

# TİM

Türkiye İhracatçılar Meclisi Resmî Yayın Organı

# REPORT

Sayı: 257 Temmuz 2026

## Türkiye Yüzyılı'nın İhracat Elçileri Ödüllendirildi



İkinci Kez TİM Başkanı Seçilen  
Mustafa Gültepe Güven Tazeledi

Türkiye Schengen  
Açmazına Çözüm  
Bekliyor

Gaziden Kalan  
Bir Asırlık Mazi  
Gazi Koşusu

Ambalaj  
Sanayisi  
Hedef Büyütüyor

yaparlar.com

**YAPARLAR**

CE

Conforms to EN ISO3691-5  
Based on Directive 2006/42/EC

ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 45001



12 ay Hidrolik Pompa  
ve Akü Garantisi

12 ay Anakart  
Garantisi

Kolay Ulaşılabilir  
Yedek Parça

Çözüm Odaklı  
Servis Hizmeti

**EP15-E**  
**EP20-E**

**ELEKTRİKLİ  
TRANSPALET**

1500 KG - 2000 KG

**YAPAR**



yaparistif.com

f @ /yaparmaterialhandling

**LOGO**

Bugünün işletmeleri için  
geleceğin teknolojisi Logo Yazılım'da



logo.com.tr

# İçindekiler

10

## TÜM ZAMANLARIN EN YÜKSEK HAZİRAN AYI RAKAMINA ULAŞILDI

Türkiye'nin ihracatı haziran ayında yüzde 21,8 gibi önemli bir artışa imza attı. İlk altı aylık ihracat 136 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 278 milyar dolara yükseldi.

18

## YAPAY ZEKÂ STRATEJİSİ ARTIK ALTYAPI STRATEJİSİDİR

İstanbul Finans Merkezi bünyesindeki transit ticarete kurumlar vergisi indirimini yüzde 100'e çıkaran ve çok uluslu şirketlere 20 yıllık kesintisiz muafiyet tanıyan yeni düzenleme, küresel ticaret hacmini Türkiye'ye taşımaya hazırlanıyor.

20

## TÜRKİYE YÜZYILININ İHRACAT ELÇİLERİ ÖDÜLENDİRİLDİ

"İşimiz üretim, gücümüz ihracat" ilkesiyle küresel pazarlarda Türkiye'nin kalitesini tescilleyen 160 bini aşkın ihracatçının çatı kuruluşu TİM, 2025 yılının şampiyonlarını onurlandırdı. 2025 yılında gerçekleştirilen 396 milyar dolarlık ihracatın mimarları, ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan aldı.

34

## KÖKLERİNDE TİCARET OLAN ÜLKE: PORTEKİZ

Ticarette uzun yıllara dayanan tecrübesini modern dünyanın dijital ve yeşil dönüşüm hedefleriyle harmanlayan Portekiz, stratejik konumu ve yenilenebilir enerji atılmalarıyla yeni dünyanın Avrupa pazarına açılan kapıları arasında yer alıyor.

42

## TÜRKİYE SCHENGEN AÇMAZINA ÇÖZÜM BEKLİYOR

Türk vatandaşları sadece bir yılda Schengen vizesi başvuruları için konsolosluklara 114,1 milyon euro ödedi. Aracı kurum hizmet bedelleri dâhil edildiğinde toplam harcama 117,5 milyon euro ya ulaşırken reddedilen başvurular nedeniyle doğrudan çöpe giden tutar ise tek bir yılda 17 milyon euro'yu buldu.

60

## GAZİDEN KALAN BİR ASIRLIK MAZİ: GAZİ KOŞUSU

Rüzgâr kanatlı atların toprağa vuran nallarından yükselen sesler 100 yıldır aynı heyecanla yankılanıyor. Tay koşturmanın bile başlı başına onur kabul edildiği Gazi Koşusu, nesilden nesile aktarılan bir miras olarak dün olduğu gibi bugün de Türk atçılığının derbisi olmaya devam ediyor.

66

## TÜRKİYE'NİN KÜLTÜR DURAKLARI

İnsanlığın evrensel hafızasını çağdaş ve yenilikçi bir anlayışla günümüze taşıyan müzeler, toplumların hafızaları olarak medeniyetlerin ilham dolu yolculuklarına tanıklık etmemize imkân tanıyor.

72

## TÜRK AMBALAJ SANAYİSİ HEDEF BÜYÜTÜYOR

Üretim kapasitesi ve rekabetçi pozisyonuyla küresel arenada kendine sağlam bir yer edinen ve güncel pazar büyüklüğü 26 milyar doların üzerinde olan Türk ambalaj sektörü, 2030 yılı itibarıyla iç pazar büyüklüğünü 50 milyar dolara, ihracat hacmini ise 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

20



Ihracatın Şampiyonları Ödül Töreni'ne; Cumhurbaşkanı Erdoğan ile birlikte Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Adalet Bakanı Akın Gürlek ve İçişleri Bakanı Mustafa Çiftçi katıldı.

60



ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol: "Hayatın her alanına dokunan, akıllı, güvenilir ve yerli çözümlerle hem ülkemizde hem de uluslararası pazarda fark yaratan bir dönüşümün öncüsü olmayı ve geliştirdiğimiz teknolojilerle dışa bağımlılığı azaltarak ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyoruz."



28

34



## TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ  
BAŞKAN  
Mustafa GÜLTEPE

YAYIN KURULU  
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



/viyamedya

**TİM** TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

# İŞİMİZ ÜRETİM GÜCÜMÜZ İHRACAT

## MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



## Yeni Dönemde Gücümüz İhracat Ailemiz

**H**aziran ayını yoğun bir tempo, güçlü bir dayanışma ve gurur verici gelişmelerle geride bıraktık. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle 33. Olağan Genel Kurulumuzu ve "İhracatın Şampiyonları" Ödül Törenimizi gerçekleştirdik. Cumhurbaşkanımız törende reeskont kredilerinde günlük limitin 5 milyar liraya yükseltildiğini müjdeledi.

Reeskont limitinin yükseltilmesi hiç şüphesiz ihracat ailemiz için çok önemli. Ancak ödül töreninde de altını çizdiğim gibi bizim rekabetçiliğimizi geri alacağımız yeni strateji ve yeni kararlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla bu ihtiyacı karşılayacak farklı adımların daha fazla zaman kaybedilmeden bir an önce atılması gerekiyor.

Genel Kurulumuzda delegelerimizin teveccühüyle ikinci kez TİM Başkanlığı görevine seçilmenin onurunu yaşadım. Şahsıma gösterilen güven için ihracat ailemizin her bir ferdine gönülden teşekkür ediyorum. Bu güvenin bize yüklediği sorumluluğun farkındayız. İlk dört yılımızın dördünü de rekorlarla kapattık. Ancak yalnızca rekor kırmakla yetinmeyiz. Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefimiz doğrultusunda hızlanmak durumundayız. Yeni dönemde ihracatın katma değerini yükseltecek, firmalarımızın rekabet gücünü artıracak, yeni pazarlara erişimimizi kolaylaştıracak ve Türkiye markasını küresel ölçekte daha da güçlendirecek projelere odaklanacağız.

Güçlü bir performans sergilediğimiz haziran ayında 24,9 milyar dolarlık ihracat gerçekleş-

tirdik. Mayıs ayındaki yaklaşık yüzde 10'luk düşüşün ardından geçen ay elde ettiğimiz yüzde 21,8'lik artışı son derece kıymetli buluyoruz. Böylece altı aylık ihracatımız 136 milyar dolara, son 12 aylık ihracatımız ise 278 milyar dolara yaklaştı. Altı aylık dönemde yüzde 3,6, son 12 ayda ise yüzde 4,1 artıdayız. Paritenin 14 ay sonra ilk kez ihracatımızı negatif etkilediği bir ayda ortaya çıkan tablo, ihracat ailemizin emeğini ve üretimden vazgeçmeyen iradesini açık biçimde ortaya koyuyor.

Körfez ülkelerine ihracatımızda da barış umutlarının güçlenmesiyle birlikte olumlu bir görünüm oluştu. Haziran ayında bölgeye ihracatımız yüzde 41 artarak 2 milyar 641 milyon dolara yükseldi. Bölgedeki tüm ülkelere ihracatımızın yeniden artıya dönmesi sevindirici. Kalıcı barışın sağlanması hâlinde yılın ikinci yarısında çok daha güçlü bir tabloyla karşılaşacağımıza inanıyoruz.

Elbette yalnızca mevcut performansını korumak yetmiyor. Küresel ticaretin kuralları hızla değişirken biz de aynı hızla yenilenmek zorundayız. Bu anlayışla ticaret diplomasisini aralıksız sürdürüyoruz. Haziran ayında dokuz ticaret heyeti, 32 fuar katılımı ve dört UR-GE faaliyeti gerçekleştirdik. Temmuz ayında Birleşik Krallık ve Uganda'da ihracatçılarımızı yeni iş ortaklarıyla buluşturacağız.

İhracat ailemizin güveni ve desteğiyle başladığımız bu yeni dönemde, Türkiye'yi ihracatta daha ileriye taşımak için aynı azim ve kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz.

# DÜNYA TURU



## DÜNYA

### 2026'DA SATILAN OTOMOBİLLERİN YÜZDE 30'U ELEKTRİKLİ OLACAK

Uluslararası Enerji Ajansı'nın Küresel Elektrikli Araç Görünümü Raporuna göre küresel elektrikli otomobil satışlarının 2026'da artarak 23 milyona ulaşması ve dünya genelinde satılan tüm otomobillerin yaklaşık yüzde 30'unu oluşturması bekleniyor. Günümüzde yaklaşık 80 milyon adet olan küresel elektrikli araç filosunun ise 2035 yılına kadar 510 milyon adede yükselmesi öngörülüyor.

Küresel elektrikli araç satışları 2025'te yıllık bazda yüzde 20 artışla 20 milyonu aştı. Üretim açısından bakıldığında, Çinli otomobil üreticileri dünya çapında satılan elektrikli otomobillerden yüzde 60, Avrupalı ve Kuzey Amerikalı otomobil üreticileri küresel satışlardan yaklaşık yüzde 15 pay aldı.



## ASYA

### GÜNEYDOĞU ASYA'DA E-TİCARET PAZARI YÜKSELİŞTE

Güneydoğu Asya e-ticaret pazarı, yıllık yüzde 13,2 bileşik büyümeyle dünyanın en hızlı büyüyen ikinci bölgesi konumunda. Antom'un ödeme platformu 2C2P tarafından yakın zamanda yapılan bir araştırmaya göre, bu pazar büyüklüğünün 2029 yılına kadar yüzde 85,4 artarak 289,8 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Dijital ödemelerin, toplam işlemlerin yüzde 97'sini oluşturacağı öngörülüyor. Bu oran 2024'teki yüzde 89'dan önemli ölçüde bir artış anlamına geliyor. Yaşanan yükseliş, Vietnam, Endonezya ve Tayland gibi ülkelerdeki yerel ödeme yöntemleri ve e-cüzdan modelleriyle destekleniyor. Bölge ekonomisinin temel direği olan KOBİ'lerin dijital ticarete katılımı artsa da işletmelerin sınır ötesine genişlemek için entegre ödeme çözümlerine ihtiyacı bulunuyor.



## ÇİN

### AVRUPA'DAKİ SIFIRDAN YATIRIMLAR REKOR SEVİYEYE ULAŞTI

Alman ekonomi gazetesi Handelsblatt'ın haberine göre, Çin'in doğrudan yatırımları 2025 yılında 16,8 milyar euro'ya ulaşarak bir önceki yıla göre yüzde 67 artış gösterdi ve 2018'den bu yana en yüksek seviyeye çıktı. Ayrıca bu süreçte daha önce hiç olmadığı kadar çok fabrika inşa edildi. Yabancı yatırımcıların mevcut şirketleri satın almak yerine yeni üretim tesisleri kurduğu "sıfırdan yatırımların" 2024 yılına kıyasla yüzde 51 artarak yaklaşık 9 milyar euro'ya ulaştığı belirtildi. Söz konusu yatırımlarda, Avrupa'nın otomotiv endüstrisi odak noktası olurken, yatırımlar toplamda 7,6 milyar euro'ya ulaştı. Otomotiv endüstrisine yapılan yatırımların ise yüzde 93'ünü, elektrikli araçlara yönelik tedarik zincirlerine yapılan yatırımlar oluşturdu.



## ALMANYA

### 2030 İKLİM HEDEFLERİ TUTMAYABİLİR

Avrupa'nın en büyük ekonomisi olan Almanya 2030 yılına kadar sera gazı emisyonlarını 1990 seviyelerine göre en az yüzde 65 azaltmayı ve 2045 yılına kadar iklim nötr olmayı hedefliyor. Friedrich Merz'in hükümeti, rüzgâr enerjisini genişletmek ve elektrikli araç satışlarını artırmak gibi önlemleri finanse etmek için 8 milyar euro bütçeyle desteklenen bir iklim planını açıkladı. Ancak, bağımsız bir danışma kurulu, Almanya'nın 2030 iklim hedeflerine ulaşamayacağını ve düşünüldenden daha fazla karbondioksit salacağı öngörüsünde bulundu. İklim Değişikliği Uzmanları Konseyi ise hükümetin programını yetersiz bularak Almanya'nın karbondioksit emisyonu tahminlerini 100 milyon metrik tona kadar aşabileceğini düşünüyor.



## HİNDİSTAN

### ALTIN VE GÜMÜŞTEKİ GÜMRÜK TARİFE ORANI YÜZDE 15'E YÜKSELDİ

Hindistan, altın ile gümüş uygulamakta olduğu ithalat vergilerini yüzde 6'dan yüzde 15'e çıkardı. Ülke yönetiminin yeni kararına göre söz konusu adım, altın ile gümüşün yurt dışından satın alınmasını kısıtlayarak ülkenin döviz rezervleri üzerindeki baskıyı hafifletmek amacıyla atıldı. Hindistan'ın altın ile gümüş ithalatına uygulamakta olduğu gümrük vergisi oranını yükseltilmesinin, dünyanın ikinci büyük değerli metal tüketicisi ülkesi olan Hindistan'da altın ile gümüş talebi düşürebileceği, aynı zamanda Hindistan'ın ticaret açığını daraltmaya yardımcı olabileceği değerlendiriliyor.



## SİNGAPUR

### FINANS ŞİRKETLERİNİ YAPAY ZEKÂ Yİ KULLANMAYA ÇAĞIRIYOR

Singapur Başbakan Yardımcısı Gan Kim Yong, ülkedeki banka ve finans kuruluşlarının yapay zekâyı sadece maliyetleri düşürmek için değil, daha iyi işler yaratmak ve çalışanları yüksek katma değerli rollere hazırlamak amacıyla kullanması gerektiğini vurguladı. Gan'a göre Singapur'un küresel bir finans merkezi olarak geleceği; yapay zekânın genel iş süreçlerine entegre edilmesine, istihdamın korunmasına ve sisteme güven, emniyet ile güvenilir unsurlarının dâhil edilmesine bağlı. Bu açıklamaların, Standard Chartered'ın yapay zekâ geçişiyle 7 bin kişiyi işten çıkaracağını duyurmasından ve HSBC CEO'sunun yapay zekânın bazı rollerin yerini alacağını belirterek çalışanları değişime çağırmasından hemen sonra gelmesi dikkat çekti.

# Tüm Zamanların En Yüksek Haziran Ayı Rakamına Ulaşıldı

Türkiye'nin ihracatı haziran ayında yüzde 21,8 gibi önemli bir artışa imza attı. İlk altı aylık ihracat 136 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 278 milyar dolara yükseldi.



**H**aziran ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından İstanbul'da açıklandı. Bayram tatilleri nedeniyle mayıs ayında yaklaşık yüzde 10 düşen ihracat, haziranda çift haneli artışla moralleri az da olsa düzeltti. Türkiye'nin haziran ayı ihracatı yüzde 21,8 artışla 24,9 milyar dolara ulaştı. 2026'da ilk altı aylık ihracat 136 milyar dolar olurken, son 12 aylık ihracat ise 278 milyar dolara yaklaştı.

## "EN YÜKSEK HAZİRAN AYI İHRACATINA ULAŞILDI"

Toplantıda konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, tüm olumsuzluklara rağmen Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatının artması için ellerinden geleni yaptıklarını anlattı. Bolat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Haziran ayı ihracatta muhteşem bir haziran

olarak kayıtlara geçti. Haziran ayında 25 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken ilk altı aylık ihracat 136,1 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 278 milyar dolara ulaştı. Yıl sonu için hedefimiz 282 milyar dolardı ve ilk altı ayda ihracatı 4,7 milyar dolar yükselttik. Kalan 4 milyar doları da son altı ay içinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Haziran sonu itibarıyla tarihimizde ilk defa mal ve hizmet ihracatı toplamı, yıllıklandırılmış olarak 400 milyar doları aşmış oldu. Haziran ayı 25 milyar dolar, ilk altı ay 136,1 milyar dolar, son bir yıl mal ve hizmet ihracatı toplamıyla 400 milyar dolara ulaşıldı. İhracatın ara karnesi budur."

Yılın ilk yarısında Ramazan ve Kurban bayramlarının ihracata ciddi takvim etkilerinin olduğunu belirten Bolat, mart ayında ABD/İsrail-İran Savaşı'nın da etkisinin hissedildiğini anlattı. Bolat, "Haziran ayı ihracatı, yıllık

bazda yüzde 21,9 artışla 25 milyar dolara yaklaşarak tüm zamanların en yüksek haziran ayı rakamı olarak kayıtlara geçti. Bu rakam haziran rekoru olmasının yanı sıra aynı zamanda da tarihteki en yüksek üçüncü ay rekorudur. Birincisi Aralık 2025'te 26,4 milyar dolar, ikincisi Nisan 2026'da 25,4 milyar dolar, üçüncüsü ise Haziran 2026 ile 25 milyar dolar." dedi.

## "OTOMOTİV SEKTÖRÜ İLK SIRADA YER ALDI"

Haziran ayı verileriyle birlikte ihracatta ilk altı aylık tablonun da netleştiğini söyleyen TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre, haziran ayında 24,9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. 2025'in aynı ayına göre yüzde 21,8 artıdayız. Sektörler sıralamasında otomotiv 3,8 milyar dolarla liderliğini sürdürdü. Otomotivi 3,3 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1 milyar 750 milyon dolarla çelik, 1 milyar 666 milyon dolarla elektrik elektronik, 1 milyar 426 milyon dolarla çelik ve 1,4 milyar dolarla hazır giyim sektörümüz takip etti. TİM verilerine göre, geçen ay 59 ilimiz ihracatını artırdı. Haziran ayında 915 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Bu firmalarımızın ihracata katkısı 103 milyon dolar oldu. Parite uzun zaman sonra ihracatımızı negatif etkiledi. Tam 14 ay sonra ilk kez, parite kaynaklı 11,4 milyon dolarlık kayıp yaşadık." dedi.

Mustafa Gültepe, en çok ihracat yapılan ülkelerin Almanya, ABD, İtalya, Birleşik Krallık ve İspanya şeklinde sıralandığını söyledi. Barış umutlarının artmasıyla Körfez Bölgesi'ne ihracatta belirgin bir artış olduğunu bildiren Gültepe, "Haziranda bölge ülkelerine ihracatımız yüzde 41 artışla 2 milyar 641 milyon dolara yükseldi. Kalıcı barışın sağlanması hâlinde yılın ikinci yarısında çok daha pozitif

bir tablo oluşacağını öngörüyoruz." dedi.

## "REKABETÇİLİĞİMİZİ GERİ ALABİLECEĞİMİZ BİR STRATEJİYE İHTİYAÇ VAR"

Güncel gelişmeleri de değerlendiren Gültepe, haziran ayını yoğun bir tempoda, güçlü bir dayanışmayla ve gurur verici gelişmelerle geride bıraktıklarını söyledi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla 26 Haziran'da TİM Genel Kurulu'nu ve İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'ni gerçekleştirdiklerini hatırlatan Gültepe, "Cumhurbaşkanımız o gün reeskont kredilerinde günlük limitin 5 milyar liraya yükseltildiğini müjdeledi. Burada bir kez daha Sayın Cumhurbaşkanımıza şükranlarımı sunuyorum.

