

TiM

Türkiye İhracatçılar Meclisi Resmi Yayın Organı

REPORT

Sayı: 250 Aralık 2025

Küresel Dengelerin Yeniden İnşası

2026'da Yeni Koordinatlar, Güçlü Türkiye



Sessiz
Belirleyiciler
Nadir Toprak Elementleri

Tarihi
Derinlikten Modern
Güce: Fransa

Türkiye İnsansız Hava
Araçlarında Zirveye
Uçuyor

SÜRDÜRÜLEBİLİR ENERJİ GÜCÜNÜ BİZDEN ALIYOR.

ELK Motor, IEC 63-315 gövde aralığındaki elektrik motorlarını Avrupa standartlarında ve IE4, IE3 verimlilik sınıflarında üretiyor; tüm dünyaya ihraç ediyor.

Sustainable Energy Draws Its Power From Us.

ELK Motor manufactures electric motors in the IEC 63-315 frame range, adhering to European standards and offering efficiency classes of IE4, IE3. These motors are exported worldwide.



YILMAZ GRUP



Koku ve aromalarımızla Türkiye'ye katma değer, hayata renk katıyoruz.

Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer almaktan büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz. Bu anlamlı yolculukta bizimle birlikte yürüyen tüm iş ortaklarımıza, tedarikçilerimize ve özverili çalışanlarımıza gönülden teşekkür ederiz.



TÜRKİYE'NİN
500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU
2024

seluz.

İÇİNDEKİLER

10

TÜRKİYE'NİN KASIM AYI İHRACATI 22,7 MİLYAR DOLAR OLDU

Kasım ayında ihracat, yüzde 2,2 artışla 22,7 milyar dolar seviyesine ulaşarak güçlü performansını sürdürdü. Net ihracatın bir yıldır büyümeyi ekşi yönde etkilediğine dikkat çeken TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilir büyüme için rekabetçiliğin yeniden kazanılması gerektiğini belirtti.

32

ÖZGÜR İRADE İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ EKONOMİ

Prof. Dr. Emre Alkin: Türkiye'nin yüksek enflasyon ve faiz oranlarının nedenlerini teknik detaylarda değil, unutulmuş ilkelere bağlıyoruz. Atatürk'ün defalarca vurguladığı gibi devleti yönetenler hiçbir zaman milletin refahından daha önemli buldukları bir hedef seçip koyamazlar.

34

KÜRESEL DENGELERİN YENİDEN İNŞASI

21. yüzyılın ilk çeyreğini geride bırakırken küresel piyasalar, ticaret savaşlarının gölgesinden sıyrılıp "güven ve sürdürülebilirlik" odaklı yeni bir rotaya giriyor. Türkiye ise bu yeni denkleme, ABD ile derinleşen stratejik ortaklığı ve üretim gücüyle kilit aktör olmaya hazırlanıyor.

48

SESSİZ BELİRLEYİCİLER NADİR TOPRAK ELEMENTLERİ

Geleceğin teknolojilerinin kilit ham maddesi olan nadir toprak elementleri, küresel güç mücadelesinin merkezine yerleşmiş durumda. Çin'in rezerv ve üretimdeki mutlak hakimiyeti, ABD ve AB'yi yeni tedarik yolları arayışına zorlarken Türkiye ise Beylikova rezerviyle tedarik zincirine yeni bir stratejik kapı açıyor.

58

TARİHİ DERİNLİKTEN MODERN GÜCE FRANSA

Avrupa'nın en büyük üçüncü ekonomisi olarak konumlanan Fransa; tarih, sanat ve ekonomiyi buluşturduğu köklü geçmişi ve yenilikçi ruhuyla Avrupa'nın ritmini belirlemeye devam ediyor.

64

TÜRKİYE İNSANSIZ HAVA ARAÇLARINDA ZİRVEYE UÇUYOR

Küresel insansız hava araçları pazarının yüzde 68'ini domine eden Türkiye, uygulanan istikrarlı stratejinin sonucunda yakalanan bu başarıyla gökyüzündeki hakimiyetini tüm dünyaya kanıtlıyor.

76

SANAYİNİN BELKEMİĞİ DEMİR SEKTÖRÜ İSTİKRARLI BÜYÜYOR

Ham madde tedarikçiliğinden yüksek katma değerli üretim üssüne evrilen demir ve demir dışı metaller sektörü, ihracattaki yüzde 6'lık payı ile Türkiye ekonomisi için kritik öneme sahip.

82

GÖKYÜZÜNDEKİ KUSURSUZ YOLCULUĞUN GEÇİTLERİ

Havalimanları artık sadece "terminal" olmanın ötesinde bir vizyonla tasarlanıyor. Dünyayı birbirine bağlayan aktarma noktalarının, âdeta birer yaşam merkezine dönüştüğü en iyi havalimanları belirlendi. Listede İstanbul Havalimanı da var...

48



Uzmanlar, Eskişehir Beylikova'daki kaynakların, Çin'deki 800 milyon tonluk "Bayan Obo" sahasından sonra dünyanın en büyük ikinci rezervi olduğunu söylüyor.

64



Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı: "Küresel kahve makinesi pazarı bugün 200 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe sahip. Arzum, bu dev pazarda kültürel kimliği ve teknolojiyi birleştiren en önemli oyuncu. Bu yaklaşım, bizi sadece rakiplerimizden değil, zamanın ruhundan da ayırıyor."

42



58



TİM REPORT

TİM ADINA SAHİBİ BAŞKAN
Mustafa GÜLTEPE

YAYIN KURULU
Adil PELİSTER
Birok CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Yiğit Tufan ESER
Elif ÇAKIROĞLU ERDEM
Mustafa SEÇİLMİŞ
Yıldırım ÖZCAN

EDİTÖR
Tayyip YAHYAOĞLU
Okan UKAV

YÖNETİM YERİ
TİM Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No:
3 B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
444 0 846 (TİM)
tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr

viyamedya
AJANS BAŞKANI
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ART DİREKTÖR
Serpil YENİHAYAT

GRAFİK TASARIM
Hira DOLGUN

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

İLETİŞİM
Şafak Sokak No 45, Yunus Apt.
Kat: 3 (Rumeli Pasajı içi)
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
+90 212 236 00 50
www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com

✕ f @
/viyamedya

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



Rekabet Gücü Olmadan Sürdürülebilir Büyüme Mümkün Değil

Küresel ekonominin belirsizliklerle şekillendiği, rekabet koşullarının her geçen gün daha da sertleştiği bir dönemden geçiyoruz. Jeopolitik risklerden ticaret politikalarındaki hızlı dönüşümlere, maliyet baskılarından finansal koşullara kadar pek çok unsur ihracatçılarımızın karar alma süreçlerini doğrudan etkiliyor. Böyle bir ortamda üretim ve ihracat gücümüzü korumamız, mevcut pazarlarımızda derinleşirken yeni pazarlar bulabilmemiz her zamankinden daha fazla çaba gerektiriyor.

Kasım ayı ihracat verileri, dönemsel performansımıza dair net bir tablo ortaya koyuyor. Kasım ayında 22,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,2 artıdayız. Böylece 11 aylık ihracatımız 247,2 milyar dolara, son 12 aylık ihracatımız ise 270,6 milyar dolara ulaştı. 11 ayda yüzde 3,7, yıllık çevrimde ise yüzde 3,5 artış kaydettik. Parite geçen ay ihracatımıza 843 milyon dolar katkı verdi. 22,7 milyar dolarlık ihracatımızın yüzde 3,7'si parite artışından kaynaklandı. Kasım'da 26 sektörden 14'ünün eksi yazdığını da altını çizmem gerekiyor. Yani otomotiv, kimya ve savunma sanayi gibi birkaç sektörün son dönemde lokomotif rol üstlendiği ihracatımızı tabana yayma konusunda yaşadığımız sıkıntı devam ediyor.

Biz her dönem sürdürülebilir büyümenin temelini üretim ve ihracat olduğunu savunduk. Ancak son bir yıldır büyüme dinamiklerinde farklı bir tabloyla karşı karşıyayız. Üçüncü çeyrekte yüzde 3,7'lik büyüme kaydeden Türkiye ekonomisi, 21 çeyrekten devam eden büyüme serisini kordu. Bu elbette önemli bir başarı. Fakat veriler, büyümeyi ağırlıklı olarak iç talebin taşıdığını, net ihracatın ise büyümeyi son dört çeyrekten aşağı çektiğini gösteriyor.

Gidişati tersine çevirmek ve üretim ile ihracatı yeniden büyümenin lokomotifini yapmak istiyorsak rekabetçiliğimizi

yeniden kazanmak zorundayız. Matematiği zorlamaya gerek yok; sahada yaşadığımız gerçek çok net. Dünya pazarlarına mal satmakta zorlanıyoruz. Çünkü biz ürünün yanı sıra enflasyonumuzu da ihraç etmeye çalışıyoruz. Ancak küresel piyasa bunu kabul etmiyor. Bu nedenle üretim ve ihracat üzerindeki maliyet baskısını azaltacak adımların bir an önce atılması büyük önem taşıyor.

Küresel ticaretin yeniden şekillendiği bu dönemde korumacılık trendi de yükseliyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün raporu, G20 ülkelerinde gümrük vergisiyle karşılaşan ticaret hacminin bir yılda dört kat arttığını ortaya koyuyor. Bunun yanında AB'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'nda geçiş dönemi sona eriyor. 1 Ocak 2026'da çimento, alüminyum, elektrik, çelik ve gübre sektörlerimiz için raporlama yükümlülüğü başlıyor. Firmalarımızın teslim süreçlerinde zorluk yaşamamak adına hazırlıklarını bu ay tamamlaması kritik önem taşıyor.

Tüm zorluklara rağmen hiçbir zaman karamsarlığa düşmüyoruz. Zor dönemlerin aynı zamanda fırsatlar barındırdığını biliyor ve çalışmaya devam ediyoruz. Lojistik maliyetlerin azaltılması için gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri bunun somut bir örneği. Türk Hava Yolları ile yaptığımız anlaşmaların ardından kasım ayında DHL Express ile çok önemli bir protokole imza attık. Bu iş birliği sayesinde firmalarımız 28 ülkeye üç ay boyunca yüzde 61'e varan indirimlerle ürün gönderebilecek ve gerekirse süre uzatılabilecek.

Aynı şekilde yeni pazar arayışlarımız da tüm hızıyla devam ediyor. Kasım ayında Çin, İtalya, Endonezya, Malezya ve Gana'da heyetler düzenledik. Aralık ayında Senegal, Japonya ve Fildişi Sahili programlarımız olacak. Firmalarımıza heyet takvimlerimizi TİM ve birliklerimizin web sitelerinden düzenli olarak takip etmelerini öneriyorum.

İŞİMİZ ÜRETİM GÜCÜMÜZ İHRACAT

DÜNYA TURU



DÜNYA

YENİLENEBİLİR ENERJİDE İKLİM HEDEFİNİN GERİSİNDE KALİYOR

2023'te Dubai'de düzenlenen COP28 İklim Zirvesi'nin 100'ü aşkın ülke, 2030'a kadar küresel yenilenebilir enerji kapasitesini üç katına çıkarma taahhüdünde bulundu. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansının (IRENA) 14 Ekim 2025 tarihli raporuna göre 2024'te rekor düzeyde 582 gigavat yenilenebilir enerji kapasitesi eklendi. Bu artış yıllık yüzde 15,1 büyümeye karşılık geliyor. Ancak 11,174 gigavatlık hedefe ulaşmak için 2025-2030 döneminde ortalama yüzde 16,6'lık yıllık büyümeye gerekiyor. 2024 sonunda küresel kapasitenin 4.443 gigavata ulaştığı ve bu rakamın, hedefin henüz yarısından azına denk geldiği belirtildi. Hedefliyor.



ABD

ABD'NİN TARİFELERİ ASYA'DA SİPARİŞLERİ ETKİLİYOR

Yapılan anketler, Asya'nın büyük üretim merkezlerinin ekim ayında ABD talebinin ve gümrük vergilerinin bölge genelindeki fabrika siparişlerini etkilediğini gösteriyor. Donald Trump'ın ekim ayının sonunda gerçekleştirdiği Asya ziyareti, Çin ve Güney Kore gibi büyük üretim ekonomileriyle ticaret görüşmelerinde bir miktar ilerleme kaydedilmesine yol açsa da ihracatçılar, ABD talebi konusunda temkinli olmaya devam ediyor. Ekim ayına ait PMI endeksleri de Çin'de imalat faaliyetlerinin daha yavaş bir tempoda arttığını, Güney Kore'de ise düştüğünü, her iki ülkede de ihracat siparişlerinin azaldığını gösterdi.



AB

KARBON SINIR VERGİSİNDEN ETKİLENEN ÜLKELERE DESTEK VERECEK

Avrupa Komisyonu, AB'nin sınırda karbon düzenlemesinden etkilenen ülkelere kalkınma fonu sunacağını duyurdu. Komisyon, AB'nin 2028-2034 bütçesinde önerilen 200 milyar euro'luk uluslararası kalkınma fonu programı olan "Küresel Avrupa" aracılığıyla ülkeleri desteklemeyi hedeflediğini söyledi.

Bu fon, gelişmekte olan ülkelerin sanayi kaynaklı emisyonları azaltmalarına ve AB karbon sınır vergisi kapsamındaki faturalarını azaltabilir. AB Enerji Komiseri Dan Jorgensen, bloğun ticaret ortaklarının endişeleri nedeniyle iklim yasalarını geri çekmeyeceğini, bunun yerine Brüksel'in her iki tarafa da fayda sağlayabilecek temiz endüstrilere yatırım yapmaya odaklanmak istediğini belirtti.



SUUDİ ARABİSTAN

32 MİLYAR DOLARLIK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ALDI

Suudi Arabistan, 2024 yılında 31,7 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım girişi elde etti. Bu miktar, bir önceki yıla göre yüzde 24'lük bir artışa işaret ediyor. Suudi Arabistan Genel İstatistik Kurumunun (GASTAT) güncellenen verileri, ilk tahminden yüzde 37 daha yüksek bir rakamı ortaya koyuyor. Doğrudan yabancı yatırım girişleri, hükümetin 2030 yılı için belirlediği 100 milyar dolar yıllık hedefin altında kalsa bile yatırımcı ilgisinin yenilendiğini gösteriyor. İmalat sektörü, toplam yatırımın yüzde 29'unu oluşturan 9,3 milyar dolar ile doğrudan yabancı yatırım girişlerine öncülük ederken; her biri yaklaşık 4,7 milyar dolar ile toplamın yüzde 15'ini oluşturan, toptan ve perakende ticaret ve inşaat sektörleri takip etti.



İSPANYA

İMALAT SEKTÖRÜ EKİM AYINDA HIZLI BÜYÜDÜ

İmalat sektörü ekim ayında da büyüme trendini sürdüren İspanya'da PMI, eylül ayındaki 51,5'ten 52,1'e yükselerek üst üste altıncı ayda sektörde büyümeye işaret etti. Bu artış hem üretim hem de yeni siparişlerdeki güçlü artışlardan kaynaklanırken büyümenin başlıca kaynağı iç talep oldu. Zira yeni ihracat siparişleri son beş ayın en hızlı düşüşünü yaşadı. İmalat şirketleri, ekim ayında satın alma faaliyetlerini Aralık 2024'ten bu yana en yüksek seviyeye çıkarırken satın alma stoklarını kısmen azalttı. Teslimat süreleri ise eylül ayına göre daha fazla uzadı için tedarikçilerde stok eksikliği görüldü.



HİNDİSTAN

YAPAY ZEKÂ VERİ MERKEZİNE 15 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

Google'ın ana şirketi Alphabet, Güney Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde bir yapay zekâ veri merkezi kurmak için 15 milyar dolarlık yatırım yapacağını duyurdu. Liman kenti olan Visakhapatnam'da kurulacak tesis, Google'ın 12 ülkeye yayılmış küresel yapay zekâ merkezleri ağına bir parçası olacak.

Google Cloud CEO'su Thomas Kurian, Delhi'de düzenlenen bir etkinlikte yaptığı açıklamada, "Hindistan, ABD dışında dünyanın herhangi bir yerinde yatırım yapacağımız en büyük yapay zekâ merkezi olacak." dedi ve yatırımın önümüzdeki beş yıla yayılacağını belirtti.

Türkiye'nin Kasım Ayı İhracatı 22,7 Milyar Dolar Oldu

Kasım ayında ihracat, yüzde 2,2 artışla 22,7 milyar dolar seviyesine ulaşarak güçlü performansını sürdürdü. Net ihracatın bir yıldır büyümeyi eksi yönde etkilediğine dikkat çeken TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilir büyüme için rekabetçiliğin yeniden kazanılması gerektiğini belirtti.



Kasım ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da açıklandı. Türkiye'nin kasım ayı ihracatı 22,7 milyar dolar oldu. Ocak-Kasım döneminde 11 aylık ihracat 247,2 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 270,6 milyar dolara ulaştı.

Basın toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, küresel ekonomik büyümenin zayıf seyrettiğini, dış ticaretteki büyümenin tarihsel ortalamaların altında kaldığını söyledi. Bolat, Türkiye ekonomisinin, üretim kapasitesi, istihdam artışı ve ihracat gücüyle pozitif, yani olumlu ayrılmayı başardığını dile getirdi.

“11 AYIN DOKUZUNDA MAL İHRACATINDA NET ARTIŞ SAĞLADIK”

Yıllıklandırılmış mal ihracatında rekor kırdıklarına dikkat çeken Bolat, şu bilgileri verdi: “Kasım ayında olumsuz takvim etkisine rağmen ihracatımız yüzde 2,2 artışla 22,7 milyar dolar olarak gerçekleşti ve yaklaşık 483 milyon dolar net artış sağladık. Kasım itibarıyla son 12 ayda

yıllıklandırılmış mal ihracatımız 270,6 milyar dolarla rekor seviyede gerçekleşti. Böylece bu yıl, 11 ayın dokuzunda mal ihracatında aylık net artışlar sağladık. 2025 yılının, 11 ayının dördünde aylık mal ihracat rekoru kırdık ve mal ihracatımızda net 8,8 milyar dolar artış kaydedildi. Bunu aralık ayında 9 hatta 10 milyar dolar seviyesine yükseltmek için kıymetli ihracatçılarımızla birlikte canla başla çalışacağız. Son 31 ayın 23'ünde aylık mal ihracatımızı artırmış olduk. Son 31 ayın 17'sinde ise aylıklarda rekorlar kırıldı.”

“İHRACATIMIZIN YÜZDE 3,7'Sİ PARİTE ARTIŞINDAN KAYNAKLANDI”

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasında arzu ettikleri düzeyde olmasa da kasım ayı ihracatında artış kaydettiklerini söyledi. Gültepe, şöyle devam etti: “Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre kasımda 22,7 milyar dolarlık ihracata imza attık. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,2 artıdayız. Ocak-Kasım döneminde 11 aylık ihracatımız 247,2 milyar dolara, son 12 aylık

ihracatımız ise 270,6 milyar dolara ulaştı. 11 aylık ihracatta yüzde 3,7, yıllıklandırılmış ihracatta yüzde 3,5 artıdayız. Kasım ayında hizmet ihracatımızın 9,9 milyar dolar civarında geleceğini tahmin ediyoruz. Sektörler özelinde baktığımızda otomotiv 3,8 milyar dolarla yine ilk sırada yer aldı. Otomotivi, 2,4 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1,5 milyar dolarla elektrik-elektronik, 1 milyar 319 milyon dolarla çelik ve 1 milyar 291 milyon dolarla hazır giyim takip etti. Toplamda 12 sektörümüz ihracatını artırırken, 14 sektörümüz kasım ayını ekside tamamladı. TİM verilerine göre 38 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir şeklinde sıralandı. Kasımda 1.008 firmamız ilk kez ihracat gerçekleştirdi. Birim ihracat değerimiz 1,66 dolar oldu. Parite geçen ay ihracatımıza 843 milyon dolar katkı verdi. 22,7 milyar dolarlık ihracatımızın yüzde 3,7'si parite artışından kaynaklandı.”

“SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYİ ÜRETİM VE İHRACATLA SAĞLAYABİLİRİZ”

Konuşmasında güncel gelişmeleri de değerlendiren Mustafa Gültepe, sağlıklı ve sürdürülebilir büyümenin üretim ve ihracatla sağlanabileceğinin bir kez daha altını çizdi. Ancak son bir yılda farklı bir tabloyla karşı karşıya kaldıklarını ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: “Birkaç gün önce büyüme verileri açıklandı. Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 3,7 büyüme kaydetti. Böylece 21 çeyrektir devam eden büyüme serisini koruduk. Küresel pek çok zorluğa rağmen böyle bir seri yakalamak elbette önemli. Ancak büyümeyi, üretim ve ihracat yerine tüketim sırtlamış durumda. Hane halkı harcamalarında yüzde 4,8 artış var. Bu artış büyümeye tek başına 3,2 puan katkı sağladı. Yani

büyümenin ana gövdesini iç talep oluşturdu. Net ihracat ise büyümeyi bir puan aşağı çekti. İhracatımız değer olarak artıyor gibi görünse de, reel olarak yüzde 0,7 küçüldü. Daha da önemlisi net ihracat, tam dört çeyrektir, yani bir yıldır büyümeyi eksi yönde etkiliyor. Gidişatı tersine çevirmek, üretim ve ihracatı büyümenin lokomotifini yapabilmek için rekabetçiliğimizi yeniden kazanmamız gerekiyor.”

“YENİ PAZAR ARAYIŞLARIMIZI HIZ KESMEDEN SÜRDÜRÜYORUZ”

Mustafa Gültepe, küresel ticaretin görünümü ve olası risklerle ilgili de şunları söyledi: “Büyük ekonomiler çeşitli kaygılar ve hedeflerle dış ticaret politikalarını hızla sıkılaştırıyorlar. Özellikle G20 ülkelerinde korumacılığın güçlü bir yükseliş eğilimine girdiği görülüyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün son raporu G20 ülkelerinde gümrük vergisiyle karşılaşan ticaret hacminin bir yılda dört kat arttığını ortaya koyuyor. Diğer yandan, AB'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nda geçiş dönemi bu ay sonunda tamamlanıyor. 1 Ocak 2026 itibarıyla çimento, alüminyum, elektrik, çelik ve gübre sektörlerimizde raporlama zorunluluğu başlayacak. Teslim süreçlerinde sorun yaşamamak adına firmalarımızın hazırlıklarını bu ay tamamlaması gerekiyor. Tüm bu gelişmeler, önümüzdeki dönemde ihracatımızı daha zor günlerin beklediğine işaret ediyor. İşimiz zor olmakla birlikte her dönemin kendine özgü fırsatları da beraberinde getirdiğini biliyoruz. Dolayısıyla karamsarlığa düşmeden yolumuza devam ediyoruz. Yeni pazar arayışlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Bu kapsamda kasım ayında Çin, İtalya, Endonezya, Malezya ve Gana'da ticaret heyetleri gerçekleştirdik. Bu ay Senegal, Japonya ve Fildişi Sahili'nde heyet programlarımız olacak.”

247,2
milyar dolar

Ocak-kasım dönemindeki toplam ihracat değeri

270,6
milyar dolar

Kasım ayı itibarıyla yıllıklandırılmış ihracat değeri

8,8
milyar dolar

Geçen yılın aynı dönemine göre mal ihracatındaki net artış

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: “Kasım itibarıyla son 12 ayda yıllıklandırılmış mal ihracatımız 270,6 milyar dolarla rekor seviyede gerçekleşti. Böylece bu yılın 11 ayının 9'unda mal ihracatında aylık net artışlar sağladık.”



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “Net ihracat, tam dört çeyrektir büyümeyi eksi yönde etkiliyor. Gidişatı tersine çevirmek, üretim ve ihracatı büyümenin lokomotifini yapabilmek için rekabetçiliğimizi yeniden kazanmamız gerekiyor.”



İhracat Ailesi TİM Delegeler Çalıştayı'nda Bir Araya Geldi

İhracat ailesi, Antalya'da düzenlenen "TİM Delegeler Çalıştayı" programında buluştu. Üç gün süren program boyunca oturumlar, sektör değerlendirmeleri ve interaktif paylaşımlar eşliğinde Türkiye'nin ihracat gündemi kapsamlı şekilde ele alındı.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Bütün bu çalışmaların arkasında tek bir anlayış var: Birlikte üretmek, birlikte büyümek ve birlikte başarmak. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da aynı heyecan ve inançla hedefe hep birlikte yürüyeceğiz."



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) her yıl geleneksel olarak düzenlediği "TİM Delegeler Çalıştayı Programı" 31 Ekim-2 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğindeki organizasyona, Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, TİM delegeleri ile Türkiye'nin dört bir yanından gelen ihracatçılar katıldı.

Programın açılışında konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhuriyetin 102'nci yılına vurgu yaparak Türkiye'nin üretim ve ihracat vizyonunun güçlenerek devam ettiğini söyledi. Gültepe, ayrıca ihracatçılar için önemli bir gelişme olan döviz dönüşüm desteğinin altı ay daha uzatıldığını belirterek, "Bu karar ihracat ailemize ilave destek sağlayacak." dedi.

"DOKUZ AYDA 200,6 MİLYAR DOLAR İHRACAT YAPTIK"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, konuşmasına 2025 yılı Ocak-Eylül döneminde ihracatta elde edilen performansı paylaşarak devam etti. Dokuz aylık dönemde 200,6 milyar dolar ihracat yapıldığını, 12 aylık çevrimde ise 270 milyar dolar seviyesine ulaşıldığını aktaran Gültepe, "Dokuz ayda yüzde 4,1, 12 aylık çevrimde yüzde 3,2 artıdayız. Temmuz ayında 25 milyar dolarla tarihimizin en yüksek aylık ihracat değerini yakaladık." dedi.

Buna karşın ihracatta tabana yayılan bir artışın sağlanamadığını vurgulayan Gültepe, "Hedefimiz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına taşımak. Bunun için çift haneli büyüme şart. Ancak dokuz ayın sadece birinde çift ha-

neli büyüebildik. İhracat cazibesini kaybediyor. Yeni ihracatçı firma sayısı yüzde 30 geriledi." değerlendirmesinde bulundu.

Sektörel bazda yaşanan daralmaya da dikkat çeken Gültepe, hazır giyim, zeytin ve zeytinyağı, deri, meyve-sebze mamulleri, yaş meyve, fındık, makine ve tekstil gibi birçok sektörde eksilerin görüldüğünü belirtti. Gültepe, "Geçen yıla göre miktar olarak 2 milyon ton, değer olarak da 8 milyar dolar artıdayız. 2,6 milyar dolarlık parite etkisi ve dört sektörün katkısı olmasa dokuz ayda eksideydik." diye konuştu.

"REKABET GÜCÜMÜZDE KAYIPLAR VAR"

Konuşmasında yüksek maliyetler karşısında rekabetçiliğin zayıfladığına da işaret eden Gültepe, özellikle emek yoğun sektörlerin baskı altında olduğunu söyledi. TİM olarak son bir yılda 24 alım, 112 ticaret heyeti, 30 UR-GE faaliyeti gerçekleştirdiklerini ve 400 fuara katıldıklarını hatırlatan Gültepe, "Yıl sonunda 663 faaliyete ulaşacağız. Bu tablo sahadaki enerjimizin göstergesi." dedi.

TİM'in bakanlarla ve kurumlarla yakın diyalog içinde olduğunu vurgulayan Gültepe, bölgesel ihracat buluşmaları, inovasyon çalışmaları, lojistik iş birlikleri, kadın ihracatçılarına yönelik TİM WINGS programı çalışmalarına ilişkin detayları da anlattı. Gültepe, konuşmasını şöyle tamamladı: "Bütün bu çalışmaların arkasında tek bir anlayış var: Birlikte üretmek, birlikte büyümek ve birlikte başarmak. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da aynı heyecan ve inançla hedefe hep birlikte yürüyeceğiz."

SORUNLAR VE BEKLENTİLER GÜNDEME TAŞINDI

Açılış programının ardından TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan



Ağar ve Ticaret Bakanlığı Genel Müdürleri, "Delegeler Soruyor" oturumunda ihracatçılarla bir araya geldi. Katılımcılar, sahadaki sorunları ve beklentilerini paylaşırken ihracata yönelik güncel gelişmeler de detaylı şekilde değerlendirildi. Oturum, aile fotoğrafı çekimiyle sona erdi.

Program, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Dünya ve Türkiye Ekonomik Görünüm" oturumu ile devam etti. Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Prof. Dr. Çağrı Erhan, Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu, Risk ve Strateji Analisti Metehan Demir ile Ekonomist Dr. Ali Orhan Yalçınkaya'nın katıldığı oturumda, uluslararası ticaret dinamikleri, stratejik ortaklıklar, pazar çeşitliliği ve jeopolitik gelişmelerin ihracata etkileri ele alındı.

Ekonomi oturumunu, Bilim İnsanı ve Beyin Cerrahisi Prof. Dr. İsmail Hakkı Aydın'ın "Yapay Zekâ ve İnsanın Geleceği" başlıklı sunumu izledi. Konuşmada yapay zekâ teknolojilerinin dönüşüm etkisine ve küresel rekabet ortamındaki stratejik rolüne dikkat çekildi.

TİM Delegeler Çalıştayı, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı vesilesiyle düzenlenen Cumhuriyet Gala

programı ile sona erdi. Programda konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhuriyetin ekonomik vizyonuna vurgu yaparak şunları söyledi: "Ekonomik kalkınma, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün, bağımsız ve güçlü Türkiye ülküsünün belkemiğini oluşturuyor. 102 yıl sonra bugün, rekabet gücümüzü korumanın ve geliştirmenin nasıl bir hayati önem taşıdığını yaşayarak görüyoruz. Her şeye rağmen biz bu topraklarda üreteceğiz. Burada katma değer yaratmaya, küresel pazarlarda güçlü bir şekilde var olmaya devam edeceğiz. Çünkü biz büyük ihracat ailesi olarak sorumluluğumuzu biliyoruz." dedi.

"Delegeler Soruyor" oturumunda, uluslararası ticaret dinamikleri, stratejik ortaklıklar, pazar çeşitliliği ve jeopolitik gelişmelerin ihracata etkileri alanının uzman isimleri tarafından ele alındı.

TİM ve DHL Express Türkiye'den Stratejik İş Birliği

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile DHL Express Türkiye, arasında imzalanan iş birliği protokolü çerçevesinde, ihracatçı firmalara standart fiyat listesi üzerinden yüzde 59'a varan indirimler uygulanacak.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Lojistik sektörünün güçlü oyuncularıyla iş birlikleri yaparak firmalarımızın ihracat süreçlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda DHL Express Türkiye ile çok anlamlı bir iş birliği başlattık."



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile DHL Express Türkiye, ihracat ürünlerinin Avrupa, Amerika, Asya Pasifik, Afrika ve Orta Doğu'da bulunan 28 ülkeye sevkiyatının indirimli fiyatlarla gerçekleştirilmesi için iş birliği protokolü imzaladı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile DHL Express Türkiye CEO'su Volkan Demiroğlu tarafından imzalanan ve Türkiye'den Orta Doğu, Afrika, Asya-Pasifik, Avrupa ve Amerika kıtasından seçili 28 adet ülkeye ihracat rotalarını ve Amerika Kıtasından seçili 12 adet ülkeden Türkiye'ye ithalat rotalarını kapsayan anlaşma, DHL Express Türkiye tarafından TİM üyelerine uygulanacak indirimlerin yanı sıra özel oluşturulan danışma hattı aracılığıyla ilgilenilen hedef pazarlar ve ülkeler, lojistik, gümrük gibi konularda bilgi desteği verilmesini de içeriyor.

28 ÜLKEYE 3 AY SÜREYLE YÜZDE 61'E VARAN ORANLARA İNDİRİM

Mustafa Gültepe imza töreninde yaptığı konuşmada ihracat ve lojistiğin birbirini tamamlayan ayrılmaz bir bütün olduğunun altını çizdi. Üretmek ve pazar bulmak kadar ürünün alıcıya hızlı, güvenli, uygun maliyetle ve çevreye en az zarar verecek şekilde ulaştırılmasının da büyük önem taşıdığını vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: "Tonaj olarak baktığımızda 2014'te 99 milyon ton olan ihracatımızın, 2024'te 153 milyon tona çıktığını görüyoruz. Bu veri lojistik yükümüzün 11 yılda yüzde 54 arttığına işaret ediyor. TİM olarak Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına Türkiye'yi en çok ihracat yapan ülkeler arasında ilk 10'a çıkarma vizyonu ve hedefi ile başladık. Yani lojistik yükümüzdeki artış aynı hızla devam edecek. Elbette yükün hızlı,

güvenli ve uygun maliyetle taşınması da rekabetçiliğimiz açısından büyük önem taşıyor. Bu gerçekten hareketle lojistik sektörünün güçlü oyuncularıyla iş birlikleri yaparak firmalarımızın ihracat süreçlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz. DHL Express Türkiye ile de çok anlamlı bir iş birliğini başlatmış bulunuyoruz. İmzaladığımız protokol kapsamında firmalarımız ABD, Kanada, Meksika, Hollanda, Belçika, Danimarka, Çin, Hindistan ve Endonezya'nın da aralarında bulunduğu 28 ülkeye ihracat ürünlerini üç ay süreyle yüzde 61'e varan oranlarda indirimli olarak sevk edebilecekler. Bu süre uzatılabilecek. Bu anlamlı iş birliği için Volkan Demiroğlu'nun şahsında tüm DHL ailesine teşekkür ediyorum."

"İHRACATÇILARIMIZIN BÜYÜME POTANSİYELİ TAŞIYAN PAZARLARA AÇILMASINI DESTEKLİYORUZ"

DHL Express Türkiye CEO'su Volkan Demiroğlu da konuşmasında sürdürülebilir ticaretin gelişimine katkı sağlamak üzere TİM ile çok önemli bir iş birliğine adım attıklarını belirtti. Demiroğlu, "TİM ile gerçekleştirdiğimiz bu stratejik ortaklık sayesinde, ihracatçılarımızın küresel pazarlara erişimini daha etkin ve sürdürülebilir hale getiriyoruz. Orta Doğu'dan Afrika'ya, Asya Pasifik'ten Avrupa ve Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada büyüme potansiyeli taşıyan pazarlara açılmasını destekliyoruz. Toplam 220 bölge ve ülkede faaliyet gösteren dünyanın en uluslararası şirketi olarak, güçlü alt yapımız, uluslararası lojistik ağıımız ve dijital çözümlerimizle ve kaliteli lojistik hizmetlerimizle ihracatın ve ülke ekonomimizin gelişimine katkı sağlıyoruz. İhracatın büyümeye katkısını sürdürmesi için yoğun çaba sarfeden TİM ile



gerçekleştirdiğimiz bu stratejik iş birliği ile amacımız, iş dünyamızın küresel rekabette daha güçlü konumlanmasına destek olmak. TİM üyelerine sunduğumuz, özel fiyatlandırmalarla onların ihracat süreçlerinde hem maliyet avantajı hem de operasyonel verimlilik sağlıyoruz. DHL Express Türkiye olarak ihracatçımızın yanında olmaktan gurur duyuyor, birlikte daha büyük pazarlara ulaşacağımıza inanıyoruz. Bu güçlü iş birliğini hayata geçirmemize vesile olan TİM Başkanı Mustafa Gültepe başta olmak üzere tüm TİM ekibine şahsım ve kurumum adına teşekkür ediyorum." dedi.

Protokol çerçevesinde DHL Express Türkiye'de yeni hesap açan ihracatçı firmalara standart fiyat listesi üzerinden yüzde 61'e varan indirimler uygulanacak.

Anlaşma; Türkiye'den Orta Doğu, Afrika, Asya-Pasifik, Avrupa ve Amerika bölgelerindeki seçili 28 ülkeye ihracat rotaları ile Amerika kıtasındaki seçili 12 ülkeden Türkiye'ye ithalat rotalarını kapsıyor.

DHL Express Türkiye CEO'su Volkan Demiroğlu: "TİM ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği ile amacımız, iş dünyamızın küresel rekabette daha güçlü konumlanmasına destek olmak. DHL Express Türkiye olarak ihracatçımızın yanında olmaktan gurur duyuyoruz."



TİM Bölgesel İhracat Buluşmaları'nın Yedincisi Ankara'da Gerçekleştirildi

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinasyonunda ve OAİB ev sahipliğinde Ankara'da düzenlenen "Bölgesel İhracat Buluşmaları" programında bölgedeki ihracatçılar ile sektörel sorunlar ve çözüm önerileri üzerine değerlendirmelerde bulunuldu.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "İhracatçımızın sorunlarını yerinde görmek, yerinde istişare etmek için bölgesel buluşmalar düzenliyoruz. Bu yıl İzmir'den başladık. Trabzon, Mersin, Bursa, Gaziantep ve Denizli'nin ardından başkentimiz Ankara'dayız."



Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) koordinasyonunda bu yıl İzmir'de başlayan ve Trabzon, Mersin, Bursa, Gaziantep ve Denizli illerinde düzenlenen "TİM Bölgesel İhracat Buluşmaları" programı Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) ev sahipliğinde Ankara'da gerçekleştirildi. Programa TİM Başkanı Mustafa Gültepe, OAİB Koordinatör Başkanı Mehmet H. Şanal ile bölgedeki ihracatçı firma temsilcileri katıldı. Program kapsamında ihracatçıların talep ve beklentileri değerlendirilirken güncel ihracat verileri, finansman imkânları ve küresel ticaretteki gelişmeler ele alındı.

"SORUNLARI YERİNDE TESPİT EDEREK ÇÖZÜME ODAKLANIYORUZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe programda yaptığı konuşmada, ihracatçıların ihtiyaçlarını sahada tespit etmenin önemine dikkat çekti. Gültepe, "İhracatçımızın sorunlarını yerinde görmek, yerinde istişare etmek için bölgesel buluşmalar düzenliyoruz. Bu yıl İzmir'den başladık. Trabzon, Mersin, Bursa, Gaziantep ve Denizli'nin ardından başkentimiz Ankara'dayız." dedi.

Gültepe, Orta Anadolu İhracatçı Birliklerinin Türkiye ihracatındaki güçlü konumuna da değindi. ÖTS verilerine göre OA-

Son 1 yılda yurt içinde ve yurt dışında yoğun bir faaliyet trafiği olan TİM, yaklaşık 600 toplantı ve etkinliğe katıldı. 24 alım, 112 ticaret heyeti, 30 UR-GE faaliyeti gerçekleştirilirken 400 fuara katılım sağlandı.



İB'in 2024 yılı ihracatı 27,2 milyar dolar olurken, ilk beş sektör; savunma ve havacılık, makine, iklimlendirme, çimento-cam-seramik ve otomotiv olarak sıralandı. TİM verilerine göre 2025'in ilk 10 ayında OAİB'in ihracatı 24,2 milyar dolara ulaştı.

ihracatın büyümeye yeniden katkı sağlayabilmesi için yeni destek ve teşviklere ihtiyaç olduğuna dikkat çekti.

FİNANSMAN DESTEKLERİ ARTIYOR

Konuşmasında finansman konusuna da değinen Gültepe, Türk Ticaret Bankasının yeniden faaliyete başlamasıyla önemli bir adım atıldığını hatırlattı. Bankanın şube sayısının 2025 sonunda 11'e çıkacağını ve bu yıl 1.000 firmaya 75 milyar liralık finansman sağlanacağını ifade etti. Gültepe, İhracatı Geliştirme AŞ aracılığıyla 115 milyar liralık kefalet desteği verildiğini, Eximbank'ın sağladığı desteğin de bu yıl 50 milyar dolara çıkarılmasının beklendiğini kaydetti. Gültepe ayrıca DHL Express Türkiye ile yapılan anlaşmayla ihracat ürünlerinin 28 ülkeye yüzde 61'e varan indirimlerle gönderileceğini açıkladı.

"YIL SONUNA KADAR TOPLAMDA 663 FAALİYETE ULAŞMAYI HEDEFLİYORUZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirilen yoğun faaliyet trafiğine de değinerek, son bir yılda 600'e yakın etkinliğe katıldıklarını, yıl sonunda bunun 663'e ulaşmasının beklendiğini söyledi.

Gültepe, konuşmasını şu şekilde tamamladı: "Son 1 yılda yurt içinde ve yurt dışında yaklaşık 600 toplantı ve etkinliğe katıldık. 24 alım, 112 ticaret heyeti, 30 UR-GE faaliyeti gerçekleştirdik. 400 fuarda yer aldık. Yıl sonuna kadar toplamda 663 faaliyete ulaşmayı hedefliyoruz. Uluslararası alanda beşi AB destekli altı projede lider veya ortak olduk, 8 milyon euro'nun üzerinde kaynağı ihracat ailemize kazandırdık. İHKİB, İTHİB, İKMİB ve UND'nin paydaş olduğu Karbon Ayak İzinin Takibi ve Azaltılması projesini başlatacağız. Üç yıl süreli projeyi AB'nin 7 milyon euro'yu aşkın hibe desteğiyle gerçekleştireceğiz. Ayrıca İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan da üç proje için 40 milyon liralık hibe desteği almaya hak kazandık."

