söz sahibi olmasını amaçladıklarını belirtti. Başkan Gültepe, "Bir yılda 29 firmamız belgeyi almaya hak kazandı. Yıl sonuna kadar bu sayınının 100'e ulaşmasını hedefliyoruz. Belgeye sahip üç firma Türk Eximbank'tan



toplam 14,1 milyon liralık kredi kullandı. İGE A.Ş. de belge sahibi 11 firmaya, toplamda 80,4 milyon lira tutarında öz kaynak ve hazine destekli finansman sağladı. Böylece bir yılda kullanılan finansman hacmi toplamda 94,5 milyon liraya ulaştı. Projeye başladığında İGE kefalet desteğine erişim sağlanan banka sayısı da dörtten sekize yükseldi. Böylece daha fazla kadın girişimci, uygun şartlarda finansmana ulaşma imkânına sahip oldu." dedi.

Kadın girişimcilerin sadece finansal desteklerle değil, aynı zamanda eğitim ve danışmanlık programlarıyla da güçlenmesini istediklerini belirten Başkan Gültepe, Akbank ile iş birliği yaparak "İhracatta Sınırları Aş" mottosuyla eğitim programı başlattıklarını bildirdi. Gültepe, bu programda Gaziantep, İzmir, Bursa, Ankara, İstanbul ve Antalya'da düzenlenen eğitimlerde 600 kadın ihracatçının bilgi ve becerilerini geliştirdiğini ifade etti.

## THY, 25 ülkeye indirimli kargo taşıyacak

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Türk Hava Yolları arasında gerçekleştirilen 6. Hava Kargo İş Birliği Protokolü ile ihracatçı firmalara hava yolu ile sevkiyatlarda büyük avantajlar sağlandı. 10 Mart 2025 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren protokol kapsamında THY'nin belirlenen 25 ülkedeki 37 destinasyona yapacağı taşımalarda, genel kadroda ortalama yüzde 41 indirim sağlanacak. Balık, meyve ve sebze gibi bozulabilir kargoda indi-



rim oranı yüzde 37 düzeyinde uygulanacak. İndirimden faydalanmak isteyen ihracatçı firmaların THY Acenteleri ile iletişime geçerek TİM-THY kampanyasından faydalanmak istediklerini belirtmeleri gerekiyor.

TİM-THY 6. Hava Kargo İş Birliği Protokolü kapsamında indirimli kargo taşımacılığı tarifeleri 31 Ağustos 2025 tarihine kadar geçerli olacak. İndirimli hava kargo taşımacılığı yapılacak ülkeler ve destinasyonlar ise şöyle sıralandı: Bangladeş (Dakka), Belçika (Brüksel, Liege), Çin (Guangzhou, Zhengzhou, Şanghay, Shenzhen, Makao), Danimarka (Billund), Endonezya (Denpasar-Bali), Fas (Kazablanka), Güney Afrika (Cape Town), Hindistan (Bengaluru, Delhi, Chennai), Litvanya (Vilnius), Malta (Malta), Macao (SAR), Nepal (Katmandu), Norveç (Oslo), Umman (Maskat), Pakistan (İslamabad, Lahor), Romanya (Bükreş), Suudi Arabistan (Cidde, Medine), Tayland (Bangkok, Phuket), Tunus (Tunus), Vietnam (Hanoi, Ho Chi Minh City), ABD (Denver, Seattle), İspanya (Malaga, Barselona), Yunanistan (Atina).

Turkish Cargo markası altında dünyanın en geniş kargo uçuş ağlarından birine sahip olan Türk Hava Yolları'nın, 2024 yılında gelirlerini bir önceki yıla göre yüzde 35 oranında artırarak 3,5 milyar dolara ulaştırdığı ve 2 milyon tonun üzerinde kargo taşıması gerçekleştirdiği bildirildi.

## TÜRKİYE 32,3 MİLYON DOLARLIK BAL İHRAÇ ETTİ

Dünya genelinde arıcılık ve bal üretiminde üst sıralarda bulunan Türkiye, 2024 yılında 32,3 milyon dolarlık bal ihraç etti.

Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği'nin (DKİB) verilerine göre 2023 yılında 31,8 milyon dolar bal ihracatı gerçekleştiren Türkiye, geçen yıl dış satım performansında yüzde 1,4 oranında artış sağladı. 2024 yılı bal ihracatında en önemli pazarlar ABD, Almanya ve Kanada oldu. Söz konusu dönemde ABD'ye 12 milyon dolar, Almanya'ya 7 milyon dolar, Kanada'ya 1,8 milyon dolar bal ihraç edildi. Önceki yıldan farklı olarak Macaristan, Bangladeş, Irak, Çekya, Fas, Nepal ve Ekvator Ginesi'ne de dış satım yapıldı.