Reeskont limitinin yükseltilmesi hiç şüphesiz ihracat ailemiz için çok önemli. Ancak ödül töreninde de altını çizdiğim gibi bizim rekabetçiliğimizi geri alacağımız yeni strateji ve yeni kararlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla bu ihtiyacı karşılayacak farklı adımların bir an önce atılması gerekiyor." diye konuştu.

## "İHRACATTA ÇİFT HANELİ ARTIŞLARI GERÇEKLEŞTİREBİLECEĞİMİZ HAMLELERİ YAPMALIYIZ"

Genel Kurulda delegelerin teveccühüyle ikinci kez TİM Başkanlığı görevine seçilmenin onurunu yaşadığını belirten Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şahsıma duyulan güven için ihracat ailemizin her ferdine gönülden teşekkür ediyorum. Bizim için bu güven büyük anlam taşıyor. Üstlendiğimiz sorumluluğun önemini biliyoruz. İhracat ailemizin desteği, yeni dönemde de en büyük motivasyon kaynağımız

olacak. İlk dört yılın dördünü de rekorla kapatmıştık. Ama sadece rekor kırmak yetmiyor. Tıpkı bu ay olduğu gibi çift haneli artışları gerçekleştirecek hamleleri yapmamız gerekiyor. Çünkü biliyoruz ki küresel ticarete rekabetin kuralları değişiyor. Dolayısıyla biz de aynı hızla kendimizi yenilemek durumundayız. Önümüzdeki dönemde ihracatın katma değerini yükseltecek, firmalarımızın rekabet gücünü artıracak, yeni pazarlara erişimimizi kolaylaştıracak ve Türkiye markasını küresel ölçekte daha da güçlendirecek projelere odaklanacağız. Özetle, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi için çalışmaya devam edeceğiz."

Gültepe bu kapsamda haziran ayında TİM ve ihracatçı birlikleri olarak dokuz ticaret heyeti, 32 fuar katılımı ve dört UR-GE faaliyeti gerçekleştirdiklerini, bu ay Birleşik Krallık ve Uganda'ya heyet programları düzenleyeceklerini sözlerine ekledi.

**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:** "Önümüzdeki dönemde ihracatın katma değerini yükseltecek, firmalarımızın rekabet gücünü artıracak, yeni pazarlara erişimimizi kolaylaştıracak ve Türkiye markasını küresel ölçekte daha da güçlendirecek projelere odaklanacağız."



**Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat:** "Yıl sonu için hedefimiz 282 milyar dolardı ve ilk altı ayda ihracatı 4,7 milyar dolar yükselttik. Kalan 4 milyar doları da son altı ay içinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz."

# Birlik Başkanları Yeni Dönem için TİM'de Buluştu

TİM çatısı altındaki 61 ihracatçı birliğinde seçimlerin tamamlanmasının ardından yeni dönem başkanları Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda bir araya geldi.



**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:** "Önümüzdeki dönemde çok sık bir araya geleceğiz. TİM ve ihracatçı birlikleri olarak yeni ve farklı çalışmalara birlikte imza atmamız gerektiğine inanıyorum. Sektörlerimizin sorunlarını ortak verilerle anlatmalı, çözüm önerilerimizi birlikte geliştirmeliyiz."



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, 3 Haziran'da Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TİM Yönetim Kurulu ve Sektörler Konseyi üyeleri, birlik başkanları ve genel sekreterlerin katıldığı toplantı, yeni dönemin ilk geniş kapsamlı buluşması oldu.

TİM çatısı altında faaliyet gösteren 61 ihracatçı birliğinde nisan ayında tamamlanan seçimlerin ardından 2026-2030 döneminde görev yapacak başkanlar ve yönetim kurulları belirlenmişti. Birlik seçimlerini takip eden süreçte sektör kurulu başkanlarının da belirlenmesiyle yeni dönem yapılanmasında önemli bir aşama tamamlandı.

Programın açılışında TİM Başkanı Mustafa Gültepe

ihracatın mevcut görünümü ile yeni dönemin önceliklerine ilişkin bir sunum yaptı. Gültepe, küresel ekonomideki gelişmeler, Türkiye'nin ihracat performansı, sektörlerin rekabetçiliği, finansmana erişim ve yeşil dönüşüm çalışmalarına ilişkin değerlendirmelerini paylaştı.

## "YENİ DÖNEMDE BİRLİKTE HAREKET ETMELİYİZ"

Toplantının, yeni seçilen birlik başkanlarının birbirlerini daha yakından tanımaları ve ortak çalışma alanlarını değerlendirmeleri açısından önem taşıdığını belirten Gültepe, 61 birlikten 44'ünde yeni başkanların göreve başladığını hatırlattı.

Yeni dönemde TİM ve ihracatçı birliklerinin daha güçlü iş birliği içinde hareket etmesi gerektiğini vurgulayan Gültepe, "Önümüzdeki dönemde çok sık bir araya geleceğiz. TİM ve

ihracatçı birlikleri olarak yeni ve farklı çalışmalara birlikte imza atacağız. Sektörlerimizin sorunlarını ortak verilerle anlatmalı, çözüm önerilerimizi birlikte geliştirmeliyiz." dedi.

Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına yükseltme hedefi doğrultusunda birliklerle koordinasyon içinde çalışmayı sürdüreceklerini ifade eden Gültepe, yeni dönemde mevcut pazarlardaki konumun güçlendirilmesine ve ihracatçılar için yeni fırsat alanları oluşturulmasına odaklanacaklarını söyledi.

## "SON DÖRT YIL İHRACATÇILAR İÇİN DAYANIKLILIK TESTİ OLDU"

Küresel gelişmelerin üretim ve ihracat üzerindeki etkilerine değinen Gültepe, Rusya-Ukrayna Savaşı, Gazze'de yaşananlar, bölgesel gerilimler, ticaret yollarındaki belirsizlikler ve artan korumacı önlemlerin dış ticaret koşullarını zorlaştırdığını belirtti.

Enerji fiyatları ve gümrük tarifelerindeki dalgalanmalara rağmen ihracatçıların üretmeye devam ettiğini vurgulayan Gültepe, "Son dört yıl, ihracatçılarımız ve üreticilerimiz için ciddi bir dayanıklılık testi oldu. Tüm zorluklara rağmen üretimi, ihracatı ve istihdamı artırmak için çalışmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Türkiye'de artan üretim maliyetleri ile kur arasındaki dengenin bozulmasının özellikle emek yoğun sektörlerin rekabetçiliğini olumsuz etkilediğini söyleyen Gültepe, sanayide yaklaşık 542 bin kişilik istihdam kaybı yaşandığına dikkat çekti.

Türkiye ekonomisinin 2026 yılının ilk çeyreğinde yüzde 2,5 büyüdüğünü, aynı dönemde sanayi sektörünün yüzde 0,8 daraldığını hatırlatan Gültepe, net ihracatın büyümeye katkısının altı çeyrekte negatif seyrettiğini belirtti.

Gültepe, "Sürdürülebilir ve dengeli bir büyüme için hizmetlerin yanı sıra sanayinin de büyümesi gerekiyor. Üretim ve ihracatın büyümeden daha fazla pay alması gerektiğini her platformda vurguluyoruz." dedi.

## İHRACATTAKİ MİKTAR ARTIŞI VURGULANDI

Türkiye'nin 2025 yılını yaklaşık 274 milyar dolarlık mal ihracatıyla tamamladığını belirten Gültepe, 2026 yılı için belirlenen 282 milyar dolarlık hedef doğrultusunda çalışmalarını sürdürdüğünü söyledi.

İhracat performansının yalnızca değer bazındaki artış üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğini ifade eden Gültepe, üretim miktarı ve tonajın da yakından izlenmesinin önemine dikkat çekti. 2026 yılının ilk dört ayında parite etkisinin ihracata 3,5 milyar dolarlık katkı sağladığını aktaran Gültepe, parite etkisi hariç tutulduğunda ihracatta gerileme görüldüğünü kaydetti.

Katma değerli üretim hedefinin de sektörlerin kendi yapıları dikkate alınarak belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Gültepe, "Her sektörün ham maddesi, üretim yapısı ve birim ihracat değeri farklıdır. Sektörlerimizin performansını dünya ortalamalarıyla karşılaştırarak, gerçekçi hedefler üzerinden değerlendirmeliyiz." diye konuştu.

Avrupa Birliği'nin Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olmaya devam ettiğini belirten Gültepe, Avrupa'daki konumun güçlendirilmesinin yanı sıra Kuzey Afrika, Kuzey Amerika ve Güney Amerika pazarlarına yönelik çalışmaların artırılması gerektiğini söyledi.

## FİNANSMAN VE YEŞİL DÖNÜŞÜM ÇALIŞMALARI

İhracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla

yürütülen çalışmalara da değinen Gültepe, İhracatı Geliştirme AŞ'nin bugüne kadar 30 bin ihracatçının 212 milyar liralık kredisine kefalet sağladığını bildirdi.

Türk Ticaret Bankasının 16 şubeye ulaştığını aktaran Gültepe, bankanın ödenmiş sermayesinin 10 milyar lirayı aştığını ve ihracatçıların finansman ihtiyacına yönelik yeni çalışmaların sürdürüldüğünü belirtti.

TİM'in 27 sektörün tamamı için sürdürülebilirlik eylem planlarını hazırladığını hatırlatan Gültepe, Avrupa Birliği'ndeki yeni düzenlemelere uyum sürecinde özellikle KOBİ'lerin desteklenmesi gerektiğini söyledi. Gültepe, sektörlerin rekabetçilik durumunu verilerle ortaya koyan raporların da tamamlanmasının ardından ekonomi yönetimiyle paylaşılacağını kaydetti.

## Birlik Başkanlarına TİM Rozeti

TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin sunumunun ardından yeni dönemde görev yapacak 61 ihracatçı birliği başkanına TİM rozetleri takdim edildi. Rozetlerini Gültepe'den alan birlik başkanlarıyla hatıra fotoğrafları çekildi.

Programın akşam yemeği ve tanışma bölümünde birlik başkanları sırayla söz alarak kendilerini tanıttı, temsil ettikleri sektörlerle ilişkin görüşlerini paylaştı. TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, aile fotoğrafının çekilmesiyle sona erdi.

## Tunus'ta Türk Firmalarından Yoğun Ticaret Teması

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile 16-19 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenen Tunus Ticaret Heyeti programı, iki ülkenin firmalarını bir araya getirdi.

Programda T.C. Tunus Büyükelçisi Ahmet Misbah Demircan, TİM Yönetim Kurulu üyesi Başaran Bayrak başkanlığındaki ihracatçı heyeti, Tunus Ticaret Müşavirliği ile Türkiye ve Tunus iş dünyasının temsilcileri katıldı.

### TÜRK VE TUNUSLU FİRMALAR B2B MASASINDA BULUŞTU

Programın açılışında TİM Yönetim Kurulu üyesi ve Heyet Başkanı

Başaran Bayrak, Tunus Ticaret Odası Ekonomi ve Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Merkez Direktörü Dalenda M'Hamdi Mekki, Tunus Türk Ticaret Odası Başkanı Selçuk Yılmaz ve T.C. Tunus Büyükelçisi Ahmet Misbah Demircan konuşma yaptı.

Açılış konuşmalarının ardından tekstil, kimya, çelik, elektrik-elektronik, maden ve makine gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 19 Türk ihracatçı firma, yaklaşık 130 Tunuslu şirket ile doğrudan temas kurdu. Görüşmelerde 200'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Program, katılımcı firmaların Tunus pazarını yerinde gözlemlemesine imkân tanıyan pazar araştırması faaliyetleri ve firma ziyaretleriyle tamamlandı.

## İstanbul Küresel E-İhracat Zirvesi (IGEXX) 2026 için Geri Sayım Başladı

E-ticaret ve e-ihracat ekosisteminin önde gelen temsilcilerini bir araya getirecek İstanbul Küresel E-İhracat Zirvesi (IGEXX) 2026, 3-5 Eylül tarihlerinde Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Üç gün sürecek zirvede sektörün geleceğine yön veren gelişmeler, yeni iş birliği modelleri ve küresel ticaret fırsatları ele alınacak.



Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ve Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) iş birliğinde düzenlenecek İstanbul Küresel E-İhracat Zirvesi (IGEXX) 2026 için geri sayım başladı.

Bu yıl ikincisi gerçekleştirilecek zirve, dünyanın farklı bölgelerinden e-ticaret platformlarını, pazar yerlerini, markaları, teknoloji şirketlerini, lojistik sağlayıcılarını, ödeme kuruluşlarını, yatırımcıları ve sektör profesyonellerini aynı çatı altında buluşturacak. IGEXX 2026, Türkiye'nin e-ihracat vizyonunu küresel ölçekte tanıtarak uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesine de katkı sunacak.

Zirve kapsamında düzenlenecek konferanslar, paneller, ana konuşmalar ve ikili iş görüşmelerinde e-ticaret ekosisteminin

güncel gündemi kapsamlı biçimde değerlendirilecek. Sınır ötesi e-ticaret, dijital dönüşüm, yapay zekâ destekli ticaret çözümleri, yeni nesil pazarlama teknolojileri, lojistik ve ödeme sistemleri ile küresel pazarlara açılma stratejileri programın öne çıkan başlıkları arasında yer alacak.

IGEXX 2026, bilgi ve deneyim paylaşımının yanı sıra katılımcılara yeni iş bağlantıları kurma, stratejik ortaklıklar geliştirme ve yatırımcılarla bir araya gelme imkânı sağlayacak. Zirve boyunca gerçekleştirilecek networking etkinlikleri ve iş geliştirme programlarıyla şirketlerin farklı pazarlardaki büyüme fırsatlarını değerlendirmeleri desteklenecek.

Etkinlik hakkında ayrıntılı bilgi almak ve kayıt yaptırmak için [www.igexx.com](http://www.igexx.com) adresi ziyaret edilebilir.



Tekstilden makineye uzanan farklı sektörlerdeki Türk ihracatçıları Tunuslu iş insanlarıyla bir araya getiren programda, 130 yerel firmanın katılımıyla 200'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

## “Ekonomi Medyası İş Dünyamıza Işık Tutuyor”

Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) tarafından bu yıl 18'incisi düzenlenen Ekonomi Basını Başarı Ödülleri'nin kazananları törenle açıklandı. Atatürk Kültür Merkezi'nde (AKM) gerçekleştirilen törene, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İTO Başkanı Şekib Avdagıç, İSO Başkanı Erdal Bahçivan, ASKON Başkanı Orhan Aydın ile çok sayıda birlik ve dernek başkanı, iş dünyası temsilcisi ve ekonomi gazetecisi katıldı. Törende, bu yıl yaklaşık 150 eserin başvurduğu yarışmanın ödülleri sahipleri buldu.

Etkinlikte konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ekonomi gazetecileri ile iş dünyası arasında güçlü

bir bağ bulunduğunu belirterek, yapılan üretimin, yatırımın ve ihracatın topluluğu buluşmasında ekonomi medyasının kritik bir rol üstlendiğini bildirdi.

İş insanlarının ortaya koyduğu çalışmaların geniş kitlelere ulaşmasının ekonomi gazetecilerinin emeği sayesinde mümkün olduğunu kaydeden Gültepe, “Bizler ne kadar üretim yaparsak yapalım ne kadar ihracat gerçekleştirsek gerçekleştirelim, bunları kendi başımıza anlatma şansımız yok. Yapılan işlerin anlam kazanması, değer oluşturması ve toplum tarafından bilinmesi sizin kalemleri ve haberleri sayesinde mümkün oluyor.” ifadelerini kullandı.

Bu yıl 18'incisi düzenlenen ve yaklaşık 150 eserin başvurduğu Ekonomi Basını Başarı Ödülleri'nin kazananları ödülleriyle buluştu.

# SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT İÇİN KALICI KURUMSAL DÖNÜŞÜM MODELİ

**Prof. Dr. Mehmet Nafiz Aydın, Doç. Dr. Ceyda Ovacı ve Dr. Merih Pasin:**  
"ECOTİM, ihracatçı firmaların sürdürülebilirlik dönüşümünü dışarıdan alınan geçici danışmanlıklarla değil, kurum içinde kalıcı bir yönetim kapasitesi oluşturarak gerçekleştirmesini hedefleyen uygulamalı bir mentörlük modelidir."

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) öncülüğünde hayata geçirilen ECOTİM, üniversite-sanayi iş birliğini mentörlük modeli aracılığıyla kurumsal sürdürülebilirlik yönetimiyle buluşturan özgün bir programdır. İhracatçı birliği üyesi firmalarda, her kurumun ihtiyaçlarına özel tasarlanan Kurumsal Sürdürülebilirlik Sistemleri'nin (KSS) kurulmasını, işletilmesini ve izlenmesini hedefleyen ECOTİM; uzman akademisyen mentörler aracılığıyla 11 aylık uygulama ve dört aylık izleme sürecinde firmalarla kesintisiz iş birliği içinde çalışmaktadır.

## DEĞİŞEN TİCARET KOŞULLARI VE SİSTEMİK KAPASİTE İHTİYACI

Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olan Avrupa Birliği'ne (AB) ihracat yapan firmalar; ürünlerinin karbon yoğunluğunu belgelemek, tedarik zincirlerindeki ESG risklerini yönetmek ve büyük alıcıların artan sürdürülebilirlik taleplerine yanıt vermek durumundadır. Bu gereklilikleri tek tek ve tepkisel biçimde karşılamaya çalışmak hem maliyetli hem de sürdürülemezdir. Asıl rekabet avantajı, bu gereklilikleri bütünlüklü bir kurumsal sistem içinde proaktif olarak yönetebilme kapasitesinden doğmaktadır.

ECOTİM, bu ihtiyaca tam olarak karşılık vermek üzere tasarlanmıştır. Program, firmaları belirli bir rapora ya da sertifikaya hazırlamak yerine kurumun kendi sürdürülebilirlik yönetim sistemini tasarlamasını, içselleştirmesini ve işler kılmasını hedeflemektedir. Enerji, emisyon, malzeme, su ve lojistik gibi alanlarda kurulan tematik çalışma grupları; çifte önemlilik ve iklim risk-fırsat analizleri, ESG yol haritası geliştirme ve mevcut durum ile hedefler arasındaki boşlukların tespiti gibi metodolojik araçlarla desteklenerek firmalara hem bugününün regülasyon gerekliliklerine hem

de yarının henüz şekillenmekte olan standartlarına karşı kurumsal bir hazır bulunuşluk zemini oluşturmaktadır.

## ÖLÇÜLEBİLİR DÖNÜŞÜM

Programa katılan firmalar; sürdürülebilirlik stratejisi oluşturma, ESG yol haritası geliştirme ve organizasyonel altyapı kurulumu gibi temel dönüşüm süreçlerinde yüksek tamamlanma oranlarına ulaşmıştır. Somut çıktılar arasında SKDM uyum sürecinde Ürün Karbon Ayak İzi Raporu hazırlayan firmalar, ECOTİM sürecinde oluşturdukları metodoloji altyapısıyla TÜBİTAK destek programlarına başvuran kuruluşlar ve dögüsel ekonomi ilkelerine dayalı yeni projeler hayata geçiren işletmeler yer almaktadır. Katılımcı firmalar, bu dönüşümlerin ECOTİM olmaksızın ya daha geç gerçekleşeceğini ya da hiç gerçekleşmeyeceğini ifade etmektedir.

## SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATIN ÖNCÜ MODELİ

Her firmanın kapasitesini kademeli ve kalıcı biçimde geliştiren ECOTİM modeli; sürdürülebilirlik yönetimini bir uyum yükü olarak değil, ihracat performansını güçlendiren stratejik bir rekabet unsuru olarak konumlandırmaktadır. Katılımcı firmaların büyük çoğunluğu program sonrasında çalışmalarını genişleterek sürdürmekte; müşteri algısında iyileşme, ihracat pazarlarında yeşil standart gerekliliklerine uyumda avantaj ve kamu desteklerine erişimde ilerleme bildirmektedir. Üniversite-sanayi iş birliğini sahada etkin biçimde hayata geçiren ECOTİM, TİM'in sürdürülebilir ihracat ekosistemi vizyonuna katkı sunan özgün ve öncü bir program olarak ihracatçı ekosistemindeki yerini güçlendirmektedir.