İHRACATÇILAR FİNANSMAN OLANAKLARI HAKKINDA BİLGİLENDİRİLDİ

Açılış konuşmalarının ardından program "İhracatçılar Soruyor" oturumuyla devam etti. Bu bölümde TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve OAİB Koordinatör Başkanı Mehmet H. Şanal, ihracatçıların karşılaştığı sorunları ve çözüm önerilerini dinledi. Ardından Türk Eximbank, Türk Ticaret Bankası ve İGE AŞ temsilcileri tarafından katılımcılara, "İhracatçılar için Finansman Destekleri" konulu bir sunum gerçekleştirildi. Program, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile beraberindeki heyetin, Türk Havacılık Uzak Sanayii (TUSAŞ) tesislerini ziyaret etmesiyle sona erdi.

Bulgaristan ile Dış Ticarete Hedef 10 Milyar Dolar

TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen Bulgaristan Alım Heyeti programında konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Bulgaristan ile 2024'te 7,7 milyar dolar düzeyinde olan dış ticareti, 10 milyar doların üzerine çıkarmak istediklerini bildirdi.



Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Bulgar-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (BULTİŞAD) iş birliğinde düzenlenen "Türkiye-Bulgaristan Alım Heyeti ve B2B İkili İş Görüşmeleri Programı", TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Programın açılışına TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Bulgaristan İnovasyon ve Büyüme Bakan Yardımcısı Krasimir Yakimov, BULTİŞAD Başkanı Burhan Nemutlu ile DEİK Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir'in yanı sıra Türk ve Bulgar iş dünyasından firma temsilcileri katıldı.

BEŞ SEKTÖRDE GÜÇLÜ KONUM

TİM Başkanı Mustafa Gültepe yaptığı konuşmada, iki ülke arasında uzun yıllara dayanan kültürel, sosyal ve ticari ilişkilerin bulunduğunu vurguladı. Türkiye ile Bulgaristan arasındaki ticarete yükselen bir grafik

olduğuna dikkat çeken Gültepe, 2024 yılında karşılıklı dış ticaret hacminin 7,7 milyar dolara ulaştığını ifade etti.

Gültepe, Türkiye'nin Bulgaristan pazarında demir, kimya, madencilik, çelik ve elektrik-elektronik sektörlerinde güçlü bir performans sergilediğini belirterek, "Karşılıklı kazan-kazan prensibiyle bu beş sektöre yenilerini eklemek istiyoruz." dedi.

Bu kapsamda 2024 yılında 11 bin 500'ü aşkın Türk firmasının Bulgaristan'a 5,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini, 2025'in ilk dokuz ayında ise ihracatın 4 milyar dolara yaklaştığını aktardı.

"TİCARET 10 MİLYAR DOLARI AŞABİLİR"

Türkiye'nin Bulgaristan'dan yaptığı ithalatın geçen yıl 2,6 milyar dolar, bu yılın ilk dokuz ayında ise 2,2 milyar dolara yaklaştığını söyleyen Gültepe, iki ülkenin mevcut potansiyelinin çok daha yüksek olduğunu vurguladı. Gültepe, "Ülkelerimiz arasındaki ticaret hacmini hızlı

bir şekilde 10 milyar doların üzerine taşıyabiliriz. Coğrafi yakınlığımızı tedarik avantajına dönüştürmeliyiz." diye konuştu.

"TÜRKİYE, BULGARİSTAN İÇİN ÖNEMLİ BİR PARTNER"

Bulgaristan İnovasyon ve Büyüme Bakan Yardımcısı Krasimir Yakimov ise konuşmasında, ülkesiyle Türkiye'nin birçok alanda iş birliği yaptığını hatırlattı. Yakimov, "Bugün ülkelerimiz adına önemli bir gün. Bu gibi buluşmalar, ortaklıkları geliştirme, ticaret odaklı çalışmalarını güçlendirme açısından büyük önem arz ediyor. Bununla birlikte yatırım ortamı oluşturan ticaret buluşmaları, üretim, hizmet ve sürdürülebilir kalkınmaya da katkı sağlıyor. Türkiye'yi Bulgaristan için önemli bir partner olarak görüyoruz." dedi.

"KURUMLARLA İŞ BİRLİĞİ İÇİNDEYİZ"

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir ise iki ülke arasında dış ticaret hacmini artırmak ve iş insanları arasında bir köprü kurmak için 1991'den bu yana çalıştıklarını bildirdi. Sarıbekir, "Bu süreçte diplomatik misyonlarımızın yanı sıra, BULTİŞAD, Bulgar KOBİ Tanıtım Ajansı ve Invest Bulgaria Ajansı gibi kurumlarla yakın iş birliği içindeyiz. Ayrıca DEİK'in kurucu kurumlarından TİM ile çeşitli tematik girişimler ve toplantılar aracılığı ile iş birliğimizi sürdürüyoruz." şeklinde konuştu.

"KALICI BAĞLAR KURMAYI HEDEFLİYORUZ"

BULTİŞAD Başkanı Burhan Nemutlu da İstanbul'da düzenledikleri heyet programı ile kartvizit alışverişinden öteye

iki ülke arasında kalıcı bağlar kurmayı hedeflediklerini söyledi. Nemutlu, "Bugün ayrıca TİM ile BULTİŞAD arasında önemli bir iş birliği mutabakat muhtırası imzalama ayrıcalığına sahibiz. Bu belge ülkelerimiz arasındaki ekonomik bağları derinleştirme, bilgi ve inovasyon alışverişini kolaylaştırma ve hizmet verdiğimiz iş çevreleri için yeni fırsatlar yaratma konusundaki ortak taahhüdümüzü temsil ediyor." diye konuştu.

TİM İLE BULTİŞAD ARASINDA MUTABAKAT ZAPTI İMZALANDI

Açılış konuşmalarının ardından TİM ve BULTİŞAD arasında, iki ülke arasındaki karşılıklı ticareti geliştirmek için mutabakat zaptı imzalandı. Gültepe, bu mutabakatın iki ülke arasında daha güçlü ticaret köprüleri kurulmasına katkı sağlayacağını belirterek, yakından tedariğin stratejik önem kazandığı bu dönemde inovatif iş birliği modelleriyle yeni başarı hikâyeleri yazılabileceğine dikkat çekti. Etkinlik, imza töreni sonrasında Türkiye-Bulgaristan iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen B2B ikili iş görüşmeleri ile devam etti.

2024 yılında 11 bin 500'ü aşkın Türk firması, Bulgaristan'a 5,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2025'in ilk dokuz ayında ise iki ülke arasındaki ihracat 4 milyar dolara yaklaştı.

Düzenlenen heyet kapsamında, TİM ve BULTİŞAD, iki ülke arasındaki karşılıklı ticareti geliştirmek için mutabakat zaptı imzaladı.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Ülkelerimiz arasındaki ticaret hacmini hızlı bir şekilde 10 milyar doların üzerine taşıyabiliriz. Coğrafi yakınlığımızı tedarik avantajına dönüştürmeliyiz."



E-İhracatta Yeni Dönem Başladı



Türkiye'nin üretim gücünü dünya pazarlarına taşıma ve yüksek katma değerli ihracatı artırma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdüren sektör paydaşları, Ankara E-İhracat Zirvesi'nde bir araya geldi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Önümüzdeki yıllarda e-ihracat hacminin geleneksel ihracata göre daha hızlı artacağını öngörüyoruz. Dolayısıyla bizim de bu konuya daha fazla kafa yormamız gerekiyor."



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Orta Anadolu İhracatçı Birliklerinin (OAİB) iş birliğiyle düzenlenen "Ankara E-İhracat Zirvesi" 6-8 Kasım günleri arasında TOBB Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Zirvede e-ticaretin geleceği, küresel rekabet koşulları, dijital dönüşüm stratejileri ve ihracatın finansmanında yeni dönem konuları ele alındı.

"ÜLKEMİZDE E-TİCARET HACMİ 2024 İTİBARIYLA 3 TRİLYON LİRAYI AŞTI"

Zirvenin açılış oturumunda konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, e-ticaretin son beş yılda gösterdiği ivmeye ilişkin çarpıcı rakamlar paylaştı. Salgın öncesi döneme göre 2024'e kadar e-ticaret hacminin yıllık bileşik büyüme oranının yüzde 86 olduğunu belirten Bolat, "Ülkemizde e-ticaret hacmi 2024 itibarıyla 3 trilyon lirayı aştı." dedi.

Bakan Bolat, Türk Eximbank'ın e-ihracatçılar için yüzde 100 İhracatı Geliştirme AŞ (İGE) kefaleti sayesinde başka bir kefaleti ihtiyaç duymaksızın, azami altı ay ana para ödemesiz ve azami 12 aylık olmak üzere toplam 500 milyon liralık bir kredi paketi hazırladığını bildirdi. Bolat, Türk Eximbank ve İhracatı Geliştirme AŞ (İGE) kanalından çeşitli teşvikler uyguladıklarını belirterek e-ticaret hacmindeki hızlı gelişimin ihracatta da yaşanmasını istediklerini vurguladı.

E-ticaretin lokomotif illerini de paylaşan Bolat, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya'nın başı çektiğini; yemek, giyim, ayakkabı, aksesuar ve elektronik sektörlerinin öne çıktığını kaydetti. 2023'te yaklaşık 7 bin olan e-ihracatçı sayısının geçen yıl yüzde 62 artışla 11 bin 283'e yükseldiğini açıkladı.

Türkiye'nin en çok e-ihracat yaptığı ülkeleri ise ABD, Almanya, Azerbaycan, Romanya ve Polonya olarak sıralayan Bolat, Körfez ülkelerinin de giderek

Türkiye'de e-ihracat, 2024'te 6,5 milyar dolara ulaşarak toplam ihracatın yüzde 2,7'sini oluşturdu. 2030'lu yıllarda bu payın yüzde 10'a yükseltilmesi hedefleniyor.

önemli pazarlar haline geldiğini söyledi. Türkiye'de 2024'te 6,5 milyar dolar olan e-ihracatın toplam ihracat içinde yüzde 2,7 paya ulaştığını belirten Bolat, "Amacımız, 2030'lu yıllarda, Türkiye e-ihracatını toplam ihracatın yüzde 10'una ulaştırmak." dedi.

"KATMA DEĞERLİ İHRACATIMIZIN PAYINI YÜKSELTMEMİZ GEREKİYOR"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe de konuşmasında, teknoloji, AR-GE, inovasyon, tasarım ve markalaşmayı kaldıraç olarak kullanarak Türkiye'yi en fazla ihracat yapan 10 ülke arasına çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. Gültepe, "Katma değerli ihracatımızın payını yükseltmemiz, ürün ve pazar çeşitliliğimizi artırmamız gerekiyor. Küresel e-ihracatla ilgili farklı veriler olmakla birlikte 2024 için yaklaşık 1,5 trilyon dolarlık bir hacimden söz ediliyor. Bu muazzam bir büyüklük." diye konuştu.

Gültepe, geçen yıl toplam ihracatın 6,5 milyar dolarlık bölümünü e-ihracatla gerçekleştirdiklerini, bu dönemde ayakta bıda e-ihracatın payının yüzde 25'lere kadar çıktığını söyledi.

Bugün sanal vitrinlerden bir tıkla e-ihracat gerçekleştirebildiklerini ifade eden Gültepe, "Önümüzdeki yıllarda e-ihracat hacminin geleneksel ihracata göre daha hızlı artacağını öngö-

rüyoruz. Beş yıl içinde küresel e-ihracat hacminin ikiye katlanması sürpriz olmayacak. Dolayısıyla bizim de bu konuya daha fazla kafa yormamız gerekiyor. Türkiye ihracatının çatı kuruluşu olarak biz de öyle yapıyoruz. Bu çerçevede bir e-ihracat sekreteryası oluşturduk. Ayrıca yeni projeler ve yeni iş birlikleriyle e-ihracat potansiyelimizi geliştiriyoruz." diye konuştu.

TİM VE ASSET ARASINDA İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Zirvenin sonunda e-ihracat ekosistemini güçlendirecek üç önemli iş birliği protokolü imzalandı. Ticaret Bakanlığı, Türk Eximbank ve İGE AŞ arasında "E-İhracatın Finansmanı İşbirliği Protokolü", İhracat Akademisi, TOBB ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi arasında "İhracat Akademisi Eğitim İşbirliği Protokolü", TİM ve Asset Worldwide Express arasında "TİM Lojistik e-İhracatın Finansmanı İşbirliği Protokolü" imzalandı.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, zirve kapsamında Asset Worldwide Express ile imzaladıkları protokol kapsamında ihracatçıların dünya pazarına hızlı ve uygun maliyetle erişebileceklerini, ürünlerini Avrupa, Amerika ve Orta Doğu başta olmak üzere geniş bir coğrafyaya indirimli fiyatlarla gönderebileceklerini kaydetti.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "2024'te 6,5 milyar dolar olan e-ihracatın toplam ihracat içindeki payı yüzde 2,7'ye ulaştı. Amacımız, 2030'lu yıllarda, Türkiye e-ihracatını toplam ihracatın yüzde 10'una ulaştırmak."



Birlik'te E-İhracat Programı ile Hedef, E-İhracatta Bölgesel Güç Olmak

Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Trendyol iş birliğiyle düzenlenen “Birlik'te E-İhracat Programı” tamamlandı. Altı ilde 2 binden fazla ihracatçıya ulaşan programda, mevcut e-ihracat destekleri ve yeni pazar fırsatları ihracatçı firmalara aktarıldı.



Türkiye'nin e-ihracat ekosistemini güçlendirmek amacıyla Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Trendyol iş birliğiyle hayata geçirilen “Birlik'te E-İhracat Programı”, altı ilde sekiz ihracatçı birliğinin katılımıyla düzenlenen toplantılarla tamamlandı. Program kapsamında 2 binin üzerinde ihracatçı firma; e-ihracat destekleri, başvuru süreçleri ve küresel pazarlara açılma stratejileri hakkında kapsamlı şekilde bilgilendirildi.

Birlik'te E-İhracat Programı; firmaların ihracat kapasitelerini artırma, destek başvurularında doğru ve güncel bilgiye erişimlerini kolaylaştırma ve küresel pazarlara açılırken ihtiyaç duydukları yol haritasını sunma hedefleriyle hayata geçirildi. Düzenlenen

etkinliklerde Ticaret Bakanlığı yetkilileri e-ihracat teşviklerini tüm detaylarıyla paylaşırken; Trendyol e-ihracat stratejilerini, pazar yeri avantajlarını ve operasyonel yetkinliklerini katılımcılara aktardı.

“TÜRKİYE’NİN E-İHRACATTA DA GÜÇLENMESİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Birlik'te İhracat Programı'nın ihracatçılara katkısını şöyle anlattı: “7 trilyon dolara ulaşan dünya e-ticaret hacminin yaklaşık 1,5 trilyon doları e-ihracattan geliyor. Bugün toplam e-ticaretin yaklaşık yüzde 25'i sınır ötesi gerçekleşiyor. Tasarımdan üretime, üretimden satışa güçlü bir altyapıya sahip

olan Türkiye'nin e-ihracatta da güçlenmesi için Ticaret Bakanlığımız, TİM ve özel sektör temsilcilerimiz ile üyelerimize yönelik bilinçlendirme, yeni iş modelleri oluşturma ve pazara giriş konularında koordineli olarak çalışıyoruz. Bu doğrultuda, bakanlığımızın 2030 yılı için belirlediği, e-ihracatın toplam ihracat içindeki payını yüzde 10'a çıkarma hedefini önemli bir eşik olarak görüyoruz. TİM ve Trendyol ile birlikte ‘E-İhracat Partnerlik Programı’nı hayata geçirdik. Program çerçevesinde düzenlediğimiz Birlikte e-İhracat Programı’nı sekiz ihracatçı birliğimizde, 2 binin üzerinde üyemizin katılımıyla tamamladık. İhracat farkındalığını artırmak ve daha fazla firmamızı sınır ötesi pazarlara taşıyabilmek için önümüzdeki dönemde, ihracat ailesinin diğer paydaşlarının da dâhil olacağı etkinlikler düzenlemeye devam edeceğiz.”

“FİRMALARIMIZ YÜZDE 70'E VARAN ORANLARDA DESTEK ALABİLİYOR”

E-ihracat alanında büyümek isteyen firmalara verilen teşvikleri detaylandıran Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, “Dünyada hızla gelişen e-ihracat alanında KOBİ’lerimizin ve sanayicilerimizin dijital pazarlara girişini desteklemek için önemli adımlar atıyoruz. E-KİP adını verdiğimiz E-Kolay İhracat Platformumuzla firmalarımıza girmeyi planladıkları pazarlara ilişkin analizlerden müşteri davranışlarına, rekabet verilerinden satış kanalı seçeneklerine kadar geniş bir bilgi kaynağı sunuyoruz. Ayrıca firmalarımız; kendi sitelerinden, pazar yerlerinden veya konsorsiyumlar üzerinden



yapacakları e-ihracatlarda komisyon, reklam ve depolama giderlerinde yüzde 70'e varan oranlarda destek alabiliyor. E-ihracat oranımızı artırma hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.” açıklamasında bulundu.

“HEDEF TÜRKİYE’Yİ E-İHRACATTA BÖLGESEL GÜÇ HÂLINE GETİRMEK”

E-ihracatta Türkiye'nin küresel pazarlardaki varlığını büyütmek istediklerini belirten Trendyol Grubu Başkan Yardımcısı Sinan Cem Şahin, “Trendyol olarak Türkiye'nin üretim gücünü ve girişimcilik potansiyelini global vitrine taşımak için çalışmaya devam ediyoruz. Teknolojimizi, lojistik yetkinliklerimizi ve pazarlama gücümüzü Türk üreticisinin hizmetine sunuyor; ürünlerini dünyanın dört bir yanındaki milyonlarca müşteriye ulaştırıyoruz. E-ihracatta Türkiye'yi bölgesel bir güç hâline getirecek yolculuğumuza emin adımlarla ilerliyoruz. Hayata geçirdiğimiz bu iş birliğinin de binlerce üreticimizin küresel pazarlarda sürdürülebilir başarılar elde etmesine katkı sağlayacağına yürekten inanıyoruz.” diye konuştu.

Etkinlikler kapsamında, Ticaret Bakanlığı yetkilileri e-ihracat teşviklerini tüm detaylarıyla paylaşırken; Trendyol e-ihracat stratejilerini, pazar yeri avantajlarını ve operasyonel yetkinliklerini katılımcılara aktardı.

İhracatçılar Şanghay'da Çin İş Dünyasıyla Buluştu

Çin Genel Ticaret Heyeti programı kapsamında Türk firmaları, Çin'in çeşitli sektörlerinden 70'in üzerinde firma temsilcisiyle bir araya gelerek toplamda 150'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile 4-8 Kasım 2025 tarihleri arasında Şanghay'da "Çin Genel Ticaret Heyeti" programı gerçekleştirildi. TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlığında düzenlenen heyette otomotiv, makine, mobilya, tekstil, kimya ve sağlık gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 19 Türk ihracatçı firma yer aldı.

Şanghay'daki programın açılışına Türk ihracatçıların yanı sıra Şanghay Uluslararası Ticaretin Teşviki Komitesi (CCPIT Shanghai) Başkan Yardımcısı Ma Yi ve Çin'den iş dünyası temsilcileri katıldı.

"AMACIMIZ, ÇİN İLE TİCARETTE DENGİYİ SAĞLAMAK"

TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, programın açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin Çin ile ticaretinde dengenin sağlanması gerektiğini vurguladı. Güleç, "Geniş bir heyetle, dünya ticaretinin

kalbi sayılabilecek şehirlerinden biri olan Şanghay'da olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Çin, ülkemizin en çok ithalat yaptığı ülkelerin başında geliyor. 2024'te, ithalatımızın sekizde birini Çin'den karşıladık. Buna rağmen ihracatımızın yüzde 2'sini bile Çin'e yapmadık." ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin Çin'e ihracatının geçen yıl yüzde 2,5 artışla 3,4 milyar dolara çıktığını belirten Güleç, Çin'den ithalatın ise yüzde 0,3 azalarak 44,9 milyar dolar olduğunu söyledi. Güleç, "2025'in ilk dokuz ayında Çin'e ihracatımız 2,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti ve yüzde 7,4 düşüş yaşandı. Buna karşın Çin'den ithalatımız yüzde 10,8 artışla 36,8 milyar dolara yükseldi." dedi.

İki ülke arasındaki ticaret hacminin büyük kısmının Çin lehine olduğuna dikkat çeken Güleç, "Ticaretin yüzde 90'ını Çin, yüzde 10'unu Türkiye oluşturuyor. Bu durum da Türkiye'nin yüksek dış ticaret açığı

vermesine neden oluyor. Son üç yılda, ortalama 47 milyar dolarlık ticaret hacmi içinde Türkiye'nin açığı 41 milyar dolar seviyesinde." bilgisini paylaştı.

"TÜRK ÜRÜNLERİNİN ÇİN PAZARINDAKİ TANINIRLIĞI DÜŞÜK"

İhracatta dengenin sağlanmasının yolunun Çin'e ihracatı artırmaktan geçtiğini belirten Güleç, şunları kaydetti: "Çin'in ithalatından aldığımız pay binde 2 seviyesinde bile değil. Türk ürünlerinin Çin pazarında tanınırlığının düşük olduğunu görüyoruz. Çin'e ihracatımızın yarısı madencilik sektöründen geliyor. Kimyevi maddeler, demir ve demir dışı metaller, tekstil ve ham maddeleri ile fındık diğer öne çıkan sektörlerimiz. Ayrıca ihracatımızın yüzde 60'ını Şanhai, Çejiang, Şandong, Fucien ve Guangdong eyaletlerine yapıyoruz. Diğer eyaletlere ihracatımız 100 milyon doların altında kalıyor."

"ÇİN, UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ KAPSAMINDA ÖNCELİKLİ PAZARIMIZ"

Güleç, Türkiye'nin ortalama ihracat mesafesinin 3 bin kilometre civarında olduğunu hatırlatarak "Türkiye ile Çin arasındaki mesafe 10 bin kilometreye yakın. Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında Çin bizim için en önemli merkezlerden biri. Bu pazarda etkinliğimizi artırarak hem ortalama ihracat mesafemizi hem de ihracat hacmimizi büyütme istiyoruz." diye konuştu.



WOME'DA ERKEN REZERVASYON FIRSATLARI BAŞLADI!



Eşsiz Wome Doğasında, Sevdiklerinizle Ayrıcalıklı Bir Tatil Sizi Bekliyor!
Avantajlı Fiyatlarla Konfor Dolu Bir Yaz İçin Yerinizi Hemen Ayırtın.

444 8 330 | wome.com.tr

Türk ve İtalyan Firmaları Milano'da Yeni İş Birlikleri için Buluştu

İtalya Genel Ticaret Heyeti programı kapsamında, Türk ihracatçıları ile İtalyan iş insanları Milano'da bir araya gelerek 150'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile düzenlenen İtalya Genel Ticaret Heyeti, 10-13 Kasım 2025 tarihleri arasında ülkenin önemli ticaret merkezlerinden biri olan Milano şehrinde gerçekleştirildi. Heyete TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlık etti. Heyette kimya, hazır giyim, demir, çelik ve elektrik-elektronik sektörlerinden 15 Türk ihracatçı firma temsilcisi yer aldı.

Programa, T.C. Milano Başkonsolosu Mehmet Özektem, T.C. Milano Ticaret Ataşeleri Ahmet Erkan Çetinkayış ve Kadir Eser, MÜSİAD İtalya temsilcileri ile İtalyan iş insanları katıldı.

Program kapsamında, Türk

firmaları ile İtalyan iş insanları arasında 150'nin üzerinde ikili iş görüşmesi yapıldı. Görüşmeler, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesi ve yeni iş birliklerinin geliştirilmesi adına önemli fırsatlar sundu. Katılımcı firmalar, potansiyel alıcılarla doğrudan temas kurarak pazara yönelik eğilimleri yerinde inceleme ve iş bağlantılarını çeşitlendirme imkânı buldu.

Heyet çalışmaları, Milano'da gerçekleştirilen pazar araştırması ve firma ziyaretleri ile tamamlandı. Program genel olarak, Türk ihracatçı firmalarının İtalya pazarındaki görünürlüğünün artırılmasına, yeni ticari bağlantıların kurulmasına ve sürdürülebilir iş birliklerinin geliştirilmesine katkı sundu.

İki ülke arasındaki yeni iş birliklerinin geliştirilmesi adına önemli fırsatlar sunan programda, katılımcı firmalar; potansiyel alıcılarla doğrudan temas kurarak pazara yönelik eğilimleri yerinde inceleme ve iş bağlantılarını çeşitlendirme imkânı buldu.

Ticaret Heyetlerinde Yeni Duraklar Malezya ile Endonezya Oldu

gibi çeşitli sektörlerden ihracatçı firmalar yer aldı.

Programın ilk ayağı olan Kuala Lumpur'daki organizasyona farklı sektörlerden 14 Türk firma temsilcisi ile 70'in üzerinde Malezyalı iş insanı katıldı. Gün boyu devam eden organizasyonda Türk firmaları, Malezyalı iş insanlarıyla bir araya gelerek 150'nin üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Programın ikinci ayağı olan Cakarta'daki etkinliğe ise 100'ün üzerinde Endonezyalı iş insanı katıldı. Açılış konuşmasını T.C. Cakarta Ticaret Müşaviri Esra Eruysal Uygur yaparken Endonezya Ticaret Odası Dış İlişkiler Başkan Yardımcısı Bernardino Vega da katılımcılara hitap etti. Açılış konuşmalarının ardından ikili görüşmelerine geçildi. Endonezyalı iş insanlarıyla gerçekleştirilen görüşmelerde, 220'nin üzerinde B2B toplantısına imza atıldı.

TİM organizasyonu ile Kuala Lumpur ve Cakarta'da düzenlenen ticaret heyeti programında Türk firmaları, iki ülkede 400'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), genel ve sektörel ticaret heyetleriyle Türk ihracatçıları dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşturmaya devam ediyor. Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda 23-30 Kasım 2025 tarihleri arasında Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur ile Endonezya'nın Cakarta şehrine tüm sektörleri kapsayan ticaret heyetleri düzenlendi. Her iki heyette de otomotiv, tekstil, kimya, demir, mobilya, elektrik-elektronik, maden, makine



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve TİM organizasyonu ile düzenlenen Gana Genel Ticaret Heyeti kapsamında, 20'den fazla Türk firması Ganalı iş insanlarıyla 400'ü aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Türkiye-Gana Ticaret Bağları Akra'da Güçlendi

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile düzenlenen Gana Genel Ticaret Heyeti, başkent Akra'da geniş katılım ile gerçekleştirildi. Türkiye ile Gana arasındaki ticari iş birliğini derinleştirme hedefiyle düzenlenen program, iki ülke iş çevrelerini aynı platformda buluşturarak önemli bir ticari etkileşim ortamı sundu.

Program, T.C. Akra Büyükelçisi

Hüseyin Güngör ile Türkiye-Gana iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla başladı. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren 20'nin üzerinde Türk firmaları, 200'e yakın Ganalı muhataplarıyla birebir görüşmeler gerçekleştirdi. Heyet kapsamında düzenlenen ikili iş görüşmelerinde, 400'ün üzerinde ticari temas sağlandı. Program, katılımcı firmaların yerel pazarı daha yakından tanınmasına imkân sağlayan pazar araştırması ve firma ziyaretleri ile tamamlandı.

İhracat Ailesi Anıtkabir'i Ziyaret Etti

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve ihracat ailesinin temsilcileri, Atatürk'ün vefatının 87'nci yıl dönümü vesilesiyle Anıtkabir'i ziyaret ederek saygı duruşunda bulundu. Heyet, Ankara programı kapsamında ASELSAN ve Roketsan'da üst düzey görüşmeler gerçekleştirdi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, ihracat ailesinin temsilcileriyle birlikte Anıtkabir'i ziyaret etti. Gültepe ve beraberindekiler, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün mozolesine çelenk koyarak, saygı duruşunda bulundu.

Mustafa Gültepe, ziyaret sırasında imzaladığı Anıtkabir Özel Defteri'ne şunları yazdı: "Aziz Atatürk; 150 bin aşkın üyesi bulunan büyük ihracat ailesi olarak Cumhuriyetimizin 102. yıl dönümünü büyük bir coşku ve gururla kutladık. Bugün de ihracatçılarımızı temsilen manevi huzurundayız. Biz; Türkiye'yi çağdaş medeniyetler seviyesinin üzerine taşıma hedefine

giden yolda üretim ve ihracatın önemini biliyoruz. Bu bilinçle her iki konuya milli bir görev anlayışı ile yaklaşıyoruz. Cumhuriyetin birinci yüzyılında çok büyük başarılarla imza atsak da yaptıklarımızı hiçbir zaman yeterli görmedik, görmüyoruz. İkinci yüzyıla Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ve hedefi ile başladık. Ürettiğimiz her değer, ulaştığımız her pazarın bizi bu hedefe biraz daha yaklaştıracığını biliyoruz. İlkeleriniz, hedefe giden yolda en büyük rehberimiz ve ışığımız olmaya devam edecek. Ruhun şad olsun..."

Anıtkabir programına TİM Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra

TİM Sektörler Konseyi üyeleri, ihracatçı birliklerinin başkanları ve genel sekreterleri katıldı.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet, Ankara programı kapsamında ASELSAN Teknoloji Üssü'nü de ziyaret etti. Heyet, ASELSAN Genel Müdür Yardımcıları Özgür Taylan Sarı ve Murat Aslan tarafından karşılandı. Görüşmede sektörün güncel gelişmeleri, teknoloji odaklı üretim süreçleri ve ihracata yönelik fırsatlar ele alındı.

ASELSAN ziyaretinin ardından TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Roketsan Genel Müdür Yardımcısı Murat Kurtuluş ile bir araya gelerek programlarını tamamladı.

Peşin ihracat işlemlerinize döviz dönüşüm desteği DenizBank'ta

Gümrük beyannamesi oluşmayan peşin ihracat bedelleriniz için döviz dönüşüm destek taleplerinizi artık DenizBank şubelerinden hızlı ve kolayca oluşturabilirsiniz.



İBKB hakkında detaylı bilgi için QR kodu okutun.

denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank



Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Türk Eximbank'tan Yeşil Dönem

Geçen yıl hizmete sunulan GREENTİM'e eklenen Yeşil Finansman modülü sayesinde ihracatçılar; Türk Eximbank'ın yeşil odaklı kredilerine GREENTİM platformu üzerinden doğrudan erişebilecek.

Avrupa Yeşil Mutabakatı başta olmak üzere, ulusal ve uluslararası sürdürülebilirlik düzenlemelerine uyum sürecinde ihracatçı firmalara destek sağlamak amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından geliştirilen GREENTİM platformuna, "Yeşil Finansman" başlığıyla yeni bir modül eklendi.

Modül aracılığıyla ihracatçı firmalar, Türk Eximbank'ın sürdürülebilirlik ve yeşil odaklı kredi programları ve başvuru koşullarına tek ekrandan erişebilecek, GREENTİM hesabı üzerinden doğrudan kredi başvurusu yapabilecek ve "Türk Eximbank'a Yaz" seçeneğiyle kredi süreçleriyle ilgili sorularını direkt olarak bankaya iletebilecek. İlk aşamada, platform üzerinden Türk Eximbank'ın, "Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) Yeşil İhracat Destek Kredisi" ve "Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB) Yeşil Altyapı Destek Kredisi" programlarına başvuru yapabilecek. İhracatçılar toplam 1 milyar dolar tutarında krediye ulaşabilecekler. Ayrıca platformda erişime açık kredi programları zaman içinde güncellenerek, yeni sürdürülebilirlik ve yeşil odaklı finansman programlarıyla zenginleştirilecek.

"İHRACATÇILARIMIZA DESTEK OLMAYA DEVAM EDİYORUZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum, Türkiye ihracatının geleceği açısından artık stratejik bir zorunluluk. Bu süreçte ihracatçılarımıza dijital araçlarla rehberlik etmek ve finansmana



erişimlerini kolaylaştırmak temel önceliğimiz. Geçen yıl ihracatçılarımızın hizmetine sunduğumuz GREENTİM platformu ile yalnızca bir dijital altyapı değil, sürdürülebilirlik dönüşümünün temelini inşa etmeyi hedeflemiştik. Bugün bu yapıya, Türk Eximbank'ın iş birliğinde Yeşil Finansman modülünü ekledik. Bu adım, ihracatımızın yeşil dönüşüm hızını artırırken Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerindeki konumunu daha da güçlendirecek; ülkemizin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine emin adımlarla ilerlemesini sağlayacak. Yeşil dönüşüm, Türkiye'nin geleceğini yeniden şekillendirecek büyük bir fırsat. TİM olarak bu sürece öncülük etmekten, ihracatçımızın küresel rekabette gücüne güç katmaktan gurur duyuyoruz." ifadelerini kullandı.

"SADECE ÇEVRESEL SORUMLULUK DEĞİL EKONOMİK GEREKLİLİK"

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney ise "AYM ve Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması ile dünya

ticaretinde yeni bir dönem başladı. Artık yalnızca üretim yapmak değil; düşük karbonlu, enerji verimli ve çevresel etkileri minimize edilmiş bir üretim modeli benimsemek uluslararası ticaretin temel şartı hâline geldi. Türkiye olarak bu dönüşüme uyum sağlamak zorunda olduğumuz kadar, bu süreci rekabet avantajına dönüştürme potansiyeline de sahibiz. Türk Eximbank olarak ihracatçılarımızın bu dönüşüm sürecinde ihtiyaç duydukları finansmana erişimini kolaylaştırmayı, sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarını desteklemeyi ve onları küresel rekabetin yeni parametrelerine hazırlamayı önemsiyoruz. Bu kapsamda, TİM ile birlikte GREENTİM platformuna entegre ettiğimiz Yeşil Finansman modülü, yalnızca bir kredi erişim kanalı değil; yeşil dönüşümün her aşamasında ihracatçımızın yanında konumlanan bütüncül bir destek mekanizmasıdır. Bu iş birliğinin Türkiye'nin sürdürülebilir ihracat kapasitesini artıracığına, rekabet gücümüzü yükselteceğine ve yeşil ekonomiye geçiş sürecini hızlandıracağına inanıyorum." dedi.

Londra'da 1652'de açılan ilk kahvehanenin "Kahvenin Erdemi" başlıklı reklamında kahve için "ruhu canlandırır, kalbi ferahlatır, ödem giderir, uyarıcı ve canlandırıcıdır" denir. Aslında tarihî kaynaklarda kahvenin daha bin yıl önce ilk kullanılmaya başlandığında ilaç niyetine alındığı anlatılır. Osmanlı döneminde özellikle İstanbul'da çok yönlü ve zengin bir kültür varlığına dönüşen kahve ve kahvehane kültürü, "Türklerin kahve içme âdeti" olarak tacirler ve gezginler aracılığıyla Avrupa'ya, oradan da tüm dünyaya yayıldığında hem lezzeti hem de faydalarıyla anılmaya başlanır.

KAHVENİN ERDEMİ

Belki de kahvenin insanlığa en büyük faydası, bizleri sohbet etrafında bir araya getirmesine, dostlukların kurulmasına, paylaşımlara vesile olmasıdır. Ne demiş eskilerimiz:

Gönül muhabbet ister, kahve bahane...



**KURUKAHVECİ
MEHMET EFENDİ**

1871'DEN BERİ

mehmetefendi.com

#hakikikahvekeyfi

ÖZGÜR İRADE İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ EKONOMİ...



PROF. DR. EMRE ALKIN

Yabancıların ve genç neslin, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün neden bu kadar önemli kabul edildiğini anlamakta zaman zaman zorlandığını görüyoruz. Hatırlatalım, Atatürk, TIME dergisinin kapağında iki kez yer almış ve kendisine tek kelimeyle “vizyon” diyerek övgüde bulunulmuştu. Herkese nasip olan bir övgü değil bu.

Her yıl, 10 Kasım saat 09.05'te Türkiye'de hayat duruyor. Okullar, iş yerleri ve spor tesislerinde; herkes saygı duruşunda bulunuyor. Sürücüler araçlarını güvenle kenara çekip dışarı çıkıp saygıyla hazır ola geçiyor, uçaklar pistte bekliyor. Birçok yabancı misafir bunu şaşkınlıkla izliyor. 87 yıldır devam eden bu geleneğin nedenini, ekonomik perspektiften anlatmaya çalışacağım.

Yabancı dostlarımız sıkça soruyor: “Yüzyılın başında gerçekleşen Türk harikası nasıl başarıldı?” Elbette ki onların sordukları, dünyada emperyalizme karşı kazanılmış tek askerî zafer değil. Açıklamaya başladığımızda, bu durum öncelikle Yunanlı, İngiliz ve Fransız dostlarımız ile Türkiye Cumhuriyeti'ni, kurulduktan dört yıl sonra tanımış ABD'yi derinden üzebilir. Bu, kabul etmekte zorlanılan bir yenilgi. Dolayısıyla kadınlara seçme ve seçilme hakkı vererek birçok batı ülkesinden önce demokratik hakları sağlayan Türkiye Cumhuriyeti'nin, büyük ekonomik devrimler gerçekleştirdiğini vurgulamak önemli.

1923'ten, Atatürk'ün vefat ettiği 1938'e kadar geçen süreçte 46 fabrika kurulmuş, binlerce kilometrelik otoyol ve demir yolu

inşa edilmiş; ortalama büyüme oranı yüzde 5-7 arasında tutulmuş, enflasyon tek haneye inmiş, bütçe ve dış ticaret fazlası sağlanmış ve sağlam bir bankacılık ile finans piyasası kurulmuş. Aynı zamanda, bu dönemde eğitimin ücretsiz olduğunu ve pek çok başarılı öğrencinin yüksek öğrenim için yurt dışına gönderildiğini hatırlatmak isterim. Açıkça Atatürk'ün kıyafet devriminden alfabe değişimine kadar yaptığı büyük değişikliklerin ardında, Cumhuriyet kurulmadan önce başlayan planlama çalışmalarının yattığını görmek mümkün. Savaş devam ederken yaptığı Eğitim Şûrası, her zaman minnetle anılır.

Cumhuriyet kurulmadan ve Lozan Antlaşması imzalanmadan önce de Atatürk, İzmir'de bir İktisat Kongresi düzenlemişti. Herkes merak içindeydi, özellikle de yabancılar. Kurtuluş Savaşı sırasında Sovyetler'den silah yardımı aldığı gerekçesiyle yeni Türkiye Devleti'nin kolektivist bir ekonomi anlayışını benimseyeceği düşünülüyordu. Bu arada, savaş sırasında Müslüman gruplardan maddi destek aldığı için ülkenin dindar bir yapıyla yönetileceğine inananlar da az değildi. Ancak, Atatürk kürsüye çıktı ve kim-

senin beklemediği bir konuşma yaptı. Bu konuşmanın bir bölümünü sizinle paylaşınca, çağının çok ötesinde bir vizyona şahitlik edeceğinizi düşünüyorum. Tam 102 yıl önce söylemiş olduğu, demokrasinin sadece ve sadece özgür iradeyle güçlenebileceği mesajını taşıyan Atatürk'ün sözleriyle sizi baş başa bırakıyorum:

“...Şahsi menfaatler toplumun menfaatiyle genellikle zıt durur. Ayrıca şahsi menfaatler, nihayetinde rekabete dayanır. Ancak, ekonomik düzen yalnızca bu mekanizmayla kurulamaz. Bu yanlışlığı sürdürenler, âdeta bir serap tarafından kandırılmış gibidirler. Bireyler ve şirketler, devlet kurumlarına kıyasla zayıftırlar. Serbest rekabetin toplum açısından da dezavantajları vardır. Örneğin, zayıf olanı güçlü ile karşı karşıya getirmek gibi. Nihayetinde, bireyler bazı büyük ortak menfaatleri tatmin edemezler. Bu nedenle esasen devletin belli ekonomik alanlarda kontrol sahibi olmasını kabul etmek mümkündür; tıpkı siyasi ve ideolojik konularda olduğu gibi. En önemli soru şudur: Faaliyet alanlarını devlet ile birey arasında nasıl ayırmalıyız? Bu konuda devletin sınırlarını belirlemek ve dayanaacağı esasları ortaya koymak, yetkililerin düşünmesi ve karar vermesi gereken meselelerdir.

Esasen, devlet, bireyin yerini almamalıdır. Ancak, bireyin gelişimi için gerekli olan genel şartları dikkate almalıdır. Ayrıca, bireysel faaliyetler, ekonomik kalkınmanın esas kaynaklarından biri olmalı ve kalmalıdır. Bireylerin gelişimine engel olunmaması, devletin özgürlük ve girişimcilik alanında herhangi bir engel çıkarmaması (özellikle ekonomik alanda) demokrasinin prensibinin temelidir.

O hâlde, devlet faaliyetlerinin sınırı, bireysel gelişmenin engellendiği noktadır. Genellikle, devlet, belirli zaman ve mekân şartlarını

Türkiye'nin yüksek enflasyon ve faiz oranlarının nedenlerini teknik detaylarda değil, unutulmuş ilkelere bağlıyoruz. Atatürk'ün defalarca vurguladığı gibi devleti yönetenler hiçbir zaman milletin refahından daha önemli buldukları bir hedef seçip koyamazlar.

gösteren kalıcı özel nitelik taşıyan ekonomik işleri üstlenebilir. Örneğin, büyük ve düzenli yönetim gerektiren veya özel kişilerde tek riski taşıyan işler, veya toplumsal ihtiyaçlara cevap veren işler, devletin üstlenebileceği işlerdir. Doğal kaynakların (madenler, ormanlar), altyapı projelerinin (kanallar, demir yolları), para basan bankaların millileştirilmesi ve yerel yönetimlerin su, gaz, elektrik işleriyle ilgilenmesi gibi örnekler, yukarıda bahsettiğimiz devlet öncülüğündeki girişimlerdir.