DKİB Başkanı Saffet Kalyoncu, Türkiye'nin Çin'den sora en büyük ikinci bal üreticisi olduğunu, yıllık yaklaşık 115-120 bin ton bal üretimi ve 9 milyondan fazla kovana sahip olduğunu belirtti. Kalyoncu, "2025 yılında ülkemizin bal ihracatındaki imajının düzeltilmesi için taklit ve taşışın önlenmesi, denetimlerin sıklaştırılması ve uluslararası standartlarda üretim yapılması büyük önem taşıyor. Türk malı imajına katkı sunacak şık ambalajlar ve markalı ürünlerle ihracatın artmasını umuyoruz."

## KARNAVALDA MISIR NİŞASTASINDAN POŞETLER KULLANILACAK

Narenciye diyarı Adana'da, Kültür ve Turizm Bakanlığının Türkiye Kültür Yolu Festivalleri kapsamına dâhil edilerek kutlanan Nisanda Adana'da Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı, ülke genelinde sürdürülebilirlik raporu çıkarılan ilk etkinlik oldu. Karnaval Direktörü İlhami Günşel, bu yıl 5-13 Nisan tarihleri arasında kutlanacak karnavalda çevreci uygulamaların öne çıkacağını belirtti İlhami Günşel, Atatürk Parkının "Yeşil Sığınak Projesi" ile yeni bir görünüme kavuşacağını,



karnaval etkinliklerinde mısır nişastasından yapılan ve doğada gübreye dönüşen poşetlerin kullanılacağını duyurdu.

Sürdürülebilirlik konusunda 3 sene önce küçük bir ekiple başladıkları teorik çalışmalarını geçen yıl karnavalda kısmen uyguladıklarını belirten Günşel, Atatürk Parkı Karnaval Yerleşkesi'nde tek kullanımlı plastik malzemeleri kullanmadan bir çalışma yaptık, ayrıca plastik ambalajda hiç içecek görmediniz, bütün içecekler cam veya teneke kutudaydı. Bu yıl biraz daha konuyu iletliyoruz. Yine bir Adana firmasının ürettiği hammaddelerden yola çıkarak, mısır nişastasından yapılmış ve doğayla buluştuğunda 3-6 ay arasında kendisi bizzat gübre hâline gelen bir malzeme ile ambalajlar kullanacağız." dedi.

13'üncüsü gerçekleştirilecek Nisanda Adana'da Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalında Avrupa Birliği projeleri kapsamında, Adana Büyükşehir Belediyesi ile Yeşil Sığınak Projesi hayata geçirilecek. Yeşil Sığınak noktası, sadece doğaya saygılı çözümleriyle yeşil bir alan yaratmakla kalmayacak, aynı zamanda Adana'nın sürdürülebilirlik vizyonunun önemli bir simgesi olacak.

## Netafim, ihracatı yüzde 160 artıracak yeni tesisini açtı



Tarımsal sulama alanında dünyanın en büyük üreticilerinden ve damla sulamanın mucidi olan Netafim, Adana'da yeni üretim üssünün açılışını bayilikleriyle birlikte yaptı. Adana Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde (AOSB) 2010 yılından bu yana üretim yapan Netafim, mevcut 6 dönümlük alana ek olarak 9 dönüm kapalı alanda hayata geçirdiği yeni hatlarıyla üretim kapasitesini yüzde 30 oranında artırdı. Netafim Türkiye ve Orta Asya Genel Müdürü Pınar Parmaksız, ilave kapasite ile ihracat hacminde yüzde 160 oranında artış sağladıklarını, pazar alanını ABD'den Çin'e, Japonya'dan Avrupa Birliği'ne kadar 20'den fazla ülkede genişlettiklerini belirtti. Parmaksız, "Meksika, Brezilya, Çin, Japonya, Sırbistan ve Balkanlardaki hemen hemen bütün ülkeler, ayrıca yoğun olarak İtalya, İspanya ve Ukrayna'ya hâlihazırda ihracat yapıyoruz. Yeni yatırımla birlikte hem bu ülkelere ihracatımız artacak hem de yeni pazarlara ürün göndereceğiz. Türk Cumhuriyetleri de bizim birimize bağlı, dolayısıyla Özbekistan, Azerbaycan ve Gürcistan üzerinde ihracat yapıyorduk. Şimdi yeni tesis ile birlikte diğer ülkelere de ihracat yapmaya başladık." dedi.



'de Bir İlk!

# GO40 DC WALLBOX

**Sürdürülebilir Dönüşümde GO-40 Etkisi!**

Türkiye'de bir ilk olan Voltgo'nun yeni ürünü GO-40 ile tanışmaya hazır mısınız?

Elektrikli araç şarj istasyonu kurulumları artık daha kolay, daha verimli, daha ekonomik. Bireysel ve kurumsal amaçlarla kullanabileceğiniz, Milli teknolojilerle yazılımı ve donanımı Türk mühendisler tarafından geliştirilen elektrikli araç şarj istasyonları hakkında daha fazla bilgi almak ve GO-40 avantajlarından faydalanmak için:

**444 (8587) VLTP**



**VOLTGO**



[voltgo.com.tr](http://voltgo.com.tr)

# Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



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

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

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