Kayalar Kimya olarak,  
yarım asırlık tecrübemiz  
ve yenilikçi çözümlerimizle  
sektöre yön veriyoruz.

1976'dan bu yana yenilikçi ürün ve çözümlerimizle sektörde fark yaratıyoruz. Mobilya boya ve verniklerinden ahşap bakım sistemlerine, inşaat grubu boyalarından sanayi boya ve tutkal ürünlerine uzanan kapsamlı ürün yelpazemizle 50 yıldır yüzeylere değer katıyoruz.



**GENÇ**  
BOYA - VERNİK



**GENÇ NOROO**



**Kayalar**  
Tutkal



YÜZEYLERDE  
KALİTE,  
ÇÖZÜMLERDE  
GÜVEN.



YENİLİKÇİ  
ÇÖZÜMLER



SÜRDÜRÜLEBİLİR  
ÜRETİM



GÜVENİLİR  
KALİTE



İNSANA VE  
GELECEĞE DEĞER

www.kayalarkimya.com.tr

# YAPAY ZEKÂ STRATEJİSİ ARTIK ALTYAPI STRATEJİSİDİR



PROF. DR. EMRE ALKIN

**Yapay zekâ hakkında konuşurken çoğu zaman model isimlerine, kullanıcı deneyimine, üretken AI araçlarına ya da çalışan verimliliğine odaklanıyoruz. Bunlar önemli ancak CIO perspektifinden bakıldığında asıl mesele biraz daha derinde duruyor.**

Önümüzdeki 25 yılın dijital rekabetini belirleyecek olan şey, hangi kurumun hangi yapay zekâ aracını kullandığından çok, hangi kurumun verisini, işlem gücünü, bulut mimarisini, enerji sürekliliğini ve siber dayanıklılığını birlikte yönetebildiği olacak. Başka bir ifadeyle yapay zekâ artık sadece uygulama katmanında konuşulacak bir konu değil. AI, veri merkezi, bulut, edge compute, çip tedariki, enerji altyapısı, veri yönetimi ve güvenlik mimarisi aynı stratejik dosyanın parçaları hâline geldi. CIO'ların önündeki yeni gündem de tam olarak budur: Yapay zekâyı satın almak değil, yapay zekânın güvenli, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir biçimde çalışacağı işletim mimarisini kurmak.

Bugün birçok kurum üretken yapay zekâyı deniyor. Çağrı merkezi metinleri özetliyor, raporlar otomatik hazırlıyor, yazılım ekipleri kod üretiminde AI destekli araçlar kullanıyor, finans ekipleri senaryo analizlerini hızlandırıyor. Ancak bunlar henüz başlangıç aşaması. 2030'lara doğru AI sistemleri yalnızca iş süreçlerine yardımcı olmayacak; süreçlerin içine gömülecek. 2040'larda ise agentik AI dediğimiz daha otonom yapılar,

karar destekten karar icrasına doğru ilerleyecek. Satın alma, risk yönetimi, müşteri ilişkileri, üretim planlama, siber olay müdahalesi ve tedarik zinciri optimizasyonu gibi alanlarda AI ajanları insan ekipleriyle birlikte çalışacak.

Bu noktada CIO için ilk kritik soru şu: Bu iş yükleri nerede çalışacak? Yanıt çoğu kurum için tek bir yerde olmayacak. Geleceğin mimarisi hibrit ve çok katmanlı olacak. Büyük model eğitimi ve yüksek hacimli inference için hyperscale bulut ve AI veri merkezleri devrede olacak. Düşük gecikme gerektiren üretim, savunma, sağlık, finansal işlem, otonom araç ve akıllı şehir uygulamalarında edge compute daha fazla önem kazanacak. Regülasyon, veri yerelliği ve güvenlik gereksinimleri ise bazı iş yüklerini özel bulut, egemen bulut ya da kurum içi altyapıda tutmayı zorunlu kılacak. Dolayısıyla CIO'nun önündeki temel karar, "buluta geçelim mi?" sorusundan çok daha karmaşık hâle geliyor. Doğru soru şudur: Hangi veri, hangi iş yükü, hangi gecikme toleransı, hangi regülasyon, hangi maliyet profili ve hangi güvenlik seviyesiyle nerede çalışmalı?

Bu soruya doğru cevap vermeyen kurumlar, yapay zekâ

projelerinde iki riskle karşılaşacak. Birincisi maliyet patlamasıdır. AI iş yükleri klasik kurumsal IT iş yüklerine benzemez. GPU/ASIC kümeleri, yüksek bant genişliği, yoğun depolama, model eğitimi, gerçek zamanlı inference ve sürekli veri akışı ciddi maliyet yaratır. Bulut tüketimi kontrol edilmezse, AI pilot projeleri hızla "gizli maliyet merkezi"ne dönüşebilir. FinOps disiplini bu yüzden artık bulut yönetiminin yan başlığı değil, AI çağında finansal sürdürülebilirliğin ana unsurlarından biri olacak.

İkinci risk ise mimari dağılıktır. Her departmanın kendi AI aracını, kendi veri setini ve kendi bulut ortamını seçtiği yapılar kurumsal kontrol zayıflar. Veri kopyaları artar, güvenlik yüzeyi genişler, model çıktılarının denetlenebilirliği azalır, regülasyon riski büyür. CIO açısından en tehlikeli tablo, kurumun AI kullanıyor görünmesi ama aslında AI mimarisini yönetememesidir.

Burada enerji konusu özellikle kritik. AI çağında elektrik, dijital stratejinin görünmeyen ama belirleyici girdisi hâline geliyor. Veri merkezlerinin elektrik tüketimi hızla artarken kurumların dijital kapasitesi yalnızca sunucu satın alma kabiliyetiyle değil, güvenilir ve rekabetçi enerjiye erişimle de belirlenecek. Büyük teknoloji şirketlerinin uzun vadeli enerji alım anlaşmalarına, yenilenebilir kaynaklara, batarya çözümlerine, hatta nükleer ve küçük modüler reaktör tartışmalarına bu kadar ilgi göstermesi tesadüf değil.

Edge compute ise özellikle sanayi, lojistik, perakende, enerji, sağlık ve savunma sektörlerinde oyunun yönünü değiştirecek. Tüm veriyi merkeze veya buluta taşımamanın maliyetli, yavaş ya da regülasyon açısından sorunlu olduğu alanlarda edge

mimariler kritik rol oynayacak. Fabrika içinde kalite kontrol yapan görüntü işleme sistemleri, limanlarda otonom operasyonlar, hastanelerde düşük gecikmeli teşhis destek sistemleri, enerji şebekelerinde gerçek zamanlı dengeleme uygulamaları edge altyapısını zorunlu kılacak. Bu dönüşüm, siber güvenliği de daha karmaşık hâle getiriyor. Deepfake, otomatik oltalama, zararlı kod üretimi, model manipülasyonu, veri zehirleme ve prompt injection gibi riskler kurumların klasik güvenlik mimarilerini zorlayacak.

CIO ile CISO arasındaki ilişki bu nedenle daha stratejik hâle gelmeli. Güvenlik artık proje sonunda yapılan kontrol değil, mimarinin başlangıç tasarım kriteri olmalıdır. Zero trust, kimlik merkezli güvenlik, veri sınıflandırması, model erişim kontrolü, loglama, açıklanabilirlik, denetlenebilirlik ve olay müdahale otomasyonu AI işletim modelinin doğal bileşenleri hâline gelmelidir.

Bir diğer kritik konu veri egemenliğidir. Verinin nerede tutulduğu, hangi hukuk düzenine tabi olduğu, hangi bulut sağlayıcısı tarafından işlendiği ve hangi yapay zekâ modelini beslediği artık yalnızca teknik bir karar değildir. Finans, sağlık, kamu, savunma ve kritik altyapı sektörlerinde veri yerleşimi stratejik bir konu hâline gelecektir. Bu nedenle CIO'ların veri mimarisini yalnızca performans ve maliyet açısından değil, egemenlik, uyum ve itibar riski açısından da değerlendirmesi gerekir.

2050'ye doğru kurumların rekabet gücü büyük ölçüde "compute erişimi" üzerinden şekillenecek. Her kurum kendi büyük dil modelini eğitmek zorunda değil; hatta çoğu kurum için bu ekonomik olmayabilir. Ancak her kurum, hangi modeli nerede

kullanacağını, hassas veriyi hangi modellerle paylaşacağını, açık kaynak modellerle kapalı modeller arasında nasıl denge kuracağını ve kritik iş süreçlerinde hangi modelin denetlenebilir olduğunu bilmek zorunda.

Türkiye açısından bakıldığında konu daha da stratejik. Eğer ülke olarak yapay zekâyı yalnızca uygulama ithalatı seviyesinde ele alırsak, dijital ekonomide tüketici rolünden çıkamayız. Başkalarının bulutuna, başkalarının çipine, başkalarının veri merkezi kapasitesine ve başkalarının standartlarına bağımlı kalırız. Oysa doğru planlama ile Türkiye, bölgesel veri merkezi ve bulut hizmetleri açısından önemli bir merkez olabilir. Bunun için enerji arzı, regülasyon, veri güvenliği, fiber altyapı, nitelikli insan kaynağı ve yatırım ortamı birlikte ele alınmalıdır.

CIO'lar için bugünün en önemli dersi şudur: AI stratejisi tek başına AI stratejisi değildir. Bu strateji, aynı anda bulut stratejisi, veri stratejisi, siber güvenlik stratejisi, enerji farkındalığı, yetenek yönetimi ve iş sürekliliği stratejisidir. Bir kurumun yönetim kurulu yapay zekâ yatırımı isterken, CIO'nun masaya sadece demo değil, mimari yol haritası koyması gerekir.

Kıscacası 2050'ye doğru başarı, en parlak yapay zekâ demosunu yapanların değil, en sağlam dijital altyapıyı kuranların olacak. Çünkü yapay zekâ, ancak üzerinde çalıştığı mimari kadar güçlüdür. Bulutunuz kırılarsa, veriniz dağılırsa, enerji sürekliliğiniz zayıfsa, güvenlik mimariniz yetersizse ve yönetişiminiz eksikse, AI size rekabet avantajı değil, yönetilmesi zor yeni bir risk katmanı getirir.

CIO'ların bugünden görmesi gereken gerçek budur: Geleceğin dijital ekonomisinde algoritma önemlidir, ama altyapı kaderdir.

## YAZARIN NOTU

*2050'ye doğru başarı, en parlak yapay zekâ demosunu yapanların değil, en sağlam dijital altyapıyı kuranların olacak. Çünkü yapay zekâ, ancak üzerinde çalıştığı mimari kadar güçlüdür. Bulutunuz kırılarsa, veriniz dağılırsa, enerji sürekliliğiniz zayıfsa, güvenlik mimariniz yetersizse ve yönetişiminiz eksikse, AI size rekabet avantajı değil, yönetilmesi zor yeni bir risk katmanı getirir.*



# Türkiye Yüzyılı'nın İhracat Elçileri Ödüllendirildi

**“İşimiz üretim, gücümüz ihracat” ilkesiyle küresel pazarlarda Türkiye'nin kalitesini tescilleyen 160 bini aşkın ihracatçının çatı kuruluşu TİM, 2025 yılının şampiyonlarını onurlandırdı. 2025 yılında gerçekleştirilen 396 milyar dolarlık ihracatın mimarları, ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan aldı.**

**G**eleceğin rekabetçi dünyası, yenilikçiliği merkeze alarak cesur kararlar verenleri zirveye taşıyor. Türkiye de güçlü sanayisi ve durmak bilmeyen üretim enerjisiyle uluslararası pazarlarda kilit bir rol üstleniyor. Bu kesintisiz

yükselişin ardında ise dünyanın dört bir yanına Türk kalitesini ulaştıran ihracat ailesinin benzersiz gayreti yatıyor.

Türkiye'deki 27 sektörü, 61 ihracatçı birliğini ve 140 bini aşkın ihracatçıyı çatısı altında toplayan

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 33 yıldır sürdürdüğü köklü misyonuyla bu büyük ailenin rehberi olmaya devam ediyor. TİM, 2025 yılında 273,3 milyar dolarlık mal, 122,6 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştiren ihracat ailesini, 33. Genel Kurulu

ile İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nde buluşturdu.

26 Haziran'da, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen törene; Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Adalet Bakanı Akın Gürlek ve İçişleri Bakanı Mustafa Çiftçi katılım sağladı. 2025'te Türkiye'nin toplam 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatına en yüksek katkıyı sunan ilk 10 firmaya ödülleri, Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından verildi.

**“2026 YILINDA İHRACAT HEDEFİMİZ 410 MİLYAR DOLAR”**  
TİM'in 33. Genel Kurulu ve

İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nin açılış konuşmasını yapan TİM Başkanı Mustafa Gültepe sözlerine, Türkiye'nin 2025'te toplam 396 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini ve hedeflenen rakamlarını aşıldığını hatırlatarak başladı. Hem mal hem de hizmet ihracatında en yüksek yıllık değerlere ulaşıldığını vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: “2025'i Cumhurbaşkanımızın bizim için gösterdiği 390 milyar dolarlık hedefin üzerinde kapattık. Geçen yılı toplamda 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatıyla tamamlamanın gururunu yaşadık. Bu yıl 282 milyar dolarlık mal, 128 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz.

**273,3**  
milyar dolar

2025 yılında gerçekleştirilen mal ihracatı

**122,6**  
milyar dolar

2025 yılında gerçekleştirilen hizmet ihracatı



**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:**  
"2026'da 282 milyar dolarlık mal, 128 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz. Bu yıl ihracatta ilk kez 400 milyar dolar sınırını aşacağız. Ancak bu sınırlı artışları yeterli görmüyoruz. Çünkü biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz."

## 2025 Yılında En Yüksek Mal İhracatı Yapan İlk 10 Firma

1. FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.
2. TOYOTA OTOMOTİV SAN. TÜRKİYE A.Ş.
3. TGS DIŞ TİCARET A.Ş.
4. ARCA SAVUNMA SANAYİ TİCARET A.Ş.
5. KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.
6. TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.
7. STAR RAFİNERİ A.Ş.
8. BAYKAR MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
9. ARÇELİK A.Ş.
10. AHLATÇI KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

## SON BEŞ YILDA TÜRKİYE'NİN İHRACATI VE KÜRESEL İHRACAT

Yıl	Türkiye'nin İhracatı (Milyar dolar)	Küresel İhracat (Trilyon dolar)	Türkiye'nin Payı (%)
2021	225,2	22,3	1,01
2022	254,2	24,9	1,02
2023	255,4	23,9	1,07
2024	261,8	24,4	1,07
2025	273,3	26,2	1,04

Bu yıl ihracatta ilk kez 400 milyar dolar sınırını aşacağız. Bölgemizdeki savaşlara, artan jeopolitik risklere ve yükselen korumacılık duvarlarına rağmen ihracatta elde ettiğimiz sınırlı artışları asla yeterli görmüyoruz. Çünkü biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz. Hedefe ulaşmak için 27 sektörün tamamından katkı alabilmeli, ihracatımızı her yıl çift haneli büyütebilmeliyiz. Ülkemizde bu potansiyelin fazlasıyla olduğuna inanıyoruz."

### "ÜRETİM VE İHRACAT EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ OLMALI"

Mustafa Gültepe, kalkınmanın temelinde üretimin bulunduğunu, kalıcı büyümenin de ancak üretim ve ihracatla gerçekleşebileceğinin altını çizdi. Sürdürülebilir

kalkınma için ekonomik büyümenin en az yarısının üretim ve ihracattan gelmesi gerektiğini vurgulayan Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ekonominin lokomotifini her zaman üretim ve ihracat olmalı. Bugün ülkelerin ekonomik gücü sadece sahip oldukları kaynaklarla değil, ürettiklerini dünyaya satabilme kapasiteleriyle de ölçülüyor. Bu anlamda baktığımızda ihracat yatırımdır, üretimdir, istihdamdır ve elbette dövizdir. İhracat ekonomik bağımsızlığın en güçlü teminatıdır. Özetle, ekonominin müdafaa sathı fabrikalardır. O fabrikalar ki, jeopolitik gücün, istikrarın, geleceğe güvenin en önemli kaleleridir. Dolayısıyla biz ihracatçıyı sadece üretip satan değil, Türkiye'nin geleceğine yatırım yapan, sınırları aşan stratejik bir güç olarak görüyoruz."



2025 yılında dünyada ekonomik büyümenin yüzde 3,4 ile sınırlı kalmasına rağmen küresel ticaretin değer bazında yüzde 7,2 artması, pazarlarda yeni dengelerin kurulduğunu gösterdi. Bu dönemde Türkiye'nin küresel ticaretten aldığı pay ise yüzde 1,04 olarak gerçekleşti.

### "REKABETÇİLİĞİMİZİ GERİ KAZANACAK HAMLELERE İHTİYACIMIZ VAR"

Mustafa Gültepe, küresel ticarete oyunun kurallarının yeniden yazıldığı bir dönemden geçildiğine dikkat çekti. Rekabetin her geçen gün daha da zorlaştığını, korumacılık eğilimlerinin arttığını, jeopolitik risklerin çoğaldığını vurgulayan Gültepe, sözlerini şöyle tamamladı: "Böyle bir süreçte rekabetçi kalabilmek çok daha büyük önem kazanıyor. Bizim için anahtar kelime rekabetçilik. Dolayısıyla, rekabetçiliğimizi geri alacak hamlelere ve ekonomik kararlara ihtiyacımız var. Çünkü fiyat rekabetinin kaybedildiği yerde pazar kaybı başlıyor. Pazar kaybının yaşandığı yerde de üretim ve istihdam baskı altına giriyor. Yine böylesi dönemlerde ihracatçıların uygun maliyetli ve uzun vadeli finansmana erişimi çok büyük önem taşıyor. Şartlar zor olsa da hiçbir zaman karamsarlığa kapılmadık, kapılmıyoruz."



Törende Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a, Türkiye'nin üretim ve ihracat gücünü asırlık halı geleneğiyle buluşturan özel bir eser armağan edildi. Tamamı kayın ağacı liflerinden dokunan eserin merkezinde, TIM'in "İşimiz üretim, gücümüz ihracat" mottosu yer alıyor.

### "TÜRKİYE EKONOMİSİ SON 23 YILDA 6 KAT BÜYÜDÜ"

Mustafa Gültepe'nin ardından kürsüye gelen Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye'nin Cumhurbaşkanı Erdoğan liderliğinde son 23 yılda ekonomisini dolar bazında 6 kat büyüttüğünü; mal ve hizmet ihracatını 8 kat artırarak 400 milyar dolar sınırına taşıdığını ve birçok küresel olumsuzluğu başarıyla geride bıraktığını vurguladı. Türkiye'nin karşılaştığı doğal afetlerin ardından başarıyla ayağa kalktığını dile getiren Bolat, tarım, gıda, savunma sanayisi ve sanayideki başarılar, teknoloji alanındaki ilerlemeler, ulaştırma ve altyapı yatırımları ile çevre alanındaki gelişmelerin bir araya gelmesiyle başarılı, dünyada imrenilen ve rol model olan bir Türkiye Cumhuriyeti'nin ortaya çıktığını söyledi.

Türkiye ekonomisinin karşı karşıya kaldığı tüm küresel, bölgesel ve ülke içindeki krizlerden güçlenerek çıktığını kaydeden Bolat, sözlerine şöyle devam

## 2025 Yılında En Yüksek Hizmet İhracatı Yapan İlk 10 Firma

1. TÜRK HAVA YOLLARI A.O.
2. PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
3. SUNEXPRESS HAVACILIK A.Ş.
4. İGA HAVALİMANI İŞLETMESİ A.Ş.
5. ODEON TURİZM İŞLETMECİLİĞİ A.Ş.
6. TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.
7. ANEXSERVICES TURİZM ORGANİZASYON TAŞIMACILIK TİCARET A.Ş.
8. FUN AND SUN HOTELS OTEL İŞLETMECİLİĞİ TURİZM İNŞAAT TİC. A.Ş.
9. AJET HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
10. CORENDON AIRLINES TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.