Bu bakış açısıyla, devletçilik özellikle sosyal, ahlaki ve millî bir anlayıştır. Millî servetin adil dağılımı ve çalışanların refah seviyesi yüksek tutulmalı, bu da ulusal birliği korumanın temel şartıdır. Bu gereklilikleri sürekli hatırlamak ve millî birliği temsil eden devletin görevi olmak zorundadır.

İçinde bulunduğumuz ortamda, her türlü tekelin artması dikkate alınırsa devletin bireysel girişim için vazgeçilmez olması gerektiği önemlidir. Devlet ve birey, karşıt değil, tamamlayıcı unsurlardır.

Bizim tercihimizi oluşturan, ılımlı devletçilik prensibi, toplumun tüm üretim ve dağıtım araçlarını bireylerden alıp, onları başka esaslar dahilinde yeniden düzenlemeyi hedefleyen, özel girişim ve şahsi ekonomik teşebbüsü engellemeyen bir sistemdir. Bu sistem, sosyalist temelli kolektivizm ya da komünizm gibi değildir.

Özetle, bizim devletçilik anlayışımız, bireysel çaba ve faaliyetleri

esas alır; ülkeyi en kısa sürede refaha kavuşturmak ve kalkındırmak amacıyla, özellikle ekonomik alanda yüksek millî menfaatler söz konusu olduğunda, devleti fiilen işin içine katmayı temel ilke olarak benimser...”

İşte böyle... Yukarıda bahsedilen ilkelere uzaklaşıldığı zaman, Türkiye'nin ekonomisi sorun yaşamaya başlar. Her zaman böyle olmuştur. Bu yüzden, sorunların kaynağını başka yerlerde aramak gerektiğine inanıyorum. Türkiye'nin yüksek enflasyon ve faiz oranlarının nedenlerini teknik detaylarda değil, unutulmuş ilkelere bağlıyoruz. Atatürk'ün defalarca vurguladığı gibi devleti yönetenler hiçbir zaman milletin refahından daha önemli buldukları bir hedef seçip koyamazlar. Görev, milletin zenginliğini artıracak sonuçlar ortaya çıkarmaktır. Görev, güvenilir, dürüst ve kurallara sadık bireylerin faaliyetlerini desteklemek, rantıye kesimine yardım etmek yerine, vatanını, milletini ve bayrağını yüceltmeye çalışanlara destek olmaktır.

Tüm bu bilgiler ışığında diyebiliriz ki: Hiçbir ekonomik program veya plan, vatandaşların refahını, umudunu kırarak, güvenini azaltacak şekilde tasarlanamaz. Bu tür bir hedef olmasa bile eğer uygulanan sonuçlar böyle olursa derhâl değişiklik yapılması gerekir. Sadece Türkiye için değil, hangi ülke olursa olsun, ekonomik sorunlarla başa çıkarken bu temel prensiplerle yola çıkmak en doğru yaklaşımdır.

Küresel Dengelerin Yeniden İnşası 2026'da Yeni Koordinatlar, Güçlü Türkiye

21. yüzyılın ilk çeyreğini geride bırakırken küresel piyasalar, ticaret savaşlarının gölgesinden sıyrılıp “güven ve sürdürülebilirlik” odaklı yeni bir rotaya giriyor. Türkiye ise bu yeni denklemde, ABD ile derinleşen stratejik ortaklığı ve üretim gücüyle kilit aktör olmaya hazırlanıyor.



Pandeminin ardından dünya ekonomisinin toparlanma emareleri gösterdiği iyileşme yılları geride kalmış durumda. Yüzyılın belki de en kritik geçiş dönemlerinden biri olan 2025, kartların yeniden dağıtıldığı, ittifakların sorgulandığı ve ticaretin ekonomik bir faaliyet olmaktan çıkıp jeopolitik silaha dönüştüğü bir yıl oldu. Ve şimdi 21. yüzyılın ilk çeyreğini, yani 2025'i geride bırakıyoruz.

Geçen yıl, dünya nüfusunun yarısından fazlasının sandık başına giderek tarihin en yoğun seçim süreçlerine sahne oldu. Bu seçimler liderler kadar aslında küresel ticaretin rotası üzerinde de oldukça etkili oldu. 2025'in en belirleyici aktörlerinden olan Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD), küresel ticaret açığını kapatmak ve yerli üreticiyi korumak adına benimsediği agresif gümrük vergilendirme politikaları, dünya ticaretinde uzun süren belirsizliklere neden olurken; Çin ile arasındaki rekabetin ticaret savaşına dönüşmesi piyasalarda ters yönlü etki yarattı.

Rusya-Ukrayna ile Orta Doğu'daki jeopolitik gerilimler, tedarik zincirini, “verimlilik” ekseninden “güvenlik” eksenine doğru kaydırırken; ihracatçıları da daha esnek, daha çevik ve çok alternatifli lojistik çözümler geliştirmeye zorladı. Jeopolitik ve makroekonomik zorlu koşullar, yatırım iklimi üzerinde negatif bir hava oluşmasına neden oldu. Yüksek maliyetler ve belirsizlik, yatırımcıları bekleme-ye ittiğinden kapasite artışından teknolojik dönüşüme kadar pek çok yatırımda ertelemeler ya da ağırdan almalar görüldü.

Yeni dünya düzenin yazılmaya başlandığı tüm bu zorlu sürecin arkasından gelen 2026, gelecek yıllar için beklentilerin daha büyük olduğu bir eşik yıl diyebiliriz. Bu yeni konjonktürde, özel-

likle Türkiye ile ABD arasında hedeflenen 100 milyar dolarlık ticaret hacmi, Türkiye'nin 2026 vizyonu ve küresel tedarik zincirindeki konumu hakkında mesajlar veriyor.

100 MİLYAR DOLARLIK STRATEJİK ORTAKLIK

ABD ile arasındaki stratejik ortaklığı ekonomik zeminde güçlendirmek isteyen Türkiye, bu vizyon doğrultusunda hedefe ulaşmak için sektör bazlı somut bir yol haritası hazırladı. Bu kapsamda eylül ayında gerçekleştirilen, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ABD Başkanı Donald Trump arasındaki görüşme, iki ülkenin ekonomik ilişkilerinde yeni bir dönemin kapılarını araladı. Çünkü görüşmenin en önemli gündem maddesi, mevcut durumda yaklaşık 35 milyar dolar seviyesinde seyreden ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması hedefi oldu.

ABD ile Türkiye arasında, 2024'te 16,4 milyar dolarlık ihracat, 16,2 milyar dolarlık ithalat olmak üzere yaklaşık 33 milyar dolar düzeyinde dış ticaret gerçekleşti. Aradaki coğrafi uzaklığa rağmen ABD pazarı, birçok sektörde Türkiye için büyük potansiyele sahip. Yeni dönemde hayata geçirilmesi planlanan kazan-kazan stratejisi kapsamında da enerji ve savunma sanayisi lokomotif sektörler olarak öne çıkıyor. Hazırlanan plana göre enerji ticaretinin toplam hacme 20 milyar dolarlık, savunma ve havacılık sektörünün ise 15 milyar dolarlık bir katkı sunması öngörülüyor. Bu stratejik alanları 14 milyar dolarlık pay ile imalat ve makine sektörü takip ederken tekstil, kimya ve dijital hizmetler de ticaret hacminin genişletilmesinde kilit rol oynayacak diğer başlıklar olarak sıralanıyor.

100 Milyar Dolarlık Ticaret Hedefiyle Öncelikli Hâle Gelecek Sektörler

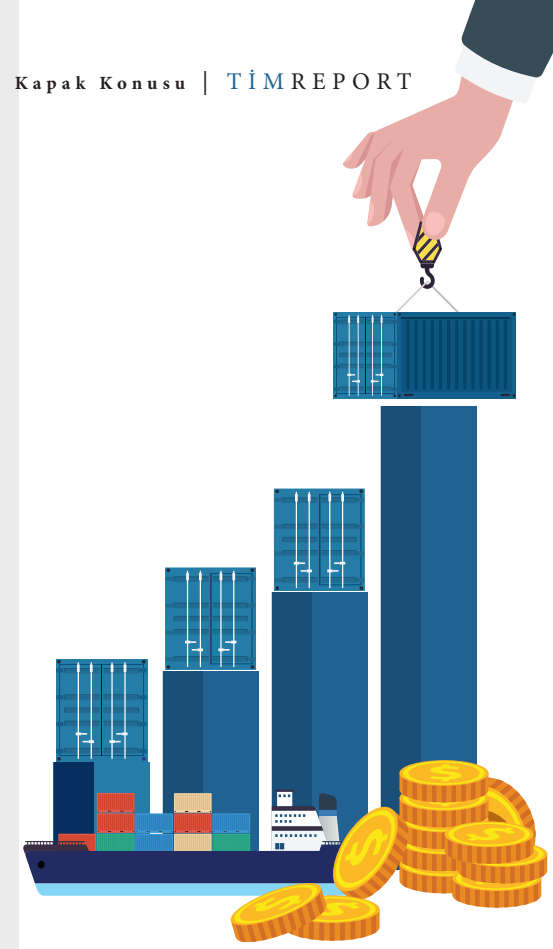
Savunma ve Havacılık: NATO standartlarında üretim yapan Türk savunma sanayisi, ABD ordusu ve müttefikleri için kritik alt sistem ve mühimmat tedarikçisi hâline gelecek.

Enerji ve LNG: Türkiye, ABD'nin LNG ihracatı için bölgesel bir “hub” olacak, yenilenebilir enerji ekipmanlarında ise ortak üretim üsleri kurulacak.

İnşaat Malzemeleri: ABD'nin altyapı yenileme projelerinde Türk çeliği, çimentosu ve cam ürünleri, Çin mallarının yerini alarak pazar payını domine edecek.

Dijital Hizmetler ve Yazılım: “Unicorn” çıkarma potansiyeli yüksek olan Türk oyun ve fintek sektörü, ABD pazarına hizmet ihracatını artıracak.

Otomotiv ve Yan Sanayi: Elektrikli araçların batarya ve yedek parça tedarikinde Türkiye, Avrupa'dan sonra ABD'nin de ana tedarikçilerinden biri olacak.





TÜRKİYE'NİN RISK PRİMİ DÜŞECEK

Enerji iş birliklerinin fazlasıyla dikkat çektiği plana göre, Türkiye'nin ABD menşeli LNG ithalatını artırması ve enerji çeşitliliğini sağlayarak bölgesel bir enerji terminali konumunu pekiştirmesi hedefleniyor. Savunma sanayisinde ise CAATSA yaptırımlarının gevşetilmesi ve Türkiye'nin yeniden küresel tedarik zincirinde güçlü bir aktör hâline gelmesi, ticaret hacmini artıracak en önemli unsurlar arasında değerlendiriliyor.

Uzmanlar, iki ülke arasında kurulacak güçlü ekonomik bağların, Türkiye'nin risk primini düşüreceğini ve doğrudan yabancı sermaye girişine ivme kazandıracığını belirtiyor. Gümrük vergileri ve ticari kotalar konusunda sağlanacak olası kolaylıkların, Türk ihracatçısının ABD pazarındaki rekabet gücünü artırarak 100 milyar dolarlık hedefe ulaşılmasında belirleyici olacağı ifade ediliyor.

Uzmanlar, Türkiye ve ABD arasında kurulacak güçlü ekonomik bağların, Türkiye'nin risk primini düşüreceğini ve doğrudan yabancı sermaye girişine ivme kazandıracığını belirtiyor.

ABD VE ÇİN TİCARETİNDE ATEŞKES DÖNEMİ

ABD ve Çin arasındaki ticaret ilişkileri, yıl boyunca tırmanan gerilimin ardından 29 Ekim 2025'te imzalanan geçici ateşkes ile yeni bir evreye girdi. Başkan Trump ve Çin Devlet Başkanı Xi arasındaki görüşmeler, küresel piyasaları tedirgin eden sert ayrışma senaryosunu şimdilik bitirdi. Aslında bu anlaşma, kamu borcu 38 trilyon doları aşmış olab ABD için bir barıştan ziyade enflasyonu düşürmek ve tedarik zincirini rahatlatmak için zorunlu bir ateşkes anlamı taşıyor. ABD, 2025'te ani ve kritik kararlar alsa da 2026'da finansal sürdürülebilirliği, jeopolitik hırslarının önüne koymak zorunda kalacak.

Uzlaşma kapsamında ABD, fentanil kaynaklı vergileri düşürürken Çin mallarına uygulanan fiili gümrük vergisi oranının ise yüzde 42'den yüzde 32'ye gerilemesini sağladı. Buna karşılık Pekin yönetimi de 2025'ten itibaren devreye girmesi beklenen misilleme vergilerini askıya aldı. Nadir toprak elementleri ve lojistik sektöründeki kısıtlamaların iki ülke arasında karşılıklı olarak durdurulması tedarik zincirlerindeki baskıyı oldukça hafifletti.

JP Morgan ekonomistlerine göre mevcut tablo, yakın vadede "ticaret ambargosu" riskini

azaltsa da iki süper güç arasındaki stratejik rekabetin sona erdiği anlamına gelmiyor. 2026 yılında, "risk azaltma" politikalarının devam edeceği, ancak bunun topyekûn bir kopuşa dönüşmeyeceği öngörülüyor. Yine de ilaç ve teknoloji gibi stratejik sektörlerde belirsizlikler hâlâ sürüyor. İlaç ürünlerine yönelik gümrük vergilerinin 2026 ortasına kadar artma potansiyeli bulunmakla birlikte büyük ölçekli şirketlerin üretim tesislerini çeşitlendirmesi ve stok stratejileri sayesinde bu etkinin sınırlı kalması bekleniyor.

AVRUPA'NIN 2026 AJANDASINDAKİ EN ÖNEMLİ GÜNDEMİ SKDM

Atlas Okyanusu'nun diğer yakasında ise durum daha karmaşık. 18,5 trilyon dolarlık bir ekonomi olan Avrupa, Çin ve ABD arasındaki güç savaşlarında kaybolarak edilgen bir pozisyona düşmüş durumda. Aşağı yönlü gidişatına rağmen ajandasının en önemli başlığını, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) oluşturuyor. 2025'te enflasyon ve enerji maliyetleri altında ezilen Avrupa Birliği (AB) ekonomisi, 2026'ya Yeşil Mutabakat'ın sertleşen kurallarıyla giriyor. Avrupa Merkez Bankası ve OECD raporları, AB ekonomisinin 2026'da yavaş ama istikrarlı bir toparlanma sürecine gireceğini öngörse de bu toparlanmanın motoru sürdürülebilirlik olacak.

SKDM, 2026 itibarıyla artık teorik bir tartışma konusu olmaktan çıkarak ihracat faturalarına yansıyan somut bir maliyet kalemi hâline geliyor. Uzmanlar bu yılı, karbon ayak izini düşüremeyen firmalar için Avrupa kapılarının kapandığı bir eşik olarak nitelendiriyor. Dış Ticarete Yön verenler Derneği (DIŞYÖNDER) Başkanı Dr. Hakan Çınar da aynı görüşte. Düzenlemenin ceza mekanizmasından çok üretim

süreçlerini dönüştürme çağrısı şeklinde algılanması gerektiğini vurgulayan Çınar, ihracatçıları sürece yönelik şu şekilde uyarıyor: "Bugün harekete geçmeyen firmalar yarın AB pazarında rekabet edemez hâle gelecek. Dolayısıyla özellikle demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, hidrojen, elektrik, plastik ve kimya gibi alanlarda çalışan firmaların karbon ayak izi ölçümünü ve raporlamasını bugünden başlatmaları gerekiyor. Bu süreçte yalnızca üreticiler değil, tedarik zincirinin tüm halkaları mercek altında olacak. Hatalı raporlama, eksik veri veya belirsiz emisyon hesapları şirketlere yüksek maliyet, ceza ve gecikme olarak geri dönecek."

Ancak yeşil dönüşümü dijitalleşme ile birleştirmeyi başaran üreticiler için Avrupa, Çinli rakiplerin baskılandığı korunaklı bir pazar hâline gelebilir. Yani, AB'nin ekonomik yavaşlaması doğru standartları yakalayan ihracatçılar için pazar payını artırma fırsatına dönüşebilir.

TEDARİK ZİNCİRLERİNDE "GÜVENLİ LİMAN" ARAYIŞI SÜRECEK

2026 için yapılan lojistik analizleri, tedarik zincirlerinde "güven" kavramının öne çıktığını gösteriyor. Tedarik zincirlerinin kısaldığı, stok maliyetlerinin göze alındığı ancak tedarik

güvenliğinin her şeyin üzerinde tutulduğu bir yıl olacak. Bu da Dünya Ticaret Örgütü'nün işaret ettiği üzere küresel ticaretin bloklaşma eğilimine girdiğini gösteriyor. Hatta öyle ki "friend-shoring (dost ülkelerden tedarik) kavramının 2026'da zirve yapması bekleniyor.

Bu durum, stratejik konumu ve üretim esnekliği yüksek olan ülkeler için muazzam bir avantaj sunuyor. Küresel markalar, tek bir krizde kilitlenen Asya rotaları yerine, pazara daha yakın ve politik olarak daha az riskli üretim merkezlerini tercih ediyor. Tüm bu özelliklere uygun ülkelerin başında gelen Türkiye, coğrafi konumu ve üretim konusundaki becerisiyle 2026 yılında da tedarik zincirinin en önemli halkalarından biri olacak.

16,35
milyar dolar

2024 yılında Türkiye'den ABD'ye yapılan ihracat

32,6
milyar dolar (yaklaşık)

İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi



3,4
milyar dolar

2024 yılında Türkiye'den Çin'e yapılan ihracat

48,3
milyar dolar

İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi

Hedeften Uygulamaya Geçiş: COP30'un Türkiye'nin Sanayi ve İhracat Stratejisine Çizdiği Yol

Brezilya'nın Belém kentinde düzenlenen COP30, yalnızca hedeflerin konuşulduğu bir müzakere atmosferinden, bu hedeflerin hangi araçlarla uygulanacağı, nasıl finanse edileceği ve hangi standartlarla raporlanacağı tartışmasına geçtiğimizi gösterdi. Bu dönüşüm, özellikle ihracata dayalı büyüme modeline sahip Türkiye açısından soyut bir iklim söylemi değil, doğrudan ekonomik ve ticari sonuçları olan yeni bir döneme işaret ediyor.



Abdullah Atik
TİM Uzman Yardımcısı



Türkiye'nin sanayi ve ihracat yapısı dikkate alındığında, iklim politikalarındaki bu yön değişimi; finansmana erişim koşullarını, maliyet yapısını, tedarik zincirlerindeki konumu ve orta-uzun vadeli yatırım kararlarını doğrudan etkileyecek. İhracatçılar için iklim, çevre köşesinde izlenen ikincil bir başlık olmaktan çıkarak rekabet stratejisinin ve risk yönetiminin merkezine yerleşiyor.

COP30'un öne çıkan başlıklarından biri, Yeni Kolektif Nicel Finansman Hedefi (NCQG) etrafında şekillenen iklim finansmanı tartışmaları oldu. Gelişmiş ülkelerin yıllık 300 milyar dolarlık yeni bir hedef etrafında uzlaşması, kâğıt üzerinde önemli bir adım olarak görünse de, ihtiyaç duyulan 1,5°C uyumlu finansman ölçeğiyle arasında hâlâ ciddi bir mesafe bulunuyor. Jeopolitik gerilimler, artan savunma

harcamaları ve küresel ekonomik belirsizlikler, gelişmekte olan ülkelerin talep ettiği hibe ağırlıklı akışların önünde önemli bir engel oluşturuyor.

Bu çerçevede yıllık 300 milyar dolarlık yeni kolektif finansman hedefi ile bunun içinde yer alan 120 milyar dolarlık uyum odaklı kaynak, Türkiye'nin yeşil dönüşüm yatırımlarında çok taraflı kalkınma bankaları, garanti mekanizmaları ve tematik fonlar üzerinden daha kapsamlı bir finansman havuzuna erişebilmesine imkân tanıyan yeni bir küresel mimari oluşturmaktadır.

Yine de bu çerçeve, çok taraflı kalkınma bankalarının iklim yatırımlarında daha görünür hale gelmesine, bilançolarını iklim ve sürdürülebilirlik lehine yeniden kurgulamasına ve özel sektörü iklim projelerine çekecek kaldıraç mekanizmalarının güçlendirilmesine zemin hazırlıyor. Türkiye



açısından bu, yeşil sanayi, yenilenebilir enerji, verimlilik ve temiz teknoloji yatırımlarında yeni kredi hatlarının, tematik fonların ve garanti mekanizmalarının gündeme gelmesi anlamına gelebilir. Bu da ihracatçı firmaların, kullanacakları finansman ürünlerinde çevresel performans ve iklim uyumu kriterleriyle daha sık karşılaşacağı bir döneme işaret ediyor.

Finansmandaki bu yeniden çerçeveleme, uygulama ve raporlama mimarisindeki dönüşümle birlikte ilerliyor. COP30'da ortaya konan Global Implementation Accelerator, ülkelerin ulusal katkı beyanlarını yalnızca diplomatik beyanlar olarak değil, planlama, bütçeleme, finansman ve raporlama süreçleriyle bağlanan bütüncül bir politika seti olarak ele almayı hedefliyor. Böylece ulusal iklim politikaları ile özel sektörün yatırım kararları, veri yönetimi pratikleri ve uyum süreçleri arasındaki bağın güçlenmesi bekleniyor.

Bu yeni yapı, özellikle Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu (ISSB) gibi yatırımcı odaklı raporlama standartlarıyla etkileşim potansiyeli taşıyor. AB pazarına çalışan firmalar açısından bu; tedarik zincirlerinde talep edilen karbon, enerji,

su ve arazi kullanımı verilerinin daha ayrıntılı, karşılaştırılabilir ve doğrulanabilir biçimde sunulması gerekliliğini pekiştiriyor. Karbon ayak izi hesaplamaları, ürün bazlı emisyon analizleri ve dijital raporlama altyapıları, giderek yalnızca bir "müşteri talebi" olmaktan çıkıp, pazara girişin ve finansmana erişimin ön koşulu hâline geliyor.

TÜRKİYE'NİN İKLİM POLİTİKASI ÇERÇEVESİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ VE COP31'İN STRATEJİK ROLÜ

Belém'de yerel ekosistem bütünlüğünün korunması ve doğal yutak kapasitesinin artırılmasına yönelik teknik çerçeve, Türkiye'nin arazi kullanımı ve tarımsal üretim dinamiklerinde daha bütüncül bir

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Türkiye'nin COP31 adaylığı sürecinde yoğun diplomatik temaslar yürüterek ülkenin ev sahipliği kapasitesini vurguladı. Müzakereler sonucunda COP31'in 2026'da Türkiye'de gerçekleştirileceği ve Türkiye'nin hem "ev sahibi" hem de "dönem başkanı" olacağı açıklandı.

iklim uyum stratejisine ihtiyaç olduğunu açık biçimde ortaya koyuyor. COP30 kararlarının önemli kısmı gönüllülük esasına dayansa da, tarımsal üretimin ve arazi kullanımının emisyonlardaki payı düşünüldüğünde, bu alanlarda ulusal düzeyde daha kararlı politikaların devreye girmesi kaçınılmaz görünüyor. Gıda ve tarım ürünlerinde rekabetçi konumda olan ihracatçı firmalar için bu, sürdürülebilir üretim standartlarına uyumu hem bir





zorunluluk hem de katma değer yaratma fırsatı hâline getiriyor.

Bu küresel çerçeveye paralel olarak Türkiye'nin iç iklim politikasında da daha sıkı bir uyum ihtiyacı ortaya çıkıyor. 2035'e yönelik mevcut Ulusal Katkı Beyanı, referans senaryoya kıyasla hâlâ emisyon artışını öngören bir patika çiziyor; bu ise 2053 net sıfır hedefiyle tam uyumlu değil. Emisyon Ticareti Sistemi'nin sağlıklı işleyebilmesi, yatırımcıya öngörülebilir bir karbon fiyatı sinyali verebilmesi ve sanayi dönüşümünü teşvik edebilmesi için, mutlak azaltım odaklı bir yol haritasına ihtiyaç duyuluyor.

Mevcut NDC'nin referans senaryoya dayalı azaltım yaklaşımını sürdürmesi, 2053 net sıfır hedefiyle uyumlu bir dönüşüm patikasının oluşturulmasını güçleştirmekte; bu nedenle Türkiye'nin COP30 sonrasında mutlak emisyon azaltımını esas alan güncellenmiş bir NDC seti ortaya koyması stratejik bir zorunluluk hâline gelmektedir. Önceki NDC'de yer alan yüzde 16'lık azaltım hedefinin hem sektörlerin dönüşüm ihtiyacı hem de COP30'un uygulama odaklı yeni

iklim rejimi karşısında yetersiz kaldığı değerlendirildiğinden, Türkiye'nin mutlak azaltım içeren daha iddialı bir hedef setiyle ETS tasarımını ve sanayi dönüşümünü desteklemesi kritik önem taşımaktadır.

Diğer taraftan, 2035'e kadar 120 gigavat yenilenebilir enerji kapasitesi hedefi, Türkiye sanayisi açısından önemli bir fırsat alanı sunuyor. Yeşil enerjiye erişimin artması; uzun vadede üretim maliyetlerinin yönetilebilir kalması, ihracat ürünlerinin karbon yoğunluğunun azaltılması ve tedarik zincirlerinde "düşük karbonlu üretim üssü" algısının güçlenmesi açısından kritik. Buna karşın, kömürden çıkışa ilişkin net bir takvimin hâlen ortaya konmamış olması, politika setinin bütünlüğü ve piyasa sinyalleri bakımından soru işaretleri yaratıyor.

Bu tabloya COP31 eklemlendiğinde, Türkiye için yeni bir stratejik pencere açılıyor. 2026'da Antalya'da gerçekleştirilecek COP31, Türkiye'nin iklim diplomasisinde merkezi bir rol üstleneceğini teyit ediyor. İlk kez bir Taraflar Konferansı'na ev sahipliği yapacak olmak, Türkiye'yi yalnızca güçlü bir

organizasyon ülkesi olarak değil, iklim gündeminde sözü dinlenen, gündem kuran bir aktör olarak konumlandırma fırsatı sunuyor. Antalya'nın ana organizasyona, İstanbul'un ise Liderler Zirvesi'ne ev sahipliği yapması planlanırken, iki haftalık zirve boyunca iklim finansmanı, yeşil sanayi, sürdürülebilir lojistik ve döngüsel ekonomi başlıklarında çok sayıda yeni iş birliği fırsatının gündeme gelmesi bekleniyor.

Sonuç itibarıyla COP30, iklim gündeminin "hedefler" üzerinden değil, "sonuçlar" üzerinden okunacağı bir dönemin eşiğini temsil ediyor. Türkiye açısından mutlak azaltım hedefi, tanımsal emisyon yönetimi, yutak kapasitesinin güçlendirilmesi ve COP31 ev sahipliğinin stratejik bir vizyonla yürütülmesi, yalnızca çevresel sorumluluk değil, aynı zamanda ihracatçı firmalarımızın küresel rekabet gücünün temel belirleyicileri olarak öne çıkıyor. Yeni dönem, Türk ihracatçısı için iklimi dışsal bir risk olarak değil, iş modelinin ve büyüme stratejisinin merkezinde yer alan bir parametre olarak ele almayı zorunlu kılıyor.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

Daha Yeşil Bir Gelecek için **GREENTİM** Yanınızda!



“Arzum, Her Fincanda Türkiye’nin Hikâyesini Dünyaya Anlatıyor”

Kahve makineleri pazarında kalıcı olmanın, sadece iyi ürün üretmekle değil güçlü bir hikâye anlatmakla mümkün olduğunu söyleyen Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, “Biz bu hikâyeyi, Türk kahvesi gibi yüzyıllardır kültürümüzün parçası olan bir miras üzerine inşa ettik.” diyor.

Yaklaşık 60 yıldır küçük ev aletleri sektöründe yenilik ve inovasyonun temsilcilerinden olan Arzum, köklü mirasını modern tasarım ve ileri teknolojiyle harmanlayarak küresel ölçekte fark yaratmayı sürdürüyor. Türk kahvesi kültürünü dünyaya taşıma vizyonu, marka stratejisi olmanın ötesinde kültürel bir sorumluluk hâline gelen Arzum; OKKA serisiyle her çeşit kahveyi yapabilen, yüksek inovasyon kabiliyetine sahip makineleriyle kullanıcılarına farklı deneyimler sunuyor. Öyle ki kilogram başı ihracat değeri 26 dolar olan OKKA ile 10 yılda 4 milyon adedin üzerinde satış gerçekleştirmiş durumda.

Arzum’un; OKKA ile küresel kahve makinesi pazarında yakaladığı ivmeyi, “Bu, bizim için sadece ticari bir başarı değil, Türk kahvesinin kültürel bir miras olarak dünyada saygı görmesinin en güçlü göstergesi.” şeklinde değerlendiren Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı ile TİM Report dergisi için bir araya geldik.

Hikâyesi 1966 yılında başlayan Arzum, ülkemizdeki köklü marka yolculuğunun önemli temsilcilerinden. Önümüzdeki yıl 60 yılı geride bırakacak markanın, dönüşümünde belirleyici rol oynayan dönüm noktaları neler oldu?

Arzum’un 59 yıllık hikâyesi, inovasyonla kültüre dokunan bir marka vizyonunun sonucu. Türk Kahvesi Kültürü ve Araştırmaları Derneği ile gerçekleşen, Türk kahvesinin, UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’ne girmesinde biz de üzerimize sorumluluğu yerine getirdik.

Dış ticaret açısından bakınca da en büyük dönüm noktamız, kahve kategorisinde Arzum OKKA markasıyla Türk kahvesini tüm dünyaya tanıtmak oldu. Daha ilk fikir aşamasındayken bile uluslararası hedeflerle yola çıkan Arzum OKKA, önde gelen bir tasarım firması Stimulo ile birlikte geliştirildi. 2014 yılında lansmanını yaptığımız OKKA ile 50’den fazla ülkede 1 milyonun üzerinde satış adedine ulaştık. Global vizyonla geliştirdiğimiz Arzum OKKA’nın kazandığı

IF Design, Reddot, Hause&Garten, IDA, Plus X Award gibi uluslararası ödüller de bizi gururlandırıyor. Endüstriyel tasarım firması DesignUM’un da Arzum OKKA ürün ailesinin genişlemesinde büyük katkıları oldu. 13 farklı ürüne ve sayısız patente sahip Arzum OKKA ailesi bugüne kadar globalde geçerli olan 21 adet ödül kazandı. Yerli ve yabancı tasarım ajansları ile çalışmamız; Arzum OKKA ailesinin global vizyonunu gösteriyor.

Aynı zamanda çok çeşitli ürün gruplarında inovasyon ve dijital dönüşümle de fark yaratıyoruz.

2024 yılında toplam satışlar içindeki ihracat payını yüzde 6,2’den yüzde 11’e yükseltmemiz, global büyüme vizyonumuzun doğru ilerlediğini gösteriyor. Üçüncü çeyrekte bu oran yüzde 8,4’ten yüzde 21,4’e çıkarak Arzum’un uluslararası pazar penetrasyonunda dikkat çeken bir başarıya işaret ediyor.

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı: “Küresel kahve makinesi pazarı bugün 200 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe sahip. Arzum, bu dev pazarda, kültürel kimliği ve teknolojiyi birleştiren en önemli oyuncu. Bu yaklaşım, bizi sadece rakiplerimizden değil, zamanın ruhundan da ayırıştırıyor.”



2024’te devreye aldığımız Dubai Lojistik Merkezimiz, Arzum’un yurt dışı operasyonlarının kalbi hâline geldi. Yıl sonunda tam kapasiteye ulaştırmak için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Güçlü bölgesel marka olma hedefimiz için bu merkez, önemli bir dönüm noktası oldu. Arzum olarak biz, üretimimizi stratejik iş ortaklarımızla Türkiye, Çin, Avrupa ve Malezya’da yapıyoruz. Bu model elbette bize esneklik sağlıyor. Ama asıl farkı yaratan teknoloji ve tasarım. Bu alanda katettiğimiz

yol Arzum için ciddi bir dönem noktası oldu.

Küçük ev aletleri pazarı hem yerel hem de global ölçekte oldukça rekabetçi bir alan. Özellikle günümüzde hızla gelişme gösteren teknolojik gelişmeler karşısında Arzum’u Türkiye’nin önde gelen markalarından biri hâline getiren temel rekabet avantajlarını nasıl tanımlarsınız?

Rekabetin odağı artık sadece fiyat değil, teknoloji ve değer yaratmak.



200
milyar dolar
Küresel kahve makinesi pazarının büyüklüğü

+50
ülke
Arzum OKKA’nın satışta olduğu ülke sayısı

%18
Ciro bazında yılın ilk altı ayında gerçekleşen büyüme



Arzum olarak bu gerçeği inovasyonla destekliyoruz. 2025'in ilk yarısında 56 yeni ürün devreye aldık; bunların yüzde 70'i yerli üretim. AR-GE'ye 39 milyon TL yatırım yaptık ve kendi tasarımlarımızın cirodaki payını yüzde 53'e taşıdık. Bugün gıda ve içecek teknolojilerinde 71 patentle Türkiye'de 5'inci sıradayız. Kahve makinelerinde ise en yakın rakibimizin iki katı patentle 2'nci sırada yer alıyoruz. 2026'da, 60. yılımızda dünya çapında bir ilk olacak yeni bir ürünün lansmanını planlıyoruz.

“Türk kahvesi kültürünü dünyaya taşıma” vizyonu, Arzum’un marka kimliğinde özel bir yer tutuyor. Sadece ürün değil, aynı zamanda Türk kahvesi kültürünü de dünyaya ihraç ettiğiniz OKKA serisiyle küreselde elde ettiğiniz başarıyı nasıl değerlendiriyorsunuz? OKKA serisi, globalleşme stratejinizde nasıl bir lokomotif görevi üstleniyor?

OKKA markası bizim için bir kahve makinesinden çok daha

fazlası. Bugün Türk kahvesinin, UNESCO’nun Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’nde yer almasında payımız büyük. Çünkü Türk kahvesi kültürünü dünyaya taşıyan öncü Türk markalarından biriyiz. Arzum olarak bu yolculuğa 2014 yılında başladığımızda, pazarda henüz tam otomatik Türk kahvesi makinesi yoktu; fişe takılan cezveler vardı. Biz, dünyada doğrudan fincana servis yapan ilk Türk kahvesi makinesini geliştirdik. Bugün OKKA, geniş bir ürün ailesine dönüşmüş durumda; her çeşit kahveyi yapabilen, yüksek inovasyon kabiliyetine sahip makinelerimizle kullanıcılarımıza farklı deneyimler sunuyoruz.

OKKA markamızla 10 yılda 4 milyon adedin üzerinde satış gerçekleştirdik; bunun 1 milyon adedi dünyanın 50 farklı ülkesinde, 3 milyonu ise ülkemizde gerçekleşti. Türk kahvesini dünyaya sevdiren marka olduğumuzu söylemekten gurur duyuyoruz. Öyle ki OKKA’nın kilogram başı ihracat değeri 26 dolar; yani Türkiye ortalamasının yaklaşık 18 katı. Bu, bizim için sadece ticari bir başarı

değil Türk kahvesinin kültürel bir miras olarak dünyada saygı görmesinin en güçlü göstergesi.

Kahve makineleri segmentinde pazar rekabeti her geçen gün büyüyor. Sürekli olarak yeni oyuncuların dâhil olduğu bu alanda, sürdürülebilir bir başarı yakalamak ve pazardaki varlığını korumak için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Kahve makineleri pazarında kalıcı olmak sadece iyi ürün üretmekle değil, güçlü bir hikâye anlatmakla mümkün. Biz bu hikâyeyi, Türk kahvesi gibi yüzyıllardır kültürümüzün bir parçası olan bir miras üzerine inşa ettik. 2014 yılında OKKA’yı geliştirirken dünyada tam otomatik Türk kahvesi makinesi yoktu; biz bu kategorinin oluşmasına liderlik ettik. Bugün OKKA, çok geniş bir ürün ailesine dönüştü. Her yeni modelde inovasyonu, tasarımı ve Türk kahve kültürünü harmanladık.

OKKA Ailesinin en yeni üyesi Arzum OKKA Master Grind’ı da geçtiğimiz günlerde pazara sunduk. Weiss ile birlikte geliştirdiği-

Türk kahvesinin, UNESCO’nun Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’nde yer almasında payımız büyük. Çünkü Türk kahvesi kültürünü dünyaya taşıyan öncü Türk markalarından biriyiz.

miz Master Grind, Türk kahvesini tam da olması gereken incelikte çekebiliyor. Almanya’daki bağımsız araştırma kurumu SGS’nin onayı da Arzum OKKA Master Grind’ın kalitesini tescil ediyor. Master Grind altı farklı kahve 60 farklı öğütme ayarına sahip. Kahve makinelerindeki yenilikçi yüzümüzü bir kez daha göstermemizi sağlıyor.

Yine Almanya’da yapılan araştırmalarda Arzum OKKA ve Arzum OKKA Minio ile aldığımız başarılı sonuçlar Arzum OKKA’nın kalitesinin ispatı oluyor. Gözbebeğimiz Arzum OKKA Türk kahvesi makinemiz, uluslararası NSF sertifikasına sahip. Bu belge, gıda ve suyla temas eden ürünlerde dünya çapında kabul gören en yüksek sağlık ve güvenlik standartlarını karşıladığımızın bir göstergesi. Türk kahvesinin geleneksel lezzetini, global pazarlarda da güvenle sunabilmemizi sağlıyor.

Küresel kahve makinesi pazarı bugün 200 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe sahip. Arzum, bu dev pazarda, kültürel kimliği ve teknolojiyi birleştiren en önemli oyuncu. Bu yaklaşım, bizi sadece rakiplerimizden değil, zamanın ruhundan da ayırıyor. Arzum OKKA, bugün 50 ülkede satılıyor ve her geçen gün yeni pazarlarda Türk kahvesinin temsilcisi hâline geliyor. Bizim için başarı, sadece pazar payı ya da satış rakamı

değil; bir kültürün geleceğe taşınması, her fincanda Türkiye’nin hikâyesinin anlatılmasıdır.

Küçük ev aletleri üretiminde güçlü bir sanayi altyapısına sahip olan Türkiye, sizce üretim kabiliyeti ve inovasyon potansiyeliyle global ölçekte nasıl bir konuma sahip? Arzum, bu ekosistemin güçlendirilmesinde nasıl bir rol üstleniyor?

Arzum olarak bu ekosistemin hem temsilcisi hem de taşıyıcısıyız. Gıda hazırlamadan kişisel bakıma kadar uzanan yüzlerce ürünü-müzle 50’den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. İhracatta ciddi bir ivme yakaladık; ilk yarıda son üç yılın aynı dönemine göre dolar bazında yüzde 65’lik bir ihracat büyümesi elde ettik. Bugün itibarıyla ihracatın toplam ciromuzdaki payı yüzde 11 oldu, geçen yıl bu oran yüzde 9 seviyesindeydi. Orta vadede yüzde 30, uzun vadede yüzde 50 hedefliyoruz. Amazon ve Home Depot gibi dünya devlerinin raflarında yer alıyoruz. Mısır’da pazar lideriyiz, Balkanlar’da büyüyoruz, Uzak Doğu’da satış yapıyoruz. Bizim için ihracat başarısı sadece ekonomik bir hedef değil; Türk tasarımının ve kalitesinin dünyaya açılması demek.

“Geleceğin Güçlü Arzum’unu İnşa Etmek için Çalışıyoruz”

Orta vadede ihracatın toplam ciroya oranını yüzde 30’a, uzun vadede ise yüzde 50’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Arzum, büyümeyi sadece finansal göstergelerle değil; teknoloji, tasarım, sürdürülebilirlik ve insana yatırımla tanımlıyor. Attığımız her adım, geleceğin güçlü Arzum’unu inşa etmek için.

Bugün gıda ve içecek teknolojilerinde 71 patentle Türkiye’de 5’inci sıradayız. Kahve makinelerinde ise en yakın rakibimizin iki katı patentle 2’nci sırada yer alıyoruz.



Arzum'un önümüzdeki dönemde büyümeyi hedeflediği pazarları da konuşmak isteriz. Özellikle Avrupa, Körfez veya Afrika gibi bölgelerde nasıl bir stratejik konumlanma planlıyorsunuz? Yeni devreye alınan hub/antrepo modeli nasıl çıktı- lar veriyor?