## İkinci Kez TİM Başkanı Seçilen Mustafa Gültepe Güven Tazeledi “İkinci Dört Yıl Hızlanma Dönemi Olacak”



TİM'in İstanbul'da düzenlenen 33. Olağan Genel Kurulu'nda yapılan seçime tek aday olarak katılan Mustafa Gültepe geçerli oyların tamamını alarak ikinci kez TİM Başkanı seçildi. Sonucun açıklanmasının ardından yaptığı konuşmada güven ve destekleri için TİM delegelerine teşekkür eden Gültepe, zorlu bir süreçten geçerken ihracat ailesinin gösterdiği birlik ve dayanışmanın çok anlamlı olduğunu vurguladı. Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: “Küresel ve ulusal ölçekteki zorluklara rağmen ilk dört yılın hepsinde hem mal hem de hizmet ihracatını artırmayı başardık. Yine bu dönemde gerçekleştirdiğimiz projelerle yapısal dönüşümün temellerini güçlendirdik. İkinci dört yıl ise Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefine giden yolculukta hızlanma dönemi olacak. Sadece tonaj olarak ihracatı artırarak bu hedefe ulaşamayacağımızı biliyoruz. Katma değerli ihracat için yüksek teknolojiyi, AR-GE'yi, inovasyonu, tasarımı, markalaşmayı ve ikiz dönüşümü kaldıraç olarak kullanacağız. İkiz dönüşümü küresel rekabette ülkemiz için avantaja dönüştüreceğiz. Her yıl düzenleyeceğimiz milli ihracat haftasında ekosisteminin tüm paydaşlarını bir araya getirip Türkiye'nin üretim gücünü küresel vizyonla buluşturacağız. Rekabetçiliğimizi geri kazanmak için STK'larla birlikte çalışıp ekonomi politikalarının belirlenmesine katkı sağlayacağız. TİM'e ve ihracat ailesine yakışır bir kongre merkezi inşa edeceğiz.”

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: “Türkiye, son 23 yılda ekonomisini dolar bazında 6 kat büyüttü; mal ve hizmet ihracatını 8 kat artırarak 400 milyar dolar sınırına taşıdı ve birçok küresel olumsuzluğu başarıyla geride bıraktı.”



etti: “Gelecek hafta dış ticarete 2026'nın ilk yarısının karnesi ortaya çıkacak. Memnuniyetle ifade ediyoruz ki yarı yılın ilk aylarında bölgemizdeki sıcak savaşlara, emtia piyasalarındaki büyük oynaklıklara ve artan ithalat hacmine rağmen Türkiye olarak ihracatımızı artırmayı başardık. Dış ticaretimizde ve cari işlemlerde istikrarlı bir tabloyu sürdürmeyi başardık. İnşallah ekonomik büyümede de yılın ikinci çeyreğinde hızlanan tarımsal üretim, kapasite kullanma oranı, özellikle reel kesim ve tüketici güven endekslerindeki artışlar, ikinci çeyrekte başlayarak 2026 yılının kalan bölümünde de Türkiye ekonomisinin 23 çeyrek olduğu gibi büyüme sürecini devam ettireceğini gösteriyor.”

## “İHRACAT YOLCULUĞUNA 160 BİN İHRACATÇIYLA DEVAM EDİYORUZ”

Türkiye'nin 1980 yılında 1.000 firmayla başladığı ihracat yolculuğuna 160 bin ihracatçıyla devam ettiğini belirten Ömer Bolat, “Birkaç vilayetimizle olan ihracat çabası bugün bütün vilayetlerimizi kuşatan ihracat hamleleri ve gayretleriyle devam ediyor. 225 ülke ve bölgeye 12 bin 721 ürün ihracatı gerçekleştiriliyor. Tam 53 ülkeye 1 milyar doların üzerinde ihracat yapılıyor. 33 fasılda tüm zamanların ihracat rekorları kırılıyor. 33 ilimiz 1 milyar doların üzerinde ihracat yapıyor. Dünyanın en gelişmiş pazarları bizim artık en büyük ticaret ortaklarımız olarak ticaretimizin en önemli paylarını alıyor.” dedi.

## “SON BEŞ YILDA İHRACATIMIZ MAL BAZINDA 104 MİLYAR DOLAR, HİZMETLER BAZINDA 63 MİLYAR DOLAR ARTTI”

Dünyanın birçok ülkesi ile ticareti artırmak için anlaşmalar imzaladıklarını bildiren Bolat, “Geçen yıl Ticaret Bakanlığı olarak 71 ülke ile görüşmelere,

215 üst düzey toplantıya ve uluslararası toplantılara katılmış bulunuyoruz. 56 ülke ve teşkilat ile 146 uluslararası toplantı gerçekleştirdik. Tüm bu çalışmalar siz kıymetli ihracat ailesinin yoğun çabaları, bizim hedeflerimiz, sizlerle yol yürümemiz ve destek politikalarımızla daha büyük meyvelerini verecektir. Sayın Cumhurbaşkanımızın yılın başında bize öngördüğü 410 milyar dolarlık hedefi gerçekleştirmek için de canla başla çalışıyoruz ve bunu da inşallah başaracağız. Pandemi yılı olan 2020'den sonraki beş yılda Türkiye ihracatını artırmayı başarmıştır. Pandemi yılından bu yana Türkiye'nin ihracatı mal bazında 104 milyar dolar, hizmetler bazında da 63 milyar dolar arttı. Kırmızı çizgimiz ihracat olup, 'durmak yok, ihracata devam' diyoruz.”

## “KESİNTİSİZ BÜYÜME PERFORMANSIMIZI SON 23 ÇEYREĞE TAŞIDIK”

Töre'deki konuşmasına, ihracat şampiyonları olarak ödül alacak firmaları ve sektör birincisi iş insanlarını tebrik ederek başlayan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, başarıların kolay elde edilmediğini; azim, sabır, gayret, kabiliyet ve kararlılık gerektirdiğinin altını çizdi.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan: “Küresel pazarlarda bayrağımızın dalgalanmadığı tek bir gümrük kapısı bırakmama şiarıyla gerçekleştirdiğimiz ihracattaki başarılarımız, artık milli motivasyon kaynağımız hâline gelmiş durumda.”

Töre'de; Cumhurbaşkanı Erdoğan ile birlikte Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Adalet Bakanı Akın Gürlek ve İçişleri Bakanı Mustafa Çiftçi katıldı.





İhracatın artık sadece mal alıp başka bir yere satmanın ötesinde olduğuna işaret eden Erdoğan, Türkiye'deki 27 sektörü, 61 ihracatçı birliğini ve 160 bini aşkın ihracatçıyı çatısı altında toplayan TİM'in amacının, dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine ulaşmak olduğunu ifade etti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, dünyanın en ücra köşelerinden en rekabetçi pazarlarına kadar üzerinde Türkiye mührü taşıyan her üründe bu devasa ailenin alın terinin, dinamizminin ve küresel vizyonunun bulunduğunu söyledi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ülkenin karşılaştığı çeşitli güçlüklerle rağmen geldiği noktayı herkesin görebildiğini belirterek şunları söyledi: "Konjonktürel gerilimlerin gölgesinde 2025 yılında yüzde 3,6'lık büyüme ve 2026 yılının ilk çeyreğinde ise yüzde 2,5 oranında büyüme kaydettik ve kesintisiz büyüme performansımızı son 23 çeyreğe taşıdık. Küresel pazarlarda bayrağımızın dalgalanmadığı tek bir gümrük kapısı bırakmama şiarıyla gerçekleştirdiğimiz ihracattaki başarılarımız, artık milli motivas-

yon kaynağımız hâline gelmiş durumda.

2025 yılında mal ve hizmet ihracatımız, 395,9 milyar dolarla cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdı. 2002 yılında yalnızca 36 milyar dolar olan mal ihracatımız, 2025 itibarıyla 273,3 milyar dolara yükseldi. Hizmet ihracatımız ise 2002 yılındaki 14 milyar dolarından geçen yıl 122,6 milyar dolara çıktı. Küresel mal ihracatındaki payımız, binde 55'ten yüzde 1,04'e, hizmet ihracatımızdaki payımız da binde 89'dan yüzde 1,28'e ulaştı. İhracatta yakaladığımız ivme, 2026 yılında da kaldığı yerden devam ediyor."

### "İHRACATÇILARIMIZIN TALEPLERİ HEP ÜST SIRALARDA"

"İhracatçımız için yeri geldi kendi bürokrasimizi hızlandırdık, yeri geldi diğer ülkelerle müzakere ederek engelleri kaldırdık. Ne zaman bir devlet ve hükümet başkanıyla bir araya gelsem notlarımda ihracatçılarımızın, yatırımcılarımızın talepleri hep üst

sıralardadır." diyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, çözüm iradesinin ticaret yollarına yansması için arkadaşlarını görevlendirdiğini ve bu görevlerin takibini çok sıkı bir şekilde yaptığını altını çizdi.

Serbest ticaret anlaşmalarından tercihi ticaret anlaşmalarına, yatırımların karşılıklı teşvikinden çifte vergilendirmenin önlenmesine kadar ihracatçıları teşvik edecek her türlü hukuki altyapıyı kurduklarını ifade eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, taşımayı kolaylaştırmak için dijitalleşmenin tüm imkânlarını kullanarak gümrük süreçlerini sürekli hızlandırdıklarının altını çizerek finansman araçlarının çeşitlendirilmesi ve erişilebilirliğinin artırılması için önemli adımlar attıklarını söyledi.

### "BİR YILDA YAPTIĞIMIZ İHRACATI ARTIK BİR HAFTADA YAPIYORUZ"

İhracattaki artışın hem nicelik hem de nitelik olarak büyük bir gelişim gösterdiğini ifade eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, 2002 yılında 10 milyar dolar olan orta

yüksek ve yüksek teknoloji ürün ihracatının 2025 yılında 112 milyar dolara yükseldiğini, yıllıklandırılmış orta yüksek ve yüksek teknoloji imalat sanayi ürünleri ihracatının ise 114,4 milyar doları bulduğunu dile getirdi.

Savunma ve havacılık ihracatının 2026 Ocak-Mayıs döneminde yüzde 29 artışla 3 milyar 863 milyon dolar olarak gerçekleştiğini kaydeden Erdoğan, "Savunma ihracatımızda yılın ilk beş ayında yüzde 29,5 artış oldu. Yıllık 248 milyon dolar savunma sanayi ihracatından bugün aynı sektörde aylık 992 milyon dolar ihracat yapan seviyeye geldik. Yani bir yılda yaptığımız ihracatı, artık bir haftada yapıyoruz." ifadelerini kullandı.

### 2025 YAPISAL DEĞİŞİMLERİN YILI OLDU

2025 yılı, küresel ekonomide jeopolitik kırılmaların ve yeni gümrük tarifelerinin şekillendiği, ülkelerin kendi tedarik zincirlerini korumaya odaklandığı bir yıl olarak kayıtlara geçti. Dünyada ekonomik büyümenin yüzde 3,4

**Cumhurbaşkanı Erdoğan: "Yakın coğrafyalarda yoğunlaşan ihracat ağıımızı daha uzak coğrafyalara doğru genişleterek, ihracatçımızın yeni ihtiyaçlarını karşılayacak yeni imkânlar geliştirerek, artan ihracatımızın hızına ve ihtiyaçlarına uygun finansmanı sağlayacak yeni mekanizmalarla başarı hikâyesini daha ileriye taşıyacağız."**

ile sınırlı kalmasına rağmen küresel ticaretin değer bazında yüzde 7,2 artması, pazarlarda yeni dengelerin kurulduğunu gösterdi.

Bu zorlu iklim ve Türk lirasındaki reel değerlenmenin yarattığı rekabet baskısına karşın, Türkiye'nin mal ihracatı yüzde 4,4 artışla 273,3 milyar dolara ulaştı. Ülkemizin küresel ticaretten aldığı pay ise yüzde 1,04 olarak gerçekleşti. 2025 yılında Almanya 22,17 milyar dolarla en büyük pazarımız olmaya devam ederken, Birleşik Krallık yüzde 9,2'lik artışla ABD'yi geride bırakarak ikinci sıraya yükseldi.

Mal ihracatına ek olarak hizmet ihracatı da seyahat ve taşımacılık gelirlerinin öncülüğünde yüzde 4,6 artarak 122,6 milyar dolara çıktı. Bu performansa en büyük katkıyı, yüzde 6,6 artarak 60 milyar dolara ulaşan seyahat gelirleri sağladı. Taşımacılık hizmetleri gelirleri yüzde 3,6 artışla 42,5 milyar dolara çıkarken bu kalemin itici gücü olan yolcu taşımacılığı ise yüzde 11,2 oranında yükselişle 22,9 milyar dolar olarak gerçekleşti.

### Reeskontta Günlük Limit 5 Milyar Liraya Çıkarıldı

Türk Eximbank, Türk Ticaret Bankası ve İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi (İGE AŞ) ile ihracatçılara sunulan destekleri kesintisiz sağladıklarını belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Eximbank'ın sermayesini 13,8 milyar liradan 100 milyar liraya çıkardık. Bankamızın kredi ve sigorta desteği bu yılın ilk beş ayında yüzde 31 artışla 26 milyar dolara ulaştı. İnşallah yıl sonunda bankamız 60 milyar dolarlık destekle rekor kıracak. Öte yandan faaliyetlerine yakın zamanda başlayan Türk Ticaret Bankası 2025 yılında ihracatçılarımıza 76,3 milyar lira finansman desteği verdi. İGE AŞ ise 2025 yılı sonu itibarıyla ihracatçılarımızın 228 milyar liralık kredisine 200 milyar lira değerinde kefalet sağladı." dedi.

Merkez Bankasının kullandığı reeskont kredilerinin son bir yılda 1 trilyon 300 milyar lira olduğunu vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, başta Avrupa pazarı olmak üzere küresel pazarların içinde bulunduğu olumsuz atmosfer sebebiyle yaşanan zorlukların farkında olduklarını dile getirdi. İhracatçılara döviz dönüşüm desteği sunup, üretim ve rekabet güçlerini desteklediklerini belirten Erdoğan, sözlerini şöyle tamamladı: "Daha önce 300 milyon lira olan reeskont kredilerinin günlük limitini 4,5 milyar liraya yükseltmiştik. Bu defa ilave 500 milyon lira ile bu rakamı 5 milyar liraya çıkarıyoruz. Bir diğer ifadeyle üç yıl önce 300 milyon lira olan reeskont kredileri günlük limitini yaklaşık 17 kat artırarak 5 milyar liraya yükseltmiş oluyoruz. Tüm ihracat ailemize hayırlı olmasını diliyorum."

### 2025 Yılında En Yüksek E-İhracat Yapan İlk Üç Firma

1. TRENDYOL (DSM GRUP DANIŞMANLIK İLETİŞİM VE SATIŞ TİC. A.Ş.)
2. LCWAIKIKI MAĞAZACILIK HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.
3. K.F.C. GIDA TEKSTİL SANAYİ İTHALAT İHRACAT YATIRIM A.Ş.

# “Oyun Değiştirici Teknolojilerimizle Dünyaya Güven Veriyoruz”

**Kuruluşundan bugüne Türk savunma sanayisinin lokomotifini olan ASELSAN, ulaştığı rekor ihracat rakamları ve sivil teknolojilerdeki atılımlarıyla hem harp sahasının hem de sağlık, enerji ve ulaşım gibi alanların geleceğini şekillendiriyor.**



ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol: “Hayatın her alanına dokunan, akıllı, güvenilir ve yerli çözümlerle hem ülkemizde hem de uluslararası pazarda fark yaratan bir dönüşümün öncüsü olmayı ve geliştirdiğimiz teknolojilerle dışa bağımlılığı azaltarak ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyoruz.”

**K**ıbrıs Barış Harekâtı'nın ardından uygulanan ambargoları aşmak için kurulan ASELSAN, bugün küresel savunma pazarının en güçlü oyuncularından birine dönüştü. aselsaneXt vizyonuyla oyun değiştirici teknolojilere odaklanan şirket, yalnızca dışa bağımlılığı bitirmekle kalmıyor; aynı zamanda millî mühendisliğin gücünü 30'u aşkın ülkeye taşıyor. Avrupa'nın en değerli beşinci savunma şirketi konumuna yükselen ASELSAN'ın oyun kurucu bir güce dönüşme vizyonunu, ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol ile konuştuk.

**Yarım asır önce, dışa bağımlılığı kırma ve millî bir askeri haberleşme altyapısı kurma hedefiyle yola çıkan ASELSAN'ın, bugün kıtalar ötesine teknoloji ihraç eden küresel bir güce dönüşmesinin arkasındaki vizyon nedir?**

ASELSAN'daki dönüşümü yalnızca bir değişim süreci olarak değil, geleceği şekillendiren stratejik bir vizyonun parçası olarak yönettik. İnsan odağını, teknolojik yetkinlikleri ve sürdürülebilir büyüme hedeflerini merkeze alan bu yaklaşım sayesinde ASELSAN'ı yarının ihtiyaçlarına hazırlarken, paydaşlarımıza da daha yüksek katma değer sunan güçlü ve çevik bir yapıyı hayata geçirdik.

ASELSAN'ın kuruluşu Kıbrıs Barış Harekâtı'nın ardından

ihracat rakamlarında rekorlar kırsak da yeterli görmüyoruz, ihracatı daha fazla artırmak zorundayız. Önümüzdeki dönemde, millî mühendisliğin gücünü yaygınlaştırmak ve gelirlerimiz içinde ihracatın payını en az yüzde 40'a çıkarmak için gece gündüz çalışacağız.

ülkemize yönelik ambargolara dayanıyor. Bizim için en büyük kırılma noktası olan ambargolar, teknolojiye bir dünya markasının oluşumunu da sağladı.

14 Mayıs 2004'te gerçekleştirilen Savunma Sanayii İcra Komitesi toplantısı da ASELSAN için tarihi bir eşikti. Yurt dışından tedarik edilen projelerin durdurulup millî şirketlere verilmesi kararının ardından ASELSAN, 2 bin çalışandan 14 bin çalışana ulaşan bir ivme yakaladı. 14 bin nitelikli çalışanımız, gece gündüz demeden ülkemizi savunma sanayisinde küresel bir oyuncu hâline getirecek çalışmalara imza atıyor.

Türkiye'nin en başarılı şirketleri arasında yer alıyoruz. Göreve geldiğimizde, “şirketi daha ileriye taşımak için neler yapabiliriz?” sorusunu kendimize sorduk. Bunun sonucunda aselsaneXt Dönüşüm Programı'nı başlattık. aselsaneXt ile yenilikçi iş modellerine adaptasyon sağlayarak harp sahasında yaşanan değişimlere atık ve maliyet etkin bir çözüm sunma becerisi kazanmayı amaçlıyoruz. Bu stratejiyi oyun değiştirici teknolojileri geliştirme hızına uyumlu yönetim modeliyle taçlandırmak istiyoruz.

En yetenekli insanlarla, hızlı süreçlerle, doğru teknolojileri geliştirme, üretme ve dünyaya sunma hedeflerimizi kapsayan aselsaneXt, alanında en iyi ürünleri yapmak, oyun değiştirici teknolojileri geliştirmek ve ihracat odaklı büyümek gibi üç ana stratejiden oluşuyor. Bu açıdan

aselsaneXt bizim için en önemli kırılma noktalarından birini oluşturuyor.

Bu vizyondan hareketle şirket içinde dijital dönüşüm anlamında kritik adımlar attık. Ayrıca Türkiye'nin en büyük savunma sanayi şirketi olan ASELSAN'ı küresel bir markaya dönüştürmeye odaklandık. Bu hedefi başarılı yönetim anlayışı ve Türkiye'nin en nitelikli kadrosunun gücüyle birleştirerek ASELSAN için tarihi rekorlar kırmayı başardık.

Uyguladığımız başarılı yönetim anlayışı sayesinde ASELSAN'ın küresel savunma pazarının en güçlü oyuncularında yer almasını, bölgesel güvenlik mimarisinin kilit unsurlarından biri olmasını sağladık.