Şu anda 50'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Dubai, Almanya, ABD, Hong Kong ve Çin'deki beş ayrı iştirakimizle bu yapıyı güçlendirdik. Bölgesel büyüme bizim için çok kritik. Türkiye'nin stratejik konumu sayesinde dünya nüfusunun yarısına en fazla 5 saatlik uçuşla ulaşabiliyoruz. Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Rusya'ya olan yakınlığımız ihracat stratejimizin temelinde. Uzak Doğu ile güçlü iş birliğimiz var. Ürünlerimizi kritik pazarlara en yakın noktalarda üretiyoruz. Bu, bize hem maliyet hem de hız açısından bize büyük avantaj sağlıyor. Her yeni pazara stratejik ortaklarla yerel dinamikleri dikkate alarak giriyoruz. Sadece yakın bölgede değil Amerika ve Çin gibi deniz aşırı pazarlarda da varız.

2025 Arzum özelinde nasıl bir yıl oldu?

2025, makro ekonomik dalgalanmalara rağmen Arzum için dengeli bir yıl oldu. Ciro bazında yılın ilk altı ayında yüzde 18, adette yüzde 2 büyümeyle pazar payımızı koruduk. KEA pazarında tüm kategorilerde ilk üçte yer alıyoruz. İhracat tarafında ise güçlü bir ivme yakaladık. 2024 yılında toplam satışlar içindeki ihracat payını yüzde 6,2'den yüzde 11'e yükseltmemiz, global büyüme vizyonumuzun doğru ilerlediğini gösteriyor. Üçüncü çeyrek bazında bakıldığında bu oran yüzde 8,4'ten yüzde 21,4'e çıkarak Arzum'un uluslararası pazar penetrasyonunda dikkat çeken bir başarıya işaret ediyor. Bu artış sadece satış performansı değil, aynı zamanda markamızın küresel bilinirlik ve rekabetteki konumunun da güçlendiğini ortaya koyuyor.

Arzum bugün Amazon, eBay, Allegro, Bol.com, Noon, Home Depot, Ozon.ru, Kaufland, Otto ve Cdiscount gibi dünyanın önde gelen pazaryerlerinde aktif olarak varlık gösteren bir marka. Ürün gamımızın önemli bir bölümü tamamen bize ait tasarım ve patentlere dayanıyor; bu da global rekabette elimizi güçlendiriyor. AR-GE'ye yıllık ciromuzun anlamlı bir bölümünü ayırıyoruz ve inovatif ürünlerle yeni ülkelere giriş yapmaya devam ediyoruz.

2025 yılında, özellikle OKKA serisi ve geliştirdiğimiz yeni nesil mutfak kategorilerinin ihracattaki payı artarken, ürün çeşitliliğinde de tüketici ihtiyaçlarına daha hızlı cevap veren bir strateji izliyoruz.

Yeni pazarlara inovatif ürünlerle giriş yapıyoruz. Arzum olarak yıllık ciromuzun yüzde 1'e yakın olan bir kısmını AR-GE'ye harcamaya çalışıyoruz. Bu cironun yarısından fazlasını tamamen tasarımı ve patentleri bize ait olan ürünlerle yapıyoruz.

3 kıtada 55 ülkeye ihracat

Yarım asırlık boya ve vernik tecrübemizle
3 kıtada 55 ülkeye ulaşıyor,
Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı
arasında yer almaktan gurur duyuyoruz.



GENÇ
BOYA • VERNİK



GENÇ NOROO



Kayalar

www.kayalarkimya.com.tr

Ürünlerimizi kritik pazarlara en yakın noktalarda üretiyoruz. Bu, bize hem maliyet hem de hız açısından bize büyük avantaj sağlıyor.

Sessiz Belirleyiciler Nadir Toprak Elementleri

Geleceğin teknolojilerinin kilit ham maddesi olan nadir toprak elementleri, küresel güç mücadelesinin merkezine yerleşmiş durumda. Çin'in hem rezerv hem de üretimdeki mutlak hâkimiyeti, ABD ve AB'yi yeni tedarik yolları arayışına zorlarken Türkiye ise Beylikova rezerviyle tedarik zincirine yeni bir stratejik kapı açıyor.



Enerji dönüşümünün hızlandığı günümüz şartlarında, kritik mineraller sadece birer ham madde olmaktan çıkarak düşük karbonlu teknolojilerin omurgasını taşıyan stratejik kaynaklar olarak görülüyor. Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) 2024 yılı verilerine göre enerji geçişini mümkün kılan başlıca minerallere olan talep büyük bir ivme kazanmış durumda. Örneğin lityum talebi yaklaşık yüzde 30 artarak 2010'lar da gözlemlenen yıllık yüzde 10 civarındaki büyümenin çok üzerine çıktı. Aynı zamanda nikel, kobalt, grafit ve nadir toprak elementleri (rare earth) gibi mineraller de yüzde 6-8 oranında yükseldi.

İtalyan enerji şirketi Eni tarafından hazırlanan Dünya Enerji Görünümü raporunda da küresel kritik mineral üretiminin, 2024'te 2023'e göre ortalama yüzde 5,5 arttığı paylaşıldı. Rapordaki derlemeye göre de kobalt, lityum, nikel, manganez ve grafit; özellikle batarya ve enerji depolama sistemlerinin geliştirilmesinde temel girdiler arasında yer alıyor. Ayrıca bu mineraller olmadan hem elektrikli araçların yaygınlaşmasının hem de yenilenebilir enerji sistemlerinin verimli biçimde çalışmasının büyük ölçüde sekteye uğrayacağı belirtiliyor. Raporda, en belirgin artışın kobalt üretiminde görüldüğü manganez ve nikel üretimindeki düşüşlerin ise bu artış kısmen dengelediğini gösteriyor.

Elektrikli araçlar, batarya depolama sistemleri, yenilenebilir enerji teknolojileri, savunma sanayi ve elektrik şebekeleri gibi bugünün dünyası için önem arz eden enerji uygulamalarında kritik hâle gelen nadir toprak elementlerinin (NTE) jeolojik dağılımı ise küresel ölçekte ciddi bir dengesizlik oluşmasına neden oluyor.

NADİR TOPRAK ELEMENTLERİNİN DAĞILIMI

Uzmanlara göre enerji dönüşümünün gerektirdiği mineral



talebi, uzun vadede çok daha hızlı şekilde büyüme kaydedecek. Talepteki artış ise kritik mineral ve NTE yönünden zengin kaynakları olan ülke ve bölgeler her anlamda özel bir konuma getirecek, hatta getirmiş durumda. Kobalt bunun en çarpıcı örneklerinden biri. Kobaltın, dünya rezervlerinin yarıdan fazlası yalnızca bir ülkede bulunuyor, o da: Demokratik Kongo Cumhuriyeti.

Benzer bir yoğunlaşma üretim cephesinde de görülüyor. Çünkü mineralin rezervi kadar o kaynağı işleme gücü de oldukça önemli. Örneğin, grafitin neredeyse tamamına yakını Çin'de işlenirken küresel kobalt üretiminin büyük kısmı yine Kongo'da, nikel üretiminin çoğu ise Endonezya'da gerçekleşiyor.

NTE'de de tablo çok farklı değil. Hem rezervlerin yaklaşık yüzde 40'ının hem de üretimin üçte ikisinden fazlasının Çin'de olması, ülkeyi bu alanda tartışmasız küresel lider konumuna getiriyor. Kritik minerallerin işlenmesi ve rafine edilmesi konusundaki uzmanlık ve kapasite de büyük ölçüde aynı ülkelerde toplanmış durumda. Çin'in arkasından nadir toprak elementlerinde rezerv yoğunluğu olarak öne çıkan ülkeler Brezilya,

Nadir Toprak Elementlerinin Alametifarikası

Nadir toprak elementleri, benzer kimyasal özellikler gösteren ve modern teknoloji ile sanayide geniş kullanım alanına sahip 17 elementten oluşuyor. Elementleri şöyle sıralayabiliriz: Skandiyum (Sc), İttriyum (Y), Lantan (La), Seryum (Ce), Praseodim (Pr), Neodimyum (Nd), Prometyum (Pm), Samaryum (Sm), Evropiyum (Eu), Gadolinyum (Gd), Terbiyum (Tb), Diprosyum (Dy), Holmiyum (Ho), Erbiyum (Er), Tulyum (Tm), İterbiyum (Yb) ve Lutesyum (Lu).

Bu 17 kritik element, akıllı telefonlar, bilgisayarlar, tıbbi görüntüleme cihazları ve daha birçok ileri teknoloji ürününün üretiminde temel bileşenler arasında yer alıyor. Çoğu zaman toryum ve uranyum gibi radyoaktif minerallerle birlikte bulunan nadir toprak elementlerinin ayrıştırılmaları sırasında çok sayıda toksik kimyasal kullanılıyor. Bu da hem çevresel etkileri artırıyor hem de çıkarma işlemini teknik olarak karmaşık ve maliyetli bir süreç hâline getiriyor.

Kritiklik Puanı 16 ve Üzeri Olan Yüksek Öneme Sahip Kritik Madenler

- Lityum
- Gümüş
- Titanyum
- Demir
- Manganez
- Çinko
- Bakır
- Alüminyum

Küresel güç olma yarışında sürekli karşı karşıya gelen ABD ve Çin arasındaki rekabette Çin'in kurmuş olduğu üstünlük nedeniyle ABD hükûmeti, NTE ihracatında Çin'e bağımlılığını azaltmak için “gecikmiş fakat kapsamlı” bir karşı stratejiyi hayata geçirmeye başladı.

Hindistan, Avustralya ve Rusya olarak sıralanıyor.

ÇİN, HEM REZERV HEM ÜRETİMDE OYUN KURUCU KONUMUNDA

Küresel NTE ekosisteminde mutlak hâkimiyetin adresi Çin. Uluslararası enerji ve teknoloji dönüşümünün kalbinde yer alan NTE'ler başta olmak üzere, kritik minerallerin neredeyse tümünde Çin'in belirgin bir üstünlüğü bulunuyor. Bugün analiz edilen 20 mineralin 19'unda lider rafinajcı konumunda olan Çin, ortalama yüzde 70'lik pazar payıyla rakipsiz bir konumda.

Bu tabloyu belirleyen temel unsur, yalnızca Çin'in geniş rezervleri değil; aynı zamanda onlarca yıl boyunca kararlılıkla inşa ettiği işleme kapasitesi, ileri teknoloji entegrasyonu ve devlet destekli yatırım modeli. Dünya genelindeki toplam NTE rezervi yaklaşık 130 milyon ton olarak tahmin edilirken bunun 44 milyon tonu yani üçte biri Çin'in elinde. Üstelik Çin, yalnızca rezerv sahibi değil; bu rezervleri ekonomik ve jeopolitik güce dönüştüren bütüncül bir tedarik zinciri yönetimine sahip. Bu yapı, Çin'i yalnızca bir ham madde üreticisi olmaktan çıkarıp fiyat belirleyici, tedarik zinciri yönlendirici ve jeopolitik baskı kurucu

bir oyuncu hâline getiriyor.

Bu hâkimiyetin merkezinde, dünyanın en büyük nadir toprak yataklarından biri olan Bayan Obo sahası bulunuyor. Jeolojik zenginliğiyle bilinen bu bölge, Çin'in küresel NTE stratejisinin hem başlangıç noktası hem de sembolü niteliğinde.

İHRACATTA “LİSANS ZORUNLULUĞU” GERGİNLİK YARATTI

Çin'in, NTE'lerde gücünü pekiştiren kritik araçlardan bir diğeri de ihracat kontrol mekanizmaları. NTE ticaretini lisanslara bağlayarak arzı stratejik bir kaldıraç hâline getiren Çin, bazı NTE türlerinde ihracat lisans zorunluluğu, bazı ileri işlem teknolojilerinde ise doğrudan teknoloji ihracatına kısıtlama uyguluyor. Bu durum, Çin'e küresel fiyatlamayı etkileyebilme ve tedarik zincirlerinde politik manevra alanı yaratma konularında iki yönlü bir güç sağlıyor.

Çin'in, 9 Ekim'de yürürlüğe giren önlemlerle NTE içeren ürünlerin ihracatı için lisans zorunluluğu getirmesi ve kullanım amacı beyanı talep etmesiyle ABD ve Avrupa Birliği başta olmak üzere büyük tüketici ekonomiler, Çin'e bağımlılıklarını azaltmak için al-

ternatif maden sahaları aramaya, kapalı kalmış tesislerini yeniden faaliyete geçirmeye ve tedarik çeşitliliğini artırmaya yönelik stratejiler geliştirmeye başladı. AB cephesi, uzun vadeli riskleri önümüzdeki stratejik projelerle dengeleme niyetiyle alternatif tedarikçiler arıyor. Ancak mevcut konsantrasyon düzeyi, kısa vadede anlamlı bir değişimin zor olduğunu gösteriyor.

ABD ÇİN'E BAĞIMLILIĞINI AZALTMA HEDEFİNDE

ABD'nin NTE'de Çin'e bağımlılığı yalnızca ekonomik bir zafiyet değil, doğrudan jeopolitik bir tehdit olarak görülüyor. ABD'nin kendi toprağından çıkardığı cevheri işlemek için Çin'e göndermesi, Pekin'in bu alandaki onlarca yıllık stratejik yatırımının bir sonucu. Ancak küresel güç olma yarışında sürekli karşı karşıya gelen ABD ve Çin arasındaki bu rekabette Çin'in kurmuş olduğu üstünlük ABD'yi hâyli rahatsız ediyor. Bu nedenle ABD hükûmeti, NTE ihracatında Çin'e bağımlılığını azaltmak için “gecikmiş fakat kapsamlı” bir karşı stratejiyi hayata geçirmeye başladı.

Savunma Üretim Yasası kapsamında madencilik projelerine doğrudan finansman sağlanıyor ve yerli üretim baştan aşağı teşvik ediliyor. Avustralya, Kanada ve Japonya'yla tedarik zinciri ortaklıkları kuruluyor. Japonya ile imzalanan kritik mineraller anlaşması da bu çerçeveyi tamamlıyor. Mutabakata göre iki ülke hem ileri teknoloji üretiminde hem de tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesinde koordineli yatırım ve politika araçları kullanacak.

İş birliği süreci Japonya ile sınırlı değil. Ukrayna ile imzalanan mineral anlaşması, Kiev için fiili bir güvenlik garantisi niteliği taşıırken Avustralya ile yapılan 8,5 milyar dolarlık program ise Çin'in küresel

hâkimiyetine karşı çok daha geniş bir cephe inşa ediyor. ABD ve Avustralya'nın önümüzdeki altı ay içinde kritik mineral projelerine 3 milyar dolardan fazla yatırım planlaması bu çabanın ölçeğini gösteriyor.

TÜRKİYE'NİN BEYLİKOVA HAMLESİ NELERİ DEĞİŞTİRECEK?

Yer altı kaynaklarına yönelik küresel rekabetin boyut atladığı bir dönemde Türkiye, dengeleri değiştirecek bir aktör olarak sahneye giriş yaptı. Bunun da sebebi, Eskişehir-Beylikova'daki rezerv varlığı. Sahada bugüne kadar 310 lokasyonda yürütülen ve toplam 125 bin metreyi aşan sondaj çalışmalarının, 694 milyon tonluk dev bir kaynağı ortaya çıkarması Türkiye'yi kritik bir noktaya taşıdı. Uzmanlar, Beylikova'daki kaynakların, Çin'deki 800 milyon tonluk “Bayan Obo” sahasından sonra dünyanın en büyük ikinci rezervi olduğunu söylüyor.

NTE, barit ve florit açısından dünyanın en zengin alanlarından biri olan bu sahada tespit edilen 17 elementten 10'unun doğrudan işlenebilir nitelikte olması ve yaklaşık 12,5 milyon ton nadir toprak oksidi içermesi Türkiye'yi yalnızca bölgesel bir oyuncu olmaktan çıkarıp küresel tedarik zincirinin potansiyel belirleyicilerinden biri hâline getiriyor.

Beylikova sahasının en kritik yanlarından biri de Türkiye'nin yenilenebilir enerji sistemlerinde ihtiyaç duyduğu kalıcı miknatıslar için stratejik bağımsızlık imkânı sunması. Rüzgâr türbinleri, elektrikli araç motorları ve batarya teknolojilerinde kullanılan bu elementler sayesinde Türkiye hem enerji güvenliğini güçlendirebilir hem de yüksek katma değerli ürünler üreterek küresel pazarda rekabet gücünü artırabilir.

Uzmanlar, Eskişehir-Beylikova'daki kaynakların, Çin'deki 800 milyon tonluk “Bayan Obo” sahasından sonra dünyanın en büyük ikinci rezervi olduğunu söylüyor.

Kritiklik Puanı 10-16 Arasındaki Önemli Kritik Madenler

- Nikel
- Nadir Toprak Elementleri
- Kömür
- Paladyum
- Kobalt
- Bizmuth
- Arsenik
- Molibden
- Galyum
- Kurşun
- Kadmiyum
- İndiyum
- Germanyum
- Niyobyum
- Kalay
- Civa
- Antimuan
- Barit
- Grafit



Eskişehir-Beylikova

“ABD, YENİ Dengeyi Tedarik Zinciri Güvenliği Üzerinden Kurguluyor”



Prof. Dr. Mustafa Kumral
İTÜ Maden Fakültesi Dekanı

Kritik elementler, savunma, yarı iletkenler, yenilenebilir enerji ve elektrikli taşıtlarda vazgeçilmez girdiler olduğu için devletler; nadir toprak elementleri konusunda stratejik stoklar, tedarik çeşitlendirmesi ve ittifaklar kuruyor. ABD, bu yeni dengeyi açıkça “tedarik zinciri güvenliği” üzerinden kurguluyor; son yıllarda Japonya ve Avustralya ile kritik madenler/işleme kapasitesi konusunda kapsamlı iş birlikleri ilan ederek Çin’e bağımlılığı azaltmayı hedefliyor. Bu noktada özellikle Avustralya’daki Mt Weld yatağı ile ilişkili anlaşma son derece önemli.

Bu anlaşmalarla hem ham madde kaynaklarına hem de orta ve ileri düzey işleme/sentez kapasitesine erişen, birbirine güvenen müttefik ağıları oluşturarak stratejik kesintilere karşı kolektif direnç sağlamayı hedefliyor. ABD’ye sağlayacağı avantajlar arasında, alternatif tedarik rotaları, ortak yatırım ve teknoloji transferi ile kritik işlemlerin batı müttefikleri arasında bölüşülmesi; stratejik stoklama ve ortak finansal teşviklerle yeni kapasitenin hızla devreye sokulabilmesi jeopolitik baskı anlarında esneklik yer alıyor. Bu yaklaşım, piyasa odaklı ticaret ilkeleriyle birlikte güvenlik kaygılarını da gözetken hibrit bir strateji olarak öne çıkıyor.

Çin’in nadir toprakların ayrıştırma, rafinaj ve magnet üretiminde yoğunlaşması (işleme oranlarının, sıklıkla yüzde 70-90 bandında olduğu ifade ediliyor.) küresel tedarikte tek noktaya bağımlılık yaratıyor; bu da birkaç temel jeopolitik riski doğuruyor. Birincisi, arz kesintisi riski: ekonomik yaptırımlar, ihracat kontrolleri veya üretim düzenlemeleriyle dış aktörler aniden malzeme erişimini

kaybedebilir. Bu da savunma ve yüksek teknoloji sektörlerinde kritik aksamalar yaratır. İkincisi, fiyat ve tedarik manipülasyonu (2006 ve 2024-2025) riski: arz konsolidasyonu, fiyatları dalgalandırma veya pazarı siyasi hedeflere göre yeniden şekillendirme gücü verir.

Teknolojik bağımlılık; işleme ve ileri üretim süreçleri bir ülkede yoğunlaşınca, diğerleri rehberlik, lisans veya yatırım yoluyla bağımlı hâle gelir. Bunların yanı sıra batılı ülkeler, alternatif kaynak, geri dönüşüm, madencilik, yatırım ve yerli işleme programlarına öncelik vererek tedarik zincirlerini “risksizleştirmeye” çalışıyor; bu da küresel üretim ağlarında yeni bloklaşmalara neden olabilir. Bu riskler, üretim ve işleme kapasitesinin çeşitlendirilmesini ve stratejik stoklamayı politik öncelik hâline getiriyor.

Türkiye’nin Eskişehir-Beylikova, Seydişehir, Malatya-Kuluncak, Kayseri-Özvatan gibi potansiyel NTE yatakları, gerçek rezervlerin doğrulanması ve ekonomik olarak işletilebilirlik aşamasına geçildiğinde ülkeyi tedarik zincirine entegre etmek için büyük fırsat sunuyor. Bu yatakların büyüklüğü ve bileşimi, küresel pazar için cazip olabilir. Ancak stratejik entegrasyon basitçe ham madde ihracından öte bir yol gerektirir. Öncelikle devlet-özel sektör ortaklığıyla derinleşmiş jeolojik doğrulama, çevresel uyum ve haritalama yapılmalı; ardından yerli ayırma/arıtma (separation/refining) ve manyet/elektronik sınıf üretime yatırım gelmeli ki katma değer Türkiye’de kalsın. Ek olarak Kuluncak sahasında ANTE’lerin varlığı ek bir ekonomik değer olarak düşünülebilir.

Türkiye’nin Eskişehir-Beylikova, Seydişehir, Malatya-Kuluncak, Kayseri-Özvatan gibi potansiyel NTE yatakları, ekonomik olarak işletilebilirlik aşamasına geçildiğinde ülkeyi tedarik zincirine entegre etmek için büyük fırsat sunuyor.

DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

- Mükemmel izolasyon
- Kesintisiz şasi yapısı
 - Alüminyum zemin
 - Esnek hava kanalı
- Güçlendirilmiş arka çerçeve
- Opsiyonel çift kat, ara bölme seçenekleri



Telefon: +90 216 304 36 36
www.krone.com.tr
info@krone.com.tr



“DÜNYA ARTIK ENERJİ DEĞİL, MADEN ÇAĞININ EŞİĞİNDE”



İbrahim Halil Kırşan
TOBB Türkiye Madencilik
Meclisi Başkanı

Günümüzde 4 milyar doları bulan NTE ticaret hacminin, modern teknolojilerin gelişimi düşünüldüğünde 10 yıl sonra bu ekonomik büyüklüğün yaklaşık 10 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu adımların ortak paydasında ise 21. yüzyılın en stratejik gücü olarak görülen kritik madenler bulunuyor. Dünya artık yeni bir döneme girdi: Enerji değil, maden çağının eşikindeyiz. “1970’lerin petrol şoklarıyla karşılaştırılabilir bir metal arzı krizine doğru ilerliyoruz.” Bakır, lityum, kobalt gibi kritik minerallerde konsantrasyon, enerji dönüşümünün sürdürülebilirliği için jeopolitik düzlemi de olan yeni bir enerji güvenliği paradigması yaratıyor; bütün dünyada kritik minerallere hücum var. Metal yarışı kızışıyor; mineraller yeni petrol hâline geliyor. Yeşil enerjide kullanılan kritik madenlere ve teknolojilere sahip olan ülkelerin, gelecekte enerji ve sanayide stratejik üstünlük sağlayacakları aşikâr.

Çin, bugün dünya NTE rezervlerinin yüzde 37’sini, madencilik kapasitesinin yüzde 63’ünü ve rafinasyon kapasitesinin yüzde 90’ından fazlasını elinde bulunduyor. Avrupa ülkeleri NTE’nin yüzde 95’ini, ABD ise yüzde 75’ini Çin’den ithal ediyor. 2024 itibarıyla Çin’in kritik minerallerdeki üstünlüğü ve NTE’de küresel üretimin yaklaşık yüzde 70’ini kontrol etmesi batı dünyasına göre coğrafi olarak kavşak noktasında olan ve maden potansiyeliyle dikkat çeken Türkiye’yi ön plana çıkarıyor. Başta altın olmak üzere bakır, kurşun, çinko, nikel ve krom gibi kritik sayılan metalik madenlerde görece üstün olması; pek çok sektörde kullanılan ve rezerv açısından dünyada bir numara olan bor ve feldspat gibi endüstriyel ham maddelerde ön plana

çıkması dünya pazarlarında albenisi olan doğal taş rezervleri ve linyit, jeotermal gibi enerji ham maddeleriyle dünya maden endüstrisinde Türkiye önemli bir konuma sahip.

Ülkemizin yer altı kaynakları, çeşitlilik ve rezerv açısından geleceğin teknolojilerine yön verecek potansiyele sahip. Ülkemizde NTE içeren potansiyel sahalar olarak; Eskişehir- Beylikova, Malatya-He- kimhan, Isparta-Aksu, Burdur-Te- fenni, Sivas-Yıldızeli, Konya-Seydi- şehir, Kayseri-Develi ve Balıkesir ile Eskişehir’deki bor yatakları ile ilişkili ruhsat sahaları ön plana çıkıyor. Eskişehir-Beylikova ise ruhsat sahası potansiyeli taşıyor.

Maden Tetkik ve Aramanın (MTA), 1950’li yıllarda barit-florit yatağı olarak Eskişehir’de keşfettiği maden yatağında, daha sonra tor- yum ve nadir toprak elementlerinin olduğu tespit edildi ve Enerji Bakan- lığına göre Eskişehir’in Beylikova ve Sivrihisar ilçeleri arasındaki bu ruhsat sahasında; 694 milyon ton NTE kaynağının bulunduğu kamu- oyuna açıklandı. Yapılan deneysel çalışmalarda olumlu neticeler alındığı için ETİ Maden tarafından pilot ölçekte yapılan tesiste çalışmalar hâlâ devam ediyor.

Türkiye, güçlü bir maden potansi- yeli ve madencilik kültürü altyapısı- na sahip olsa da kritik minerallerin işleme, saflaştırma ve ileri teknoloji- ye dönüştürülmesi aşamalarında ne yazık ki sınırlı bir uç ürün üretme yeteneğine sahip. Bu durum, yük- sek katma değerli büyük kısmının yurt dışında yaratılmasına yol açı- yor. Türkiye’nin enerji dönüşümü, otomotiv ve savunma sanayisinde büyüyen yerli üretim gücü ise bu minerallerin işlenmesi için geniş bir iç talep oluşturabilme yeteneğine sahip.

“KRİTİK MİNERALLER DOĞRUDAN BİR ‘MİLLÎ GÜVENLİK’ MESELESİ”



Sait Uysal
Türkiye Kritik Mineral
İnisiyatifi Kurucusu

İçinde bulunduğumuz durumu ge- niş boyutta değerlendirecek yeni bir sanayi devriminin içindeyiz ve her devrimin sonucunda olduğu gibi gücün el değiştireceğini, bu anlamda da Asya ve özellikle Çin’in ön plana geçtiğini söyleyebiliriz. Doğal olarak daha önce petrol ve petrodolarlarla sağlanan küresel hegemonyanın yerini artık mineraller alıyor. Yani, mineral çağının yükselişine tanıklık ediyoruz. Bu bağlamda, kritik minerallerin jeopolitik değeri, Soğuk Savaş dönemindeki petrolün strate- jik pozisyonunu sadece yakalamak- la kalmadı, üzerine yeni katmanlar ekledi. Petrol, vanası kapatıldığında ekonomileri durdurabilen bir güçtü; ancak bugün kritik minerallerin tedariki kesildiğinde sadece ekono- mi değil, savunma sanayi, yüksek teknoloji üretimi ve dijital altyapı felç olma riskiyle karşı karşıya kalıyor. Yani mesele artık doğrudan bir “millî güvenlik” meselesi.

ABD’nin Japonya ve Avustral- ya ile kurduğu ittifaklara gelince; burada ABD, uzun süre ihmal ettiği bir alanda Çin’in kurduğu mutlak hâkimiyeti kırmaya çalışıyor. Çin, son 30 yılda uyguladığı devlet destekli sabırlı stratejilerle sadece madeni çıkaran değil, onu işleyip uç ürüne dönüştüren küresel bir tekel hâline geldi. ABD’nin şu an müt- tefikleriyle yapmaya çalıştığı şey, Çin’in elindeki bu kozu zayıflatmak. Avustralya’nın zengin ham madde potansiyelini ve Japonya’nın işleme teknolojilerini birleştirerek Çin’e uğramayan alternatif bir tedarik zinciri, yani “Çin’siz bir rota” oluş- turmayı hedefliyorlar. Çin’in yakın zamanda galyum, germanyum ve grafitte yaptığı ihracat kısıtlamaları gösterdi ki tek kaynağa bağımlılık bu devirde intihardır. Dolayısıyla bu hamleler, ticari bir rekabetten öte küresel hegemonyanın devamı için

zorunlu bir varoluş mücadelesidir. Benzer durumları daha öncede yaşamıştık. 2010 Senkaku/Diaoyu adaları krizinde Çin ve Japonya ara- sındaki gerginlik sonrası Çin, benzer bir hamle ile Japonya’ya NTE ihra- catını tamamen durdurmuştu. Bu hem piyasalarda fiyatlar anlamında ciddi bir yükselişe ve Japonya açısından ciddi bir krize dönüşmüş- tü. Bu durumun önemini anlamak için Çin’in uyguladığı stratejiyi iyi anlamak gerekir. Çin, NTE pazarı- nın yüzde 90’ına yakınını kontrol ediyor, tamamını kontrol etse toplam ham madde pazarı büyük- lüğü sadece 4 milyar dolar... Olaya bu boyuttan baktığımızda Çin, kendi ana sanayilerini güçlendirerek dünya pazarında tedarikçi değil ana ürün gruplarında bir oyuncu olma amacında.

Türkiye kritik mineraller açısın- dan oldukça güçlü bir potansiyele sahip. Eskişehir-Beylikova sahası Avrupa’nın en büyük, dünyanın da sayılı nadir toprak elementi rezervlerinden biri. Seydişehir, Kuluncak ve diğer bölgelerle bir- likte değerlendirildiğinde Türkiye, Mineral Çağı’nın ham madde haritasında jeolojik açıdan avantajlı bir konumda. Ancak unutmamak gerekir ki, maden varlığı tek başına jeopolitik güç anlamına gelmiyor; asıl değer o madeni işleyip tekno- lojiye dönüştürme kapasitesinde yatıyor. Türkiye bu alanda stratejik adımlarını, sadece maden sahaların- da değil, diplomasi masalarında ve AR-GE laboratuvarlarında atmalı. Üretimden işlemeye, oradan da yüksek teknolojili uç ürün ihraca- tına uzanan bu zinciri kurduğumuz gün, sadece rezerv sahibi bir ülke olmaktan çıkıp, yeni enerji çağının oyun kurucu aktörlerinden biri oluruz.

Çin, NTE pazarının yüzde 90’ına yakınını kontrol ediyor, tamamını kontrol etse toplam ham madde pazarı büyüklüğü sadece 4 milyar dolar... Amacı ise kendi ana sanayilerini güçlendirerek dünya pazarında tedarikçi değil ana ürün gruplarında bir oyuncu olmak.

2024 itibarıyla Çin’in kritik minerallerdeki üstünlüğü ve NTE’de küresel üretimin yaklaşık yüzde 70’ini kontrol etmesi batı dünyasına göre coğrafi olarak kavşak noktasında olan ve maden potansiyeli açısından dikkat çeken Türkiye’yi ön plana çıkarıyor.

Nadir Toprak Elementleri Rekabetin Kritik Aktörü Oldu

Elektrikli araçlardan füzelere, akıllı telefonlardan rüzgâr türbinlerine kadar günümüzün kilit cihazlarındaki her şey onlara bağlı... Küresel ekonominin görünmeyen motoru hâline gelen nadir toprak elementleri bugün stratejik bir güç hâline dönüştü.



130 milyon ton

Dünya genelindeki toplam nadir toprak elementi rezervi (tahmini)

Türkiye'de Nadir Toprak Elementlerinin Bulunduğu Şehirler:

Eskişehir- Beylikova

Malatya - Kuluncak

Manisa - Kula

Isparta – Aksu ve Sütçüler

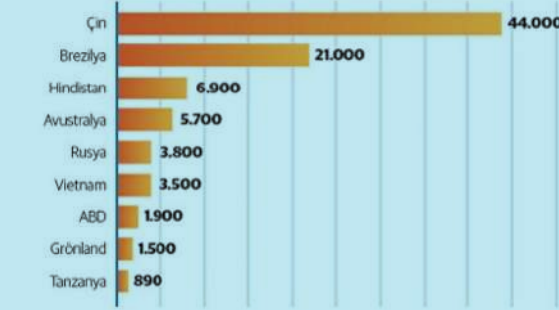
Konya



694 milyon ton

Türkiye'nin, Eskişehir Beylikova'daki nadir toprak elementi keşfi

Nadir Toprak Elementlerinin Ülkelere Göre Rezerv Miktarları (2024)



Kaynak: Statista

Element Üretiminin Ülkelere Göre Dağılımı (2024)

Çin	%69,77
ABD	%11,6
Myanmar	%7,97
Avustralya	%3,33
Tayland	%3,33

Kaynak: Statista

Nadir Toprak Elementlerinin Bazı Kullanım Alanları

- Elektrikli araçlar
- Güneş panelleri
- Rüzgâr türbinleri
- Cep telefonları
- Bilgisayarlar
- Fiber-optik kablolar
- Yarı iletkenler
- Savunma sanayi
- Medikal cihazlar
- Tekrar şarj edilebilir piller



Dünyada ticareti yapılan 90 madenin 70'i Türkiye'de bulunuyor.

Çin, küresel kritik mineral üretiminin yaklaşık yüzde 60-70'ini sağladığı gibi işleme kapasitesinin de yüzde 90'ını kontrol ediyor.

Tarihi Derinlikten Modern Güce

Avrupa'nın en büyük üçüncü ekonomisi olan Fransa; tarih, sanat ve ekonomiyi buluşturduğu köklü geçmişi ve yenilikçi ruhuyla geçmişte olduğu gibi bugün de Avrupa'nın ritmini belirlemeye devam ediyor.

Resimden edebiyata, mimariden gastronomiye kadar her alanda zarafeti ve özgünlüğüyle öne çıkan Fransa, tüm dünya tarafından kültür ve sanatın merkezi olarak kabul ediliyor. Demir Çağı'na kadar uzanan ilk yazılı kaynaklarına göre Roma İmparatorluğu döneminde "Galya" olarak anılan ülke; bugünkü adını, MS 3. yüzyılda bölgeye hâkim olan Frankların kurduğu ve Frankların ülkesi anlamına gelen "Francia"dan alıyor. Roma kültürünün izlerini fazlasıyla taşıyan Fransa, Aydınlanma Çağı ve Rönesans sayesinde akıl, bilim ve estetiği harmanlayarak kendi benzersiz kültürünü ortaya koymayı başarıyor.

Uzun yıllar krallıkla yönetildikten sonra Fransız Devrimi ile birlikte cumhuriyet yönetim şekline geçen ülke, günümüzde yarı başkanlık sistemi ile yönetiliyor. Fransa, Akdeniz, Manş Denizi, Atlas Okyanusu ve Ren Nehri'ne kıyısı bulunan; sahip olduğu geniş topraklarıyla da yüz ölçümü bakımından Avrupa'nın en büyük ülkesi konumunda. Bu da ülkenin stratejik önemini artırıyor. Bunlarla birlikte BM, NATO, AB, G-7 ve G-20 gibi önemli kuruluşların üyesi olarak küreselde de etkili bir role sahip. Dünyanın en büyük altıncı, satın alma gücü paritesi olarak ise en büyük dokuzuncu ekonomisi olan Fransa, Almanya ve Birleşik Krallık'ın ardından Avrupa'nın en büyük üçüncü ekonomisi olarak konumlanıyor.

AVRUPA'NIN EKONOMİ MERKEZİ

Havacılık ve otomotivden lüks mallara, turizmde finans



Colmar

hizmetlerine uzanan geniş bir yelpazede faaliyet gösteren sektörleriyle dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan Fransa; gelişmiş ulaşım ağı, modern şehirleri ve güçlü teknolojik altyapısıyla Avrupa'nın ekonomik merkezlerinden biri olarak öne çıkıyor. Sanat, edebiyat ve gastronomideki küresel etkisi ise Fransa'nın hem yumuşak gücünü hem de turizm gelirlerini besliyor.

Ekonomideki yapısal dönüşümü 1980'lerden sonra belirginleşen ülkede, sanayinin millî gelirdeki payı 1960'larda yüzde 30 seviyesindeyken 2023 itibarıyla yüzde 18,2'ye gerilemeye başladı. Buna karşılık hizmet sektörü, Paris merkezli yoğunlaşan şirketler ve finans kuruluşları sayesinde ekonominin sürükleyicisi hâline geldi.

Fransa aynı zamanda Avrupa'nın en ekonomik ultra yüksek hızlı internet altyapısına sahip ülkesi. Bu avantaj, start-



%1,1
Büyüme oranı

2,99
trilyon euro
GSYİH

47,360
euro
Kişi Başı GSYİH
(2024, IMF)

2026 yılında, özellikle iş yatırımlarındaki toparlanmanın etkisiyle büyümenin yüzde 1,2'ye yükselmesi bekleniyor. 2027 için büyüme beklentisi ise yüzde 1,3 seviyesinde sabit tutuluyor.

up ekosistemini hızla büyüttmüş durumda. Start-up yatırımları kriz öncesi 5 milyar euro seviyesindeyken 2022 yılında 13-14 milyar euro'ya ulaştı. Son yıllarda büyüme oranları dalgalı bir seyir izlese de ülke ekonomisinin genel eğilimi ılımlı düzeyde pozitif. IMF, Fransa'nın kısa vadede yıllık yüzde 1-2 bandında büyümesini öngörüyor.

GÜÇLÜ SANAYİ, DERİNLEŞEN DİŞ TİCARET AÇIĞI

Fransa'nın ticaret ortaklıklarına bakıldığında, ihracatın üçte birinden fazlasının Almanya, Belçika ve İtalya'ya yapıldığı

görülmüyor. Bu ülkeler hem coğrafi yakınlık hem de Avrupa Birliği içindeki ekonomik entegrasyon nedeniyle Fransa'nın temel pazarlarını oluşturuyor. İthalatta ise Almanya, Çin, İtalya ve ABD öne çıkıyor; bu dört ülke, Fransa'nın toplam ithalatının yaklaşık üçte birini karşılıyor.

Sektörel açıdan değerlendirildiğinde Fransa'nın ihracat kompozisyonu, ülkenin sanayi gücünü yansıtan bir yapı sunuyor. Makinalar, otomotiv ürünleri, elektrikli cihazlar ve eczacılık ürünleri ihracatta başı çeken sektörler arasında yer alıyor. Bu alanlar, hem teknolojik kapasite hem de yüksek katma değer yaratmaları bakımından Fransız ekonomisinin lokomotifleri niteliğinde.

İthalatta ise enerji sektörü belirgin bir ağırlığa sahip. Enerji ürünleri, toplam ithalatın yaklaşık yüzde 15'ini oluşturuyor. Bunun yanında makinalar, otomotiv ve elektrikli cihazlar gibi sanayi ürünleri Fransa'nın toplam ithalatının yüzde 31'ini karşılayarak ülkenin üretim yapısının dışa bağımlı olduğu alanları da ortaya koyuyor.

EKONOMİK BELİRSİZLİK BÜYÜMEYİ AŞAĞI ÇEKİYOR

Küresel ticarete artan gerilimler ve dış talebin zayıflaması Fransız ihracatını olumsuz etkiliyor. Ayrıca ABD Başkanı Donald Trump'ın gündeme getirdiği gümrük tehditleri de ekonomik belirsizliği artırıyor. Tüm bunlar, ülkedeki belirsizliği artırdığı için Merkez Bankası önceki yüzde 0,9'luk tahmini yüzde 0,7'ye



var. Bu yıl enflasyonun yüzde 1,3 gerçekleşeceği öngörülüyor.

2024'TE TURİZMDEN 71 MİLYAR EURO GELİR ELDE EDİLDİ

Coğrafi konumu sebebiyle her mevsimde ziyarete uygun olan Fransa, güneyinden kuzeyine, görülmeyi bekleyen birçok eşsiz lokasyona sahip. Ünü sınırları aşan tarihi yapıları ve müzeleri sayesinde dünyanın en çok turist çeken ülkesi. Sanatın kalbi Paris, üzüm bağlarıyla ünlü Bordeaux, Marsilya ve Saint-Tropez, Fransa denildiğinde akla ilk gelen şehirler. Ancak bu şehirler dışında ülkenin Auvergne, Albi, Aix-en-Provence, Troyes ve Jura gibi ismi daha az bilinen saklı cennetleri de bulunuyor. Eyfel Kulesi, Notre Dame Kilisesi, Louvre Müzesi ve Orsay Müzesi ise Fransa'nın önemli değerleri arasında ilk sırada yer alıyor. Ayrıca moda endüstrisinin merkezlerinden biri kabul edilen ülkede, geleneksel olarak düzenlenen defile ve moda haftaları da turizme büyük katkı sağlayan etkinlikler arasında yer alıyor.



2024 yılında 100 milyondan fazla uluslararası ziyaretçinin geldiği bilinen Fransa, küresel turizmin en önemli destinasyonlarından biri olarak geçen yıl turizm kaynaklı 71 milyar euro gelir elde etti.

çekerek ekonomide bir miktar yavaşlama öngördüğünü ortaya koyuyor.

Buna karşın orta vadede ekonomi için daha iyimser bir tablo çiziliyor. 2026 yılında, özellikle iş yatırımlarındaki toparlanmanın etkisiyle büyümenin yüzde 1,2'ye yükselmesi bekleniyor. Yine de bu oran, önceki tahmin olan yüzde 1,3'ün bir miktar altında kalıyor. 2027 için büyüme beklentisi ise yüzde 1,3 seviyesinde sabit tutuluyor. Enflasyon cephesinde de aşağı yönlü bir güncelleme



68.600.000

milyon

Nüfus
(Ocak, 2025)

643.427

kilometrekare

Yüz ölçümü

FRANSA İLE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ (MİLYAR DOLAR)

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2023	10,288	11,548	-1,260	21,836
2024	10,047	12,501	-2,454	22,548

Kaynak: Ticaret Bakanlığı Veri Sistemi, TÜİK



Türkiye ile Fransa İlişkileri

Diplomatik ilişkileri 15. yüzyıla dayanan Türkiye ve Fransa, siyasi anlamda birçok kez karşı karşıya geldiği gibi kritik dönemlerde de müttefik olarak aynı safta yer aldı. Tüm bu inşili çıkışlı ilişkiye rağmen Fransa, her zaman Türkiye'nin ticari ve ekonomik açıdan önemli ortaklarından biri olarak öne çıkıyor. Özellikle de 1965 yılında iki ülke arasında imzalanan iş gücü anlaşması sonrasında başlayan göç hareketi ve bugün Fransa'da yaşayan Türk nüfusunun 800 binin üzerinde olması ülkeler arasındaki ilişkiyi dengede tutuyor.

İki ülkenin ekonomik ve ticari ilişkileri, 2000'li yıllardan beri yükselişini sürdürüyor. Türkiye'nin Fransa'ya ihraç ettiği ürünlerin başında otomotiv aksamaları, tekstil ürünleri, plastik ham madde ve ev aletleri gelirken; Türkiye Fransa'dan otomobil, elektronik cihaz ve tekstil ürünü ithal ediyor.



2024 yılında 100 milyondan fazla uluslararası ziyaretçinin geldiği bilinen Fransa, küresel turizmin en önemli destinasyonlarından biri. Turizm, ülkenin önemli gelir kaynaklarından birini oluşturuyor. Ancak yine de turizm geliri açısından İspanya'nın gerisinde kalıyor olması endişe yaratıyor. Fransa 2024'te, ülkeyi ziyaret eden turistlerden 71 milyar euro gelir elde ederken İspanya 126 milyar euro gelir etti. Bu da Fransa'da, ziyaretçi sayısı ile gelir arasındaki farkın giderilmesine yönelik çalışmaların artması gerektiğini gösteriyor.

ZARAFETİN VE SANATIN MERKEZİ

Fransa'da doğan entelektüel ve sanatsal hareketler; edebiyatta, resimde ve mimaride çağlar ötesi eserlerin doğmasını sağlayarak dünya çapında etkili olan sanat akımlarının filizlenmesine zemin hazırlamış. Cumhuriyetçi rejime

geçiş, devrimler ve toplumsal dönüşümler ise bu mirası daha da güçlendirerek Fransa'nın günümüzde sanat ve kültür alanında lider bir ülke hâline gelmesinin yolunu açtı.

Bugün zarafetin karşılık bulmuş hâli olan Fransa'nın, Avrupa'da sanatın kalbinin attığı yer olarak bilinmesinin arkasında kültürel açıdan sahip olduğu zenginlikler dışında köklü değişimlere sebep olan tarihi olaylar yatıyor. Aydınlanma Çağı ve Rönesans ile akıl, bilim ve gerçekliğin ön plana çıkmaya başladığı Avrupa'da başlayan yeniden doğuş Fransa'nın sanat alanında önemli eserler ortaya koymasını sağladı. Edebiyat, resim ve mimari alanlarında farklı tarzlar yaratıldı, dünyayı etkisi altına alacak yeni sanat akımları doğdu. Ve yaşanan tüm bu gelişmeler, Fransa'nın geleceğini şekillendirerek, bugünkü konumuna erişmesine katkı sağladı.

PX-5.7

ÇİFT TARAFLI KAPAK YAKALAMA MANDALI
AMBIDEXTROUS SLIDE STOP

GÖVDEYE ENTEGRE THUMBREST
INTEGRATED THUMBREST

FIBER OPTİK ARPACIK
FIBER OPTIC FRONT SIGHT

SOĞUK DÖVME NAMLU
HAMMER FORGED BARREL

EMNİYETLİ TAKTİK TETİK
TACTICAL TRIGGER WITH TRIGGER SAFETY

DEĞİŞTİRİLEBİLİR ŞARJÖR KİLİDİ
REVERSIBLE MAGAZINE RELEASE

ÇİFT SIRA ÇELİK ŞARJÖR
DOUBLE STACK STEEL MAGAZINE

GÖVDEYE ENTEGRE MAGWELL
INTEGRATED MAGWELL

KALİBRE: 5.7x28 mm



Tisas
1993
www.tisasarms.com



Türkiye

İnsansız Hava Araçlarında Zirveye Uçuyor



Yerli mühendisliğin yükselişi, sadece savunma sanayisini güçlendirmekle kalmayarak Türkiye'yi teknoloji üreten bir ülke kimliğine taşıyor. Küresel insansız hava araçları pazarının yüzde 68'ini domine eden Türkiye, uygulanan istikrarlı stratejinin sonucunda yakalanan bu başarıyla gökyüzündeki hâkimiyetini tüm dünyaya kanıtıyor.

Tarih, her şartta ve her durumda sadece hayal edenlerin cesaretiyle yazılır. 17. yüzyılda, Galata Kulesi'ne çıkan Hezarfen Ahmed Çelebi, ahşap kanatlarla Boğaz'ı aşarken çağdaşı Lagari Hasan Çelebi barut macunuyla dolu fişeklerle dikey bir hayali zorluyordu. Bu iki isim, bir milletin gökyüzüne olan tutkusunu ortaya çıkararak Türk havacılık tarihinin ilk kıvılcımını ateşledi. İşte o kıvılcım da bugünkü "göklerdeki istikbal" idealinin ateşi oldu.

Türkiye, geçmişte olduğu gibi bugün de hayal eden ve o hayali gerçekleştirmek için çaba gösteren Türk mühendislerinin başarıları sayesinde, adını her noktaya duyuracak kuvvete erişti. İnsansız Hava Aracı (İHA) pazarının küresel ölçekte yüzde 68 gibi ezici bir çoğunluğunu domine eden Türk markaları, yazdıkları başarı öyküsüyle bugün küresel arenadaki dinamikleri değiştiren aktörlerden biri oldu.

STRATEJİK HAMLELER BAŞARIYI GETİRDİ

Teknolojinin baş döndürücü bir hızla ilerlemesi her alanda olduğu gibi askeri öğretiler üzerinde de dönüştürücü bir etki yaratıyor. Dijital gelişmelerin de etkisiyle insansız sistemler, modern savaş sahalarının vazgeçilmez ve belirleyici bir unsuru hâline gelmiş durumda. Savunma sanayisindeki envanter genişliği, ülkeleri küresel rekabette bir adım ileriye taşıyor. Türkiye'nin insansız hava aracı (İHA) serüveni de küreseldeki bu değişimin bir yansıması olarak zorlu fakat istikrarlı bir gelişim çizgisinde ilerleme kaydediyor.

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin İHA teknolojisiyle ilk tanışıklığı 1989 yılında İngiliz Meggitt firmasının ürettiği Banshee sistemiyle başlıyor. Ancak ihtiyaçlar, üretim yerine uzun yıllar boyunca ithalat veya hibe yoluyla karşılanıyor. 1990'ların başında büyük umut-

larla başlatılan ilk yerli girişim olan "İHA-X1-Şahit" projesi, teknik olarak başarıyla uçurulmasına rağmen bütçe kısıtları nedeniyle seri üretime geçemeyerek rafa kaldırılıyor. Takip eden yıllarda Almanya ve ABD'den temin edilen sistemler kullanılsa da Türkiye'nin bu alandaki dışa bağımlılığının yarattığı zafiyete karşı stratejiler geliştiriliyor.

DIŞA BAĞIMLILIKTAN KÜRESEL OYUNCULUĞA

Türkiye için asıl kırılma noktası, 2000'li yıllarda başlıyor. İthal ettiği İHA'lara Türk yapımı ASELSAN görüntüleme sistemlerinin entegre edilmesi süreciyle kazanılan teknik deneyim, yerli ve milli üretim hamlesinin fitilini ateşleyen önemli bir kıvılcım oluyor. Devamındaki süreçte, özellikle de son 10 yılda Türk savunma sanayisi, stratejik bir dönüşüm geçiriyor. Türkiye'nin yerli üretim arayışı, yüksek teknolojiye savunma sistemlerinde dışa bağımlılığı azaltmak isteyen devlet politikalarıyla birleşerek İHA/SİHA projelerine hem siyasi hem de mali kaynakların yönlendirilmesini sağlıyor. Baykar, TUSAŞ, ve Roketsan gibi yerli aktörlerin de bu ekosistemin içine

2025 Eylül sonu itibarıyla İHA sayısı 2024'ün aynı dönemine göre yüzde 11,86 artışla 88,138'e ulaştı. İHA pilotu sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,19 artarak 1,629 milyon oldu.





girmesiyle Türkiye'nin savunma sanayisi hızlı bir şekilde ilerleme kaydediyor.

TUSAŞ tarafından geliştirilen Turna, Şimşek, ANKA ve Aksungur gibi projelerle Baykar'ın Mini İHA ile başlayıp Bayraktar TB2 ve Akıncı ile zirveye taşıdığı süreç; Türkiye'yi teknolojiyi tüketen değil de tam tersine üreten, inovatif bir ülke konumuna yükseltti. Özellikle 2015 yılından itibaren silahlı sistemlerle donatılan yerli İHA'lar; Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı gibi sınır ötesi harekâtlarda oyun değiştirici bir rol üstlenerek sahadaki etkinliğini tüm dünyaya kanıtlamayı başardı.

GÖKYÜZÜNDEKİ TÜRK İMZASI

Türkiye'nin, Atatürk'ün "Göklerini koruyamayan uluslar, yarınlarından asla emin olamazlar" sözünden aldığı ilhamla benimsediği bu üretim hamlesi, askeri başarının yanı sıra devasa bir ekonomik kazanımı da beraberinde getirdi. Yerli ve millî üretim sayesinde geçmiş yıllarda ithal edilen İHA'lar için ödenen yüksek bütçeli rakamlar oldukça düştü. 18 milyon dolarları bulan birim maliyet, yerli Bayraktar TB2 ile 4 milyon dolar seviyelerine çekilerek savunma bütçesinde büyük bir tasarruf sağlandı. Maliyet avantajının ötesinde kazanılan bilgi birikimi ve tecrübe, Türkiye'nin insansız sistemlerde geleceğe yatırım yapmasına

imkân tanıdı.

2012 yılında Katar'a yapılan ihracatla başlayan süreç, bugün Türkiye'yi küresel pazarda aranan bir tedarikçi hâline getirerek savunma sanayisinin ülkenin en önemli ihracat kalemlerinden biri olmasını sağladı.

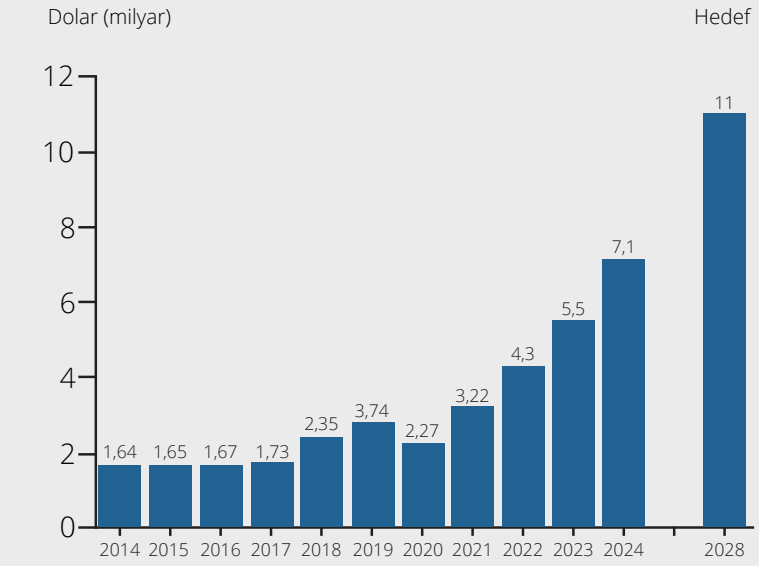
Günümüzde Batman, Elazığ ve Çanakkale gibi stratejik noktalar da kurulan İHA üs komutanlıkları ve Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü verilerine göre 50 bini aşan sertifikalı İHA pilotu ile Türkiye, bu teknolojiyi sadece ordusunda değil, sivil alanda da benimsemiş durumda. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu da Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) tarafından son yıllarda sivil havacılık alanında yapılan eğitimler ve çalışmalar sayesinde İHA sayısı ve İHA pilot lisansı bulunan kişilerin sayısında artış olduğunu belirtiyor. Uraloğlu'nun paylaştığı bilgilere göre 2025 Eylül sonu itibarıyla İHA sayısı 2024'ün aynı dönemine göre yüzde 11,86 artışla 88,138'e ulaştı. İHA pilotu sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,19 artarak 1,629 milyon oldu. Uraloğlu ayrıca İHA kayıt sistemine her yıl yaklaşık 9 bin yeni İHA'nın kayıt olduğunun da altını çizdi.

2024'TE İHA İHRACATINDA TARİHİ ZİRVE

Dışa bağımlı, kısıtlı imkânlarla başlayan bu yolculuk; bugün kendi teknolojisini tasarlayan, üreten ve ihraç eden, bu sayede hem sahada hem de masada elini güçlendiren bir Türkiye tablosuyla taçlanıyor. Yakın geçmişte ABD, İsrail ve Çin'in hakim olduğu küresel pazarın, bugün Türkiye gibi önemli bir hâkimi daha var.

Türkiye, 2021 itibarıyla savunma ihracatı gelirlerinde önemli bir ivme yakaladı. 2014 yılında 1,640 milyar dolar olan savunma ihracatı kaynaklı gelirler, 2024 yılında

TÜRKİYE SAVUNMA SANAYİ İHRACAT GELİRLERİ (2014-2024)



Kaynak: Savunma Sanayii Başkanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi

7,1 milyar dolara yükseldi. 2020-2024 yılları arasında, Türk yapımı millî askeri teçhizatın en büyük üç alıcısı Birleşik Arap Emirlikleri, Pakistan ve Katar oldu. Ülkenin küresel savunma ithalatındaki payı da 2014 itibarıyla düşüş eğilimine girmiş durumda. Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsünün (SIPRI) paylaştığı verilere göre Türkiye'nin küresel savunma ithalatındaki payı, 2010-2016 yılları arasında ortalama yüzde 2,97'yken, 2017-2024 döneminde bu oran yüzde 1,46'ya kadar düştü.

KÜRESEL İHA PAZARININ YÜZDE 68'İ TÜRKİYE'NİN KONTROLÜNDE

2024 yılında, AR-GE laboratuvarlarından çıkıp savaş sahasında test edilen yerli teknolojiler, Türkiye'yi dünya savunma ihracatında 11'inci sıraya taşıyarak küresel ligindeki konumunu sağlamlaştırdı. 2024'te 7,1 milyar dolarla ihracat rekoru kırılırken bu başarının lokomotif, dünyanın dört bir yanında havalanan İHA'lar oldu.



talebi karşılama gücünü de net bir şekilde ortaya koyuyor.

Savunma sanayisinde elde edilen başarıların Türkiye'nin teknolojideki dönüşümünün somut göstergesi olduğunu söyleyen Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, ekim ayında yaptığı açıklamada Türkiye'nin dünyayla yarışta olduğunu ifade ederek, şunları aktardı: "Biz 20. yüzyılda maalesef bir havacılık ülkesi olamamıştık. Nuri Demirağ, Vecihi Hürkuş gibi öncü müteşebbislerin gayretleri, çabaları maalesef akamete uğratılmıştı. Türkiye, teknolojide dönüşümü 21. yüzyılda yakaladı ve İHA'lar da öncü ülkelerden biri olmayı başardı. Şimdi bütün dünyada askeri alanda İHA pazarının yüzde 68'ini Türk markaları elinde tutuyor. Türk milleti, Bayraktar, Akıncı, ANKA, Aksungur, HÜRKUŞ, HÜRJET, ATAK, Gökbeş, KAAAN, Kızılaleme ile gökyüzüne imzasını attı. Bu açtığımız yeni bir kapının adıdır. Yüz binlerce, milyonlarca Türk genci bu heyecana ortak olarak geleceğin Türkiye'sini inşa edecek ve Türkiye'yi dünyayla yarışta, özellikle yüksek teknoloji alanında millî teknoloji hamlesinin öncüleri olarak hedeflerine taşıyacak."

Göklerin Çelik Kanatları Türkiye'nin İHA ve SİHA Filosu



TUSAS



ANKA

- 17,5 Metre Kanat Açıklığı
- 1.700 Kilogram Azami Kalkış Ağırlığı
- 350+ Kilogram Yük Kapasitesi



ANKA III

- 12,5 Metre Kanat Açıklığı
- 6.500 Kilogram Azami Kalkış Ağırlığı
- 1.200 Kilogram Yük Kapasitesi



AKSUNGUR

- 24 Metre Kanat Açıklığı
- 3.300 Kilogram Azami Kalkış Ağırlığı
- 750+ Kilogram Yük Kapasitesi



ŞİMŞEK

- 45 Dakika Havada Kalma Süresi
- Azami hız 350+ kts
- 120 Kilometrelik Menzil



BAYKAR



BAYRAKTAR TB2

- 18.000-25.000 Feet İrtifa
- 27 Saat Havada Kalış Süresi
- 12 Metre Kanat Açıklığı



BAYRAKTAR AKINCI

- 40.000-30.000 Feet İrtifa
- 24+ Saat Havada Kalış Süresi
- 20 Metre Kanat Açıklığı



BAYRAKTAR KIZILELMA

- 5.000-25.000 Feet İrtifa
- 3+ Saat Havada Kalış Süresi
- 10 Metre Kanat Açıklığı



BAYRAKTAR TB3

- 280 Kilogram Faydalı Yük Kapasitesi
- 24+ Saat Havada Kalış Süresi
- 14 Metre Kanat Açıklığı



BAYRAKTAR MINİ İHA

- 3.000-8.000 Feet İrtifa
- 100 Dakika Havada Kalış Süresi
- 580 Gram Yük Kapasitesi



BAYRAKTAR KALKAN DİHA

- 6.000-10.000 Feet İrtifa
- 6 Saat Havada Kalış Süresi
- 3 Kilogram Yük Kapasitesi



DİĞER ÖNEMLİ SİSTEMLER



STM KURGU



HAVELSAN BAHA



VESTEL KARAYEL

ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Bentaş

Yeni yatırımlarla büyüyoruz. 75'in üzerinde ülkede her gün, milyonlarca kedi sahibinin hayatına dokunan ürünler üreten şirketimiz, küresel ölçekte büyümeye emin adımlarla devam ediyor.

2007 yılında kurulan şirketimiz Bentaş Bentonit A.Ş., ülkemizde bulunan beyaz bentonit rezervlerini, çeşitli işlemlerden geçirerek dünyada 75'den fazla ülkeye ihraç etmektedir. Türkiye'deki beyaz bentonit rezervlerinin çok büyük bir kısmı Ordu-Ünye-Fatsa civarındadır. Bu rezervlerin önemli bölümü şirketimiz himayesindedir.

Türkiye kedi kumu pazarının yüzde 70'inden fazlasını domine eden firmamız, ülke genelinde 45'e yakın büyük toptancı ya da iş ortağıyla halen çalışmaya devam etmektedir.

Ayrıca şirketimiz, hem üretim kapasitesi hem de paketlenme kapasitesi olarak Avrupa'da ilk 3 firmadan biridir. Bugün 240 bin ton granül üretim kapasitesine sahip olan firmamız, toplam 350 personele de istihdam sağlamaktadır.

VanCat® markamız, World Branding Forum tarafından, "Temizlik ve Hijyen" dalında ilki 3 Temmuz 2019 olmak üzere, 9 Eylül 2021 ve 27 Temmuz 2023 yıllarında toplamda 3 kez "Yılın Markası" ödülüne layık görüldü. Bu alanda Türkiye'de ödül alan ilk ve tek markanın sahibi olarak gururumuz büyük.

6 Mart 2020'de TİM önderliğinde düzenlenen "İhracatın Yıldızları" yarışmasında, Özgün Ürün dalında da ödüle layık görüldük.

Bugün VanCat® markamız 65 ülkede, Cat's White® markamız 25 ülkede pazarlanmaktadır. Bentaş Bentonit olarak kurulduğumuz günden beri en büyük hedeflerimizden biri olan "Türkiye'nin üretimden ihracat yapan ikinci 500 firması" arasına girmiş olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.

We are growing with new investments. Our company produces products that touch the lives of millions of cat & cat owners every day in more than 75 countries.

Our Company, was established in 2007, exports the white bentonite reserves to more than 75 countries in the world by undergoing various processes. A great portion of the white bentonite reserves in Turkey are around Ordu-Ünye. Most of these reserves are under the auspices of our company.

Our company, which dominates more than 70% of the Turkish cat litter market, still continues to work with nearly 45 large wholesalers or business partners throughout the country.

Our company is one of the top 3 companies in Europe in terms of production and packaging capacity. Our company has 240,000 tons production capacity, provides employment for a total of 350 personnel.

On 3rd July 2019, VanCat® was honoured by the World Branding Forum as the "Brand of the Year" in the "Cleaning and Sanitation" category, marking its first win. Further accolades followed on 9th September 2021 and 27th July 2023, bringing the total number of awards to three. We are proud to announce that VanCat® is the first and only Turkish brand to receive this recognition in the industry.

In the "Stars of Export" competition organized under the leadership of TİM in 2020, we were also awarded in the Original Product category.

Today, our VanCat® brand is marketed in 65 countries and our Cat's White® brand in 25 countries. As Bentaş Bentonit, we are experiencing the happiness and pride of being among "Turkey's second 500 companies that export from production", which was one of our biggest goals since our establishment.

We serve to 130 international customers in 75 countries.

As of 2024, the number of countries Bentaş Bentonit exports to is over 75. We are actively carrying out export operations in 5 of 7 continents, including South & North America, Asia, Europe and Africa.

In bentonite cat litter sector, Bentaş Bentonit is Turkey's largest producer and exporter. Our company is one of the biggest suppliers in Europe.



Firma Adı	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
Bulunduğu OSB	: Fatsa
YKB	: Turgay ÖMÜR
Genel Müdür	: Fatih ÖMÜR
Sektör Bilgisi	: Madencilik
İhracat Ürünleri	: Kedi Kumu, Endüstriyel ve Mikronize Bentonit
Kontakt e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Telefon	: +90 452 423 48 04
Fax	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Adres	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa / ORDU

Company Name	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
OIZ Name	: Fatsa
Chairman	: Turgay ÖMÜR
General Manager	: Fatih ÖMÜR
Sector Information	: Mining
Export Products	: Cat Litter, Industrial and Micronized Bentonite
Contact e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Fax	: +90 452 423 48 04
Phone	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Address	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa, ORDU / TÜRKİYE

@BentasBentonit | www.bentasbentonit.com

TİM TÜRKİYE
EXPORTERS
ASSEMBLY

AMONG TOP 1000
EXPORTERS OF TÜRKİYE

VAN CAT **WHITE SAND** **CAT'S WHITE** **ro cat**

Petrol ve Gaz Endüstrisi Tarifelerin Gölgesinde mi Kalıyor?



ABD'nin yeni ticaret politikaları, petrol ve gaz sektöründe maliyetleri yukarı çekerken şirketleri de yatırım planlarını yeniden düşünmeye zorluyor. Deloitte'un petrol ve gaz sektörlerinin 2026 görünümünü ortaya koyan çalışması, çelikten LNG'ye kadar uzanan zincirde tarifelerin dengeleri değiştirdiğini, dijitalleşmenin ise bu baskıya karşı sektörün en güçlü silahı hâline geldiğini ortaya koyuyor.

Dünya, 2026 yılına girmeye hazırlanırken petrol ve gaz şirketleri yalnızca jeopolitik fiyat dalgalarıyla değil, aynı zamanda yeni ticaret politikalarının yarattığı doğrudan maliyet baskıları ve dijitalleşmeye de yüzleşiyor. ABD yönetiminin getirdiği ve genişlettiği tarifeler, ham madde ve ekipman maliyetlerini artırarak sektördeki yatırım kararlarının, tedarik yöntemlerinin ve finansal planlamanın yeniden yazılmasına neden oldu, olmaya da devam edecek gibi görünüyor. Bu değişiklikler, kısa vadede kâr marjlarını sıkıştırırken orta vadede tedarik zinciri stratejilerini ve teknolojik yatırımları hızlandırma baskısı yaratıyor.

Deloitte'un "Petrol ve Gaz Endüstrisi Görünümü 2026" isimli raporu da değişen politikalar ve artan maliyetlere karşı büyümeyi sürdürebilmek için çeviklik ve disiplin gerektiğini ortaya koyuyor. Rapor, Trump yönetiminin uygulamaya koyduğu yeni ithalat tarifelerinin petrol ve gaz sektöründe ciddi bir maliyet şokuna yol açabileceğine dikkat çekiyor.

Özellikle çelik, alüminyum, bakır gibi kritik girdilerdeki yüzde 50'ye varan vergi oranları ve ham petrol besleme kaynaklarındaki yüzde 10-25 tarifeler, malzeme ve hizmet maliyetlerini zincir boyunca yüzde 4 ile yüzde 40 arasında artırma riski taşıyor. Bu kadar geniş bir maliyet artışı, şirket kârlılıklarını baskılayarak yatırım kararlarını da ertelemeye itiyor. Deloitte'a göre özellikle yüksek sermayeli deniz (offshore) projelerinde, 50 milyar doları aşan nihai yatırım kararlarının

(FID) 2026 ya da daha sonrasına kayması olası görünüyor.

2026 VİZYONUNDA LNG'NİN YILDIZI PARLIYOR

Deloitte, 2026'da gaz ve LNG tarafındaki sermaye harcamalarında artış beklerken; petrole ilgili yatırımların, küresel taleplerinde kalıcı değişiklikleri beklemek üzere daha temkinli kalacağını öngörüyor. Özellikle veri merkezleri gibi yoğun gaz tüketen sektörlerdeki talep artışı, LNG ihracat politikalarının desteklenmesiyle birleşince önemli bir alan açacak. Ancak petrol şirketlerinin yapısal bir talep toparlanması görene kadar sermaye disipliniyi koruması bekleniyor.

Deloitte, 2026 vizyonunda gazın (özellikle LNG) daha parlak bir role sahip olacağını öngörüyor. Bunun başlıca nedeni, veri merkezleri başta olmak üzere enerji yoğun sektörlerdeki artan gaz talebi. Bu dinamik, LNG altyapısına ve gaz bazlı yatırımlara yönelimi desteklerken petrol tarafında şirketlerin hâlâ temkinli kaldığını işaret ediyor.

Petrol şirketleri, özellikle küresel talepte yapısal bir toparlanma görene kadar sermaye disipliniyle hareket etmeyi sürdürecektir. Deloitte'a göre, birçok firma önce verimlilik ve kârlılık odaklı projelere yönelip, riskli büyük yeşil saha projelerini erteleme eğiliminde olacak.

VERİ, YENİ PETROL MÜ OLACAK?

"Veri merkezlerine yönelik küresel yatırımların 2025 yılında 580 milyar dolara

Petrol şirketleri, özellikle küresel talepte yapısal bir toparlanma görene kadar sermaye disipliniyle hareket etmeyi sürdürecektir. Deloitte'a göre, birçok firma önce verimlilik ve kârlılık odaklı projelere yönelip, riskli büyük yeşil saha projelerini erteleme eğiliminde olacak.



ulaşması bekleniyor. 'Veri yeni petroldür' diyenler, bu rakamın küresel petrol arzına yapılan 540 milyar dolarlık harcamayı aştığını fark edecektir. Bu, modern ekonomilerin değişen doğasının çarpıcı bir göstergesi." Bu sözler Uluslararası Enerji Ajansı İcra Direktörü Fatih Birol'a ait. Birol, yapılan küresel yatırımlar üzerinden enerji sektöründeki keskin değişime dikkat çekiyor.

Dijitalleşmenin yön verdiği elektrikleşme çağında enerji talebi yapısal biçimde değişim gösteriyor. 2035'e kadar elektrik talebinin yüzde 40 oranında artması; bu artışın da önemli bir bölümünün

veri merkezleri, elektrikli araçlar ve iklimlendirme kaynaklı olacağı öngörüsü hâkim. Rapordaki dikkat çeken verilerden bir diğeri de dijitalleşmenin maliyet risklerini azaltmada kilit rol oynaması üzerine. Rapor, AI uygulamalarının tedarikçilerle sözleşme yönetiminden operasyonel verimliliğe kadar birçok alanda daha hızlı ve daha isabetli kararlar alınmasını sağlayacağını; aynı zamanda bakım-onarım, üretim optimizasyonu ve kaynak tahsisini iyileştirerek marjları destekleyeceğini belirtiyor.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİNE AYRILAN PAY YÜZDE 50'NİN ÜZERİNE ÇIKACAK

Hidrolik kırılma teknolojilerindeki ilerlemelerin çoğu hayata geçirildiği için kaya gazı üretim verimliliği son yıllarda belirgin şekilde yavaşladı. Haziran 2024-Haziran 2025 arasında sondaj kulesi başına yeni kuyu petrol üretimi, yüzde 2'den az arttı. Buna ek olarak temel malzemelere uygulanan ithalat tarifeleri de maliyetleri yüzde 2 ila yüzde 5 arasında yükselterek şirketlerin kâr marjlarını sıkıştırmaya başladı. Büyümenin yavaşladığı, varlıkların eskidiği

ve maliyet baskılarının arttığı bu ortamda ise yapay zekâ ile desteklenen operasyonlar rekabetin yeni belirleyicisi hâline geldi.

Petrol ve gaz şirketlerinde yapay zekâ çözümleri bugün toplam bilgi teknolojileri harcamalarının yüzde 20'sinden azını oluştursa da 2029'a gelindiğinde bu payın yüzde 50'nin üzerine çıkması bekleniyor. Bu hızlı yükseliş, yapay zekânın operasyonel dönüşümde üstleneceği merkezi rolü ortaya koyuyor.

Dijitalleşme aynı zamanda yaşanan altyapıyla ilişkili riskleri yönetmede de belirleyici bir araç görevi görüyor. Eski boru hatları, rafineriler ve platformlar, küçük kesintilerin bile maliyetli sonuçlar doğurabildiği bir dönemde daha yakın izlemeye ihtiyaç duyuyor. Robotik sistemler, dronlar ve temassız sensörler hem denetim süreçlerini otomatikleştiriyor hem de kestirimci ve kendi kendini iyileştiren bakım uygulamalarına geçişi mümkün kılıyor. Bu sistemleri erken benimseyen şirketlerin, ekipman arızalarını yüzde 40'a kadar azalttığı ve yılda 10 milyon dolar düzeyinde tasarruf sağladığı bildiriliyor.

"DOĞAL GAZ ALTYAPI YATIRIMLARININ AĞIRLIK MERKEZİ AB'YE KAYABİLİR"



Çağatay Beydoğan
Petrol ve Doğal Gaz Platformu Derneği (PETFORM) Yönetim Kurulu Başkanı

Trump yönetiminin hayata geçirmeyi planladığı tarifelerin, LNG projelerinin maliyetlerinde ciddi bir artışa neden olması bekleniyor. Bu durum, ABD menşeli LNG'nin küresel rekabet gücünü zayıflatarak ihracat projelerinde gecikmelere ve Avrupa-Asya pazarlarında fiyat volatilitesine (oy-naklığına) yol açabilir. Böyle bir piyasa ortamında Katar, Avustralya ve Rusya gibi düşük maliyetli üreticilerin avantaj sağlayarak bölgesel gaz stratejilerinde öne çıkması muhtemel görünüyor.

Avrupa Birliği (AB) tarafında ise spot LNG bağımlılığı giderek artmakta olup ABD'nin pazar payının yüzde 80 seviyelerine ulaşması öngörülüyor. Ancak yeni mevzuat düzenlemeleriyle birlikte satıcıların gerekli altyapı yatırımlarını üstlenmeleri beklendiğinden, doğal gaz altyapı yatırımlarının ağırlık merkezinin AB'ye kayacağı tahmin ediliyor.

Küresel piyasalardaki bu değişimler Türkiye açısından değerlendirildiğinde, yeni imzalanan uzun vadeli kontratların önemi daha da artıyor. Spot piyasadaki dalgalanmaların yarattığı riskleri yönetmek adına Türkiye, LNG kontratlarını çeşitlendirirken mevcut LNG terminalleri ve depolama tesisi yatırımlarına hız veriyor. Bu yeni dönemde, esnek LNG sözleşmelerinin önceliği artarken uluslararası yatırımcıların da arama ve üretim (upstream) yerine daha çok iletim ve altyapı (midstream) projelerine yönelmesi bekleniyor. Türkiye'de özel sektör ile altyapı projelerinde yapılacak ortaklıklar ve sağlanacak teşvik mekanizmalarının, yatırım iştahını canlandırmak adına kritik bir rol oynayacağı muhtemel.

"BÖLGESEL İŞ BİRLİKLERİ, TÜRKİYE'NİN ENERJİ MERKEZİ OLMA STRATEJİSİNİ GÜÇLENDİRECEK"

Dünya genelinde yeni petrol ve doğal gaz rezerv artışları, ağırlıklı olarak off-shore (deniz) ve shale (kaya gazı/petrolü) projelerinden geliyor. Küresel arama ve üretim yatırımlarının, 2024 yılındaki 600 milyar dolar seviyesinden 2025 yılında 640 milyar dolara çıkması bekleniyor. Petrol fiyatlarının destekleyici düzeyde kalması hâlinde ise yatırımların 2026'da da artarak devam etmesi ve özellikle yakın coğrafyamızdaki Irak ve Suriye gibi ülkelerde hızlanması öngörülüyor.

Bu küresel trende paralel olarak, Türkiye'de de Güneydoğu, Trakya ve Karadeniz bölgelerinde planlanan off-shore ve unkonvansiyonel proje yatırımlarında artışlar bekleniyor. ABD'deki örneklerle benzer şekilde, bu projelerin yerli ham petrol ve doğal gaz üretimine katkı sağlaması stratejik bir hedef olarak öne çıkıyor.

Doğal gaz ticaretinde ise uzun dönemli kontratların yanı sıra spot piyasaya erişimin artırılması, Organize Toptan Doğalgaz Satış Piyasası'ndaki (OTSP) derinliği artıracak. Volatiliteye karşı bir tampon oluşturmak adına depolama ve FSRU kapasite artışları hayati önem taşıyor. Ayrıca, fiyat dalgalanmalarını daha etkin yönetebilmek için yapay zekâ tabanlı talep tahminleri ve ticaret optimizasyonu gibi dijital risk yönetimi araçlarının kullanımı gerekiyor. Sonuç olarak görülüyor ki tedarik kaynaklarının çeşitlendirilmesi adına atılan adımlar ve bölgesel iş birlikleri, Türkiye'nin enerji merkezi (hub) olma stratejisini güçlendirecek en önemli unsurlardır.

Yapay zekâ ve dijital teknolojilerin 2026'da petrol ve gaz sektöründe stratejik bir silah hâline gelmesiyle firmaların bilgi teknolojileri (IT) bütçelerinde yapay zekâya ayırdıkları payın büyük ölçüde artacağı öngörülmüyor.

Sanayinin Belkemiği Demir Sektörü İstikrarlı Büyüyor

Sanayinin lokomotifi olan demir ve demir dışı metaller sektörü, küresel krizlere ve Avrupa'daki durgunluğa rağmen stratejik direnç gösteriyor. Ham madde tedarikçiliğinden yüksek katma değerli üretim üssüne evrilen sektör, ihracattaki yüzde 6'lık payı ile Türkiye ekonomisi için kritik öneme sahip.

Sanayi devriminden bu yana medeniyetin yapı taşlarını oluşturan metaller, dijitalleşen ve yeşillenen yeni dünya düzeninde de stratejik önemini korumaya devam ediyor. Türkiye'nin sanayileşme serüveninde her zaman bir lokomotif görevi gören demir ve demir dışı metaller sektörü günümüzde ham madde tedarikçisi olmaktan çıkarak yüksek katma değerli, teknolojik ve çevreye duyarlı bir üretim üssüne dönüştü.

Küresel ticaretteki tüm sıkıntılı süreçlere ve iç pazardaki maliyet baskılarına rağmen 2024 yılını stratejik bir dirençle tamamlamayı başaran sektör, Türkiye'nin genel ihracatından aldığı yaklaşık yüzde 6'lık pay ve mal ihracatı sıralamasındaki beşinciliği ile ülkenin kalkınması için kritik bir konumda bulunmaya devam ediyor.

2024, BELİRSİZLİKLERİN GÖLGESİNDE GEÇTİ

Geçmiş yıllarda, özellikle 2021 ve 2022 dönemlerinde pandeminin etkisiyle ihracatta rekor artış kaydeden sektör, 2024 yılında daha stabil ancak zorlu bir küresel konjonktürle yüzleşti. Miktar bazında bir artış yakalamasına rağmen değer bazında yatay seyrin hâkim olduğu bir 2024 yılı geçiren sektör için rekabetin fiyat odaklılığından çıkıp sürdürülebilirlik ve katma değer eksenine kaydığı bir geçiş yılı olarak kayıtlara geçtiğini söylemek mümkün.

Demir sektörü, 2024 yılında yüzde 2,7 ile 3,2 bandında bir büyüme sergilerken Türkiye metal sektörünün ana pazarı olan Avrupa Birliği'nde (AB) yaşanan durgunluk, sektörün performansını doğrudan etkileyen önemli bir dış faktör oldu. Özellikle Avrupa genelindeki resesyonist baskılar, talep tarafında ciddi bir daralma yaratsa da Türk ihracatçısı, pazar çeşitliliği ve üretim esnekliği sayesinde 2024 yılını 12,7 milyar dolarlık ihracatla, bir önceki yıllara

aynı seviyede kapatmayı başardı.

Geçen yıl sektörün ihracat hacmi, miktar bazında yüzde 0,75'lik bir artışla 2,86 milyon tona ulaştı. İhracatın bölgesel dağılımında liderliği yüzde 41,5'lik pay ile Avrupa Birliği üstlendi. Orta Doğu ülkeleri ile Almanya, İtalya ve ABD gibi gelişmiş ekonomilerin ise sektörün en önemli alıcıları olmayı sürdürdüğü görüldü.

STRATEJİK ALT SEKTÖRLER: ALÜMİNYUM VE BAKIR

Sektörün amiral gemisi konumundaki alüminyum, 2024 yılında enerji yoğun bir sektör olması sebebiyle maliyet baskısını en derinden hisseden alanlardan biri oldu. Londra Metal Borsası (LME) fiyatlarındaki dalgalanmalar ve küresel stok seviyeleri, Türk alüminyum üreticilerinin fiyatlama stratejilerini yıl boyunca revize etmelerine neden olsa da inşaat otomotive, ambalajdan enerjiye kadar geniş bir kullanım alanı bulunan alüminyumda Türkiye hâlâ Avrupa'nın en güvenilir tedarikçisi konumunda. Sektör 2024 yılında, ihracat miktarını yüzde 7,34 oranında artırarak 1,17 milyon tona taşıdı ve değer bazında 4,93 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdi.

Öte yandan, elektrifikasyon ve

2024 yılında sektörün ihracat hacmi, miktar bazında yüzde 0,75'lik bir artışla 2,86 milyon tona ulaştı. İhracatın bölgesel dağılımında liderliği yüzde 41,5'lik pay ile Avrupa Birliği üstlendi.



**Demir ve Demir Dışı Metaller
Sektörü Alt Ürün Gruplarının
2024 Performansı**

4,93
milyar dolar
Alüminyum

2,22
milyar dolar
Bakır

11,1
milyar dolar
Döküm



yenilenebilir enerji yatırımlarının artmasıyla birlikte “geleceğin petrolü” olarak adlandırılan bakır, 2024’te stratejik önemini artıran bir performans çizdi. Sektör, değer bazında yüzde 7,84’lük, miktar bazında ise yüzde 4,79’luk bir artış yakalayarak 2,22 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Hırdavat sektörü de fiyat düşüşlerine rağmen miktar ve değer bazında artış sağlayarak 11,7 milyar dolar civarındaki ihracatıyla yılı başarıyla tamamlayan alanlardan biri oldu.

İHRACAT 2025’TE DE HIZ KESMEDİ

2025 yılının ilk yarısında güçlü bir başlangıç sergileyen demir ve demir dışı metaller sektörü, Türkiye’nin genel ihracatından aldığı yüzde 4,9’luk pay ile en fazla ihracat gerçekleştiren altıncı sanayi kolu oldu. İlk altı aylık dönemde sektör, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,3 artışla 6,5 milyar dolar ihracat

gerçekleştirdi. Bu dönemde ihracatın niteliğini gösteren en önemli parametrelerden biri olan birim ihracat değeri, yüzde 6 artışla 4,41 dolardan 4,68 dolara yükseldi.