Bizim için önemli virajlardan birisi de ülkemizin çok katmanlı hava savunma mimarisini oluşturulan ÇELİKKUBBE'deki rolümüz oldu. ÇELİKKUBBE, devletimizin liderliğinde ilerleyen ve yaşayan bir proje. Bu kapsamda Çelik Kubbe bileşenlerinden KORKUT, HİSAR, SİPER 1, SİPER 2, ALP, KORAL gibi ürünlerimizi çoklu sayıda üretmenin, çok sayıda sistemi ülkemize kazandırmanın gayreti içerisindeyiz. Eş zamanlı olarak yeni tehditlere, geliştireceğimiz yeni yeteneklere de yatırım yapıyoruz.

Hava savunma sistemleri, elektronik harp yetenekleri, radarlar ve ileri elektronik teknolojilere yönelik artan talebi karşılamak amacıyla da Oğulbey Teknoloji Üssü'nü hayata

## “1 Milyar Dolar Seviyesinde Sipariş Hacminin Ülkemizde Kalmasını Sağladık”

ASELSAN'ın temel yaklaşımı, tedarik zinciri güvenliği ile maliyet etkinliği arasında sürdürülebilir bir denge kurmak. Ancak savunma sanayisinde kritik sistemlerin sürekliliği söz konusu olduğunda yalnızca maliyet odaklı değil, güvenilirlik ve sürdürülebilirliği esas alan kararlar alıyoruz. Bu nedenle tedarikçilerimizi sadece fiyat ve teslimat performansı açısından değil; finansal sürdürülebilirlik, teknolojik yetkinlik, kalite performansı, siber güvenlik olgunluğu ve jeopolitik risklere dayanıklılık açısından da değerlendiriyoruz.

Tedarik zinciri dayanıklılığının bir diğer yapı taşı ise millileştirme çalışmalarıdır. Son yıllarda kritik teknolojilerin yurt içinde geliştirilmesi çalışmalarına hız vererek dışa bağımlılığı azaltma konusunda önemli çalışmalar yürüttük. Ayrıca bini aşkın alt sistemi yerli imkânlarla geliştirerek 1 milyar dolar seviyesinde sipariş hacminin ülkemizde kalmasını sağladık.

ASELSAN, değişen küresel koşullara karşı ülke sathına yayılmış güçlü tedarik ağı, etkin risk yönetimi ve dinamik yaklaşımı sayesinde tedarik zincirini daha dayanıklı, güvenli ve sürdürülebilir hâle getirdi. Bu yaklaşım hem mevcut projelerimizin başarıyla yürütülmesini hem de uluslararası pazarlardaki rekabet gücümüzün korunmasını sağladı.



## Akademisyenler ile ASELSAN mühendislerinin teknoloji geliştirme projelerinde ortak çalışma yapmasına olanak sağladığımız ASELABS laboratuvarlarında; yapay zekâdan kuantuma, çip teknolojilerinden otonom sistemlere kadar kritik alanlarda AR-GE çalışmalarının hızlandırılarak küresel rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz.

geçiriyoruz. Yaklaşık 1,5 milyar dolarlık yatırımla hayata geçireceğimiz tesis, toplam 6,5 milyon metrekare alan üzerinde 735 bin metrekareyi aşan kapalı kullanım alanına sahip olacak.

Oğulbey, Cumhuriyet tarihindeki en büyük savunma yatırımı ve Avrupa'nın en büyük entegre hava savunma tesisi konumunda. Yeni üssün, ASELSAN'ın endüstriyel kapasitesini önemli ölçüde artırması ve Çelik Kubbe kapsamında yürütülen ileri savunma programlarına altyapı sağlamasını hedefliyoruz.

ASELSAN için son kırılma noktalarından birisi de Borsa İstanbul'da piyasa değeri 2 trilyon lirayı aşan ilk şirket olması.

Yürüttüğümüz dönüşüm hamleleriyle ASELSAN, bugün Avrupa'nın en değerli beşinci şirketi konumunda. Türkiye'de açık ara en değerli şirket hâline geldik.

Dünyada borsaya açık şirketler son iki yılda ortalama yüzde 11 büyürken, biz son iki yılda yüzde 29 oranında büyüdük.

Eldediğimiz başarılar, ASELSAN'ın sadece büyüyen değil aynı zamanda doğru yönetilen, dönüşen, dönüşüme hızlı adapte olan ve derinleşen bir şirket olduğunu ortaya koyuyor. ASELSAN'ı geleceğe taşıırken, şirketimizi bu bakış açısıyla yönetmeye devam edeceğiz.

**Türk savunma sanayisinin son yıllarda yakaladığı ivme, ülkemizi sadece teknoloji kullanan değil, uluslararası arenada oyun kurucu olan bir pozisyona taşıdı. ASELSAN'ın bu ulusal ekosisteme ve Türkiye'nin başarıları ihracat grafiğine sağladığı katkıyı bir köprü olarak nasıl değerlendirirsiniz?**

Türkiye'nin son yıllarda ortaya

koyduğu ihracat başarısı; savunma sanayisinde üretim gücünün, teknoloji yatırımlarının ve küresel rekabet kabiliyetinin bir sonucudur. Söz konusu başarıda Millî Teknoloji Hamlesi'nin gücü ve devletimizin desteği yadsınamaz. Bu vizyon sayesinde Türk savunma sanayi, uluslararası arenada oyun kurucu bir rol üstlendi.

2026 yılı Mayıs ayında savunma ve havacılık sanayimiz, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 33,9 artışla 992 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. İlk beş aylık dönemde ise ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29,5 artışla 3 milyar 863 milyon dolar seviyesine ulaştı. Bu veriler savunma ve havacılık sanayimizin ihracat kabiliyetinin ve uluslararası rekabet gücünün somut bir göstergesidir.

ASELSAN olarak biz de bu başarı hikâyesinde, yerli mühen-

dislik ile uluslararası pazarlar arasında kurduğumuz güçlü köprüyle önemli bir rol üstleniyoruz. Geliştirdiğimiz ürün ve çözümleri dünyanın farklı coğrafyalara ulaştırırken yalnızca ihracat rakamlarına katkı sağlamıyor, aynı zamanda Türkiye'nin teknoloji üreten ve yüksek katma değer sunan bir ülke olarak konumunu da güçlendiriyoruz.

Bizim için ihracat, bir ürünün sınırları aşmasından çok daha fazlasını ifade ediyor. Yeni rekorlara imza attığımız ihracat; bizim için bilgi birikiminin, inovasyon

kültürünün ve millî yetkinliklerin küresel ölçekte değer görmesidir. ASELSAN olarak Türkiye ile dünya pazarları arasında kurduğumuz bu köprü sayesinde ülkemizin ekonomik büyümesine katkı sunuyoruz. Dünyanın dört bir yanına ASELSAN'ın oyun değiştirici teknolojileriyle güven veriyoruz. Ayrıca savunma sanayisinin uluslararası arenadaki güvenilirliğini ve rekabet gücünü de her geçen gün daha ileriye taşıyoruz.

**Türkiye'nin savunma sanayi ihracatı 2026'nın ilk çeyreğinde 2,8 milyar dolara ulaşırken, aynı dönemde ASELSAN toplam ihracata 629 milyon dolarlık katkı yaptı. Küresel arenada artan pazar payımızı korumak ve yeni coğrafyalara açılmak adına hangi stratejik adımların atılması planlanıyor?**

Ihracat, küresel arenada daha fazla söz sahibi olmak için odak noktamız. Hayata geçirdiğimiz aselsaneXt'in üç temel stratejisinden biri de ihracat odaklı büyüme. Bu kapsamda dünyada faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını artırıyoruz. Kuruluş kararını aldığımızla birlikte faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısı

25'e ulaştı. Dünyadan da yoğun bir ilgi görüyoruz. ASELSAN'da her hafta dünyanın dört bir yanından gelen yabancı heyetleri ağırlıyoruz. Bu heyetlere ASELSAN'ın oyun değiştirici teknolojileri hakkında bilgiler veriyoruz. Dünyada savunma harcamaları arttığı bir dönemde ASELSAN'a olan ilgi dikkate değer. Bunun için savunma harcamalarından daha yüksek pay almak için hazırlıklarımızı yaptık. Bu stratejinin meyvelerini aldığımızı rakamlar da gösteriyor. 2025'te 2 milyar doları aşan bir ihracat sözleşmesi imzaladık. Bu rakam, 2022, 2023 ve 2024'te imzaladığımız toplam rakama eşit.

Bu gelişmelerin temel dayanağı, Türk savunma sanayisi ve ASELSAN markasının tüm dünyada önemli bir değere ulaşması, bununla birlikte pazara sunduğumuz rekabetçi ürünlerimiz oldu. İhracat rakamlarında rekorlar kırıyoruz ama bunu yeterli görmüyoruz. Bu seviyeleri de aşarak ihracatı daha fazla artırmak zorundayız. Önümüzdeki dönemde, dünyanın farklı bölgelerinde varlığımızı artıracacağız. Millî mühendisliğin gücünü yaygınlaştırmak ve gelirlerimiz içinde ihracatın payını en az yüzde 40'a çıkarmak için gece gündüz çalışacağız.



## “Sahada Karşılık Bulan Çözümlerimizi, Küresel Ölçekte Referans Alınan Sistemlere Dönüştüreceğiz”

Geliştirdiğimiz teknolojileri yalnızca iç pazara değil, ülkemizde olduğu gibi küresel ölçekte de yaygınlaştırmak önceliklerimizden biri. Bu kapsamda, ürünlerimizi en başından itibaren uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek, farklı coğrafyalarda kullanılabilecek şekilde tasarlıyoruz ve konumlandırıyoruz. Böylece, Türkiye’de sahada karşılık bulan çözümlerimizi, küresel ölçekte de referans alınan sistemlere dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Hayatın her alanına dokunan, akıllı, güvenilir ve yerli çözümlerle hem ülkemizde hem de uluslararası pazarda fark yaratan bir dönüşümün öncüsü olmayı ve geliştirdiğimiz teknolojilerle dışa bağımlılığı azaltarak ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

### **Bölgesel çatışmalar ve tedarik zincirlerindeki kırılmalarla sarsılan dünya ticareti ve jeopolitik dengeler, ASELSAN’ın uluslararası süreçlerini nasıl etkiliyor?**

Son dönemde yaşanan küresel ve jeopolitik gelişmeler, derinleşen çatışma ortamı, ticaret kısıtlamaları ve lojistik hatlarındaki aksaklıklar, savunma sanayisi tedarik zincirini her zamankinden daha kritik, daha önemli hale getirdi. ASELSAN olarak bu yeni dönemi yalnızca bir risk alanı olarak değil, aynı zamanda dayanıklılık ve yerli yetkinlikleri artırma konusunda bir fırsat olarak değerlendiriyoruz.

Özellikle kritik elektronik bileşenler, nadir toprak elementleri ve yüksek teknoloji bileşenlerinde yaşanabilecek arz kesintilerini yakından takip ediyor; tedarik risklerini proaktif yaklaşımlarla yönetiyoruz. Bu riski yönetirken aldığımız bir diğer temel aksiyon ise tedarik zincirini Anadolu’ya

yayarak hem farklı bölgelerde çeşitli yetkinlikler geliştiriyor hem de bölgenin sanayi ekosistemine katkı sağlıyoruz. Böylelikle biz üretim hacmi kazanırken Anadolu’daki şehirlerimizde yüksek teknoloji üretimi ve nitelikli istihdam da sağlıyoruz. Bunu iştiraklerimizle ve çeşitli yatırımlarımızla da pekiştiriyoruz. Örneğin, Konya’da silah sistemleri ve hassas talaşlı imalat, Sivas’ta optik bileşen üreten iştiraklerimiz var. Gaziantep’te kayar bilezik, Malatya’da anten sistemleri ve Eskişehir’de arayıcı başlık gibi kritik alt bileşenleri üretecek tesislerimizi ise inşa ediyoruz. Bunun yanında ülkenin birçok bölgesinde diğer sektörlerde faaliyet gösterip savunma sanayine de dahil olmak isteyen firmalarımızla da iş birliğimizi artırarak tedarik zincirimizi çeşitlendiriyoruz. Bununla birlikte savunma ekosistemini geliştirmek amacıyla Türkiye’nin dört bir yanına yayılan KOBİ’lerimize yol göstererek milli teknolojilere imza atıyoruz.

### **Özgün teknoloji geliştirme misyonunuz doğrultusunda yapay zekâ, otonom sistemler ve ileri teknoloji radar çözümleri gibi geleceğin harp dinamiklerini belirleyen alanlardaki mühendislik gücünüzü hangi küresel ufuklara odaklıyorsunuz?**

Bölgemizdeki ve dünyadaki son gelişmeler nispeten düşük maliyetli insansız hava araçlarının, elektronik harp teknolojilerinin ve otonom sistemlerin harp sahasını nasıl yeniden şekillendirdiğini gösterdi. Mevcut konjonktüre hızlı adaptasyon artık teknoloji kadar önemli hale geldi. Bu kapsamda küresel alandaki varlığımızı genişletme vizyonu ve yarım asrı aşan birikimimizle yapay zekâ, otonom sistemler, yarı iletken teknolojisi, çip üretimi, elektronik harp ile



radar çözümlerine odaklanmış durumdayız.

Değişen küresel güvenlik mimarisinde teknoloji sahada oyun değiştirici bir unsur hâline geldi. Proje teslim sürelerini 48 aydan 28 aya indirdik. Üretim kapasitesini yaklaşık yüzde 200 artırdık. Ankara’daki mevcut altı yerleşkemize ek olarak yedi bin dönüm arazi üzerine Avrupa’nın en büyük hava savunma tesisini inşa ediyoruz. Oğulbey Teknoloji Üssü, mevcut altı kampüsümüzün toplamından daha büyük bir yatırımı ifade ediyor.

Bu yıl içinde ilk fazını devreye alacağımız Oğulbey Teknoloji Üssü ile küresel arenada daha fazla söz sahibi olacağız. Tesisin faaliyete geçmesiyle seri üretim kapasitemizi de katlayacağız. Çift haneli büyüme oranlarını devam ettirecek, uluslararası alanda yapılamayanı yaparak küresel teknoloji markası imajımızı güçlendireceğiz. Küresel açık ağlardaki gelişmeleri de yakından takip ediyoruz. Buna göre yol haritamızı şekillendiriyoruz.

### **Enerji, güvenlik ve sağlık gibi sivil teknolojilerde de derin bir millileştirme vizyonu yürütüyorsunuz. Önümüzdeki dönemde sivil teknolojiler pazarında**

### **nasıl bir dönüşüm yaratma hedefiniz var?**

Savunma sanayisinde edindiğimiz derin mühendislik yetkinliğini, 10 yılı aşkın süredir sivil teknolojilere taşıyoruz. Buradaki temel hedefimiz yalnızca ürün geliştirmek değil; kritik teknolojilerde dışa bağımlılığı azaltan, rekabetçi ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturmak. Bugün geldiğimiz noktada, geliştirdiğimiz sivil teknolojilerin sahadaki karşılığını net bir şekilde görüyoruz.

Ulaşımından güvenlik sistemlerine, sağlık teknolojilerinden enerji çözümlerine kadar Türkiye’nin dört bir yanında aktif olarak kullanılan ürünlerimizle hayatın içindeyiz. Ülkemizde 81 ilde aktif olarak kullanılan 450 bin adet ODAKAN kamera ile yapay zekâ destekli çözümlerimizi entegre ederek; kent güvenliği kapsamında vatandaşlarımızın güvenliğinden askeri alanlara, kamu ve sivil kritik tesislerin korunmasına kadar geniş bir kullanım alanında, bütüncül bir güvenlik yaklaşımını mümkün kılarak ülkemizin güvenliğine stratejik katkı sağlıyoruz.

Ulaşım alanında da sahada güçlü ve somut sonuçlar üretiyoruz. COBALT sinyalizasyon sistemi-

mizle hat üzerindeki tren trafiğini gerçek zamanlı olarak yöneterek kaza risklerini ortadan kaldırıyor ve işletme performansını en üst seviyeye çıkartıyoruz. Bu yaygın kullanım, geliştirdiğimiz teknolojilerin yalnızca mühendislik başarısı değil, sahada karşılık bulan ve güvenle kullanılan çözümler olduğunu ortaya koyuyor.

Önümüzdeki dönemde ise sivil pazarda iki temel dönüşüm yaratmayı hedefliyoruz. Birincisi, ulaşım, enerji, güvenlik ve sağlık gibi alanlarda geliştirdiğimiz ileri teknolojileri daha entegre, akıllı ve veri odaklı sistemlere dönüştürmek. Yapay zekâ, büyük veri ve otonom sistemler bu dönüşümün merkezinde yer alacak.

Bununla birlikte millileştirme hedefiyle Türkiye’de ilk kez üniversitelerimizle birlikte ASELABS laboratuvarlarını hayata geçirdik. ASELABS’lar sayesinde, akademisyenler ile ASELSAN mühendislerinin teknoloji geliştirme projelerinde ortak çalışma yapmasına olanak sağlıyoruz. ASELABS laboratuvarlarında yapay zekâdan kuantuma, çip teknolojilerinden otonom sistemlere kadar kritik alanlarda AR-GE çalışmalarının hızlandırılarak küresel rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz.

# Köklerinde Ticaret Olan Ülke

# İHRACAT



**Ticarette uzun yıllara dayanan tecrübesini modern dünyanın dijital ve yeşil dönüşüm hedefleriyle harmanlayan Portekiz, stratejik konumu ve yenilenebilir enerji atılımlarıyla yeni dünyanın Avrupa pazarına açılan kapıları arasında yer alıyor.**

**K**eşifler Çağı'nın denizci ülkesi Portekiz, dünya tarihinin önemli dönüm noktalarından biri olan coğrafi keşiflere öncülük etmesiyle köklü bir tarihe sahip. Tarihinden aldığı güç ve köklerinden gelen ticaret bilgisiyle bugün hâlâ dinamizmini koruyor. Stratejik coğrafi konumu ve yenilenebilir enerji atılımlarıyla dünyanın, Avrupa pazarına açılan kapı olarak gördüğü Portekiz, Türk ihracatçılar için de hem güvenilir bir liman hem büyük fırsatlar sunan bir merkez konumunda.

Atlantik ve Avrupa'yı birbirine bağlayan Portekiz, 15. ve 16. yüzyıllarda deniz aşırı imparatorluklar kurarak dünya ticaretinin seyrini belirlediği gibi bugün de Avrupa Birliği'nin modern ve dışa açık bir üyesi olarak çağdaş ekonomiyle bütünlük bir yapıda ilerliyor.

Köklü ticari tecrübesini modern dünyanın dijital ve yeşil dönüşüm hedefleriyle harmanlayan ülkenin, geleneksel üretimden yüksek teknolojiye geçiş yapan ekonomisindeki, yenilikçi ticaret rotaları da keşfedilmeyi bekliyor.

### **KÜRESEL TİCARETTEKİ AĞIRLIĞI HER GEÇEN GÜN ARTIYOR**

2024 yılı ekonomik verilerine göre kişi başına düşen yaklaşık 48 bin dolarlık millî geliri ve yaklaşık 287 milyar dolarlık gayri safi yurt içi hasılasıyla Portekiz'in, sağlam temellere oturan istikrarlı bir ekonomik yapı sergilediği görülüyor. Uluslararası alanda sunduğu yaşam kalitesi, güvenilir iş ortamı



ve dış yatırımlara açık yapısıyla da öne çıkıyor.

Özellikle son yıllarda Avrupa genelinde yaşanan ekonomik dalgalanmalara ve krizlere karşı sergilediği dirençli duruş, Portekiz'i küresel yatırımcıların ve uluslararası firmaların güvenli limanlarından biri hâline getirdi. Ülkenin sahip olduğu bu modern vizyon, tarihsel kodlarındaki dünyaya açılma motivasyonunun 21. yüzyıl formatına başarılı bir şekilde uyarlanmış hâli olarak Portekiz'in küresel ticaretteki ağırlığını her geçen gün daha da pekiştiriyor.