Alt sektörler bazında incelendiğinde ise ilk yarıda, 5,75 milyar dolarla hırdavat ve 15,2 milyar dolarla yapı malzemeleri gibi geniş ürün gruplarının yanı sıra birliğin ana faaliyet alanlarından döküm sektörünün 5,58 milyar dolar ile öne çıktığı görüldü. Bu grubu 2,63 milyar dolarla alüminyum, 2,69 milyar dolarla genel mutfak ve 1,98 milyar dolarla armatür takip etti.

Sektörün ekim ayı ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine göre kayda değer bir artış gösterecek 1,2 milyar dolar seviyesine yükseldi ve bu rakam, sektörün tarihindeki en yüksek ekim ayı ihracatı olarak kayıtlara geçti. Sektörün geçen yıl ekim ayında yüzde 4,7 olan payı ise bu yıl yüzde 5,8’e yükselmiş oldu.

**AVRUPA, SEKTÖRÜN
VAZGEÇİLMEZ PAZARI
KONUMUNDA**

İhracat pazarları incelendiğinde, Avrupa Birliği’nin sektör için vazgeçilmez ana pazar konumunu koruduğu görülüyor. Sektör ihracatının yüzde 41,5’i AB ülkelerine yapılırken Almanya 2024 yılında da en büyük ticari ortak olarak liderliğini sürdürmeye devam ediyor. Almanya’yı sırasıyla Amerika Birleşik Devletleri (ABD), İtalya, Irak ve İngiltere takip ediyor. Özellikle alüminyum ve hırdavat gibi alt sektörlerde Almanya’nın payı yüzde 10-14 bandında seyrederken bakır sektöründe İtalya ve Bulgaristan öne çıkıyor.

Avrupa, 2025 yılında da sektörün ana pazarı olmaya devam etti. Yılın ilk yarısında Almanya, 769 milyon dolarlık ihracat hacmiyle liderliğini korurken onu 547,8 milyon dolarla İtalya izledi. Komşu ülke Bulgaristan ise 362 milyon dolarla üçüncü sırada yer

aldı. ABD ve Polonya pazarlarındaki ihracat canlılığı da dikkat çekti. Yılın ikinci yarısında da hız kesmeyen sektörün, ekim sonu itibarıyla 10 aylık ihracatında pozitif seyrini koruduğu görüldü. Sektör genelinde ihracatın 11 milyar dolar sınırına dayandığı görülürken özellikle bölgesel birliklerden gelen veriler üretim ve ihracat iştahının devam ettiğini gösterdi.

**SEKTÖRÜN GELECEK
PERSPEKTİFİNDE YEŞİL
DÖNÜŞÜM VAR**

Sektörün gelecek projeksiyonu, sadece üretim kapasitesini artırmak değil üretimi dönüştürmek üzerine kurulu. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ise sektörün ajandasındaki en kritik başlık hâline gelmiş

durumda. Hâlihazırda raporlama yükümlülüğü ile başlayan sürecin, 2026 yılından itibaren mali yükümlülüklere dönüşecek olması, enerji yoğun üretim yapan metal sektörü için hayati bir önem taşıyor.

Karbon nötr bir iş modeline geçiş, enerji verimliliği, atık yönetimi ve yenilenebilir enerji yatırımları, sektörün küresel rekabet gücünü koruyabilmesi için kaçınılmaz adımlar olarak öne çıkıyor. Aksi takdirde, 2026 sonrasında karşılaşılabilecek karbon vergileri, sektörün en büyük pazarı olan Avrupa’daki varlığını tehdit etme riski taşıyor. Bu sürece hazırlık kapsamında “Sektörel Sürdürülebilirlik Eylem Kılavuzu” hazırlayan İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), firmalara yol haritası sunarak gelecek perspektifi oluşturuyor.



**2025 için
İhracat Beklentisi
14 Milyar Dolar**

Demir ve demir dışı metaller sektörü, 2025’i hem üretimde hem de ihracatta “katma değer yılı” olarak tamamlamaya hazırlanıyor. Sadece miktarı değil, ihracatın niteliğini de artırmayı önemseyen sektör, birim değerinde yaşanan artış ile hedeflerini açıkça ortaya koyuyor. İhracatçılar da geleneksel pazarların ötesine geçerek kırılganlıkları azaltmaya ve sürdürülebilir büyümeyi yakalamak için yoğun çaba sarf ediyor. Ekonomideki sıkı para politikası ve küresel risklere rağmen yakalanan başarıyı sürdürülebilir kılmak isteyen sektörün 2025 yılını 14 milyar dolarlık ihracat hacmiyle kapatmayı hedefliyor.

**Demir ve Demir Dışı Metaller
Sektörü Alt Ürün Gruplarının
2024 Performansı**

29,8
milyar dolar
Yapı Malzemeleri

11,7
milyar dolar
Hırdavat

5,67
milyar dolar
Mutfak Gereçleri

“SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM KAPASİTEMİZLE AVRUPA’NIN GÜVENİLİR TEDARİKÇİSİ OLDUK”



Çetin Tecdelioğlu
İstanbul Demir ve Demir Dışı
Metaller İhracatçıları Birliği
(İDDMİB) Yönetim Kurulu
Başkanı

Demir ve demir dışı metal-ler sektörü, Türkiye'nin imalat sanayisinin ve ihracatının omurgasını oluşturan stratejik sektörler arasında yer alıyor. Sektörümüz, mal ihracatı gerçekleştirmenin yanı sıra farklı sektörlerle sağladığı ara mamul-lerle de ülkenin toplam ihracatına dolaylı katkı sağlıyor.

2024 yılında 12,7 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren sektörümüz, Türkiye'nin toplam ihracatı içinden yaklaşık yüzde 6'lık pay aldı. Bu oran, otomotiv, kimya, tekstil, elektrik-elektronik, çelik sektörlerinden sonra en yüksek paya sahip altıncı sektör olduğumuzu gösteriyor. Türkiye'nin katma değeri yüksek, işlenmiş metal ürünleri ve ileri malzeme teknolojilerine yönelmesiyle birlikte sektör performansımızın artarak devam edeceğine inanıyoruz.

Konumumuzun yanı sıra üretim hacmimiz, ürün çeşitliliğimiz, hız ve esnekliğimiz ülkemizi bölgesel bir tedarik merkezi hâline getiriyor. Bugün alüminyum, bakır ve paslanmaz çelik ürünlerinde sürdürülebilir üretim kapasitemiz, bizi Avrupa'nın güvenilir tedarikçisi konumuna taşıırken Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Kafkasya'ya olan ulaşım avantajımız sayesinde hem maliyet hem hız açısından üstünlük sağlıyoruz. Ayrıca, alüminyum, bakır, pirinç, döküm, paslanmaz çelik, metal ambalaj gibi geniş bir ürün gamında yüksek kaliteyle üretim yapılabiliyoruz. Hızlı üretim kabiliyetimizin yanı sıra Çin'e kıyasla daha kaliteli, Avrupa'ya kıyasla daha uygun maliyetli üretim gerçekleştirebiliyoruz. Bu da fiyat-kalite performansımızın ne kadar güçlü olduğunu gözler önüne seriyor.

ne kadar güçlü olduğunu gözler önüne seriyor.

Özellikle son yıllarda tasarım, enerji verimliliği ve geri dönüşüm odaklı üretime odaklanmamızla da dikkat çekiyoruz. Tüm bunların ışığında bugün ülkemizin; alüminyum profil ihracatında Avrupa'nın ilk iki ülkesi, alüminyum ürünlerinde ilk yedi, döküm ürünlerinde ilk sekiz ve bakır ürünlerinde ilk dokuz ülkesi arasında yer aldığını söyleyebiliriz.

“2026'DA KATMA DEĞERLİ METAL ÜRETİMİNE VE YEŞİL DÖNÜŞÜME UYUMA ODAKLANACAĞIZ”

2024 yılı itibarıyla demir ve demir dışı metaller ihracatında Almanya, İtalya, Bulgaristan, ABD ve Irak en çok ihracat gerçekleştiren ilk beş ülkeydi. En çok ihraç edilen ürünler ise alüminyum çubuk profiller, alüminyum sac levha, metal mobilya aksesuarları, bakır teller, binalar ve mobilyalar için çeşitli donanımlar ve bakır örme halatlar olarak sıralanabilir.

2026 yılında enerji dönüşümü ve yeşil ekonomi politikalarının takip edilmesi sebebiyle alüminyum ve bakır ürünlerimize olan talebin artacağını, Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'na (SKDM) uyum süreçlerinin devreye alınması ile rekabet gücümüzü koruyacağımızı, Afrika ve Amerika kıtalarında yeni pazar arayışlarımıza ve ihracat çeşitliliğimizi güçlendirmeye devam edeceğimizi düşünüyoruz. 2026'da kısaca katma değerli metal üretimine, verimliliğe, yeşil dönüşüme uyuma ve pazar çeşitliliğini artırmaya odaklanacağımızı vurgulayabiliriz.

TİSAŞ, 2025 Yılını Büyüyerek Kapatıyor

Türkiye'nin önde gelen hafif silah üreticilerinden TİSAŞ, 2025 yılını ihracat performansındaki artış, AR-GE yatırımları, yeni ürün geliştirme faaliyetleri ve kolluk güçleri odaklı yürütülen stratejik çalışmalarla tamamladı. Şirket, küresel pazardaki konumunu güçlendirirken yerli savunma sanayisine yaptığı katkılarla da kendinden söz ettirmeye devam etti.

İHRACATTA YENİ REKOR: 70 ÜLKEYE TESLİMAT

TİSAŞ, yıl boyunca birçok ülkeye ihracat gerçekleştirerek hem uluslararası görünürliğini artırdı hem de Türkiye'nin savunma alanındaki ihracat hedeflerine destek verdi. Hafif silah ihracatında elde ettiği bu yüksek hacim, TİSAŞ'ın global alanda marka olarak bilinen ve özellikle tercih edilen üreticilerden biri olduğunu bir kez daha gösterdi. Katılım sağlanan fuar, gerçekleştirilen müşteri ziyaretleri ve ikili iş birlikleri neticesinde ihracat alanında yeni bir rekora ulaşıldı ve 70 ülkede TİSAŞ markasının ürünleri profesyonel kullanıcılar ile buluştu. Bu durum, firmanın yıl başında hedeflediği büyüme stratejisi ile uyumlu bir durum olduğunu gösteriyor.

KOLLUK GÜÇLERİNE YERLİ ÇÖZÜMLER

Yıl içinde kolluk güçlerinin ihtiyaçlarına yönelik çeşitli teslimatlar da gerçekleştiren firma, bu sayede iç güvenlik alanında da stratejik tedarikçi rolünü sürdürdü. Özellikle son dönemde, kolluk güçlerinin tedarik süreçlerinde dışa bağımlılığın azaltılmasına yönelik yaptığı çalışmalar, şirketin yerli ürünleri ve sahip olduğu üretim kabiliyeti ile de uyum gösteriyor.



Konuyla ilgili açıklama yapan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Alemdaroğlu, “Ülkemizin savunma sanayisine yönelik ihtiyaçları doğrultusunda, üretim kapasitemizi artırmayı ve güvenlik birimlerimize modern, yüksek performanslı çözümler sunmayı sürdürüyoruz. Kolluk güçlerimizin ihtiyacına yönelik sözleşmesi yapılan ve zorlu test faaliyetlerini başarıyla geçerek envantere giren “PX-9 Gen.3” modelinin sayısı bu yıl itibarıyla 50 bin rakamını aştı. Bu ihtiyaca yönelik tedarik çalışmalarımız devam edecek. İhracat kanadında ise yeni pazarlara açıldığımız, ürün gamımızı genişlettiğimiz ve AR-GE kabiliyetimizi derinleştirdiğimiz güçlü bir yıl oldu. Yılın son döneminde planlanan teslimatlarımızı da tamamlayarak başarı endeksimize bir yenisini ilave etmeyi amaçlıyoruz.” dedi.

2026 HEDEFLERİ AR-GE ODAKLI YENİ ÜRÜN LANSMANLARI

2025 yılı TİSAŞ için teknolojik yenilik, güçlü tedarik ve uluslararası tanınırlığın yükseldiği güzel bir dönem oldu. Şirket hem küresel

rekabet gücünü artırma hem de Türkiye'nin savunma sanayindeki yerli üretim hamlesine katkı sunma hedefleri doğrultusunda yıl boyunca istikrarlı bir performans sergiledi.

Gelecek yıl için AR-GE merkezinin bir süredir üzerinde çalıştığı yeni nesil hafif silah projelerini piyasaya sunmayı amaçlayan firma, kolluk güçleri ile daha yakın çalışarak yerli savunma ekosistemine daha fazla katkı sağlamayı hedefliyor.



Murat Alemdaroğlu
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



Gökyüzüne Kusursuz Yolculuğun Geçitleri

Havalimanları artık sadece “terminal” olmanın ötesinde bir vizyonla tasarlanıyor. Dünyayı birbirine bağlayan aktarma noktalarının, âdeta birer yaşam merkezine dönüştüğü en iyi havalimanları belirlendi. Listede İstanbul Havalimanı da var...

Havacılık dünyasının en prestijli değerlendirmesi olarak kabul edilen Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri, 2025 yılında da küresel seyahat standartlarını yeniden tanımlayan havalimanlarını seçti. Milyonlarca yolcunun katıldığı anketler sonucunda belirlenen bu sıralama, bir havalimanının sadece uçakların inip kalktığı bir pistten ibaret olmadığını; mimari, teknoloji, konfor ve kültürel deneyimin harmanlandığı devasa bir yaşam merkezi olduğunu bir kez daha kanıtladı.

Asya havalimanlarının damga vurduğu bu yılki sıralamada, Tokyo’nun Haneda ve Narita havalimanları ile Seul Incheon ilk beş içinde kendine yer bularak bölgenin güçlü performansını pekiştirdi. Singapur Changi Havalimanı, geçen yıl listenin başında yer alan Doha’daki Hamad International’ı geride bırakarak 2025 Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri’nde “Dünyanın En İyi Havalimanı” ünvanını yeniden kazandı. Coğrafi avantajı ve büyüyen yolcu trafiğiyle küresel havacılık sahnesinde giderek daha stratejik bir konuma yükselen İstanbul Havalimanı ise listeye 14’üncü sıradan giriş yaptı.

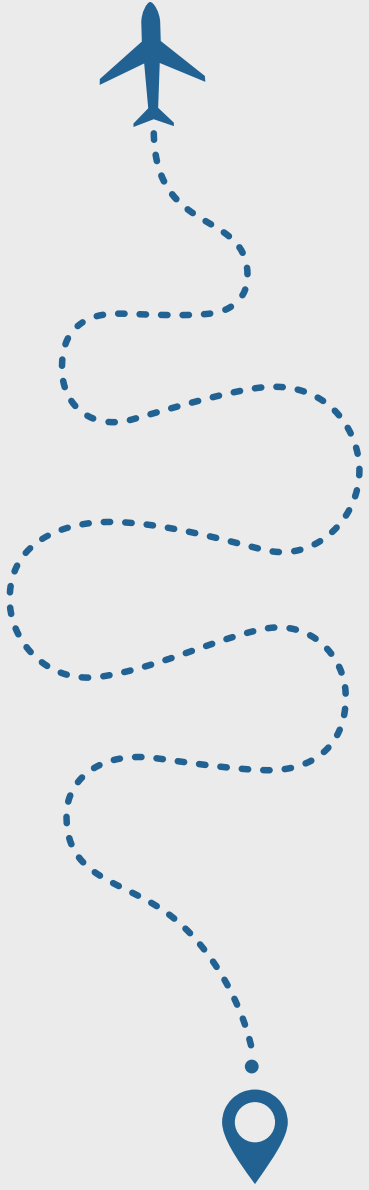
Bu yılki listede özellikle yolcu deneyimini kişiselleştiren, sürdürülebilirliği odağa alan ve bekleme sürelerini birer keyif anına dönüştüren merkezlerin ön plana çıktığı görüldü. “Aktarma noktası” kavramını “varış noktası”

kadar heyecan verici hâle getiren bu havalimanları, temizlikten alışverişe, sanat galerilerinden yapay ormanlara kadar sundukları imkânlarla seyahat algısını kökten değiştiren özellikleriyle dikkat çekiyor.

DOĞANIN TEKNOLOJİYLE DANSI SİNGAPUR CHANGI HAVALİMANI

İnsana terminalde olduğunu unutturan tasarımıyla Changi, şelalesi, kelebek bahçesi, çatı havuzu, IMAX sineması ve özelleştirilmiş diğer alanlarıyla sadece bir “havalimanı” olarak tanımlanamayacak özgünlüğe sahip. Yalnızca bir ulaşım noktası olmanın ötesine geçen yapısı, yenilikçi hizmet anlayışı ve etkileyici mimarisiyle dünyanın en iyi havalimanları arasında uzun yıllardır zirvede yer alıyor. Geniş sosyal alanları, konforlu bekleme noktaları ve yolcu odaklı yaklaşımıyla Changi, seyahat edenlere adeta küçük bir şehir deneyimi sunuyor.

Havalimanının kalbini, dünyaca ünlü “Jewel” kompleksi oluşturuyor. Terminal binalarını birbirine bağlayan bu devasa cam kubbenin altında, “Rain Vortex” isimli dünyanın en yüksek kapalı şelalesi bulunuyor. 40 metre yükseklikten dökülen sular, etrafındaki binlerce ağaç ve bitkiyle birleşerek yolculara tropikal bir orman ortamı sunuyor.



Dünyanın En İyi Havalimanları Listesindeki İlk 10 Havalimanı

1. Singapur Changi Havalimanı
2. Hamad Uluslararası Havalimanı
3. Tokyo Uluslararası Havalimanı (Haneda)
4. Incheon Uluslararası Havalimanı
5. Narita Uluslararası Havalimanı
6. Hong Kong Uluslararası Havalimanı
7. Paris Charles de Gaulle Havalimanı
8. Roma Fiumicino Havalimanı
9. Münih Havalimanı
10. Zürih Havalimanı



Hamad Uluslararası Havalimanı



Tokyo Haneda Havalimanı



Seul Incheon Havalimanı



Hong Kong Uluslararası Havalimanı

Bir aktarma noktasının nasıl tatil köyü konforuna dönüşebileceğinin dünyadaki en somut kanıtı olan Singapur Changi'yi diğer havalimanlarından ayıran en belirgin özellik, hiç şüphesiz stresi yok eden atmosferidir. Otomasyonun en üst düzeyde kullanıldığı bu havalimanında "erken check-in" imkânı ve biyometrik geçiş sistemiyle kuyruk bekleme çilesi neredeyse tamamen ortadan kaldırmış durumda.

2025 yılında bir kez daha zirveye yerleşerek "Dünyanın En İyi Havalimanı" ünvanını 13'üncü kez evine götüren Singapur Changi Havalimanı, sadece genel klasman-

da değil, aynı zamanda "Dünyanın En İyi Havalimanı Yemek Deneyimi" ve ilginç bir detay olarak "Dünyanın En İyi Havalimanı Tuvaletleri" ödüllerini de kazanarak hijyen ve konfor konusundaki takıntılı mükemmeliyetçiliğini tescilledi.

ORTA DOĞU'NUN LÜKS MERKEZİ HAMAD ULUSLARARASI HAVALİMANI

Katar'ın başkenti Doha'da yer alan Hamad Uluslararası Havalimanı, 2025 listesinde ikinci sırada yer alsa da lüks ve ihtişam söz konusu olduğunda rakip tanımıyor. Önceki yıllarda da zirveyi

zorlayan, hatta birincilikleri de bulunan Hamad, özellikle transit yolcular için tasarlanmış ultra lüks dinlenme ve alışveriş merkezi kimliğiyle öne çıkıyor. 2014 yılında açılan havalimanı, modern mimarisi, yüksek hizmet standartları ve etkileyici yolcu deneyimiyle dünyanın önde gelen havalimanları arasında gösteriliyor.

Havalimanının en çarpıcı alanlarının başında "The Orchard" isimli meyve bahçesi geliyor. Devasa bir cam çatının altında yer alan bu tropikal kapalı bahçe, çöl ikliminin ortasında yolculara serin ve oksijen dolu bir dinlenme imkânı sağlıyor. Ancak Hamad'ı

diğer havalimanlarından ayırtıran asıl özellik, Skytrax tarafından da tescillenen "Dünyanın En İyi Havalimanı Alışverişi" ödülü. Burası, dünyanın en prestijli moda markalarının, mücevher mağazalarının ve gurme restoranların bir araya geldiği devasa bir "duty-free" cenneti âdeta.

Terminalin ortasında yer alan ikonik "Lamp Bear" (Lamba Ayı) heykeli başta olmak üzere dört bir yanı uluslararası sanatçıların eserleriyle donatılan havalimanı, bir modern sanat galerisinden farksız. Ayrıca, Qatar Airways yolcularına sunulan birinci sınıf salonlar, spa merkezleri, uyku kapsülleri ve spor salonları, uzun süreli bekleme sürelerini ayrıcalığa dönüştürmesiyle yolcuların konforlarını artırıyor.

KUSURSUZLUĞUN VE HİJYENİN BAŞKENTİ TOKYO HANEDA HAVALİMANI

Listenin üçüncü sırasında, Japon disiplini ve misafirperverliğinin çelik ve camla vücut bulmuş hâli olan Tokyo Haneda Havalimanı yer alıyor. Japonya'nın başkenti Tokyo'ya en yakın ve en yoğun kullanılan havalimanlarından biri olarak hem yerel hem de uluslararası yolculara üst düzey

bir deneyim sunuyor. Modern mimarisi, teknolojik altyapısı ve yüksek hizmet standartlarıyla öne çıkan Haneda'yı dünya sahnesinde asıl parlatan özelliği "Dünyanın En Temiz Havalimanı" ünvanını 2025 yılında da kimseye kaptırmamış olmasından geliyor.

Haneda, diğer mega havalimanlarına kıyasla daha sakin ve verimli bir yapıya sahip olmasıyla biliniyor. Karmaşadan uzak, işaretlendirmelerin kusursuz olduğu ve işlemlerin saat gibi işlediği bir yer. Edo dönemini yansıtan "Edo Koji çarşısı" ile yolculara uçağa binmeden önce geleneksel Japon atmosferini tanıma ve otantik lezzetleri tatma imkânı sunan havalimanı, gösterişten ziyade işlevselliğe ve yolcunun huzuruna odaklanarak, karmaşık bir metropolün en huzurlu kapısı olmayı başardığı için çok seviliyor.

Havalimanı, üç ana terminaliyle hizmet veriyor: İç hatlara odaklanan Terminal 1 ve Terminal 2 ile uluslararası uçuşlar için tasarlanan Terminal 3. Her terminal, geniş alışveriş alanları, kaliteli restoran seçenekleri ve Japon kültürüne özgü butik mağazalarla donatılmış. Skytrax ödüllerinde ayrıca "Dünyanın En İyi İç Hat Havalimanı" ve "Erişilebilirlik Konusunda En İyi



İstanbul Havalimanı

Havalimanı" seçilen Haneda için temizlik, hava kalitesi ve konfor oldukça mühim konuların başında geliyor.

ASYA'NIN EN MODERN ULAŞIM MERKEZİ SEUL INCHEON HAVALİMANI

Güney Kore'nin dünyaya açılan kapısı Seul Incheon, 2025 yılında dördüncü sırada yer alarak istikrarını koruyan terminallerdendi. Bu istikrar, Incheon Havalimanı'nın yalnızca Güney Kore'nin değil, dünyanın da en prestijli ve modern havalimanlarından biri olarak kabul edilmesinden kaynaklanıyor. Yıllardır uluslararası değerlendirme kuruluşları tarafından "dünyanın en iyi havalimanları" listelerinde üst sıralarda yer alan Incheon hem teknoloji hem de yolcu deneyimi alanında sunduğu yeniliklerle öne çıkıyor.

Incheon'u tanımlayan en önemli kelime hizmet diyebiliriz. Nitekim 2025 ödüllerinde "Dünyanın En İyi Havalimanı Personeli" ödülünü kazanması tesadüf değil. Güler yüzlü, hızlı ve çözüm odaklı personel yaklaşımı, Incheon'u yolcu memnuniyetinde zirveye taşıyor. Otomatik pasaport geçiş sistemleri, etkili güvenlik uygulamaları ve geniş terminal düzeni sayesinde yolcu yoğunluklarının rahatlıkla yönetildiği havalimanı, hızlı ve sorunsuz bir yolculuk vaat eden gelişmiş altyapısıyla dikkat çekiyor.

Incheon, yolculara sadece bir geçiş noktası değil aynı zamanda Kore kültürüne dair son bir deneyim sunmayı da hedefliyor. Bu sebeple terminal içinde Kore kültürünü tanıtan müzeler, galeriler ve geleneksel el sanatları atölyelerine rastlamak mümkün. Yolcular, uçuşlarını beklerken Kore kültürünü yakından tanıma fırsatı elde ediyor. Ay-

rıca havalimanında golf sahası, spa merkezi, buz pateni pisti ve sinema gibi benzersiz sosyal alanlar da yer alıyor; bu da Incheon'u sıradan bir aktarma noktası olmaktan çıkarp bir yaşam merkezi hâline getiriyor.

KÜRESEL AKTARMA MERKEZİ HONG KONG ULUSLARARASI HAVALİMANI

Dünya sivil havacılığının en önemli kavşak noktalarından biri olarak kabul edilen Hong Kong Uluslararası Havalimanı (HKIA), listeye altıncı sıradan giriş yapıyor. Modern mimarisi, ileri teknolojileri ve etkileyici operasyon kapasitesi sayesinde hem yolcu hem de kargo taşımacılığında Asya'nın lider merkezlerinden biri olması dünyanın en iyi 10 havalimanı arasına girmesinin en büyük etkenlerinden biri.

Lantau Adası'nda konumlanan havalimanı, geniş ulaşım bağlantı-

ları ve yüksek hizmet standartlarıyla her yıl milyonlarca yolcuyla ağırlıyor. HKIA'nın en dikkat çekici özelliklerinden biri de verimlilik ve hız odaklı tasarlanmış operasyon altyapısıdır. Dünyanın en yoğun kargo havalimanlarından biri olması, gelişmiş lojistik tesisleri ve hızlı gümrük süreçleri sayesinde küresel ticarete kritik bir rol üstlenmesini sağlıyor.

Yolcu tarafında ise terminal yapısı ferah, yönlendirmeler net ve hizmetler yüksek standartlıdır; bu da havalimanını uluslararası değerlendirmelerde sürekli üst sıralarda tutuyor. Yolcu deneyimini öne çıkaran en önemli alanı ise alışveriş ve gastronomi seçenekleri oluşturuyor. Sürdürülebilirlik projeleri, çevresel etkiyi azaltan tasarımları ve enerji verimliliği çalışmaları ise HKIA'yı geleceğin havalimanı modellerinden biri hâline getiren özelliklerden.

DÜNYANIN YENİ KÜRESEL ULAŞIM ÜSSÜ İSTANBUL HAVALİMANI

2025 Skytrax listesinde 14. sıraya yerleşen İstanbul Havalimanı (İGA), sıralamadaki yerinin çok ötesinde bir ihtişam ve hizmet kalitesi sunuyor. İstanbul Havalimanı, açıldığı gün itibarıyla hem kapasitesi hem de sunduğu üstün hizmet kalitesiyle dünya havacılığının önemli merkezlerinden biri hâline gelmeyi başardı. Avrupa ile Asya'nın tam kesişim noktasında konumlanması, havalimanını uluslararası uçuş ağlarının doğal bir aktarma noktası yaparken; modern teknolojilerle donatılmış altyapısı sayesinde her yıl milyonlarca yolcuyla hızlı, güvenli ve konforlu bir seyahat deneyimi sunuyor.

İstanbul Havalimanı'nı bu yılki listede öne çıkaran en kritik detay, Skytrax tarafından tescillenen "Dünyanın En İyi Havalimanı Yeme-İçme Deneyimi" alanındaki iddiası oldu. İstanbul Havalima-

İstanbul Havalimanı,
Türk mutfağının
zenginliğini
dünya lezzetleriyle
buluşturan
restoranlarıyla
havalimanı
yemeklerini, "hızlıca
geçştirilen bir öğün"
olmaktan çıkarp
başlı başına bir
gastronomi turuna
dönüştürüyor.

nı, Türk mutfağının zenginliğini dünya lezzetleriyle buluşturan restoranlarıyla havalimanı yemeklerini, "hızlıca geçirilen bir öğün" olmaktan çıkarp başlı başına bir gastronomi turuna dönüştürüyor. İstanbul Boğazı'nın yapısını andıran "Bosphorus" alışveriş bölgesi, lüks markalardan geleneksel Türk ürünlerine kadar uzanan geniş yelpesiyle yolculara İstanbul sokaklarında geziyormuş hissi yaşıyor.

Havalimanının en dikkat çekici özelliklerinin başında, devasa terminal binasının yolcu akışını en verimli şekilde yönetecek şekilde tasarlanması geliyor. Geniş iç mekânlar, sezgisel yönlendirme sistemleri ve ileri teknolojiyle çalışan bagaj ve güvenlik altyapısı, yolcuların zaman kaybetmeden hareket edebilmesini sağlıyor. Aynı zamanda akıllı havalimanı uygulamaları, yapay zekâ destekli operasyon yönetimi ve otomasyon çözümleri, İstanbul Havalimanı'nı teknolojik açıdan dünyanın en gelişmiş tesislerinden biri konumuna taşıyor. Devasa boyutlarına rağmen sunduğu insani dokunuşlar ve teknolojik kolaylıklar sayesinde İstanbul Havalimanı, yolculuğun yorgunluğunu keyfe dönüştüren bir yaşam merkezi olarak tanımlanmayı hak ediyor.

Dünyanın en yoğun kargo havalimanlarından biri olan Hong Kong Uluslararası Havalimanı, gelişmiş lojistik tesisleri ve hızlı gümrük süreçleri sayesinde küresel ticarete kritik bir rol üstleniyor.

İGE ile 2025'e Bakış

Ortaya koyduğu vizyon ve yaptığı çalışmalarla ihracat yapan işletmelerin, üreticilerin ve kadın ihracatçıların finansman ihtiyaçlarına teminat sağlayarak Türkiye'nin kapsayıcı büyümesine önemli bir katkı sunan İGE, bugüne kadar 204,9 milyar TL tutarında krediye kefalet desteği sağladı.

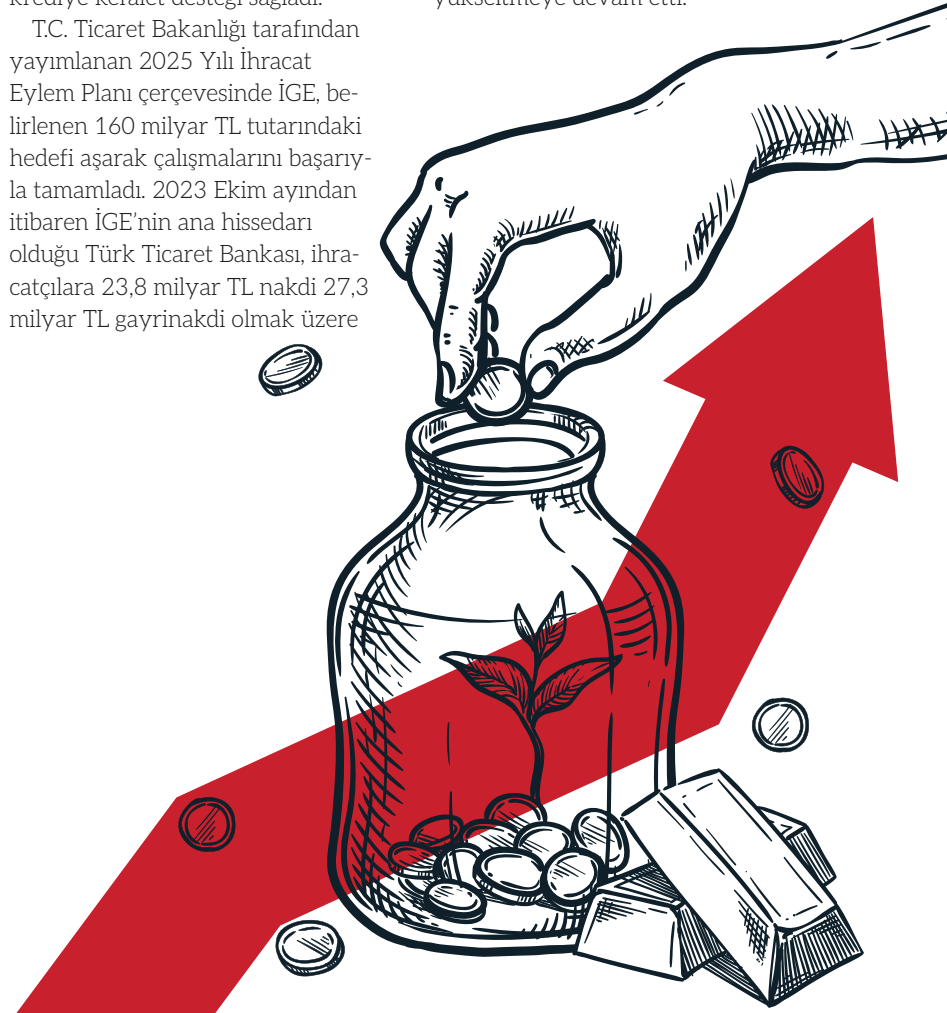
İhracatçıların finansmana erişim sorununa çözüm üretmek ve ülke ekonomisinin lokomotifi olan ihracatı artırmak amacıyla yola çıkan İhracatı Geliştirme AŞ (İGE), kuruluşunun dördüncü yılını, ekonomide yarattığı güçlü katkılarla geride bıraktı. Yaptığı çalışmaları tabana yayan İGE, ihracat yapan işletmelerin, üreticilerin ve kadın ihracatçıların finansman ihtiyaçlarına teminat sağlayarak Türkiye'nin kapsayıcı büyümesine önemli bir katkı sundu.

Gerek kendi özkaynağıyla gerekse de T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı kaynağıyla sunduğu kefalet destek paketleriyle İGE, bugüne kadar 33 bin 27 adet başvuru olarak 204,9 milyar TL tutarında krediye kefalet desteği sağladı.

T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından yayımlanan 2025 Yılı İhracat Eylem Planı çerçevesinde İGE, belirlenen 160 milyar TL tutarındaki hedefi aşarak çalışmalarını başarıyla tamamladı. 2023 Ekim ayından itibaren İGE'nin ana hissedarı olduğu Türk Ticaret Bankası, ihracatçılara 23,8 milyar TL nakdi 27,3 milyar TL gayrinakdi olmak üzere

toplam 51,1 milyar TL tutarında doğrudan finansman sağladı.

İGE, 7 Eylül 2025 tarihinde güncellenen Orta Vadeli Program (OVP 2026-2028)'da yer almaya devam ederek Türkiye ihracatının sürdürülebilir büyüme stratejisindeki önemini bir kez daha ortaya koydu. Program, ihracatçıların rekabet güçlerini ve dayanıklılıklarını artırmayı, uygun koşullarda finansmana erişimlerini güçlendirmeyi önceliklendiriyor. İGE, özellikle yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm odağında, ihracatta finansman imkânlarını geliştirmeye ve ihracata yönelik destek mekanizmalarını etkin biçimde kullanarak sürdürülebilir, yüksek katma değerli ihracat potansiyelini yükseltmeye devam etti.



İGE, ihracatın sürdürülebilirliği için tüm sektörleri kapsayan ürün ve hizmetleriyle bugün ve yarın ihracatçıların yanında yer alarak Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmak için kesintisiz şekilde çalışıyor. Kendi özkaynağı ve hazine kaynaklarıyla ihracatın sürdürülebilirliğini destekleyen İGE, birçok yeniliğe imza attı.

2024 yılı sonunda devreye aldığı İGE Yabancı Para Kefalet Destek Paketi ile ihracatçıların döviz kredilerine erişimini kolaylaştırdı. 2025 yılının ortasından itibaren TCMB ile koordineli şekilde her ay 3 milyar TL tutarında ilave kefalet limiti tahsis ederek yabancı para kredilerine kefalet desteği sağladı.

İGE, Hazine ve Maliye Bakanlığı desteğiyle hayata geçirdiği İGE Destek Paketi ile 40 milyar TL tutarındaki ek kefalet kaynağını ihracatçıların kullanımına sundu. Böylece, bir yararlanıcının ulaşabileceği maksimum kefalet tutarını artırırken, ihracatçıların hazine desteklerinden en yüksek düzeyde fayda sağlamasına imkân tanıdı. Hazine kaynağından bugüne kadar 7 bin 998 başvuru aldı ve 73,2 milyar TL tutarında krediye kefalet desteği sağladı.

13 Ocak 2025'te yürürlüğe giren "İhracat ve Döviz Kazandırıcı Hizmetler Reeskont Kredisi Uygulama Talimatı" ile bankaların reeskont kredilerinde İGE kefaletinin bulunması, kredi değerlendirme süreçlerini hızlandırdı. Ayrıca TCMB'nin yeni düzenlemesiyle, İGE kefaletiyle kullanılan yabancı para krediler bankaların büyüme sınırından muaf tutuldu ve yabancı para reeskont kredileri ise yeniden devreye alındı. İGE, bu kredilerde özel komisyon oranı belirleyerek, ihracatçılara düşük maliyetli finansman imkânı sundu. Bugüne kadar 2 bin 244 yararlanıcının, 45,9 milyar TL tutarında reeskont veya reeskont harici yabancı para kredisine kefalet desteği verdi.

Savunma Sanayii Başkanlığı onaylı firmalar için 2024 yıl sonunda devreye aldığı İGE Savunma Sanayii Tedarikçi Destek Paketi'ni, 2025 Ağustos ayı itibarıyla dolar ve euro kredilerini de kapsayacak şekilde genişletti. Paket kapsamında kredi üst limitleri KOBİ'ler için 30 milyon TL'ye, KOBİ dışı firmalar için ise 50 milyon TL'ye yükseltti.

TİM WINGS çatısı altında yürüttüğü proje kapsamında, İhracatta Kadını Destekleme Paketleri protokol imzacısı bankalarla bugün, 3,5 milyar TL tutarında krediye destek sağlayacak hacme ulaştı. Ağustos 2025 itibarıyla TL kredilerin yanı sıra USD ve EUR kredilere de kefalet desteği sundu. Ayrıca KOBİ dışı firmaları da kapsam içine alarak kredi üst limitlerini KOBİ'ler için 30 milyon TL'ye, KOBİ dışı firmalar için ise 50 milyon TL'ye yükseltti.

İGE, ekonomik konjonktürün gerektirdiği ürün ve hizmetleri devreye alarak yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik kapsamında çalışmalarını sürdürdü. Ticaret Bakanlığının Responsible Projesi'nin paydaşı olan İGE, ihracatçıların yeşil dönüşüm yatırımlarının finansmanını kolaylaştırmak amacıyla Akbank ve Yapı Kredi ile toplam 1,7 milyar TL tutarında krediye kefalet desteği sağlayacak Yeşil Dönüşüm Kefalet Destek Paketleri oluşturdu.

İGE, 2024 yılında hayata geçirdiği İGE Katma Değer Skoru projesi ile yüksek katma değerli üretim ve ihracat yapan firmaları önceliklendirerek kaynakların Türkiye'nin ihracat stratejilerine uygun biçimde yönlendirilmesini hedefledi. İGE'nin bu yaklaşımı doğrultusunda, Türk Eximbank ve Türk Ticaret Bankası aracılığıyla ihracatçıların kullanımına sunduğu Yüksek Katma Değerli İhracata Destek Paketi ile toplam 4,3 milyar TL tutarında krediye kefalet desteği verdi.

İGE, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak adına verdiği

destekleri tabana yaymak için Türkiye'nin dört bir yanındaki ihracatçılara ulaşmayı sürdürdü. 2023 yılından bu yana sponsor bankalarla birlikte düzenlediği İhracatın Finansmanı Buluşmaları etkinliğiyle 2025 yılında Ankara, Gaziantep ve Konya'da ihracatçılarla bir araya geldi. İhracatın Finansmanı Buluşmaları ile firmaların ihtiyaç duydukları finansal çözümleri yakından tanımalarını ve bankalarla doğrudan iletişim kurmalarını sağlayan verimli bir ortam oluşturdu. İGE, 2026 yılında da ihracatçıların bankaları buluşturmaya devam edecek.

Ülkemizin ekonomik kalkınma stratejisi ve Ticaret Bakanlığı 2025 İhracat Eylem Planı doğrultusunda, ihracatçıların gelişen ve çeşitlenen finansman ihtiyaçlarını dikkate alan İGE; kamu desteği ve paydaşlarıyla oluşturduğu bu güçlü iş birliği sayesinde, 2026 yılında da Türkiye'nin ihracat potansiyelini desteklemeye ve ekonominin istikrarlı büyümesine katkı sunmaya kararlılıkla devam edecek.

İhracatın Finansmanı Buluşmaları ile firmaların ihtiyaç duydukları finansal çözümleri yakından tanımalarını ve bankalarla doğrudan iletişim kurmalarını sağlayan verimli bir ortam oluşturan İGE, 2026 yılında da ihracatçıların bankaları buluşturmaya devam edecek.