### **ATLANTİK VE AVRUPA ARASINDAKİ KÖPRÜ**

Portekiz, bir yandan Avrupa kıtasının iç pazarına doğrudan gümrüksüz olarak entegre olurken diğer yandan Atlantik Okyanusu üzerinden Kuzey ve Güney Amerika kıtasına, oradan da Afrika'ya uzanan hayati deniz yollarının kilit noktasında yer alıyor. Ülkenin sahip olduğu bu konum, Portekiz'i yalnızca Avrupa'nun batı kapısı değil, aynı



**%1,8**

Reel GSYİH Büyüme Oranı

**307**

milyar dolar  
GSYİH

**31,346**

dolar

Kişi Başı GSYİH  
(Portekiz İstatistik Ofisi)

Lojistik altyapısının uluslararası standartlardaki gücü, gelişmiş okyanus bağlantılı deniz limanları ve kıtaları buluşturan hava yolu ağları, Portekiz'in küresel tedarik zincirleri açısından vazgeçilmez bir dağıtım merkezi olarak konumlanmasını sağlıyor.



Braga



**92.225**

kilometrekare

Yüz Ölçümü

**10,6**

milyon

Nüfus

(2024, Portekiz İstatistik Ofisi)

zamanda kıtalar arası ticaretin doğal bir köprüsü hâline getiriyor.

Lojistik altyapısının uluslararası standartlardaki gücü, gelişmiş okyanus bağlantılı deniz limanları ve kıtaları buluşturan hava yolu ağları, Portekiz'in küresel tedarik zincirleri açısından vazgeçilmez bir dağıtım merkezi olarak konumlanmasını sağlıyor. Atlantik Okyanusu kıyısındaki benzersiz konumu, ülkeyi Kuzey Amerika, Güney Amerika, Afrika ve Avrupa pazarları arasında doğal bir ticaret köprüsü hâline getiriyor. Özellikle ülkenin en büyük derin su limanı olan Sines Limanı, sürekli artan konteyner kapasitesi ve devam eden modernizasyon çalışmalarıyla küresel tedarik zincirinde son derece kritik bir aktarma merkezi olarak öne çıkıyor.

#### **YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERİN KÜRESEL TEDARİKÇİSİ**

Geçmiş yıllarda daha çok tekstil, deri ve ayakkabı, mantar, şarap ve zeytinyağı gibi geleneksel ve tarıma dayalı hafif sanayi kollarıyla anılan Portekiz, günümüzde çok daha yüksek katma değerli ürünlerin küresel tedarikçisi konumuna erişmiş durumda. Özellikle mantar üretiminde açık ara dünya lideri olan Portekiz, 2023 yılında 1,2 milyar euro'dan fazla bir ihracat değerine ulaşarak 120'den fazla ülkeye ürün ihraç etti. Bu doğal ürünü geleneksel bir şişe tıpası olmaktan çıkaran ülke; aynı zamanda otomotiv, havacılık, uzay ve yüksek teknolojili yalıtım sanayilerinde kullanılan inovatif bir ekolojik malzemeye

#### **TÜRKİYE VE PORTEKİZ ARASINDAKİ İKİLİ EKONOMİK İLİŞKİ**

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2023	1,3	1,3	1,3	1,3
2024	1,6	1,6	1,6	1,6
2025	1,8	1,8	1,8	1,8

Kaynak: TÜİK



#### **İki Ülke Arasındaki Ticaret Hacmi Hedefi 5 Milyar Dolar**

Nisan ayında Portekiz'in başkenti Lizbonda gerçekleştirilen Türkiye-Portekiz Ortak Ekonomi ve Ticaret Komitesi (JETCO) toplantısına katılan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, iki ülke arasındaki yıllık 3,7 milyar dolarlık ticaret hacminin, önümüzdeki iki yıl içinde 5 milyar dolara yükseltilmesini hedeflediklerini açıkladı. Bolat ayrıca Portekiz'de planlanan 60 milyar euro'luk altyapı ve toplu konut yatırımlarında, Türk müteahhit ve danışmanlık firmalarının aktif rol alacağını belirtti.

dönüştürmeyi başarmış durumda.

Bununla birlikte otomotiv yan sanayisi, ileri düzey makine üretimi, elektrikli ve elektronik ekipmanlar, metalürji ve esnek plastik sanayisi ülkenin ihracatını sırtlayan modern ana kolonları oluşturuyor. İnşaat malzemeleri, hassas kalıplılık ve otomotiv komponentleri gibi spesifik uzmanlık gerektiren alanlarda Portekizli firmalar, kalite odaklı üretimleri ve mühendislik becerileriyle Avrupa'da sağlam bir yer ediniyor.

İthalat tarafında ise, başta ham petrol ve doğal gaz olmak üzere mineral yakıtlar, elektronik ekipmanlar, taşıtlar ve tarım-kimya ürünleri büyük bir yer tutuyor.



Cintrao Burnu



Porto

Portekiz pazarında büyümek isteyen inovatif ihracatçılar için fırsat sunan sektörlerin başında da makine aksamaları ve teknolojik ara malları geliyor.

#### ELEKTRİK İHTİYACININ YÜZDE 95'İNİ YENİLENEBİLİR KAYNAKLARDAN SAĞLIYOR

Petrol, doğal gaz ve kömür kaynakları bakımından büyük oranda dışa bağımlı olan ülke, son yıllarda yenilenebilir enerjiden elektrik üretimi konusunda olumlu gelişme kaydetmeye başladı. Portekiz konumu gereği rüzgâr ve güneş enerjisi gibi alternatif enerji kaynakları üzerine yatırım yapıyor.

Ülkede üretilen elektriğin yüzde 63'ü yenilenebilir enerji kaynaklarından elde ediliyor. Rüzgâr enerjisi sektörünün son 15 yılda önemli bir büyüme yaşadığı ülkede, tüketilen elektriğin yüzde 24'ü rüzgâr enerjisinden elde ediliyor. Bu oran, dünyadaki en yüksek oranlardan olduğu için Portekiz'in yenilenebilir enerjide hızlı ve sağlam adımlarla ilerlediği söylenebilir. Ülkenin, 6.024 megavat hidro (5.360 megavat rüzgâr, 566 megavat biokütle, 474 megavat PV ve 29 megavat elektrik jeotermal enerji kapasitesi mevcuttur. Elektrik ihtiyacının ise yüzde 95 gibi büyük bir oranını yenilenebilir enerji kaynaklarından elde ediyor.

#### AVRUPA'NIN İKİ UCUNDA FİLİZLENEN DOSTLUK

Avrupa kıtasının birbirine en uzak iki ucunda yer almalarına rağmen Türkiye ve Portekiz, kökleri 1843 yılına kadar uzanan güçlü ve tarihi bir bağa sahip. Birinci Dünya Savaşı döneminde zorunlu bir kesintiye uğrayan bu ilişkiler, Portekiz'in Lozan Antlaşması'na taraf olduğunu bildirmesiyle 1926'da yeniden filizlendi. Diplomatik köprüler; 1931'de Türkiye'nin, 1941'de ise Portekiz'in karşılıklı elçi atamalarıyla iyice sağlamlaştı. Günümüzde ise Trans-Atlantik ilişkiler, NATO müttefikliği ve her iki ülkenin ruhuna işleyen Akdenizli kimliği, bu dostluğu besleyen ve ortak paydada buluşturan en önemli unsurlar olarak öne çıkıyor.

İki ülkenin ekonomik anlamda da aralarında sağlam bir bağ bulunuyor. Pandemi öncesinde 2 milyar dolar olan ticaret hacmi, 2024'te yaklaşık 3 milyar dolara 2025 yılında ise 3,7 milyar dolara ulaştı. Türkiye'nin Portekiz'e ihracatında motorlu kara taşıtları, pamuk ipliği, demir-çelik ürünleri ile buzdolabı ve derin dondurucular başı çekiyor. Portekiz'den ithal ettiğimiz başlıca ürünler arasında ise kâğıt ürünleri, soda veya sülfat, telekomünikasyon cihazları, elektrikli aletler ve motorlu taşıt aksesuarları yer alıyor.

Türkiye'de bilişim ve yazılım, telekomünikasyon, elektronik, makine ve ekipman ile metal eşya üretimi, seramik, kâğıt ve orman ürünleri, tekstil, inşaat, mühendislik ve danışmanlık, yenilenebilir enerji, atık depolama, mobilya üretimi ve taş ocağı işletmeciliği gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren toplam 233 milyon dolar yatırım değerine sahip 77 Portekiz sermayeli şirket bulunuyor. Türkiye'nin Portekiz'deki yatırımları ise 15 milyon dolara ulaşmış durumda.



# 79

miyar dolar

Portekiz'in 2025 yılında gerçekleştirdiği ihracat

# 111

miyar dolar

Portekiz'in 2025 yılında gerçekleştirdiği ithalat

## Siz sadece işinize odaklanın... E-İhracat'ı A'dan Z'ye BİZ YÖNETELİM

Pazaryeri  
Danışmanlığı

Ürün ve Kategori  
Yönetimi

Global Pazaryeri  
Hesap Açılışı

Kampanya ve Stok  
Yönetimi

Global Pazaryeri  
Yönetimi

Depo ve Lojistik  
Yönetimi



## RESMİ PARTNERİ OLARAK

Alibaba Ödeme Yönetimi  
TA ile sorunsuz **ÖDEME** alın

Horoz ile Hızlı ve Zahmetsiz  
Mağazınızı **TESLİM** alın

Horoz Alibaba iş birliği ile üyelerimize  
**ÖZEL LOJİSTİK FİYAT VE ÇÖZÜMLERİ**

## ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

## TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

# Bentaş



CLEANING AND SANITATION  
CAT LITTER - TÜRKİYE  
2019-2020 / 2021-2022 / 2023-2024 / 2025-2026

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 paketleme 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, 27 Temmuz 2023 ve 17 Kasım 2025 yıllarında toplamda 4 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 66 ülkede, Cat's White® markamız 30 ülkede, RoCat® markamız 28 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 Türkiye 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, 27th July 2023 and 17th November 2025 bringing the total number of awards to four. 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 66 countries, our Cat's White® brand in 30 countries and our RoCat® brand in 28 countries. As Bentaş Bentonit, we are experiencing the happiness and pride of being among "Türkiye's second 500 companies that export from production", which was one of our biggest goals since our establishment.

# Bentaş

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
Kontak e-mail	: contact@bentabentonit.com
Telefon	: +90 452 423 48 04
Fax	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentabentonit.com
E-mail	: contact@bentabentonit.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@bentabentonit.com
Fax	: +90 452 423 48 04
Phone	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentabentonit.com
E-mail	: contact@bentabentonit.com
Address	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa, ORDU / TÜRKİYE

## We serve to 144 international customers in 78 countries.

As of 2026, 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 Türkiye's largest producer and exporter. Our company is one of the biggest suppliers in Europe.



f X @BentasBentonit | www.bentabentonit.com

TİM TÜRKİYE EXPORTERS ASSEMBLY AMONG TOP 1000 EXPORTERS OF TÜRKİYE

VAN CAT WHITE SAND CAT'S WHITE roCat



# Türkiye Schengen Açmazına Çözüm Bekliyor

**Türk vatandaşları sadece bir yılda Schengen vizesi başvuruları için konsolosluklara 114,1 milyon euro ödedi. Aracı kurum hizmet bedelleri dâhil edildiğinde toplam harcama 117,5 milyon euro'ya ulaşırken reddedilen başvurular nedeniyle doğrudan çöpe giden tutar ise tek bir yılda 17 milyon euro'yu buldu.**

**S**on yıllarda uluslararası iş seyahatleri ve küresel ticari faaliyetler, vize işlemlerinde yaşanan kronik aksaklıklar nedeniyle ciddi engellerle karşı karşıya kalıyor. Özellikle 2020 yılında yaşanan pandemi krizi, dünya devletlerinin birçok alanda korumacı politikaları devreye almasına yol açtı. Ticaretten turizme, sınır güvenliğinden vize rejimlerine kadar geniş bir yelpazede hissedilen bu korumacılık trendi, pandemi sonrasında kurulan yeni dünya düzeninde de kalıcı hâle geldi. Günümüzde ülkeler, yabancı ülke vatandaşlarına vize muafiyeti veya izni sağlama konusunda çok daha mesafeli ve katı bir tutum sergiliyor. Bu durum, küresel ekonominin dinamosu olan turizm ve iş dünyasına oldukça olumsuz yansıyor.

Türkiye, bu korumacı dalgadan ve bürokratik engellerden en fazla yara alan ülkelerin başında geliyor. Özellikle en büyük ticari ortağı konumundaki Avrupa Birliği (AB) ülkelerine gitmek isteyen Türk iş insanları ve ihracatçıları, vize süreçlerinde tam bir tıkanma

yaşıyor. Mevcut tabloda, Türkiye'den yapılan başvuruların büyük kısmı ya doğrudan reddediliyor ya da yalnızca çok sınırlı süreli vizelerle geçiştiriliyor. Başta Türk ihracatçısının küresel pazardaki hareket kabiliyetini kısıtlayan ticari vizeler olmak üzere, turistik ve sosyal amaçlı hemen her kategori bu zorlu süreçten derinden etkileniyor.

## **SCHENGEN BAŞVURULARINDA TÜRKİYE İKİNCİ SIRADA**

AB Komisyonu verilerine göre, dünya genelinde Schengen vizesi başvurularındaki artış sürüyor. Toplam başvuru sayısı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 1,8, iki yıl öncesine göre ise yüzde 15,5 yükselerek 12 milyon sınırına yaklaştı. Küresel seyahat talebinin toparlandığı bu dönemde Türkiye, başvuru hacmiyle en dikkat çeken ülkeler arasında yer alıyor.

2025 yılında Türkiye'deki konsolosluklar ve aracı kurumlar üzerinden toplam 1 milyon 268 bin 376 Schengen vizesi başvuru-

**%14,6**  
2025 yılında Schengen vizesi başvurularının reddedilme oranı

**1,2**  
milyon  
2025'te Türkiye'den yapılan Schengen vize başvuru sayısı

**17**  
milyon euro  
Yalnızca 2025 yılında boşa giden vize ücreti

rusu yapıldı. Bu sayı, Türkiye'yi Çin'in ardından dünyada en çok başvuru yapılan ikinci ülke konumuna getirdi. Sıralamada Türkiye'yi 1 milyon 150 bin başvuru ile Hindistan, 679 bin ile Rusya ve 620 bin ile Fas izliyor. Türkiye'den yapılan başvuruların 1 milyon 72 bin 54'ü onay alırken, bu vizelerin 736 bin 556'sı çok girişli olarak düzenlendi. Ancak başvuru sayısındaki bu yükseklik, ciddi bir ekonomik yükü ve operasyonel problemleri de beraberinde getiriyor.

#### 2025 YILINDA BOŞA GİDEN MİKTAR 17 MİLYON EURO OLDU

Schengen vizesi almak isteyen Türk vatandaşlarının karşılaştığı en büyük engel, konsoloslukların uyguladığı ret oranları oluyor. 2024 yılında yüzde 14,5 olan ret oranı, 2025 yılında yüzde 14,6'ya ulaştı. Bu oran, Türkiye'den yapılan yaklaşık her 100 başvurudan 15'inin olumsuz sonuçlandığı anlamına geliyor. Avrupa

genelinde ortalama ret oranı yüzde 14,8 seviyesindeyken Türkiye, dünyada en yüksek ret oranıyla karşılaşan 75'inci ülke durumunda. Reddedilen başvurularla en sık gösterilen gerekçe ise geri dönüş niyetinin kanıtlanamaması oluyor.

Bu olumsuz kararlar, başvuru sahipleri için geri dönüşü olmayan büyük bir maddi kayıp yaratıyor. Türk vatandaşları sadece bir yılda Schengen vizesi başvuruları için konsolosluklara 114 milyon 153 bin 840 euro ödedi. Aracı kurum hizmet bedelleri dahil edildiğinde toplam harcama 117,5 milyon euro'ya ulaştı. Reddedilen başvurular nedeniyle doğrudan çöpe giden tutar ise tek bir yılda 17 milyon euro'yu buldu. Bu paranın 16,5 milyon euro'su konsoloslukların, 545 bin euro'su ise vize başvuru merkezlerinin kasasında kaldı.

#### SON 10 YILDAKİ RET SAYISI 1,5 MİLYONU AŞTI

Vize harcamalarının yarattığı ekonomik kayıp yıllık bazda



2009 yılından bu yana geçen 17 yıllık süreçte Türk vatandaşları, Schengen vizesi harçları ve aracı kurum bedelleri için toplamda 938 milyon euro harcadı.

kalmayıp uzun vadeye yayılan sistematik bir sermaye çıkışına işaret ediyor. Verilere göre 2009 yılından bu yana geçen 17 yıllık süreçte Türk vatandaşlarının, Schengen vizesi harçları ve aracı kurum bedelleri için toplamda 938 milyon euro harcadığı görülüyor. Bu kaynağın 94 milyon euro'su, doğrudan ret yanıtı verilen ve hizmet alınmayan başvurular nedeniyle Avrupa ülkelerine aktarıldı.

Sektör temsilcilerinin son 10 yılı kapsayan analizleri, bu dönemde reddedilen vize başvurularının sayısının 1,5 milyonu aştığını gösteriyor. Bu başvurular için yapılan harcamaların toplam karşılığı 34 milyar Türk lirasını geride bırakıyor. Bu hesaplamalara yalnızca resmi makbuz karşılığı ödenen harçlar dâhil ediliyor. Süreç boyunca toplanan evrak maliyetleri, iptal edilen uçak biletleri ve otel rezervasyonları gibi dolaylı zararlar eklendiğinde

seyahat severlerin ve iş dünyasının ekonomik kaybı çok daha yüksek seviyelere ulaşıyor.

#### DİJİTAL KARABORSADAKİ KAYIT DIŞI EKONOMİK MALİYET 350 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Resmî başvuru maliyetlerinin yanı sıra son dönemde başvuru sahiplerinin karşısına çıkan en büyük problem randevu sistemlerindeki tıkanıklık ve karaborsa oluşumu. TÜRSAB ve turizm sektörü temsilcileri, vize randevu sistemlerinin otomatik yazılımlar ve botlar tarafından suiistimal edildiğini belirtiyor. Özellikle yurt dışı kaynaklı bu yazılımlar, konsoloslukların sistemlerindeki boş kontenjanları saniyede binlerce sorgu atarak anlık olarak topluyor. Vatandaşlar bireysel olarak randevu bulamazken, botlar eliyle kapatılan bu randevular kayıt dışı kanallardan satılıyor.

## "TÜRKİYE VE AVRUPA ARASINDAKİ 20 YILLIK MÜZAKERELERİN PRATİK ADIMLARI ATILMALI"



Şekib Avdagiç  
İstanbul Ticaret Odası (İTO)  
Başkanı

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) üyeliğinin onaylanmasını, Türk vatandaşlarına vize serbestisi haklarının derhal verilmesini ve Gümrük Birliği revizyonunu bekliyoruz. Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğine yönelik diyalog kanallarının önündeki blokajın açılması gerekiyor. Doğru yerdeyiz, doğru zamandayız. Önümüzdeki süreçte Türkiye'yi dışlayan siyasi körlüğünden kurtulması Avrupa ve dünya için vazgeçilmez bir öneme sahip olacaktır. 20 yıldır bitirilmeyen katılım müzakerelerinin pratik adımlarını atmanın zamanı çoktan gelmiştir.

Türkiye-AB Gümrük Birliği hızla güncellenmelidir. AB'nin üçüncü ülkelerle sonuçlandırıldığı serbest ticaret anlaşmalarından yana yaşadığımız olumsuzlukların ve risklerin giderilmesi için bir an evvel tedbir alınması gerekiyor.

STA sorununda çözümün zamana yayılması kabul edilemez. Her iki taraf da siyasi ipotek ve angajmanlardan arı, yükümlülüklerini yerine getirmek için harekete geçmelidir. Ticaret Bakanlığımızın konuyu hassasiyetle ele aldığına ve gerekenleri yapacağına inanıyoruz.

2024 yılında yüzde 14,5 olan ret oranı, 2025 yılında yüzde 14,6'ya ulaştı. Bu oran, Türkiye'den yapılan yaklaşık her 100 başvurudan 15'inin olumsuz sonuçlandığı anlamına geliyor.

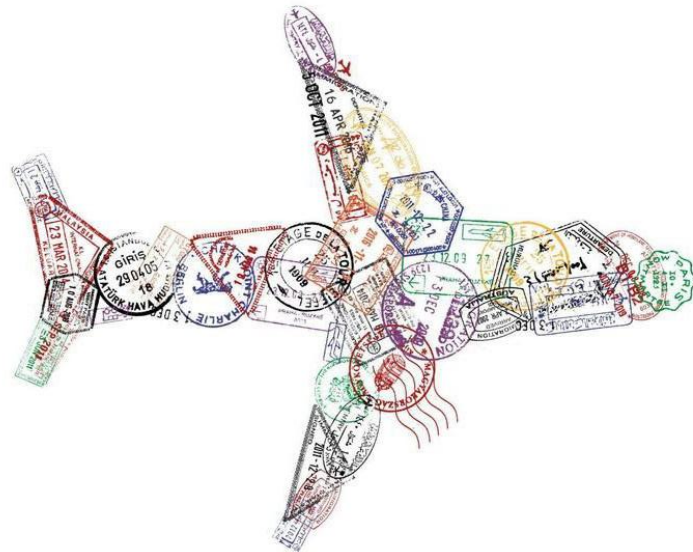
Sosyal medya ve mesajlaşma uygulamaları üzerinden garantili randevu vaadiyle fahiş fiyatlar talep ediliyor. Acil seyahat etmesi gereken veya aylarca beklemek istemeyen kişiler de bu karabora sisteminden randevu alabilmek için 1.000 euro'ya varan ek ödemeler yapmak zorunda kalıyor. Bu yasa dışı araçların yarattığı kayıt dışı ekonomik hacmin ve seyahat aksamalarının Türkiye'ye toplam dolaylı maliyetinin 350 milyar Türk lirasına ulaştığı tahmin ediliyor. Bu durum acentelerin ticari faaliyetlerini de doğrudan engelliyor.

### İHRACATÇILARI VE TİCARİ HAREKETLİLİĞİ KISITLIYOR

Vize problemi, iş dünyasının öncelikli problemi hâline geldi. AB ile milyarlarca dolarlık ticaret hacmine sahip olan ve AB'nin en önemli ilk beş tedarikçisi arasında bulunan Türk iş dünyası, vize problemleri nedeniyle ticarete dezavantajlı konuma düşüyor. Vize süreçlerindeki belirsizliklerin giderilmesi, vize bekleme

sürelerinin kısaltılması ve sağlıklı bir randevu sisteminin hayata geçirilmesi bekleniyor. Verilen vizelerin yoğunlukla kısa süreli ve tek girişli olması, hatta bazı ülkelerde transit geçişlerde dahi sıkı kontroller uygulanmaya başlaması, iş dünyasının uluslararası hareketliliğini ciddi biçimde kısıtlıyor. Bu durum, özellikle ihracatçıların fuarlara, toplantılara ve ticari temaslara zamanında ya da hiç katılamamasına neden olarak hem firma bazında hem de ülke genelinde önemli ticari kayıplara yol açıyor.

Özellikle uluslararası lojistik sektöründe faaliyet gösteren TIR şoförlerinin artan vize retleri, sadece bireysel mağduriyetler yaratmakla kalmayarak aynı zamanda ihracat taşımacılığını da ciddi şekilde etkiliyor. Bu nedenle geciken teslimatlar, pazar kayıplarını ve müşteri memnuniyetsizliğini beraberinde getiriyor. Firmaların rekabet gücüne zarar veren vize engeli, Türk iş dünyasının itibar kaybetmesine de yol açıyor.



## Türkiye'ye Vize Başvurularında En Yüksek Ret Oranı Litvanya'dan

Schengen başvurularında onay veya ret kararları, başvuru ülkenin konsolosluklarına göre değişiklik gösteriyor. Türk vatandaşlarının en çok başvuru yaptığı ülke 310 bin 920 başvuru ile Yunanistan oldu. Yunanistan bu başvuruların 276 bin 959'unu onaylarken ret oranını yüzde 10,8'de tuttu. İkinci sıradaki Almanya ise 217 bin 627 başvurunun 46 bin 8'ini reddederek yüzde 21,2'lik yüksek bir ret oranına imza attı. Yoğun başvuru alan diğer ülkeler Fransa, Hollanda, Bulgaristan ve İtalya olarak sıralandı.

Konsolosluk bazındaki veriler incelendiğinde en yüksek ret oranı yüzde 35,5 ile Litvanya'da görüldü. Litvanya'yı yüzde 34,9 ile Malta, yüzde 30,6 ile Estonya ve yüzde 29,3 ile Polonya takip etti. Almanya'nın Ankara Büyükelçiliği ise tek başına yüzde 44,1 ret oranı uygulayarak neredeyse iki başvurudan birini olumsuz sonuçlandırdı. Buna karşılık Portekiz, yüzde 3,5 ret oranıyla Türkiye'ye en yüksek onay veren ülke oldu. Portekiz'i yüzde 6,5 ile Slovakya, yüzde 7,4 ile İspanya ve Romanya, yüzde 9 ile Hollanda izledi.

## "VİZE SÜREÇLERİ TİCARETİN VE İHRACATIN BİR PARÇASI OLARAK ELE ALINMALI"



**Bilgehan Engin**  
Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı

Schengen vizesi süreçlerinde yaşanan gecikmeler ve artan ret oranları, yalnızca lojistik firmalarının değil, ihracatçılarımızın Avrupa pazarındaki teslimat kabiliyetini de doğrudan etkiliyor. Sektör açısından en kritik sorun yalnızca ret oranlarının artması değil randevu sürelerinin uzaması, kısa süreli vizeler ve başvuru sonuçlarının öngörülemeyen hâle gelmesidir. Lojistik sektörü, hız, zamanlama ve öngörülebilirlik üzerine kurulu bir faaliyet alanıdır. Sürücülerin, operasyon yöneticilerinin ve ticari ekiplerin Avrupa'ya erişiminde yaşanan aksaklıklar, teslimat planlamasından müşteri taahhütlerinin yerine getirilmesine kadar birçok kritik süreci olumsuz etkiliyor.

Özellikle uluslararası kara yolu taşımacılığında yaşanan vize kaynaklı bekleme, araçların verimli kullanımını azaltırken operasyon maliyetlerini artırıyor ve bunun sonucunda navlun fiyatları üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturuyor. Sürücü planlamasının aksaması, araçların beklemede kalması, araçların sefer verimliliğinin düşmesi ve boş kilometre riskinin artması doğrudan maliyet yaratıyor. Bu maliyet artışı nihayetinde ihracatçının teslim performansını, fiyat rekabetçiliğini ve uluslararası pazarlardaki güvenilirliğini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle vize süreçleri, bireysel seyahat prosedürleri olarak değil, Türkiye ile Avrupa arasındaki ticaretin, ihracatın ve tedarik zinciri sürekliliğinin bir parçası olarak ele alınmalı.

Türkiye ile AB arasındaki ekonomik entegrasyon derinleşirken ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi yeniden gündeme gelirken, lojistik sektörünün karşı karşıya kaldığı vize uygulamaları ve kara yolu geçiş kotaları gibi ticareti yavaşla-

tan engeller ciddi bir çelişki ortaya koyuyor. Bir yandan malların serbest dolaşımını güçlendirmeyi hedefliyor, diğer yandan bu ticareti mümkün kılan sürücülerin, lojistik profesyonellerinin ve iş insanlarının hareketliliğini sınırlandırıyor. Bu durum yalnızca operasyonel bir sorun değil, aynı zamanda ekonomik entegrasyon hedefleriyle de örtüşmeyen yapısal bir tutarsızlıktır.

Krizin çözümü için konuya yalnızca konsolosluk süreçleri açısından değil, ticaret politikası perspektifinden yaklaşılması gerekiyor. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinde lojistik hizmetleri, sürücü mobilitesi, vize süreçleri, transit geçişler ve dijital gümrük uygulamaları birlikte ele alınmalıdır. Türkiye ve AB, tedarik zincirlerinin dayanıklılığını ortak bir hedef olarak görmeli ve lojistik akışları yavaşlatan bürokratik engelleri azaltacak mekanizmalar geliştirilmeli. Lojistik hizmetlerinin ticaretin ayrılmaz bir parçası olduğu gerçeği, politika oluşturma süreçlerinde daha güçlü şekilde dikkate alınmalı.

Suudi Arabistan ile yaklaşık 10 yıldır devam eden transit vize sorununun çözülmesi, Türk lojistik sektörü açısından son yıllarda atılmış en önemli kolaylaştırıcı adımlardan biri oldu. Türk sürücülerine tanınan 15 günlük Körfez transit vizesi, özellikle Suudi Arabistan üzerinden Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Bahreyn, Kuveyt ve Umman gibi pazarlara yapılan kara yolu taşımacılığında önemli bir rahatlatma sağlayacak. Özellikle bölgedeki yatırım ve ticaret hacminin büyüdüğü bir dönemde alınan bu kararın, ihracatçılarımızın rekabet gücüne ve lojistik sektörünün bölgesel etkinliğine önemli katkılar sunacağına inanıyoruz.

Türkiye ile AB arasındaki ekonomik entegrasyon derinleşirken ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi yeniden gündeme gelirken, lojistik sektörünün karşı karşıya kaldığı vize uygulamaları ve kara yolu geçiş kotaları gibi ticareti yavaşla-

# Teşekkürler Dünya

Ürettiğimiz enerji ekipmanlarını  
6 kıtada 80'den fazla ülkede kullandığınız  
ve Türk enerjisine güvendiğiniz için  
teşekkür ederiz.

Güç Transformatorü  
1000 MVA / 1000 kV

Dağıtım Transformatorü  
25 kVA - 31,5 MVA / 36 kV

Hava Yalıtımlı Metal Enclosed Hücreler  
36 MVA / 630A-1250A

Monoblok Beton Köşk  
SF6 Gazlı Kesici ve Ayırıcılar



# “Türkiye’nin Turizmdeki Güçlü Marka Değerini Daha Geniş Pazarlara Taşıyacağız”

Türk turizm sektörü, son yıllarda geleneksel kaynak pazarlarındaki gücünü korurken aynı zamanda yeni pazarlarda da etkinliğini artırıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığının turizmi 12 aya ve 81 ile yayma vizyonuyla da sektörün yarattığı katma değeri artırması bekleniyor.



Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Turizm ve Seyahat Hizmetleri Komitesi Başkanı Hediye Güral Gür: “HİB olarak, sektörün uluslararası görünürliğini artırmaya yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz; sektör temsilcilerimizin küresel trendleri yakından takip etmesini ve yeni pazarlara erişimini kolaylaştıracak iş birliklerine önem veriyoruz.”



Türkiye’nin artık yalnızca uygun fiyatlı bir destinasyon olarak değil, aynı zamanda yüksek kaliteli ve premium hizmet sunabilen bir ülke olarak da tercih edildiğinin altını çizen Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Turizm ve Seyahat Hizmetleri Komitesi Başkanı Hediye Güral Gür; “Önümüzdeki beş yıllık perspektifte hedefimiz, bu güçlü konumu korumanın ötesine geçerek daha yüksek katma değer üreten, sürdürülebilir ve rekabetçi bir turizm ekosistemi oluşturmak olmalı.” diyor.

**TÜİK verilerine göre Türkiye 2025 yılını, 65,2 milyar dolar gibi rekor bir turizm geliri ve 64 milyona yaklaşan ziyaretçi sayısı ile kapattı. Küresel büyümenin zayıf seyrettiği bir yılda turizm sektörünün performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bu gelişmeler, Türkiye’nin artık yalnızca uygun fiyatlı bir destinasyon olarak değil, aynı zamanda yüksek kaliteli ve premium hizmet sunabilen bir ülke olarak da tercih edildiğini açıkça ortaya koyuyor. Son yıllarda turizm sektörümüzde yaşanan dönüşüm, hizmet standardının yükselmesi, marka otellerin yatırımları ve gastronomiden sağlığa, kültürden kongre turizmine kadar farklı alanlarda çeşitlenen ürün yapısıyla birlikte çok daha belirgin hâle geldi.

Türkiye’nin sahip olduğu destinasyon çeşitliliği, bu dönüşümü destekleyen en önemli unsurlardan biri. İstanbul gibi küresel bir metropolün yanı sıra Ege ve Akdeniz kıyılarındaki güçlü resort bölgeleri, Kapadokya gibi benzersiz destinasyonlar ve sağlık ile termal turizmdeki gelişmeler, ülkemizi farklı segmentlerde rekabet edebilir bir noktaya taşıyor. Bu da yalnızca fiyat odaklı bir

algının ötesine geçerek, deneyim ve kalite odaklı bir tercih sebebi oluşturuyor.

Bugün uluslararası misafirlerin beklentileri geçmişe kıyasla çok daha yüksek. Misafirler artık konaklamanın ötesinde özgün deneyim, sürdürülebilirlik, yerel kültürle etkileşim ve kişiselleştirilmiş hizmet talep ediyor. Türkiye’nin son yıllarda bu alanlarda kaydettiği ilerleme, elde edilen rekor sonuçların arkasındaki temel unsurlardan biri olarak öne çıkıyor.

**2025 yılında, toplam hizmet ihracatının yaklaşık yüzde 48,9’unu oluşturan turizm sektörü hizmetler dengesinde ticaret fazlasının da aslan payını üstleniyor. Sektörün hizmet ihracatı içindeki ağırlığını önümüzdeki beş yılda küresel pazarda nerede konumlandırmayı hedefliyorsunuz?**

Turizm sektörünün hizmet ihracatı içindeki bu güçlü payı, Türkiye ekonomisi açısından stratejik bir öneme sahip. Turizmin, hizmet ihracatı içindeki ağırlığı, sektörün ekonomik sürdürülebilirliğe sunduğu katkıyı yansıtıyor. Önümüzdeki beş yıllık perspektifte hedefimiz, bu güçlü konumu

Önümüzdeki dönemde dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve destinasyon çeşitliliği odaklı bir yaklaşımla Türkiye’nin küresel turizm pazarındaki payını artırmayı, turizmi dört mevsime yayarak daha dengeli ve dirençli bir büyüme modeli oluşturmayı hedefliyoruz.



korumanın ötesine geçerek daha yüksek katma değer üreten, sürdürülebilir ve rekabetçi bir turizm ekosistemi oluşturmak olmalı.

Bu doğrultuda sağlık turizmi, gastronomi, kültür, spor, kongre ve lüks seyahat gibi alanlarda daha güçlü bir konum elde etmeyi amaçlıyoruz. Amacımız yalnızca ziyaretçi sayısını artırmak değil, kişi başı harcaması yüksek turistleri ülkemize çekerek turizm gelirlerini kalıcı ve sürdürülebilir şekilde yükseltmektir. Böylece Türkiye'yi ziyaretçi sayısının yanı sıra turizm geliri, hizmet kalitesi ve deneyim çeşitliliği açısından dünyanın önde gelen destinasyonları arasına taşımayı, küresel hizmet ihracatındaki pazar payımızı da daha yukarıya taşımayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve destinasyon çeşitliliği odaklı bir yaklaşımla Türkiye'nin küresel turizm pazarındaki payını artırmayı, turizmi dört mevsime yayarak daha dengeli ve dirençli

bir büyüme modeli oluşturmayı hedefliyoruz.

**Kültür ve Turizm Bakanlığının 2026 yılı için belirlemiş olduğu 68 milyar dolarlık gelir hedefine ulaşmada hangi kaynak pazarlar itici güç olacak? HİB olarak bu hedefe ulaşılması noktasında gündemde ne gibi çalışmalar var?**

2026 yılı için belirlenen 68 milyar dolarlık turizm geliri hedefinin ulaşılabilir ve gerçekçi bir hedef olduğuna inanıyorum. Türkiye, son yıllarda geleneksel kaynak pazarlarındaki gücünü korurken aynı zamanda yeni pazarlarda da etkinliğini artırmayı başardı. Önümüzdeki dönemde başta Almanya, Birleşik Krallık ve Rusya olmak üzere Türkiye turizminin temel kaynak pazarları önemini koruyacaktır. Bununla birlikte Körfez ülkeleri, Kuzey Amerika ve Asya pazarlarında elde edilecek büyümenin gelir artışına önemli katkı sağlayacağı-

nı düşünüyorum. Özellikle yüksek harcama potansiyeline sahip ziyaretçilerin ülkemize kazandırılması, gelir hedeflerine ulaşılmasında belirleyici olacaktır.

Bugün turizmde başarıyı yalnızca ziyaretçi sayısı değil, ziyaretçi profilinin niteliğiyle de değerlendirmek gerekiyor. Bu nedenle farklı gelir gruplarına ve özel ilgi alanlarına hitap eden turizm ürünlerinin geliştirilmesi büyük önem taşıyor. Sağlık turizmi, gastronomi, kültür-sanat, kruvaziyer ve MICE turizmi olarak ifade edilen toplantı, teşvik, kongre ve fuar organizasyonları gibi alanlar bu noktada önemli fırsatlar sunuyor. Hizmet İhracatçıları Birliği olarak sektörün uluslararası görünürlüğünü artırmaya yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bunun yanında sektör temsilcilerimizin küresel trendleri yakından takip etmesini ve yeni pazarlara erişimini kolaylaştıracak iş birliklerine de önem veriyoruz. Turizmde rekabet avantajını

**Kültür rotaları, inanç turizmi merkezleri, gastronomi destinasyonları, doğa ve macera turizmine uygun bölgeler ile termal kaynaklar, Türkiye'nin turizm ürün çeşitliliğini güçlendiren unsurlar arasında yer alıyor.**

korumanın yolu, değişen tüketici beklentilerine hızlı uyum sağlayabilmekten geçiyor.

Yurt dışı tanıtım faaliyetleri, sektörel organizasyonlar, iş birliği platformları ve hizmet ihracatına yönelik destek mekanizmalarının daha etkin kullanılmasına yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Amacımız, Türkiye'nin turizm alanındaki güçlü marka değerini daha geniş pazarlara taşımak ve sektörün ürettiği katma değeri artırarak ülkemizin hizmet ihracatı hedeflerine katkı sağlamaktır.

**Bakanlığın, turizmi 12 aya ve 81 ile yayma vizyonu doğrultusunda, özellikle Anadolu'nun henüz tam olarak keşfedilmemiş kültürel ve doğal rotalarının hizmet ihracatına dâhil edilmesi için yürüttüğü çalışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kültür ve Turizm Bakanlığımızın turizmi 12 aya ve 81 ile yayma vizyonu doğrultusunda yürüttüğü stratejik çalışmaları; özellikle kültür rotaları hamlelerini, tarihi ve arkeolojik mirasımızın korunarak turizme kazandırılmasına yönelik kitlesel yatırımları ve destinasyon bazlı küresel tanıtım projelerini son derece başarılı ve isabetli buluyorum. Türkiye, yalnızca deniz, kum ve güneş turizmiyle değil; tarihi mirası, kültürel zenginlikleri, doğal güzellikleri, gastronomisi ve özgün



**“Turizmin Güçlenmesi Pek Çok Sektörün Güçlenmesi Anlamına Geliyor”**

Turizmi yalnızca ziyaretçi ağırlayan bir sektör olarak değerlendirmek gerekiyor. Turizm; konaklama, yeme-içme ve ulaşımın yanı sıra seramikten tekstile, mobilyadan gıdaya kadar birçok sektörü aynı anda harekete geçiren güçlü bir ekonomik ekosistem oluşturuyor.

Ayrıca turizm, Türkiye'nin ürün ve markalarının tanıtımı açısından da önemli bir rol üstleniyor. Ülkemizi ziyaret eden milyonlarca kişi, burada deneyimlediği ürünleri ve hizmet kalitesini kendi ülkelerinde de tercih edebiliyor. Bu nedenle turizm, yalnızca bir gelir kalemi olarak değil, üretimi, istihdamı ve ihracatı destekleyen stratejik bir araç olarak değerlendirilmeli. Turizmin güçlenmesi, pek çok sektörün eş zamanlı olarak güçlenmesi anlamına geliyor.

**65,2**  
milyar dolar

Turizm sektörünün 2025 yılı toplam geliri

**68**

milyar dolar

Kültür ve Turizm Bakanlığının 2026 yılı için belirlediği gelir hedefi



yaşam deneyimleriyle dünyanın en güçlü destinasyonlarından biri.