Rıdvan Salih
Sensed AI Kurucusu

Sensed AI

Yapı Sağlığı için Uydu Destekli Erken Uyarı Sistemi

Radar uydu görüntülerini ve yapay zekâyı bir araya getirerek binaların ve kritik altyapıların fiziksel davranışını milimetre hassasiyetinde takip eden Sensed AI, sorun görünür hâle gelmeden önce riskleri tespit ederek kullanıcıların proaktif karar almasını sağlıyor.

Sensed AI, nasıl bir boşluğu doldurmak üzerine kuruldu?

Sensed AI'nin hikâyesi, hem akademide hem de kurumlarda radar tabanlı uydu izleme ve yapay zekâ üzerine çalışırken gördüğümüz çok net bir boşluktan doğdu. Binaların ve kritik altyapıların fiziksel sağlığı, ancak bir şeyler “görünür biçimde bozulduğunda” fark ediliyordu. Oysa uydu verileri ve yapay zekâ ile bu riskler milimetre ölçeğinde ve yıllar öncesinden okunabiliyor. Biz de “yapıların fiziksel sağlığını izlemenin en sürdürülebilir yolu” vizyonu, bu araştırma birikimini herkesin erişebileceği bir ürüne dönüştürmek için Sensed AI'yi kurduk.

Bugün amacımız; mühendislik ve uzay teknolojilerini, ev sahiplerinden belediyelere, sigorta şirketlerinden bankalara kadar çok geniş bir kitle için sade, anlaşılır ve aksiyon alınabilir bilgilere dönüştürmek. Yani, sadece bilimsel bir teknolojiyi ticarileştirmek değil; “zarar olduktan sonra değil, zarar olmadan önce harekete geçme” kültürünü yaygınlaştırmak istiyoruz.

Kullanıcılarınıza hangi alanlarda ne gibi çözümler sağlıyorsunuz?

Ana dikeyimiz yapı sağlığı ve kritik altyapı izleme. HouseRadar platformumuzla binaların,

köprülerin, otoyolların, enerji ve iletişim hatlarının fiziksel davranışını uzaydan, milimetre hassasiyetinde takip ediyoruz. Sigorta şirketleri için portföydeki binaların dinamik risk skorlarını sunuyor, bankalara kredi teminatı olan gayrimenkuller için objektif yapısal risk verisi sağlıyoruz. Belediyeler ise mahalle ve bina bazında risk haritalarıyla kentsel dönüşüm ve afet yönetimi süreçlerini daha veri odaklı yürütebiliyor.

Avantaj tarafında üç başlık öne çıkıyor: Sahaya sensör kurmadan, tamamen uydu üzerinden geniş alanı izleyebilmemiz, 2015'e kadar giden arşiv sayesinde son 10 yıla dair hareket geçmişini çıkarabilmemiz ve sadece “deformasyon miktarını” değil, anomali tipini ve olası geleceğini de yapay zekâ ile yorumlamamız. Böylece kullanıcıya sadece harita değil, “bu binada risk artıyor mu, neden artıyor ve ne kadar acil?” sorularına cevap veren raporlar sunuyoruz.

HouseRadar'ın teknik sisteminin genel hatlarıyla açıklar mısınız? “Radar imaging” ve yapay zekâyı birleştirdiğiniz HouseRadar'da nasıl çözümler geliştirmeyi hedeflediniz?

HouseRadar'ın kalbinde, Interferometrik Sentetik Açıklıklı Radar teknolojisi var. Farklı zamanlarda çekilmiş radar uydu görüntü-

lerini bir araya getiriyor, sinyal değişimlerden zemin ve yapıların milimetre seviyesindeki hareketlerini hesaplıyoruz.

Bunun üzerine geliştirdiğimiz yapay zekâ modelleri, her bir yapı için yıllar içindeki değişimleri analiz ederek üç soruya cevap veriyor:

- Bu hareket normal mi, yoksa bir anomali mi?
- Anomali türü ne: yavaş oturma/deformasyon mu, ani kayma mı, sürekli titreşim mi?
- Bu trend gelecekte nereye evriliyor; risk artma eğiliminde mi, yoksa stabil mi?

Son adımda da, bu teknik çıktıları hem uzmanlar hem de son kullanıcılar için anlaşılır hâle getiren “Yapı Sağlığı Raporları” üretiyoruz: 0-100 arasında risk skoru, anomali sınıfı, mahalle/ilçe karşılaştırmaları ve son 10 yıllık hareket geçmişi tek ekranda görülebiliyor.

Yakın gelecekte kullanıma sunacağınız ürünler var mı?

Evet, yol haritamız oldukça yoğun. Kısaca şöyle özetleyebilirim:

- Deprem sonrası hızlı hasar analizi modülü: Depremden sonraki saatler içinde, şehir genelinde hasar olasılık haritaları üretebilen bir çözüm üzerinde çalışıyoruz. Amaç, arama-kurtarma ve hasar tespiti ekiplerine önceliklendirme desteği sağlamak.
- Bireysel kullanıcıya dönük HouseRadar uygulaması: Ev sahipleri ve alıcılar, sadece adres girerek binalarının risk skorlarını ve geçmiş hareketlerini görebilecekleri tek seferlik raporlar ve abonelik modellerine erişecek.
- Sigorta ve bankacılık için dinamik risk izleme API'si: Kurumsal müşterilerin, kendi sistemlerine entegre edebilecekleri ve portföy bazında sürekli risk güncellemesi alabilecekleri bir API katmanı hazırlıyoruz.

Sensed AI'nin kurulduğu günden bu yana geldiği noktayı nasıl tanımlarsınız?

Sensed AI, 2023'te bir AR-GE fikri olarak başladı ve bugün hem Türkiye'de hem Avrupa'da sahada kendini kanıtlamış, ödüller alan ve kurumsal iş birlikleri olan bir teknoloji girişimi konumuna geldi. İtalya, Almanya ve Romanya'da pilot projeler gerçekleştirdik, sisteminizin riskleri yıllar öncesinden okuyabildiğini gösterdik.

İTÜ Teknopark BigBang 2024'te yılın en iyi ikinci teknoloji girişimi seçildik, Emlak Konut Anahtar Fikirler Zirvesi'nde yılın en iyi emlak teknolojileri arasında yer aldık. TÜBİTAK KOBİ AR-GE desteği, Türk Telekom, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Kalekim, EnerjiSA, İş Bankası, ve Anadolu Sigorta ile yürüttüğümüz konsept doğrulamalar, teknolojinin hem bilimsel hem ticari olarak fayda üreten bir zemine oturmasını sağladı.

2025 ilk yarısı nasıl geçti?

2025 yılı bizim için “doğrulama ve ölçeklenmeye hazırlık” dönemi oldu. Farklı kurumlarla yaptığımız saha çalışmaları sayesinde hem algoritmalarımızı iyileştirdik hem de ürün-pazar uyumunu netleştirdik. Kullanıcı anketleriyle (Türkiye, Almanya, İtalya ve ABD'den katılımcılarla) bireysel ve profesyonel kullanıcıların beklenti ve ödeme isteğini detaylı analiz ettik.

Yılın kalanında hedefimiz: Türkiye'de kapsadığımız şehir sayısını artırmak ve bireysel kullanıcıya açık HouseRadar ürününü sınırlı şehirlerde pilot olarak devreye almak.

Orta-uzun vadede ise Türkiye ve AB'de en az 28 şehirde aktif olarak çalışan, sigorta ve bankacılıkta “altyapı sağlık verisi” denince akla gelen ilk referans platformlardan biri olmayı ve yapısal izleme alanında küresel ölçekte bir oyuncu haline gelmeyi hedefliyoruz.



"Girişim Evi, Küresel Ölçekte Değer Üretmeye İmkân Tanıyor"

TİM-TEB Girişim Evi, bizim gibi teknoloji odaklı ama aynı zamanda küresel ölçekte büyümek isteyen girişimler için çok önemli bir rol oynuyor. Özellikle ihracat potansiyeli olan bir derin teknoloji ürünü geliştirdiğinizde, sadece teknik mentörlük değil; doğru müşteri, doğru ülke ve finansman kanallarına erişim de hayati. Program, bu üç alanı da aynı çatı altında birleştiren nadir platformlardan biri.

Mentor ağından kurumsal bağlantılara, yatırımcı görüşmelerinden eğitim programlarına kadar her destek, Sensed AI'nin sadece “iyi bir teknoloji” olmaktan çıkıp, “küresel ölçekte değer üreten bir şirket” olma yolculuğunu hızlandırıyor. Biz de bu ekosistemin bir parçası olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.



İlayda Apay
Montek Teknoloji
Kurucusu

Montek Teknoloji Kaynakları Tüketmeden Üretmeyi Mümkün Kılıyor

Tarımsal atıkları yüksek katma değerli aktif karbon ve karbon temelli ürünlere dönüştürerek hem çevresel sürdürülebilirliği hem de ileri malzeme teknolojilerini aynı potada buluşturan Montek Teknoloji, çevre dostu yaklaşımı ve AR-GE odaklı üretimiyle sağlık, enerji ve çevre teknolojilerine yeni bir boyut kazandırıyor.

Aktif karbon teknolojisiyle sanayinin fosil yakıtlara olan bağımlılığını azaltan Montek'in kuruluş hikâyesini paylaşır mısınız?

Montek Teknoloji, tarımsal atıkları ileri dönüşüm yöntemleriyle aktif karbon ham maddesine ve karbon temelli ürünlere dönüştürerek sanayinin fosil kaynaklara bağımlılığını azaltma hedefiyle kuruldu. Türkiye'de her yıl tonlarca tarımsal atığın yakılarak veya atıl bırakılarak yok olduğunu, oysa bu atıkların doğru teknolojiyle işlenmesi hâlinde yüksek katma değerli ürünlere dönüşebileceğini gördük. Bu farkındalık, çevresel sürdürülebilirliği ekonomik değerle birleştiren bir üretim modeli geliştirme motivasyonumuzu oluşturdu.

Son dönemde Ordu'da belediye öncülüğünde kurulan aktif karbon tesisi, bu alanın stratejik öneminin ülke genelinde de fark edilmeye başladığını gösteriyor. Ancak biz, bu fikri yalnızca üretimle sınırlı görmüyoruz. Bizim yaklaşımımız; yüksek saflıkta, kontrollü gözenek yapısına sahip aktif karbonu, ileri malzeme teknolojilerinde ve diğer uygulamalarında kullanılabilecek şekilde AR-GE tabanlı olarak geliştirmek. Bu doğrultuda aktif karbon temelli sağlık sektörüne geliştirdiğimiz projemiz ile sağlık alanında

iki ödül kazandık. Şimdi ise daha niş bir alan üzerinde çalışarak bu malzemeyi teknolojilerde dönüştürücü bir unsur hâline getirmeyi hedefliyoruz.

Aktif karbon teknolojisiyle sektörlere hangi çözümleri sunuyorsunuz?

Aktif karbon, yüksek gözenekliliği ve geniş yüzey alanı sayesinde birçok sektörde kritik bir malzeme olarak kullanılıyor. En temel avantajı, kirleticileri tutma ve filtreleme kapasitesinin olağanüstü yüksek olması. Bu özellik, onu hem çevresel arıtım süreçlerinde hem de ileri teknoloji uygulamalarında vazgeçilmez kılıyor. Sanayide gaz ve su arıtımı, kimyasal üretim, enerji depolama sistemleri ve kataliz taşıyıcısı olarak; sağlıkta ise ilaç salınımı, detoksifikasyon ve yara iyileştirme gibi alanlarda kullanılıyor. Kozmetik sektöründe cilt arındırıcı formülasyonlarda, gıda endüstrisinde ise safsızlık giderici ajan olarak yer alıyor.

Biz, aktif karbonu yalnızca klasik filtrasyon ürünü olarak değil yeni nesil yüksek performanslı malzeme olarak konumlandırıyoruz. Bu sayede ürünlerimiz hem çevreye duyarlı hem de yüksek teknoloji sektörlerinin beklentilerini karşılayacak nitelikte. Ayrıca

teknoloji odaklı çalışmalarımız ile bu ham maddeyi biyomedikal, sensör ve enerji teknolojileri alanlarına da taşımayı hedefliyoruz.

Ürünlerinizi sektör bazlı özelleştirirken nasıl bir mühendislik süreci yürütüyorsunuz?

Üretim sürecimizde, önce hangi sektörün hangi özelliğe ihtiyaç duyduğunu belirliyoruz. Örneğin; kozmetikte daha pürüzsüz, saf yapılar tercih edilirken enerji depolama ya da filtreleme uygulamalarında daha gözenekli ve yüksek yüzey alanına sahip yapılara odaklanıyoruz. Bu doğrultuda üretim koşullarını sıcaklık ve aktivasyon oranlarını her bir kullanım alanına göre uyarlıyoruz. Kısacası bizde her ürün amacına göre tasarlanıyor. Bu yaklaşım sayesinde farklı sektörlerin ihtiyaçlarına en uygun, yüksek performanslı ve çevre dostu aktif karbon ham maddeleri geliştiriyoruz.

Üretim hattınızda, “düşük enerjiyle yüksek verimlilik” sağlamak için hangi teknolojileri veya yenilikçi yöntemleri kullanıyorsunuz?

Üretim hattımızı kurarken en önemli önceliğimiz süreci hem enerji açısından verimli hem de sürdürülebilir kılmaktı. Bu nedenle yüksek enerji gerektiren klasik yöntemleri doğrudan uygulamak yerine kendi üretim koşullarımıza uygun şekilde sadeleştirilmiş ve optimize edilmiş bir sistem tasarladık. Kullandığımız fırında ısı kayıpları azaltmak için izolasyonu güçlendirdik, işlem sürelerini kademeli olarak optimize ettik. Böylece aynı gözenek yapısına daha kısa sürede ulaşabiliyoruz. Ayrıca her üretim sonrası çıkan ısı ve gazı yeniden değerlendirmek için geri kazanım sistemleri üzerine de çalışıyoruz. Tabii bu süreçler daha yüksek kapasiteli üretim hatları içi önemi büyük noktalar. Kapasitemizi yükselttiğimizde hayata

geçirmeye hazır hâle geliyoruz. Laboratuvar ölçeğinde başlayan bu iyileştirmeleri, pilot üretim hattımıza taşıyarak “daha düşük enerjiyle daha verimli aktivasyon” hedefimize adım adım yaklaşıyoruz.

Üretim süreçlerinde karbonsuzlaşma, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile giderek önem kazanıyor ve 2026'da etkileri daha da artacak. Sizce bu süreç, aktif karbon teknolojisine yönelik ilgiyi Türkiye ve globalde nasıl şekillendirecek? Avrupa Yeşil Mutabakatıyla birlikte sanayi üretiminde karbon-suzlaşma artık sadece bir çevre hedefi değil aynı zamanda bir ticaret zorunluluğu hâline geldi. Karbon sınır vergilerinin devreye girmesiyle hem Türkiye'de hem de global pazarda düşük karbon ayak izine sahip ham maddelere olan talep hızla artacak. Bu süreç aktif karbon teknolojisine olan ilgiyi iki yönde büyütecek. Birincisi, sanayiler artık klasik fosil bazlı ham maddeleri kullanmak yerine yenilenebilir kaynaklardan üretilmiş karbon malzemelere yönelecek. İkincisi ise karbon tutma ve filtrasyon kapasitesi yüksek malzemeler sürdürülebilir üretim zincirlerinin kilit bileşeni hâline gelecek. Açıkçası ekip olarak bu dönüşümü büyük bir fırsat olarak görüyoruz çünkü biz hâlihazırda tarımsal atıkları dönüştürerek karbon-nötr bir üretim modeli kurduk. Yani bizim için karbonsuzlaşma yeni bir hedef değil zaten kuruluş motivasyonumuzun bir parçası. Önümüzdeki dönemde Türkiye'deki üreticilerin de Avrupa ile ticaretini sürdürebilmesi için bu tür sürdürülebilir ham maddelere yönelmesi kaçınılmaz olacak. Biz de bu geçişte, yerli kaynaklardan üretilmiş çevreci aktif karbon ham maddesi ve geliştirilmiş ürünleriyle hem ülke sanayisine hem de global pazara alternatif bir çözüm sunmayı hedefliyoruz.



HEDEF VE BAŞARILAR

Montek'in kuruluşundan bu yana geçen süreçte en büyük kazanımımız fikirden ürüne giden yolu somutlaştırmak oldu. 2025 bizim için, yıllardır üzerinde çalıştığımız fikri gerçek bir üretim modeline dönüştürerek AR-GE'den sahaya geçtiğimiz bir yıl oldu. Bu yıl hem aktif karbon üretimini başarıyla gerçekleştirdik hem de sağlık alanında geliştirdiğimiz proje ile iki ödül kazandık. Aynı zamanda karbon temelli ürünlerimizin AR-GE çalışmalarıyla yeni bir teknoloji hattının temellerini attık.

2026 yılı için hedefimiz, yeni yatırımlar olarak bu iki eksen (aktif karbon üretimi ve ileri malzeme teknolojileri) başarıyla bir araya getirmek ve Montek'i Türkiye'de sürdürülebilir karbon bazlı malzeme geliştiren öncü bir merkez hâline dönüştürmek. Bu doğrultuda üretim kapasitemizi artırmayı, ulusal ve uluslararası iş birliklerini genişletmeyi ve yeni prototipleri pazara sunmayı planlıyoruz.

Sanayi Gündemi



En güçlü iyileşme, son dört ayda ilk kez büyüme gösteren elektrik ve elektronik ürünler sektöründe izlenirken istihdamın genişlediği sektör sayısı son 1,5 yılın zirvesine ulaştı.

İmalat PMI Kasım Ayında 48'e Yükselerek Toparlanma Sinyali Verdi

Ekonomik büyümenin öncü göstergesi olan imalat sanayi performansında en hızlı ve güvenilir referans kabul edilen İSO Türkiye İmalat PMI anketinin Kasım 2025 sonuçları, sektördeki daralmanın hız kestiğini ortaya koydu. Manşet veriye paralel olarak, imalat üretimindeki gerileme kasım ayında son dokuz ayın en düşük hızında kaydedildi. Firmalar yeni

siparişlerdeki düşüşe bağlı olarak üretim hacimlerini azaltmaya devam etse de talepteki zayıflık nedeniyle yavaşlayan siparişler, ağustos ayından bu yana en ılımlı seviyede gerçekleşti. Bununla birlikte yeni ihracat siparişlerinde daralma belirginleşirken bazı firmalar uluslararası alanda rekabetçi fiyatlama koşullarının zorluğuna dikkat çekti.

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI anket verileri hakkında değerlendirmede bulunan

S&P Global Market Intelligence Ekonomi Direktörü Andrew Harker, endeks sonuçlarını şu şekilde yorumladı: "Enflasyonist baskıların hafiflemesi, kasım ayında Türk imalat sektörüne olumlu yansıdı. Girdi maliyetleri ve satış fiyatları 2025'in başından bu yana en düşük oranlarda arttı. Bu gelişme, üretim, yeni siparişler ve istihdam gibi önemli alt kalemlerde daralmanın hız kesmesi ile aynı döneme denk geldi. Özellikle istihdamda düşüş durma noktasına yaklaştı. Veriler, yılın sonu yaklaşırken imalat sektörünün toparlanabileceği yönünde umut veriyor."

Enflasyonist Baskılar Hafifledi

Fiyat üzerinden rekabet etme çabaları, kasım ayında imalatçıların satış fiyatlarını oldukça düşük bir oranda artırmalarıyla sonuçlandı ve böylece enflasyon yılın başından bu yana en hafif düzeyde gerçekleşti. Girdi maliyetlerindeki artışın yavaşlaması, firmaların nihai ürün fiyatları enflasyonunu sınırlama çabalarını destekledi.

Girdi fiyatlarında artış yaklaşık olarak son bir yılın en düşük hızında ölçülürken, artış bildiren anket katılımcıları bu durumu genellikle ham madde maliyetlerindeki yükselişe bağladı. Üretim ve yeni siparişlerdeki yavaşlamalara paralel olarak, istihdamdaki daralma kasım ayında ılımlı düzeyde kalarak Mart ayından bu yana en düşük oranda kaydedildi. Firmalar satın alma faaliyetlerini belirgin bir şekilde azaltırken hem girdi hem de nihai ürün stoklarında düşüş hızlandı.

Üç Sektör Yeniden Büyümeye Geçti

İstanbul Sanayi Odası Türkiye Sektörel PMI Kasım 2025 raporu da iyileşme yönünde bazı sinyaller verdi. Üretimini artırabilen hiçbir sektörün olmadığı ekim ayının ardından, kasım ayında üç sektör yeniden büyümeye geçti. En güçlü iyileşme, son dört ayda ilk kez büyüme gösteren elektrik ve elektronik ürünler sektöründe izlendi. Metalik olmayan

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI), kasım ayında eşik değer olan 50,0'nin altında kalmaya devam etse de faaliyet koşullarında şubat ayından bu yana gözlenen en ılımlı bozulmaya işaret etti.

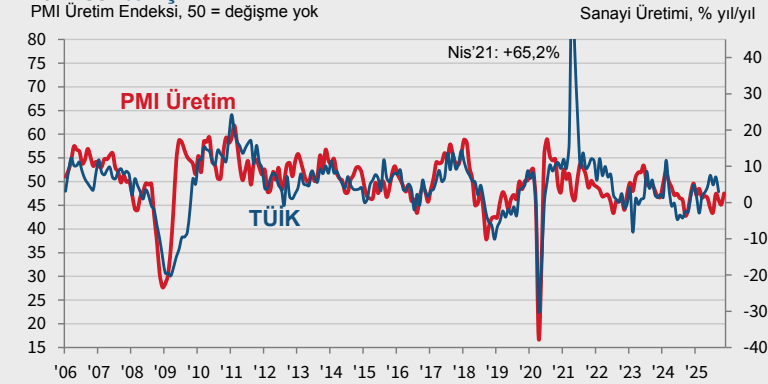
mineral ürünler ile ağaç ve kâğıt ürünleri de üretim hacmini artırırken, en keskin daralma tekstil sektöründe gerçekleşti. Üretimdeki gelişmelere paralel şekilde, kasımda yeni siparişlerin arttığı sektör sayısı üç olurken, bu alanda yine elektrikli ve elektronik ürünler sektörü başı çekti. Söz konusu sektörün yeni siparişleri Ocak 2023'ten bu yana en yüksek oranda arttı.

Yeni siparişlerde en keskin yavaşlama, zorlu talep koşullarıyla karşılaşmaya devam eden tekstil ürünlerinde yaşandı. Tekstil firmaları yeni ihracat siparişlerinde de zorlanırken, diğer sektörler arasında iyileşme kaydedenler olduğu gözlemlendi. Yurt dışından alınan yeni siparişlerde en hızlı artış ağaç ve kâğıt ürünlerinde gerçekleşti. Kasım ayında firmalar maliyet enflasyonundaki yavaşlamadan destek alırken on sektörün tamamında girdi fiyatları ekim ayına göre daha sınırlı artış gösterdi. Anket kapsamında izlenen on sektörün yarısı kasım ayında çalışan sayılarını artırdı ve böylece istihdamın genişlediği sektör sayısı son bir buçuk yılın zirvesine çıktı.

TÜRKİYE PMI İMALAT SANAYİ RAPORU (KASIM 2025)

Tarihsel bakış:

PMI Üretim Endeksi, 50 = değişme yok



Ekim 2025

Tarım Bülteni



SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Ekim 2024	Ekim 2025	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.034.016	1.093.928	5,8
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	688.996	732.440	6,3
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	366.778	382.140	4,2
Yaş Meyve ve Sebze	289.013	334.816	15,8
Meyve Sebze Mamulleri	277.337	232.362	-16,2
Fındık ve Mamulleri	320.182	205.097	-35,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	234.467	191.840	-18,2
Tütün	91.097	82.104	-9,9
Zeytin ve Zeytinyağı	60.639	35.508	-41,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	10.953	12.547	14,6

Dünyadan Tarım Haberleri

AB, Ormansızlaşma Yasasını Gecikmeden Uygulamaya Alıyor

Avrupa Komisyonu, geçtiğimiz ay açıkladığı ormansızlaşma karşıtı yasayı bir yıl erteleme planından vazgeçti. Bunun yerine, firmaların yükünü azaltacak bazı uygulama kolaylıkları getirmeyi önerdi. EU Deforestation-free Regulation (EUDR), 2023 yılında kabul edildi ve kahve, kakao, sığır eti ile palm yağı gibi ürünlerin ormansızlaştırılmış arazilerden Avrupa Birliği'ne (AB) ithalatını önlemeyi hedefliyor. Yasanın yürürlüğe girişi, firmalara uyum süreci tanımak amacıyla geçen yıl 12 ay ertelenmişti.

Yeni plan kapsamında yasa, 30 Aralık 2025 tarihinde planlandığı şekilde yürürlüğe girecek. Mikro ve küçük işletmelere uyum için ek bir yıl süre tanınacak. Ayrıca firmalar, 30 Haziran 2026'ya kadar altı aylık bir geçiş sürecinden yararlanabilecek. Yalnızca ürünü AB pazarına ilk kez arz eden şirketin özen yükümlülüğü beyanı sunması gerekecek. Bu değişikliklerle bürokratik işlemlerin ve BT sistemi üzerindeki yükün hafifletilmesi amaçlanıyor.

ABD Soya Fasulyesi Üreticileri Zorda

Bu yılın hasat döneminde ABD'li soya fasulyesi üreticileri, en büyük alıcıları olan Çin'in ithalatı durdurma kararı nedeniyle ciddi bir krizle karşı karşıya. Pekin yönetimi, mart ayında ABD tarım ürünlerine misilleme tarifeleri getirdi ve bu adım, hasat başlamadan Çinli alıcıların ABD soya fasulyesinden çekilmesine yol açtı. Geçen yıl Çin, ABD'nin toplam soya üretiminin yüzde 20'sinden fazlasını, yaklaşık 13 milyar dolar değerinde ithal etmişti. Bu sezon ise tek bir sevkiyat dahi yapılmadı. Pekin'in bu hamlesi, eski Başkan Donald Trump ile Xi Jinping arasındaki

ticaret müzakerelerinde Çin'e müzakere gücü kazandırıyor.

ABD'li üreticiler, Çin'in ithalatı Brezilya ve Arjantin'e kaydırmasının uzun vadeli bir pazar kaybına yol açmasından endişeli. Hasat edilen büyük miktarda soya silo ve depolarda birikiyor, bazı yükler Meksika ve Bangladeş gibi daha küçük pazarlara yönlendiriliyor; ancak bu ülkeler Çin'in yerini dolduramıyor. Fiyatlar çöküş seviyesinde olmasa da üreticilerin rahat kâr elde etmesine yetecek düzeyde değil. Ayrıca yüksek ekipman maliyetleri ve enflasyon, durumu daha da zorlaştırıyor. Birçok çiftçi, pazar kaybının kalıcı olabileceğini düşünüyor.

Meksika, ABD'ye Sığır İhracatını Yeniden Başlatmak İstiyor

Meksika Tarım Bakanı Julio Berdegue, gelecek hafta Washington, D.C.'de ABD'li mevkidaşı Brooke Rollins ile bir araya gelerek ABD'ye sığır ihracatının yeniden başlatılması için görüşmelerde bulunacak. Sınır, ülkede yayılan screwworm (vida kurdu) salgını nedeniyle Mayıs ayından bu yana kapalı tutuluyor. Salgın, geçen yılın sonlarından itibaren Orta Amerika'dan kuzeye doğru yayılıp Meksika'ya ulaştı ve iki ülke arasındaki tarım ticaretinde tansiyonu yükseltti. Meksika, son haftalarda Nuevo León eyaletinde ilk vakaları doğruladı ancak salgının kontrol altına alındığını duyurdu. Öte yandan, Brooke Rollins, Meksika'nın salgına yönelik müdahalesini yetersiz bulduğunu kamuoyuna açıkladı.

Mısır ve Soya Fasulyesi Görüşmelerinin Merkezinde

Hindistan, ABD'ye yaptığı ihracatta yüzde 50'ye varan yüksek tarifelerle karşı karşıya. ABD

tarafı bu oranı yüzde 15-16'ya düşürmeyi değerlendirse de anlaşmanın tarım ve enerji sektörlerindeki tavizlere bağlı olacağı belirtiliyor. Görüşmelerin merkezinde mısır ve soya fasulyesi yer alıyor. ABD, özellikle etanol üretiminde kullanılmak üzere Hindistan'a mısır satmak istiyor. Ancak Hindistan'ın mevzuatı, ithal tahıllardan etanol üretimine ve genetiği değiştirilmiş (GDO'lu) ürünlere izin vermiyor. ABD ise ithal mısırın sadece benzinle harmanlama amaçlı kullanılacağını savunuyor.

AB, Bitki Bazlı Ürünlerde “Burger” Gibi Etiketlere Yasak Getirdi

Avrupa Parlamentosu, 8 Ekim 2025'te aldığı kararla bitki bazlı ve laboratuvar ortamında üretilen gıda ürünlerinin “burger”, “sisis” ve “biftek” gibi etle ilişkilendirilen isimleri kullanmasını yasakladı. Karar, özellikle alternatif protein sektörü, bitkisel üreticiler ve gıda tedarik zinciri açısından önemli sonuçlar doğuruyor. Et üreticileri bu adımı kendi ürünlerinin korunması açısından desteklerken çevreci gruplar bunun bitkisel protein tüketiminin yaygınlaşmasını zorlaştıracağı görüşünde. Uzmanlara göre bu tür bir etiketleme yasağı, özellikle bitki bazlı gıda sektöründe pazarlama ve satış süreçlerini doğrudan etkileyebilir.

Aynı oturumda kabul edilen bir diğer düzenleme ise tarım sektöründeki bürokratik yüklerin azaltılmasına yönelikti. Çevre örgütleri bu adımın tarım alanlarında çevresel standartların zayıflamasına yol açabileceği uyarısında bulunuyor. Her iki düzenleme de, tarım üreticileri ve gıda sektöründe faaliyet gösteren firmalar açısından yeni bir uyum süreci anlamına geliyor.



İhracatın Finansmanına Yönelik Yeni Destek Mekanizmaları Yürürlüğe Girdi

Yürürlüğe giren destek programıyla birlikte; Türk Eximbank alıcı kredilerinde orta ve uzun vadenin yanı sıra akreditifli işlemler gibi kısa vadeli kredilerin de rekabetçi faiz oranlarıyla kullanılması desteklenecek.

Resmî Gazete’de, 8 Kasım 2025 tarihinde yer alan İhracat Destekleri Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak ve küresel pazarlarda rekabet güçlerini artırmak amacıyla geniş kapsamlı alıcı kredileri destek programı başlatıldı.

Yürürlüğe giren destek programıyla Türk Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredileri kapsamında orta ve uzun vadeli kredilerin yanında akreditifli işlemler gibi kısa vadeli alıcı kredileri de

rekabetçi faiz oranlarıyla kullanılması için desteklenecek, yurt dışında üstlenilen müteahhitlik projeleri kapsamında ihraç edilen yatırım malları için de faiz desteği aynı şekilde uygulanacak.

Karar kapsamında kullanılan alıcı kredilerinin geri ödenmemesi durumunda Türk Eximbank üzerinde kalan risk yüzde 25 oranında ve yıllık toplam en fazla 1 milyar liraya kadar desteklenecek. Ayrıca bu destekler ihracatçılara en az üç şirketin kurduğu ihracat konsorsiyumlarına yönelik destekler genişletilerek yurt

dışı birim kiralama, kurulum ve depolama giderleri karşılanacak; konsorsiyumlar her hedef pazar için beş yıl desteklenecek.

TARIMSAL ÜRETİME DAİR HAZİNE KÂR PAYI DESTEKLİ YATIRIM VE İŞLETME FİNANSMANI KULLANDIRILMASINA İLİŞKİN KARAR

30 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Ziraat Katılım Bankası AŞ Tarafından Tarımsal Üretime Dair Hazine Kâr Payı Destekli Yatırım ve İşletme Finansmanı Kullanılmasına İlişkin Karar ile tarımsal üretim açısından kritik önemdeki hazine destekli finansman ve kredi desteğinde yeni bir karar alındı.

24 Ekim 2025 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Hazine faiz destekli tarımsal kredilerde uygulanan sübvansiyon oranları yaklaşık yüzde 50 oranında azaltılmış, kredi üst limitlerinde ise herhangi bir değişiklik yapılmamıştı. Yeni Kararla, kredi üst limitleri korunurken sübvansiyonlu tarımsal kredilerde faiz indirimi oranlarının yeniden önceki düzeylerde uygulanmasına karar verildi.

Bunula birlikte, Ziraat Katılım ve T.C. Ziraat Bankası tarafından kullanılan desteklerin süresi 31 Aralık 2026’ya kadar uzatıldı. Tarımsal üretime yönelik desteklerin uygulama süresi bir yıl daha uzatılmış oldu.

MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER YENİDEN DÜZENLENDİ

30 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Maden Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile madencilik sektöründe yatırım teminatı ve devlet hakkı oranları yeniden belirlendi.

Buna göre yatırım (rehabilitasyon) teminatı yüzde 70’e çıkarılırken devlet hakkı oranı bir buçuk

kat artırılarak işletme ruhsat bedelinin yüzde 50 fazlası olarak uygulanacak. Önceki düzenlemede bu oran ruhsat bedeline eşitti.

Kamu dışı ruhsat sahiplerinin, süre uzatımı alabilmek için beyan ettikleri üretimin en az yüzde 15’ini gerçekleştirmeleri zorunlu hâle getirildi. Aksi durumda ruhsat süresi uzatılmayacak; yatırım programının iki yıl üst üste yüzde 50’nin altında kalması hâlinde teminat gelir kaydedilerek ruhsat iptal edilecek. Ayrıca bazı I., II., III. ve V. Grup maden sahalarının ihale yoluyla ruhsatlandırılması kararlaştırıldı.

2026 YILI CUMHURBAŞKANLIĞI YILLIK PROGRAMI YAYIMLANDI

30 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 2026 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programının Onaylanması Hakkında Karar ile temel ekonomik büyüklükler ve hedefler belirlendi. Buna göre büyüme için bu yıl gerçekleşme tahmini yüzde 3,3 olurken ekonominin 2026’da yüzde 3,8 büyüyeceği öngörüldü.

Programa göre işsizlik oranının yıl sonunda yüzde 8,6 olması beklenirken gelecek yıl sonu hedefi yüzde 8,4 olarak kayıtlara geçti. İhracatın, 2025 sonunda 273,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği, gelecek yıl 282 milyar dolara yükseleceği öngörüldü.

KAZAKİSTAN TENGESİ TCMB’NİN ALIM SATIMA KONU OLAN DÖVİZ LİSTESİNE EKLENDİ

31 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile Hazine ve Maliye Bakanlığının 2008-32/34 Sayılı Tebliğine İlişkin I-M Sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesi’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge ile



24 Ekim 2025 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Hazine faiz destekli tarımsal kredilerdeki kredi üst limitleri korunurken sübvansiyonlu tarımsal kredilerde faiz indirimi oranlarının yeniden önceki düzeylerde uygulanmasına karar verildi.

Kazakistan Tengesi (KZT), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından alım satım konusu yapılan dövizler listesine eklendi.

TCMB YÜZDE 3 ORANINDA UYGULANAN DÖVİZ DÖNÜŞÜM DESTEĞİNİN SÜRESİNİ UZATTI

1-3 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Firmaların Yurt Dışı Kaynaklı Dövizlerinin Türk Lirasına Dönüşümünün Desteklenmesi Hakkında Tebliğ’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile yüzde 3 oranında uygulanan döviz dönüşüm desteğinin süresi 31 Ekim 2025’ten 30 Nisan 2026’ya kadar uzatıldı.

DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI SİSTEMİNDE KAPSAM GENİŞLETİLDİ

4 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sisteminin Tarife ve Talimatları İle Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ’de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ ile küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) yönelik

Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminde kapsam genişletildi. Yeni tebliğle, sigortadan yararlanabilmek için yıllık ciro sınırı 500 milyon TL’den 1 milyar TL’ye yükseltildi. Ayrıca vadeye göre prim katsayıları ve vadeli satışlara ilişkin azami teminat tutarlarını belirleyen tablolar da güncellendi.

HAYVANCILIK DESTEKLEMELERİNİN UYGULANMASINDA DÜZENLEMeye GİDİLDİ

4 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Hayvancılık Desteklemeleri Uygulama Tebliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile Türkiye’de hayvancılığın geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla verilen desteklemelerin uygulama esaslarında çeşitli değişiklikler yapıldı.

Buna göre, aile işletmesi desteğinde destek kapsamındaki buzağı veya malak sayısı 10 başla sınırlandırıldı. Hastalıktan ari işletmelerde doğan dişi buzağı ve malaklara ilave destek verilecek; sertifikası askıda olan işletmeler

belirlenen tarihe kadar yenileme yaparsa bu destekten yararlanabilecek.

Destek ödemeleri iki dönemden üç döneme çıkarıldı. Üç dönemde de şartları sağlayamayan kuzu ve oğlak yetiştiricileri, daha sonra şartları sağlasa da destek alamayacak. AB onaylı süt çiftliği sertifikası yenilenen işletmeler ilave destekten faydalanabilecek. Başvurular kasım ayında yapılacak ve aynı ildeki tüm işletmeler için tek başvuru yeterli olacak.

Kuzu ve oğlak desteğinde kuzu sayısı anaç koyun sayısının 1,5 katını, kadın ve genç yetiştiriciler için ilave destek oranı ise yüzde 55’i geçemeyecek. Hayvan ve sürü sağlığı desteği, Tarım ve Orman Bakanlığınca belirlenen veteriner biyolojik ürün ve tanımlama araçlarını uygulatan, TÜRKVET’e kayıtlı işletmelere yılda dört dönem hâlinde ödenecek. Laboratuvar kontrolleri Bakanlık tarafından yapılacak.

KONSİNYE İHRACAT VE HIZLI KARGO GÜMRÜK İŞLEMLERİNDE YENİ DÜZENLEMELER YÜRÜRLÜKTE

6 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Posta ve Hızlı Kargo Yoluyla Taşınan Eşyanın Gümrük İşlemlerine İlişkin Tebliğ’de Değişiklik Yapılmasına

Hububat ve bakliyat ithalatında tarife kontenjanı uygulanması hakkındaki yeni karara göre arpa ve mısır ithalatında tarife kontenjanları 700 bin tondan 1 milyon tona çıkarıldı.



Dair Tebliğ (Seri No: 4) ile posta yoluyla gelen eşyanın beyanında 6’lı GTİP (tarife alt pozisyonu) bilgisi zorunlu hale getirildi.

Tebliğ ile hava yolu ile hızlı kargo taşımacılığına konu eşyanın gümrük işlemleri havalimanı gümrük müdürlüklerinden gerçekleştirilecek. Kara yolu le taşınan hızlı kargolarda ise yetkili gümrük müdürlükleri Gümrükler Genel Müdürlüğü tarafından belirlenecek.

TRAŞ VE SAÇ KESME MAKİNALARININ İTHALATINDA GÖZETİM UYGULANACAK

6 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ ile traş ve saç kesme makinalarının ithalatında gözetim uygulanmasına karar verildi. Buna göre söz konusu makinelerin ithalatında birim gümrük kıymeti, adet başına 10,5 dolar olacak.

ÇİĞ İNEK SÜTÜNÜN SINIFLANDIRMASINDA DEĞİŞİKLİK YAPILDI

6 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Çiğ İnek Sütünün Sınıflandırılmasına İlişkin Tebliğ’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile süt sınıflandırma kriterlerinde teknik değişiklik

yapıldı. Buna göre C sınıfı sütün protein değeri 2,9 ile 3 arasında, yağ değeri ise 2,9 ile 3,2 arasında olacak.

SENTETİK VE SUNİ KUMAŞLARDA BAZI AB ÜLKELERİ MENŞELİ FİRMALARA DAMPİNG MUAFİYETİ

7 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile İtalya, Hollanda, Avusturya ve Portekiz menşeli/ çıkışlı 54.07 GTP kapsamındaki sentetik filament iplikten dokunmuş (giyim için olan) mensucat ile İtalya, Avusturya ve Portekiz menşeli/ çıkışlı 55.13, 55.14, 55.15 ve 55.16 GTP kapsamındaki sentetik veya suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat ithalatına yönelik dampainge karşı vergi uygulamasından bazı firmalar muaf tutuldu.

ARPA VE MISIR İTHALATINDA TARİFE KONTENJANLARI 1 MİLYON TON OLARAK YENİDEN BELİRLENDİ

8 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Hububat ve Bakliyat İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Kararda Değişiklik

Maden Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile yatırım (rehabilitasyon) teminatı yüzde 70’e çıkarılırken devlet hakkı oranı bir buçuk kat artırılarak işletme ruhsat bedelinin yüzde 50 fazlası olarak uygulanacak.

Yapılmasına Dair Karar ile Arpa ve mısır ithalatında tarife kontenjanları düzenlendi. Buna göre, arpa ve mısır ithalatında tarife kontenjanları 700 bin tondan 1 milyon tona çıkarıldı.

BAZI ÜLKELERDEN POLİSTİREN İTHALATINDA DAMPİNG ÖNLEMİ UYGULANACAK

12 Kasım 2025 tarihli Resmi Gazete’de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin, Çin Tayvanı, Hindistan, Güney Kore, Rusya ve Tayland menşeli polistiren ürünlerine yönelik damping soruşturması tamamlanarak sonuçlar yayımlandı.

Soruşturma neticesinde ürünlerin dampingli ithalatının yerli üretime zarar verdiği tespit edilerek, bu ürünlerde dampainge karşı kesin önlem uygulanmasına karar verildi.

Uygulama kapsamında ülkelere göre yüzde 3,5 ile yüzde 25,5 arasında değişen oranlarda vergi uygulanacak. Önlemler beş yıl süreyle yürürlükte kalacak, gerek görülmesi halinde gözden geçirme süreciyle uzatılabilecek.



Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödüllendirildi

2024 yılında küresel hizmet ihracatındaki payını yüzde 1,32'ye yükselten Türk hizmet sektörüne en büyük katkıyı sağlayan firmalar, HİB'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen törenle ödüllendirdi.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “Mal ve hizmet ihracatını bir bütünün ayrılmaz parçaları olarak görüyoruz. İkisinin de beklentileri ve sorunları ortak. Dolayısıyla birçok sorunda ortaklaşıyor, ortak sorunlara birlikte çözüm arıyoruz.”



Geçen yıl 115 milyar doları aşan ihracatıyla dünya hizmet ihracatından yüzde 1,32 pay alan Türkiye hizmet sektörü, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) ev sahipliğinde, TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda düzenlenen törenle ödüllendirildi. Törene Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, HİB Başkanı Şekib Avdagiç ile HİB üyeleri katıldı.

“YIL SONUNDA TARİHİMİZİN EN YÜKSEK HİZMET İHRACATINA ULAŞACAĞIZ”

Törenin açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, “Yılın ilk dokuz ayında hizmet ihracatımız 91,9 milyar dolara, hizmet ticareti fazlamız ise 48,8 milyar dolara ulaştı.

Yıllıklandırılmış bazda hizmet ihracatımıza baktığımızda, Ocak-Ekim dönemi toplam hizmet ihracatımızın 121,6 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Böylece, yalnızca 2025 yılı için hedeflediğimiz 121 milyar doları yıllıklandırılmış bazda yılın ilk dokuz ayında aşmış olmuyor, ayrıca geçen yılın aynı dönemine göre 3,8 milyar dolarlık hizmet ihracatı artışına ulaşmış oluyoruz. Yıl sonuna kadar, hizmet ihracatımızda önceki yıllara göre artışın devam edeceğine, tarihimizin en yüksek hizmet ihracatı rakamına ulaşacağımıza inanıyorum.”

Bakan Bolat, mal ve hizmetler ihracatında 390 milyar dolarlık hedefi aşacaklarını belirterek, hizmetler sektörünün gayri safi milli hasılda ve istihdamda çok önemli yeri olduğunu kaydetti.

Bolat, “Hizmetler sektörünün bizim açımızdan öneminin bir tanesi sağladığı çok büyük ve milyonlarca istihdam. İkincisi bu yıl 121 milyar doları aşacak bir döviz geliri. Üçüncüsü de Türkiye'mize yaklaşık 62 milyar dolar net dış ticaret fazla sağlaması.” açıklamasında bulundu.

“HİZMETLER TİCARETİNDE FAZLA SAĞLAYAN 5'İNCİ ÜLKEYİZ”

Ticaret Bakanı Bolat, küresel hizmet ihracatında yaşanan hızlı artıştan bahsederek, Türkiye'nin de bu artıştan pay aldığını, COVID-19 döneminde 39 milyar dolara kadar düşen hizmetler ihracatının 2024'te 117 milyar dolara yükseldiğini söyledi. Türkiye'nin hizmetler sektöründe 62 milyar dolar dış ticaret fazlası verdiğine işaret eden Bolat, “Türkiye hizmetler ticaretinde fazla sağlayan 5'inci dünya ülkesi konumunda. Aynı zamanda da dış ticaret açığımızı azaltarak cari işlemler dengemizde iyi bir tablo oluşmasını sağlıyor. Geçen yılı 10,5 milyar dolar cari açıkla kapattık. Bu yıl da 21-22 milyar dolar bir cari açığımız olacak. Tolere edilebilir, makul bir denge olarak nitelendirmek mümkündür. Gönül ister ki cari işlemler fazlamız olsun. Onun için de hep birlikte sizlerle beraber mücadele ediyoruz. Biz bunları sayısı 5 bin 743'e ulaşan Hizmet İhracatçıları Birliği üyeleriyle sağlıyoruz.” ifadelerini kullandı.

“HİZMET İHRACATI TİCARETİN LOKOMOTİFİ OLDU”

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise yaptığı konuşmada, “Ben hizmet ihracatını küresel ticaretin yükselen yıldızına benzetiyorum. Özellikle son çeyrek yüzyılda, bilgi

teknolojilerinin gelişmesi, dijital platformların yaygınlaşması, iş yapma biçimlerinin değişmesiyle birlikte hizmet ihracatı, ticaretin lokomotif güçlerinden biri hâline geldi. Biz mal ve hizmet ihracatını bir bütünün ayrılmaz parçaları olarak görüyoruz. İkisinin de beklentileri ve sorunları ortak. Örneğin, Ankara'daki mobilya üreticimizin, Bursa'daki makine firmamızın yaşadığı maliyet sorununu; Antalya'daki otel işletmecimiz, Mersin'deki nakliyecimiz de benzer şekilde yaşıyor. Dolayısıyla birçok sorunda ortaklaşıyor, ortak sorunlara birlikte çözüm arıyoruz. Ortak çözüm arayışında olduğumuz gibi başarının gururunu da birlikte paylaşıyoruz.” dedi.

Gültepe, “Hizmet ihracatı için cari açığımızın en etkili ilacı, ekonomimizin 'net döviz kaynağı' diyebiliriz. Biz uzun vadede mal ve hizmet ihracatında ülkemizi ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ve vizyonuulla yola devam ediyoruz. Yolumuz uzun. Küresel ticaretin kuralları çok çetin. Ama ben ülkemizin potansiyeline güveniyorum. İhracatçılarımızın yeniden rekabetçi konuma gelmeleri hâlinde giremeyeceğimiz pazar, ulaşamayacağımız hedef olduğuna inanıyorum. Bu inançla ödül alan tüm firmalarımızı bir kez daha kutluyorum.” ifadelerini kullandı.

“TÜRK MARKALARI GÜVEN SEMBOLÜNE DÖNÜŞTÜ”

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, “2024 yılı, küresel ekonomideki tüm belirsizliklere ve sıkıntılara rağmen Türk hizmet sektörünün direncini, kabiliyetini, yeni çıkış yolları üretme yeteneğini ve uyum gücünü bir kez daha ispatladığı

bir yıl oldu. Hizmet ihracatımız geçen yılı 117 milyar 189 milyon dolar seviyesinde tamamladı.” değerlendirmesinde bulundu.

Avdagiç, “Bu bizim hizmet ihracatındaki gücümüzün ve azmimizin göstergesidir. HİB üyeleri adına iftiharla söylemek isterim ki, 61 milyar 369 milyon dolarlık cari fazla ile ülkemize, hizmetler sektörü olarak tarihinin en yüksek net katkısını sağlamış bulunuyoruz. Bu tablo, sadece rakamlardan ibaret değildir. Burada aynı zamanda yüz binlerce çalışan, milyonlarca hizmet deneyimi ve güçlü bir inanç var.” dedi.

20 KATEGORİDE 60 BAŞARILI ŞİRKETE ÖDÜL VERİLDİ

Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödül Töreni'nde 20 kategoride birinci, ikinci ve üçüncü olan firmalara ödülleri takdim edildi. Toplam 60 ödülün verildiği törende, hizmet ihracatçıları ülkeye kazandırdıkları döviz tutarına göre ödüle layık görüldü.

HİB Başkanı Şekib Avdagiç: “Hizmet ihracatımız, geçen yılı 117 milyar 189 milyon dolar seviyesinde tamamladı. 61 milyar 369 milyon dolarlık cari fazla ile ülkemize, hizmetler sektörü olarak tarihinin en yüksek net katkısını sağlamış bulunuyoruz.”



Türkiye'nin İlk Halı Bayramı İstanbul'da Düzenlendi



İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) tarafından halının kültürel değerine dikkat çekmek ve "Türk halısı" markasını güçlendirmek amacıyla Türkiye'nin ilk "Halı Bayramı" düzenlendi. Kapalıçarşı'daki etkinliğe TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İHİB Başkanı Ahmet Hayri Diler, Vali Yardımcısı Mustafa Kaya ile çok sayıda kişi katıldı.

"RAKİPLERİMİZ MALİYETLERİ AGRESİF ŞEKİLDE DÜŞÜRÜYOR"

Etkinliğin açılışında konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, küresel halı ticaretinde Türkiye'nin güçlü konumuna rağmen fiyat rekabetinin sektörü zorladığını söyledi. 2024'te 2,9 milyar dolarlık ihracat yapıldığını hatırlatan Gültepe, bu yıl Ocak-Ekim döneminde 2,3 milyar dolara ulaşıldığını; geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,4'lük düşüş yaşandığını açıkladı.

Sektördeki gerilemenin temel nedeninin fiyat baskısı olduğunu belirten Gültepe, "Kendi enflasyonumuzu ihraç etmeye çalışıyoruz, ama kimse bunu satın almak istemiyor. Rakiplerimiz maliyetleri

agresif şekilde düşürüyor. Çin, Hindistan, Bangladeş ve Mısır'la fiyat rekabeti kolay değil." dedi.

"3 MİLYAR DOLAR DİRENCİNİ KALICI OLARAK KIRMAMIZ GEREKİYOR"

Tüm zorluklara rağmen ihracatçıların yeni müşteriler ve pazar çeşitliliği için çalıştığını kaydeden Gültepe, Türk halısının dünyada güçlü bir algıya sahip olduğunu ve 3 milyar dolarlık ihracat seviyesinin kalıcı şekilde aşılması gerektiğini vurguladı.

2026 yılı için daha umutlu olduğunu ifade eden Gültepe, halı ithalatını son yıllarda en çok artıran bu ülkelerde büyük fırsat bulunduğunu söyledi. Gültepe, "Potansiyel buralarda, büyüme buralarda. Rotayı bu pazarlara kırıcağız." diyerek sektörün moralini yüksek tutma çağrısında bulundu.

"TÜRK DÜNYASINI KAPSAYAN BÜYÜK BİR ETKİNLİĞE DÖNÜŞECEK"

İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hayri Diler ise, Türk Halı Bayramı fikrinin Türkmenistan ziyaretinin ardından

ortaya çıktığını belirterek, "Türkmenistan'ın Halı Bakanlığı var. Biz neden bir halı bayramı düzenlemiyoruz diye düşündük. Anadolu bir halı diyarı. Selçuklu ve Osmanlı dönemlerine ait Türk halılarını bugün dünyanın önemli müzelerini süslüyor. Bu etkinlik bir başlangıç, ileride tüm Türk dünyasını kapsayan büyük bir organizasyona dönüştürmek istiyoruz." dedi.

Diler, etkinlikte el halısı, kilim ve makine halısının bir arada sergilendiğini söyleyerek Türkiye'nin makine halısı ihracatında Çin ile yarıştığını ifade etti. El halıcılığında eski güce kavuşmayı hedeflediklerini belirten Diler, dokuyuculuğun hem istihdam yarattığını hem de kırsaldan kente göçü önlediğini vurguladı. Halıcılığın yün ve ipek üretimini desteklediğini dile getiren Diler, "Bu yıl etkinlik bir günlük ama önümüzdeki yıllarda konuşmaların, sergilerin, konferansların olduğu, bir haftaya yayılan büyük bir Halı Bayramı planlıyoruz. Hedefimiz Sultanahmet'ten başlayıp kentin farklı noktalarına yayılan ve tüm Türk dünyasını içine alan bir organizasyon." diye konuştu.

QUICK SİGORTA X CORPUS SİGORTA
GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA
HALİNDE ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAÇ



Aracınız ister yeni ister eski olsun,
genişletilmiş kasko ile araç değerinin
%85'e kadarı bizde, siz sadece küçük
bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca KASKONOMİQ.



KARERODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK
f i X y in

QUICK
SİGORTA

Hububat İhracatı 10 Ayda 10,1 Milyar Dolar Oldu

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre çikolata ve kakaolu ürünler, ayçiçek yağı, bisküvi, gofret, şekerleme, makarna ve buğday unu gibi temel gıda kalemlerini kapsayan hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü, yılın ilk 10 ayında 10,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Miktar bazında yüzde 5,3'lük gerilemeye rağmen birim fiyatlardaki yüzde 10,2 artış sektör ihracatının değer olarak yüzde 4,3 yükselmesini sağladı. Bu dönemde 1,1 milyar dolarlık ihracatla çikolata ve kakao bazlı ürünler ilk sırada yer alırken, ayçiçek yağı yüzde 15,7'lik artışla 865,4 milyon dolara ulaştı. Irak, 1,4 milyar dolarla en büyük pazar olmayı sürdürse de yaşanan iç sorunlar nedeniyle bu ülkeye ihracat yüzde 17,6 geriledi. Buna

Birim fiyatların yüzde 10,2 arttığı 10 aylık dönemde; 1,1 milyar dolarlık ihracatla çikolata ve kakao bazlı ürünler ilk sırada yer alırken ayçiçek yağı yüzde 15,7'lik artışla 865,4 milyon dolara ulaştı.

karşılık ABD'ye yapılan ihracat yüzde 42,7 artarak 743 milyon dolara çıktı.

TİM Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Tiryakioğlu, Karadeniz hattındaki daralmayla artan jeopolitik risklerin Türkiye'nin stratejik önemini yükselttiğini belirtti. Irak pazarında düşüş olsa da Suriye'ye buğday unu ihracatının iki katına çıkarak 165 milyon dolara ulaşmasının pazar çeşitliliğinin gücünü gösterdiğini vurgulayan Tiryakioğlu, ABD pazarındaki güçlü ivmenin ise kü-

resel tedarik zincirindeki yeniden yapılanmaya uyumun bir sonucu olduğunu ifade etti, ve şunları söyledi: "Sektör olarak geçen yıl Ekim ayında 53,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz ABD pazarına bu yıl Ekim ayında 95 milyon dolar ihracat yaptık ve 10 aylık sürecin sonunda bu pazarda 743 milyon dolara ulaştık. Sektörümüzün ABD pazarındaki ivmesi, küresel tedarik zincirindeki yeniden yapılanmaya zamanında ve stratejik bir yanıt niteliği taşıyor."

Dubai'de Türk Fındığı Rüzgârı Esti

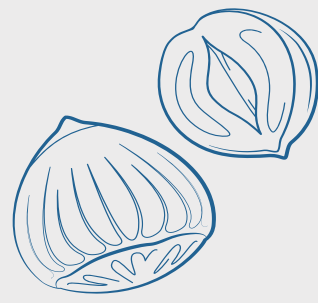
Jeopolitik olarak Asya-Pasifik, Ön Asya ve Afrika arasında bağlantı noktası olma misyonuna sahip olan ve ticari anlamda da dünyanın yeni cazibe merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai kentinde 4-6 Kasım 2025 tarihleri arasında düzenlenen Gulfood Manufacturing 2025 Fuarı düzenlendi. Karadeniz ile İstanbul Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birlikleri fuara müşterek bir stantla katılarak Türk fındığının tanıtımını gerçekleştirdi.

79 ülkeden 2 bin 500'ü aşkın firmanın yer aldığı fuarda gıda içeriği, gıda işleme ve paketlenme teknolojileri ile sürdürülebilir gıda üretimi alanlarında geniş bir ürün yelpazesi sergilendi. Dünyanın

önde gelen gıda sektörü temsilcilerini buluşturan etkinlik, Türk fındığının küresel vitrine taşınması açısından önemli bir platform sundu.

Birlikler tarafından açılan stantta, Türk fındığının besleyici özellikleri, insan sağlığı üzerindeki olumlu etkileri ve farklı sektörlerdeki kullanım alanları hakkında profesyonel ziyaretçilere detaylı bilgiler aktarıldı. Ayrıca stantta hem doğal fındık hem de çeşitli fındıklı mamuller ikram edildi. İkili görüşmeler yoluyla ithalatçıların talepleri ve iletişim bilgileri toplanırken, sektör temsilcilerinin fındığa yönelik soruları da yanıtlандı. Bu çalışmalarla Türk fındığının uluslararası konumunun daha da güçlendirilmesi amaçlandı.

79 ülkeden 2 bin 500'ü aşkın firmanın yer aldığı Gulfood Manufacturing 2025 Fuarı'nda, gıda içeriği, gıda işleme ve paketlenme teknolojileri ile sürdürülebilir gıda üretimi alanlarında geniş bir ürün yelpazesi sergilendi.



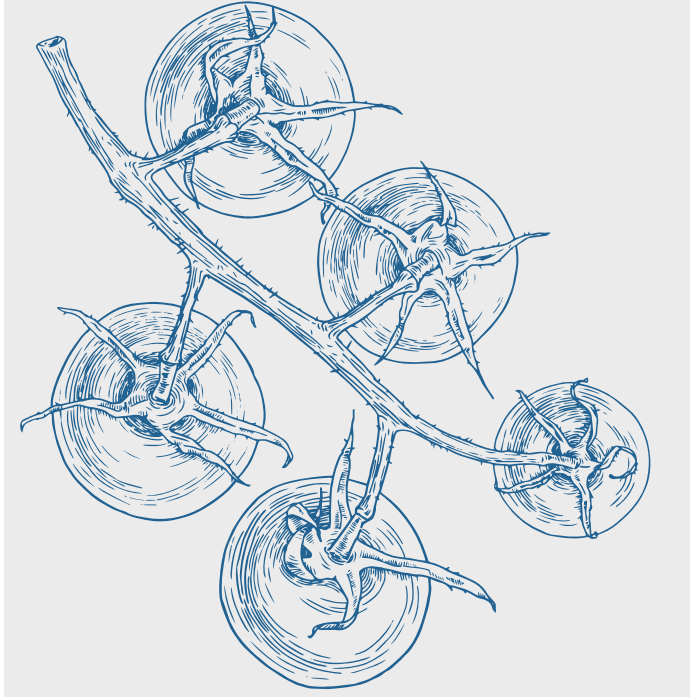
İKMİB'den ABD'ye Ticaret Heyeti Çıkarması

Türk plastik ev ve mutfak eşyaları sektörü, küresel pazardan daha fazla pay almak amacıyla yeni pazar arayışlarını sürdürüyor. Bu kapsamda İKMİB tarafından 11-15 Kasım tarihlerinde ABD'nin New Jersey-Newark kentinde düzenlenen sektörel ticaret heyetine, Türkiye'den 19 firmanın katıldı. Organizasyonda, ABD'den 40'ın üzerinde firma yer aldı ve toplamda 220'nin üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

ABD'nin New Jersey-Newark kentinde düzenlenen sektörel ticaret heyetine, Türkiye'den 19 firmanın katıldı. Organizasyonda, ABD'den 40'ın üzerinde firma yer aldı ve toplamda 220'nin üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Heyet programında Walmart, Target ve HomeGoods gibi önde gelen perakende zincirlerine yönelik retail turu düzenlenerek pazardaki ürün kategorileri, fiyatlandırmalar ve tüketici eğilimleri sahada incelendi. Heyete İKMİB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Küçük eşlik ederken TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile New York Ticaret Ataşeleri de firmalara pazar hakkında bilgi verdi.

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, sektörün ABD'de güçlü bir potansiyele sahip olduğunu belirterek yıl içinde Hırvatistan, İngiltere ve Meksika'ya da benzer heyetler düzenlendiğini hatırlattı. Pelister, ocak-ekim döneminde ABD'ye kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatının 1 milyar doların üzerinde, plastik ev ve mutfak eşyaları ihracatının ise 25,7 milyon dolar olduğunu ve yüzde 11,51 artış kaydedildiğini ifade etti.



Kuru Domates İhracatı 100 Milyon Doları Aştı

Anadolu'nun bereketli topraklarında yetişen kan kırmızı domatesler, geleneksel yöntemlerle güneşte kurutularak dünya sofralarına taşınmaya devam ediyor. Türkiye, 2025'in ilk 10 ayında 108 milyon dolarlık kuru domates ihracatı gerçekleştirerek dünya ikincisi oldu. Bu ihracatın yüzde 94'lük bölümü, Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'ne üye firmalar tarafından yapılırken Egeli ihracatçılar 101 milyon dolarlık başarıya imza attı.

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı ve EYMSİB Başkanı Hayrettin Uçak, miktar bazında yüzde 11'lik düşüşle 34 bin 419 ton ihracat yapıldığını ancak fiyat artışının gelirleri koruduğunu belirtti. Uçak, Türkiye'nin AB'ye kuru domates ihracatında karşılaştığı 8 bin 900 tonluk kotanın, her yıl ocak ayında dolduğuna dikkat çekerek kotanın kaldırılması veya Türkiye'nin potansiyelini yansıtacak seviyeye yükseltilmesi gerektiğini ifade etti.

98 ülkeye ihracat yapılan kuru domatesin hem güçlü bir lezzet hem de şifa kaynağı olduğunu vurgulayan Uçak; yıl sonunda 125 milyon dolarlık ihracat hedeflediklerini, 2026'da ise 150 milyon doların üzerine çıkmayı amaçladıklarını söyledi.

Türkiye, 2025'in ilk 10 ayında 108 milyon dolarlık kuru domates ihracatı gerçekleştirerek İtalya'nın ardından dünya ikincisi oldu.



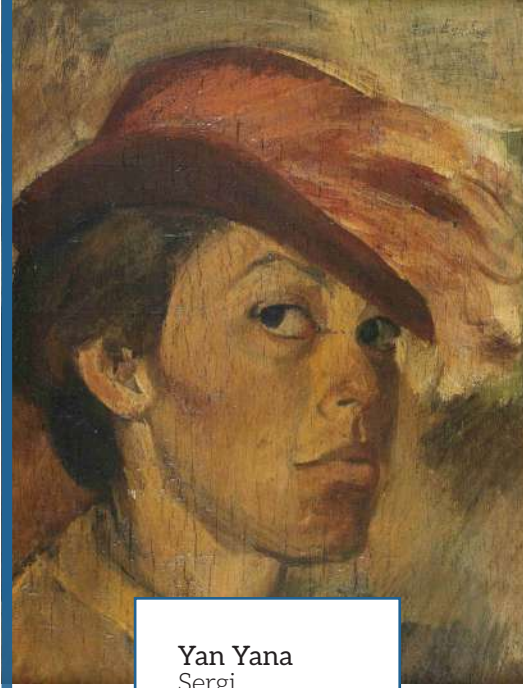
Folia Sergi

Mekân:
Abdülmecit Afendi Köşkü

Saat:
11:00-19:00

Büyülü Bahçenin Anahtarı

Koç Holding'in himayesinde gerçekleşen ve Latince "yaprak" ve "çığnık" anlamlarını taşıyan kavramdan esinlenen Folia" sergisi; ziyaretçilerini doğa, sanat ve hayal gücünün iç içe geçtiği büyüülü bir bahçeye davet ediyor. Küratörler Selen Ansen ve Eda Berkmen önderliğinde hazırlanan sergi; bitkiler, hayvanlar ve insanlar arasındaki etkileşimleri farklı malzemelerle resmediyor. 100'e yakın sanatçının, 300'ü aşkın eseriyle Abdülmecid Efendi Köşkü'nde açılan sergi 1 Mart 2026 tarihine kadar ziyarete açık.



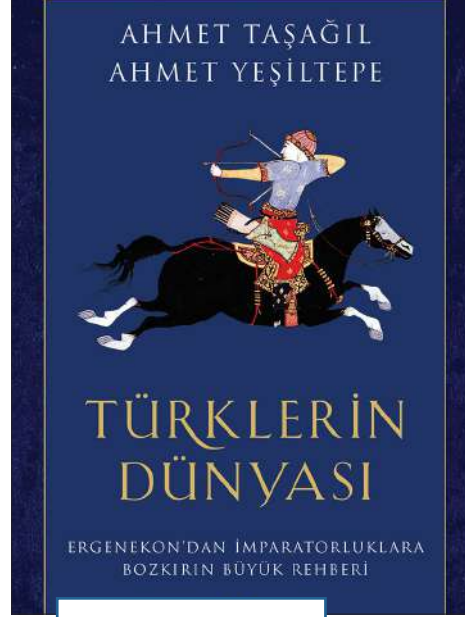
Yan Yana Sergi

Mekân:
Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi

Saat:
10:00-18:00

Sanat Dünyasının Çiftleri Yan Yana

Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi, "Yan Yana" başlıklı yeni süreli sergisinde sanat dünyasının önemli çiftlerinden Melahat Üren ve Eşref Üren ile Eren Eyüboğlu ve Bedri Rahmi Eyüboğlu'nu yan yana getiriyor. Müzenin iki katına yayılan sergide, sanatçıların özel koleksiyonlardan derlenen eserleri farklı temalar etrafında bir araya geliyor. Resimlerin yanı sıra, mektuplar, karikatürler, şiirler, eskizler ve belgeler de sergiye eşlik ederek izleyicilere zengin ve katmanlı bir anlatım sunuyor. Sanatseverleri çok katmanlı yolculuğa çıkaran sergi 10 Temmuz 2026 tarihine kadar ziyaret edilebilecek.



Türklerin Dünyası Ahmet Taşağıl Ahmet Yeşiltepe

Sayfa Sayısı:
240

İlk Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Kronik Kitap

Bozkırın Büyük Rehberi

Prof. Dr. Ahmet Taşağıl'ın İslâm öncesi Türk tarihine dair bilimsel birikimiyle Ahmet Yeşiltepe'nin belgeselci anlatısı "Türklerin Dünyası"nda buluşuyor ve okuyuculara, tarih ile kimliğin keşiştiği büyüleyici bir yolculuk sunuyor. Eserde, Orhun Yazıtları'ndan Çin kroniklerine, Uygurlardan Oğuzlara uzanan köklü miras; göç yolları, töreler ve kültürel devamlılıkla birlikte ele alınıyor. Akademik titizlik ile canlı gözlemleri harmanlayan bu kitap, Türklerin insanlık tarihine bıraktığı derin izleri yeniden okumaya davet ediyor.



Eğer 100 Yaşına Kadar Yaşayacaksan En Azından Mutlu Olmasını Bil Rhee Kun Hoo

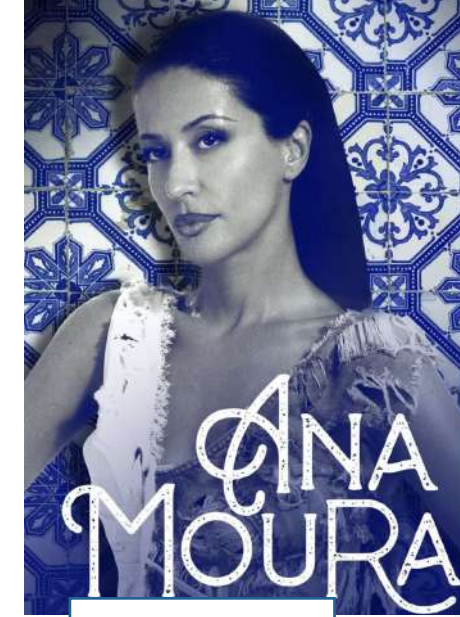
Sayfa Sayısı:
224

İlk Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Remzi Kitabevi

Uzun ve Keyifli Bir Yaşam İçin Tavsiyeler

"Hayat, biz onu nasıl şekillen-dirirsek odur; her zaman öyle olmuştur, her zaman da öyle olacaktır," Koreli psikiyatrist Rhee Kun Hoo, uzun ve anlamlı bir hayat için çıkardığı rehber niteliğindeki bu eserinde "yaşamak"la kalmayıp "mutlu olmak" üzerine odaklanıyor. Pışmanlıklarla baş etme, gündelik küçük hazlardan mutluluk üretme ve yaşlanmanın getirdiği dönüşümleri kucaklama temalarının işlendiği kitap; hayatın kaçınılmaz gerçeklerini, sıradan ama güçlü örneklerle sunarken okuru her gününü kalpten yaşayacağı bir yolculuğa davet ediyor.

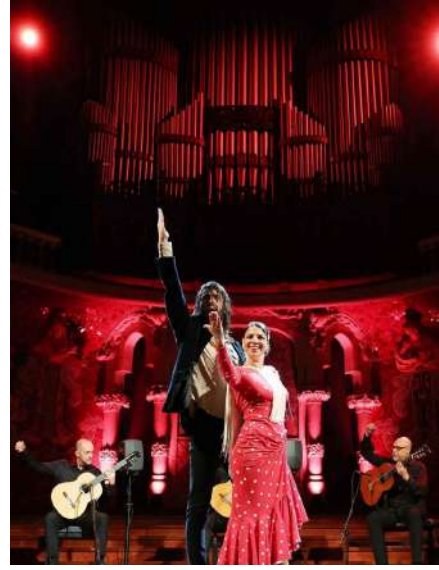


Ana Moura Konser

Mekân:
İş Sanat Kültür Merkezi

Fadonun Büyülü Sesi İstanbul'da

Yerel bir halk müziği türü olan fadoyu çağdaş tınılarla yeniden yorumlayan Ana Moura, Casa Guilhermina albümünden esintilerle geçmişin hüzünlü melodilerini bugünün ritimleriyle İstanbul'da buluşturacak. UNESCO Somut Olmayan Kültürel Mirası fadoyu evrensel bir dile dönüştüren Portekiz'in büyüleyici sesi, dinleyicilerini melankoliyle umut arasında büyüleyici bir müzikal yolculuğa davet ediyor. Konser, 18 Aralık'ta İş Sanat Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek.



Barcelona Guitar Trio&Dance Tiyatro

Mekân:
Atatürk Kültür Merkezi

Flamenkonun Büyüsüne Yolculuk

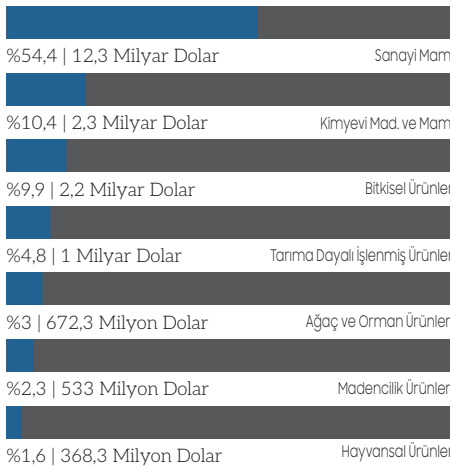
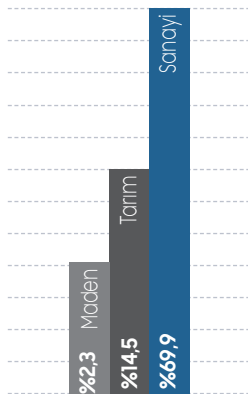
Dünyaca ünlü Barcelona Guitar Trio&Dance, flamenko ve İspanyol gitarının ateşli ritimlerini İstanbul'a taşıyor. Ünlü gitar virtüözleri Xavier Coll, Luis Robisco ve Ali Arango, dansçılar José Manuel Álvarez ve Carol Morgado ile birlikte efsanevi Paco de Lucía'ya adanmış unutulmaz bir performans sunacak. "Entre dos Aguas", "Spain" ve sürpriz Michael Jackson Medley'siyle 20 Aralık'ta müzikseverleri tutku, zarafet ve virtüöziyle dolu eşsiz bir gecede buluşturacak.

İhracat Rakamları (ÖTS)

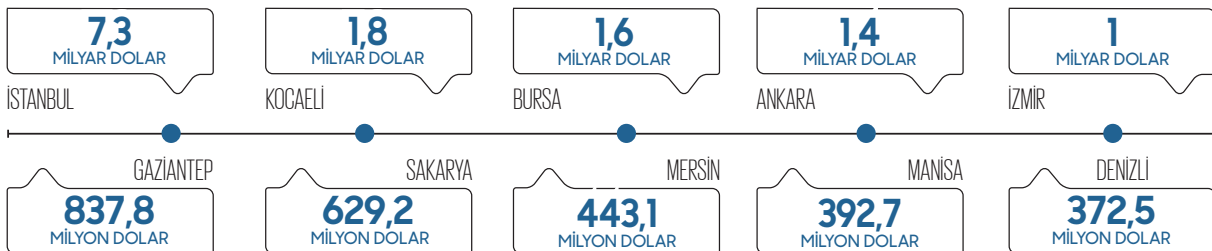
2025 Yılı Kasım Ayı İhracatı
22,7 Milyar Dolar Oldu.Kasım Ayı İhracatı
Geçen Yıla Göre %2,2 Arttı.Son 12 Aylık İhracat
270,5 Milyar Dolar Oldu.Son 11 Aylık İhracat Geçen
Yıla Göre Yüzde 3,7 Arttı

En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2025 yılı Kasım ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,658 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,215 milyar dolarla Birleşik Krallık ve 1.087 milyar dolarla İtalya izledi.

Alt Üretim Gruplarının 2025 Yılı
Kasım Ayında İhracattan Aldığı PayAna Üretim Gruplarının
2025 Yılı Kasım Ayında
İhracattan Aldığı Pay2025 Yılı Kasım Ayında İl
Bazında En Dikkat Çeken
İhracat Artışı

İllere Göre 2025 Yılı Kasım Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları –1,000 \$

SEKTÖRLER	2024	1 - 30 KASIM		Pay(25) (%)	2024	1 OCAK - 30 KASIM		Pay(25) (%)
		2025	Değişim ('25/'24)			2025	Değişim ('25/'24)	
I. TARIM	3.324.069	3.290.836	-1,0	14,5	32.770.018	32.602.513	-0,5	13,2
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.307.336	2.250.107	-2,5	9,9	22.072.942	21.743.519	-1,5	8,8
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.057.347	1.038.103	-1,8	4,6	10.769.226	11.167.209	3,7	4,5
Yaş Meyve ve Sebze	359.838	519.023	44,2	2,3	3.051.597	3.083.731	1,1	1,2
Meyve Sebze Mamulleri	242.485	212.376	-12,4	0,9	2.477.502	2.346.457	-5,3	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	191.936	162.786	-15,2	0,7	1.670.097	1.574.866	-5,7	0,6
Fındık ve Mamulleri	291.183	197.359	-32,2	0,9	2.347.571	2.009.418	-14,4	0,8
Zeytin ve Zeytinyağı	74.695	35.989	-51,8	0,2	742.051	452.974	-39,0	0,2
Tütün	79.504	72.729	-8,5	0,3	888.039	963.271	8,5	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	10.348	11.742	13,5	0,1	126.860	145.592	14,8	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	346.917	368.350	6,2	1,6	3.513.975	3.606.385	2,6	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	346.917	368.350	6,2	1,6	3.513.975	3.606.385	2,6	1,5
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	669.816	672.379	0,4	3,0	7.183.101	7.252.610	1,0	2,9
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	669.816	672.379	0,4	3,0	7.183.101	7.252.610	1,0	2,9
II. SANAYİ	15.587.555	15.821.420	1,5	69,6	167.526.759	175.994.166	5,1	71,2
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.229.672	1.094.375	-11,0	YANLIŞ	12.744.629	12.527.645	-1,7	5,1
Tekstil ve Hammaddeleri	853.308	743.045	-12,9	3,3	8.708.860	8.628.945	-0,9	3,5
Deri ve Deri Mamulleri	116.471	100.445	-13,8	0,4	1.415.957	1.344.995	-5,0	0,5
Halı	259.893	250.886	-3,5	1,1	2.619.811	2.553.705	-2,5	1,0
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.518.388	2.367.197	-6,0	10,4	28.082.410	29.318.024	4,4	11,9
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.518.388	2.367.197	-6,0	10,4	28.082.410	29.318.024	4,4	11,9
C. SANAYİ MAMULLERİ	11.839.495	12.359.848	4,4	54,4	126.699.720	134.148.497	5,9	54,3
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.485.180	1.290.599	-13,1	5,7	16.650.766	15.506.584	-6,9	6,3
Otomotiv Endüstrisi	3.237.148	3.751.656	15,9	16,5	33.713.667	37.764.784	12,0	15,3
Gemi, Yat ve Hizmetleri	152.748	164.254	7,5	0,7	1.690.579	1.952.401	15,5	0,8
Elektrik ve Elektronik	1.447.948	1.479.757	2,2	6,5	15.190.038	16.006.424	5,4	6,5
Makine ve Aksamları	944.151	982.096	4,0	4,3	10.217.564	10.111.705	-1,0	4,1
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.058.715	1.049.054	-0,9	4,6	11.455.699	12.133.731	5,9	4,9
Çelik	1.246.104	1.319.263	5,9	5,8	14.699.767	15.038.404	2,3	6,1
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	345.263	361.707	4,8	1,6	3.971.222	4.116.432	3,7	1,7
Mücevher	684.148	601.266	-12,1	2,6	6.843.076	7.345.537	7,3	3,0
Savunma ve Havacılık Sanayii	613.668	746.476	21,6	3,3	5.736.223	7.445.307	29,8	3,0
İklimlendirme Sanayii	624.421	613.721	-1,7	2,7	6.531.118	6.727.189	3,0	2,7
III. MADENCİLİK	485.347	533.047	9,8	2,3	5.473.492	5.624.979	2,8	2,3
Madencilik Ürünleri	485.347	533.047	9,8	2,3	5.473.492	5.624.979	2,8	2,3
TOPLAM (TİM*)	19.396.970	19.645.303	1,3	86,5	205.770.269	214.221.658	4,1	86,7
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.839.821	3.072.920	8,2	13,5	32.600.841	32.965.910	1,1	13,3
GENEL İHRACAT TOPLAMI	22.236.792	22.718.223	2,2	100,0	238.371.110	247.187.568	3,7	100,0

AKİB Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenışehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel	HİB Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık
BAİB Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baiib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer	İİB İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi
DENİB Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç	İMMİB İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01 E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr Genel Sekreter: Armağan Vurdu Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz
DAİB Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr Genel Sekreter: Murat Karapınar	İTKİB İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 B Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01 E-Posta: info@itkib.org.tr Web Adresi: www.itkib.org.tr Genel Sekreter: Mustafa Bektaş Genel Sekreter Yrd.: Özlem Güneş Genel Sekreter Yrd.: Fatih Zengin Genel Sekreter Yrd.: Çağrı Öztürk
DKİB Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Pazarcı Mah. Sahil Cad. No: 95 Trabzon Tel: 0 462 326 16 01 Faks: 0 462 326 94 01-02 E-Posta: dkib@dkib.org.tr Web Adresi: www.dkib.org.tr Genel Sekreter: İdris Çevik	KİB Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42 E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org.tr Genel Sekreter: Sertap Şevket Toramanoğlu
EİB Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir Tel: 0 232 488 60 00 Faks: 0 232 488 61 00 E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr Genel Sekreter: İ. Cumhur İşbirakmaz Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal	OAİB Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr Genel Sekreter: Musa Demir Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş
GAB Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr Genel Sekreter: Bülent Kayalı Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan	UIB Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa Tel: 0 224 219 10 00 Faks: 0 224 219 10 90 E-Posta: uludag@uib.org.tr Web Adresi: www.uib.org.tr Genel Sekreter: Mümin Karacakayalılar Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci Genel Sekreter Yrd.: Birgül Polat

Genel Sekreter Yiğit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş **Genel Sekreter Yrd.** Mustafa Seçilmiş **Genel Sekreter Yrd.** Funda Özgüleş Yüceer

Dış Ticaret Kompleksi
 Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3 B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
 444 0 846 (TİM)
 tim@tim.org.tr • tim.org.tr

MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres patent
 "Katma Değerli Hizmet Merkezi"



adres patent
 "Katma Değerli Hizmet Merkezi"

MERKEZ
 Levent Cd. Krizantem Sk. No: 33 Levent / Beşiktaş / İSTANBUL

www.adrespatent.com.tr
0(212) 347 89 89

İSTANBUL LEVENT
0(212) 347 89 89
 info@adrespatent.com

İKİTELLİ TEKNOLOJİ
0(212) 549 43 70
 ikiteilli@adrespatent.com

MERTER
0(212) 890 55 50
 merten@adrespatent.com

ESENYURT TEKNOLOJİ
0(549) 474 04 37
 esenyurt@adrespatent.com

KADIKÖY
0(216) 386 26 88
 anadolu@adrespatent.com

GEBZE TEKNOLOJİ
0(537) 659 50 23
 gebze@adrespatent.com

ANKARA
0(312) 232 62 85
 ankara@adrespatent.com

İZMİR
0(232) 425 20 40
 izmir@adrespatent.com

DENİZLİ
0(258) 265 69 12
 denizli@adrespatent.com

BURSA
0(224) 504 53 43
 bursa@adrespatent.com

LONDRA
+44(7552) 725 955
 londra@adrespatent.com

I ♥ PATENT

25 yıl
 Sığa çok yakınız?



Dayanıklı Uzun Ömürlü Yapar Transpaletler



YPT 20PS

YAZICILI TERAZİLİ TRANSPALET
• 2000 KG



YPT 25P

INOX PASLANMAZ TRANSPALET
• 2500 KG



FLEX FPT 25

MANUEL TRANSPALET
• 2500 KG



YPT 25 / YPT 30

MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG / 3000 KG



yaparistif.com

f /yaparmaterialhandling



YAPAR

**MANUEL
TRANSPALET**