Anadolu'nun birçok şehri, uluslararası ziyaretçiler açısından henüz keşfedilmeyi bekleyen önemli değerlere sahip. Kültür rotaları, inanç turizmi merkezleri, gastronomi destinasyonları, doğa ve macera turizmine uygun bölgeler ile termal kaynaklar, Türkiye'nin turizm ürün çeşitliliğini güçlendiren unsurlar arasında yer alıyor. Bu alanların daha görünür hâle gelmesi, yalnızca turizm gelirlerini artırmakla kalmayacak; yerel kalkınmaya, istihdama ve bölgesel ekonomik gelişime de önemli katkılar sağlayacaktır. Bu yaklaşım, turizm gelirlerinin ülke geneline yayılmasını sağlayarak sektörün yarattığı katma değeri artıracaktır.

**Günümüzde özellikle İspanya ve İtalya gibi ülkelerde aşırı turizm tartışmalarına ve yerel halkın tepkilerine şahit olunuyor. Türkiye, destinasyonlarının DNA'sını yitirmemesi ve turist akışının doğru şekilde yönetilmesi için sürdürülebilir turizm adına hangi altyapı adımlarını atmalı?**

Turizmde büyüme elbette önemli bir başarı göstergesi; ancak günümüzde asıl mesele bu büyümeyi sürdürülebilir bir şekilde yönetebilmek. Avrupa ülkelerinde gördüğümüz aşırı turizm kaynaklı sorunlar da destinasyon yönetiminin ne kadar kritik olduğunu ortaya koyuyor. Turizmin yerel yaşamı olumsuz etkilemediği, doğal ve kültürel değerleri koruduğu, aynı zamanda ekonomik fayda

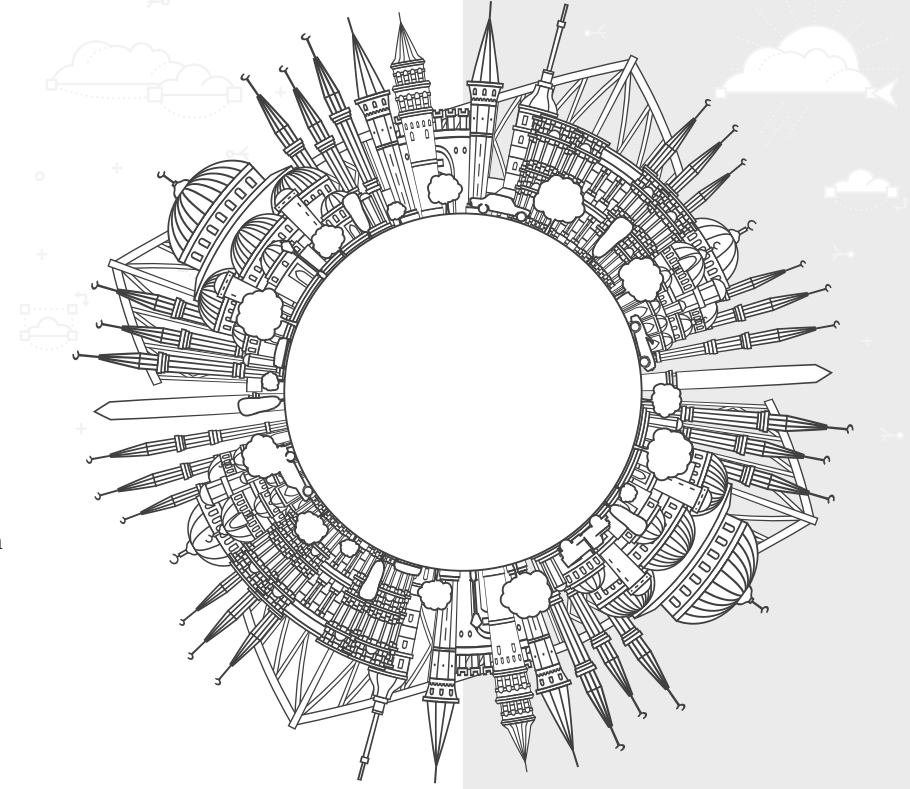
ürettiği dengeli bir model oluşturmak gerekiyor.

Türkiye'de uygulanan, sürdürülebilir turizm standartlarının yaygınlaştırılması çevresel duyarlılığı artıran uygulamalar ve destinasyon bazlı planlama çalışmaları oldukça kıymetli. Ancak önümüzdeki dönemde veri odaklı yönetim anlayışının daha da güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ziyaretçi yoğunluğunun doğru analiz edilmesi, altyapı kapasitesinin buna göre planlanması ve turizm hareketinin farklı bölgelere yönlendirilmesi büyük önem taşıyor.

Turizmi yılın tamamına ve ülkenin farklı şehirlerine yayma hedefi de bu açıdan stratejik bir yaklaşım sunuyor. Böylece belirli destinasyonlar üzerindeki baskı azaltılırken turizm gelirleri daha geniş bir coğrafyaya dağıtılabiliyor. Aynı zamanda tarihi mirasın korunması, doğal alanların sürdürülebilir kullanımı, ulaşım ve çevre altyapısının güçlendirilmesi gibi konuların da uzun vadeli planlamalarla desteklenmesi gerekiyor.

**Orta Doğu'daki gerilimler başta olmak üzere küresel ticarette ve tedarik zincirlerinde yaşanan değişimlerin turizm üzerindeki etkileri hakkında neler söylersiniz? Türkiye bu ortamdan nasıl etkileniyor?**

Turizm sektörü, küresel gelişmelere en hızlı tepki veren alanlardan biri. Jeopolitik gerilimler, ekonomik dalgalanmalar, ulaşım maliyetleri ve uluslararası ticarette yaşanan değişimler, seyahat kararlarını doğrudan etkileyebiliyor. Bu nedenle Orta Doğu'daki gelişmelerin sektörde kısa vadeli bir temkinli yaklaşım oluşturması doğal karşılanmalı. Ancak geçmiş deneyimler gösteriyor ki turizm sektörü, krizlere karşı oldukça dirençli bir yapıya sahip ve uygun stratejilerle hızlı şekilde toparlanabiliyor.



Küresel ticarette ve tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşüm, turizmi doğrudan ve dolaylı olarak etkiliyor. Özellikle hava ulaşım maliyetleri, enerji fiyatları ve lojistik süreçlerdeki değişimler sektörün operasyonel maliyetleri üzerinde belirleyici olurken, tüketici güvenindeki değişimler de seyahat eğilimlerini şekillendiriyor. Günümüzde ziyaretçiler yalnızca fiyat avantajına değil; güvenliğe, erişilebilirliğe ve hizmet kalitesine de büyük önem veriyor.

Türkiye ise güçlü turizm altyapısı, coğrafi konumu ve destinasyon çeşitliliği sayesinde bu tür dönemlerde önemli bir avantaj sağlıyor. Farklı kaynak pazarlara hitap edebilmesi ve uluslararası ulaşım ağlarındaki güçlü konumu, ülkemizin olası dalgalanmalara karşı daha dirençli hareket etmesine katkı sunuyor. Nitekim son yıllarda yaşanan küresel belirsizliklere rağmen ziyaretçi sayısı ve turizm gelirlerindeki artış bu dayanıklılığın önemli bir göstergesi. Önümüzdeki dönemde pazar çeşitliliği ve değişen koşullara hızlı uyum sağlama kapasitesi, sektörün başarısında belirleyici olacak.

**İstanbul gibi küresel bir metropolün yanı sıra Ege ve Akdeniz kıyılarındaki güçlü resort bölgeleri, Kapadokya gibi benzersiz destinasyonlar ve sağlık ile termal turizmdeki gelişmeler, ülkemizi farklı segmentlerde rekabet edebilir bir noktaya taşıyor.**

# Yenilenebilir Enerji ile

## 7/24 Kesintisiz Yeşil Güç Dönemi

**Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansının (IRENA) yayınladığı son rapor, güneş ve rüzgâr enerjisinin batarya depolama sistemleriyle kombinasyonunun, artık günün her saati kesintisiz güç sağlayabildiğini ve fosil yakıtlara karşı verimini kanıtladığını ortaya koyuyor.**

**İ**klîm kriziyle mücadele ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etme yolunda küresel enerji dönüşümü, bugüne kadarki en büyük dönüm noktalarından birini yaşıyor. Enerji dönüşümünün önündeki en büyük ketlerden biri olan kesintili üretim sorunu; güneş, rüzgâr ve gelişmiş batarya depolama teknolojilerinin aynı tesiste entegre edildiği akıllı hibrit çözümlerle artık tamamen aşılmış durumda.

Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı (IRENA) tarafından hazırlanan "24/7 Yenilenebilir Enerji: Kesintisiz Güneş ve Rüzgârın Ekonomisi" başlıklı yeni rapor, batarya depolama sistemleri ile desteklenen hibrit yenilenebilir enerji santrallerinin, artık sadece temiz değil aynı zamanda 7 gün 24 saat kesintisiz ve baz yük sağlayabildiğini ortaya koyuyor.

### **YENİ BİR FİNANSAL STANDART: F-LCOE**

Bugüne kadar küresel enerji piyasalarında projelerin ekonomik kârlılığı, Seviyelendirilmiş Elektrik Maliyeti (LCOE) adı verilen ve yalnızca üretim tesisinin kendi sınırları içindeki kurulum ve işletme giderlerini hesaplayan bir metrikle ölçülüyordu. Ancak LCOE, üretimin zamansal dalgalanmalarını ve şebekeye getirdiği entegrasyon maliyetlerini göz ardı ediyordu. Güneş ve rüzgârın elektrik şebekesindeki

payı arttıkça, bu kaynakların üretim zirvelerinde fiyatları sıfıra hatta negatife düşürmesi yatırımcılar için yeni bir risk doğurmuştu. IRENA, bu karmaşık tabloyu netleştirmek için sektöre yeni bir finansal gösterge kazandırıyor: Kesintisiz Seviyelendirilmiş Elektrik Maliyeti (F-LCOE).

Bu yeni metrik, sadece elektrik üretim maliyetini değil hedeflenen güvenilirlik oranına ulaşmak için gereken batarya depolama yatırımı ve kapasite fazlası kurulum gibi ek sermaye ihtiyaçlarını da tek bir potada eritiyor. Böylece yatırımcılar, bir hibrit tesisin tıpkı bir kömür veya doğal gaz santrali gibi kesintisiz güç taahhüt etmesinin gerçek faturasını görebiliyor.

### **TEMİZ ENERJİDE KÜRESEL MALİYET TABANINI ÇİN BELİRLİYOR**

Raporda yer alan simülasyonlar, Çin'in kesintisiz yeşil enerjide ulaştığı rekabet gücünün altını çiziyor. 2024 yılında Çin'de devreye alınan 252 büyük ölçekli güneş enerjisi projesi üzerinde yapılan analizler, bu projelerin büyük çoğunluğunun megavatsaat başına 100 dolar olan fosil yakıt eşliğinin çok altında 7/24 elektrik sağlayabildiğini kanıtıyor. Yüzde 90 güvenilirlik hedefiyle optimize edilen sistemlerde, kesintisiz elektrik maliyeti megavatsaat başına 30 dolara kadar düşüyor.

Kesintisizlik hedefi yüzde 99 gibi ekstrem bir seviyeye çıkarıldığında bile projelerin yarısından fazlası 100 dolarlık sınırın altında kalıyor ve en iyi sahalarda maliyet 46 dolar olarak ölçülüyor.

Bu rakamlar, Çin'deki yeni kömür santrallerinin megavatsaat başına 70-85 dolar olan maliyet maliyetlerinin çok altında. Başka bir deyişle, Çin'de bataryalı bir güneş santrali kurup 24 saat kesintisiz elektrik üretmek, yeni bir kömür santrali işletmekten çok daha ucuz hâle gelmiş durumda. Bu durum, karasal rüzgâr projelerinde de benzer bir seyir izliyor; İç Moğolistan, Gansu ve Şanşi gibi güçlü rüzgâr koridorlarında yüzde 90 kesintisizlik maliyetleri 38 dolara kadar geriliyor.

### **KÖTÜ HAVA KOŞULLARINA KARŞI ÇÖZÜM KAYNAK ÇEŞİTLİLİĞİ**

IRENA'nın ABD merkezli referans simülasyonu ise kesintisiz enerji üretiminin en optimum formülünü ortaya koyuyor. Sadece batarya kapasitesini artırarak kesintisizliğe ulaşmaya çalışmak, belli bir aşamadan sonra maliyetleri yükseltiyor. Çünkü nadir görülen ve günlerce süren kötü hava koşullarını sadece bataryayla kompanse etmek devasa ve atıl bir depolama havuzu gerektiriyor. Bu noktada en verimli çözüm; batarya depolamayı, makul oranlarda kapasite fazlası üretim tesisiyle



ve en önemlisi güneş ile rüzgârı bir arada barındıran kaynak çeşitliliğiyle hibritleştirmekten geçiyor.

Rapordaki örnek modellemeye göre Namibya'daki kaliteli bir rüzgâr sahasında tek başına rüzgâr ve batarya ile yüzde 95 kesintisizliğe ulaşmanın maliyeti 95 dolarken, sisteme küçük bir güneş bileşeni eklendiğinde bu maliyet üçte bir oranında düşerek 60 dolara geriliyor. Güneşin gündüz, rüzgârın ise genellikle gece esen doğal döngüsü, bataryaların üzerindeki yükü hafifleterek milyarlarca dolarlık tasarruf sağlıyor.

#### JEOPOLİTİK RİSKLER KARŞISINDA EN GÜVENLİ LİMAN

Son yıllarda Süveyş Kanalı ve Hürmüz Boğazı gibi kritik deniz ticaret yollarında yaşanan tikanıklıklar ve jeopolitik şoklar, fosil yakıtlara bağımlı ekonomilerin kırılganlığını bir kez daha en çıplak hâliyle gözler önüne serdi. Doğal gaz ve kömür fiyatlarındaki dalgalanmalar doğrudan elektrik faturalarına

yansırken, yenilenebilir enerji tamamen farklı bir ekonomik model sunuyor.

Bataryalı ve kesintisiz yenilenebilir enerji projelerinde yakıt maliyeti sıfırdır. Sistem bir kez kurulduktan sonra, uzun vadeli elektrik fiyatları küresel emtia piyasalarındaki krizlerden, nakliye hatlarındaki savaşlardan veya ambargolardan tamamen izole olur. Bu yönüyle 7/24 temiz enerji, büyük sanayi kuruluşları, veri merkezleri ve yapay zekâ operasyonları için sadece karbon emisyonlarını sıfırlama aracı değil, aynı zamanda on yıllar boyu sürecek bir finansal ve jeopolitik koruma (hedge) mekanizması anlamına geliyor.

#### YAPAY ZEKÂ İLE SANAYİDE OLUŞAN YENİ REKABET KOŞULLARI

Özellikle teknoloji devlerinin yapay zekâ algoritmalarını eğitmek ve veri merkezlerini çalıştırmak için ihtiyaç duyduğu elektrik miktarı sürekli olarak artıyor. Küresel doğal gaz türbini tedarik zincirindeki darboğazlar nedeniyle yeni bir gaz santralının devreye alınma süresi 5 ila 7 yıla kadar uzamışken, bataryalı güneş ve rüzgâr projeleri izin süreçlerinin ardından 1-2 yıl gibi kısa sürelerde tamamlanabiliyor. Bu hız avantajı, veri merkezlerinin kesintisiz ve yüksek kaliteli güç talebine anında yanıt verebiliyor.

Ayrıca bu kesintisiz yeşil elektrik, geleceğin temiz yakıtı olan yeşil hidrojen üretimi için de hayati bir dönüm noktası. Yeşil hidrojen üretim maliyetinin üçte ikisini elektrik oluşturuyor. Elektrolizörlerin kesintisiz ve yüksek kapasite faktörüyle çalışması, birim başına hidrojen maliyetini hızla aşağı çekiyor. Dolayısıyla, 7/24 kesintisiz temiz enerjiyi ucuzla üretebilen coğrafyalar, geleceğin ağır sanayi ve yeşil yakıt ihracat üsleri hâline gelme avantajını elde ediyor.

# Yenilenebilir Enerjide Kesintisiz ve Uygun Maliyete Geçiş

“7/24 Yenilenebilir Enerji: Kesintisiz Güneş ve Rüzgârın Ekonomisi” başlıklı rapora göre yüksek güneş ve rüzgâr kaynaklarına sahip bölgelerde, depolamayla birleştirilen hibrit çözümler sayesinde maliyetlerin 15 yılda büyük oranda düştüğü görüldü.

2010 ile 2024 yılları arasında, küresel ölçekte güneş PV (fotovoltaik) kurulum maliyetleri %87 oranında düşerek, kilovat başına 708 dolar seviyesine indi.



2010 ile 2024 yılları arasında karasal rüzgâr enerjisi sistemlerinin kurulum maliyetinde %55 oranında düşüş yaşandı.

Batarya enerji depolama sistemlerinin, 2010'da kilovat/saat başına 2.634 dolar olan depolama maliyeti, %93'lük düşüşle 2024'te kilovat/saat başına 197 dolar oldu.



IRENA projeksiyonlarına göre, teknolojik öğrenme ve ölçek ekonomisi sayesinde enerji birim maliyetlerinin 2030 yılına kadar %30 daha düşmesi bekleniyor.



Geleceğin temiz yakıtı yeşil hidrojen üretimi için hayati bir dönüm noktası olan 7/24 kesintisiz temiz enerjiyi ucuzla üretebilen coğrafyalar, geleceğin ağır sanayi ve yeşil yakıt ihracat üsleri hâline gelme avantajını elde ediyor.

## GAZİ KOŞUSU

Gaziden Kalan  
Bir Asırlık Mazi

Rüzgâr kanatlı atların toprağa vuran nallarından yükselen sesler 100 yıldır aynı heyecanla yankılanıyor. Tay koşturmanın bile başlı başına onur kabul edildiği Gazi Koşusu, nesilden nesile aktarılan bir miras olarak dün olduğu gibi bugün de Türk atçılığının derbisi olmaya devam ediyor.

**T**ribünlerden yükselen coşkulu tezahürlere, çimlerin üzerinde rüzgârı yaran asil safkanların nal seslerinin eşlik ettiği Gazi Koşusu, bir asırlık tarihiyle ülkenin yüz akı organizasyonlarından biri olmayı sürdürüyor. At yarışlarını bir spor olmanın ötesinde, ülkenin gelişiminin ve çağdaşlaşmasının bir sembolü olarak gören Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu ile yeşeren yarış, her yıl haziran ayının son pazar günü gerçekleştiriliyor.

Gazi Koşusu, at sahipleri, jockeyler, yetiştiriciler ve elbette yarış severler için bir hedeften çok daha fazlasını temsil ediyor. Her safkanın ömründe yalnızca bir kez çıkabildiği bu yarış, ihtişamın, asaletin ve köklü bir mirasın ritüelleşen sahnesi anlamına geliyor.

"Neriman'ın şalından Cut-ha'nın nalına uzanan bu eşsiz mazi, 100'üncü şampiyon tayını bekliyor Gazi..." 28 Haziran'da gerçekleştirilen 100. Gazi Koşusu bu sözlerle başladı ve bir asırlık tarihî mücadele, en anlamlı günlerinden birini geride bıraktı. Peki, Cumhuriyetin ilk yıllarının Ankara'sından bugünün modern İstanbul'una uzanan, 100 yıllık tarihî yarışın temelleri nasıl atıldı?

#### CUMHURİYET GELENEĞİNİN İLK ADIMLARI

Türkiye'de at yarışlarının organizasyonel temeli, savaş yıllarına dayanıyor. 1920 yılında, Yunan kuvvetlerinin Uşak'a girdiği zor dönemde Mustafa Kemal Paşa, halkı savaşın stresinden bir nebze olsun uzaklaştırmak için Ankara'da at yarışları düzenlenmesini emretmiştir. Dönemin önde gelen isimlerinin,

bu yarışların düzenlenmesi için görevlendirilmesiyle de müşterek bir bahis komitesi kurulmuştur.

1926 yılında "Yüksek Yarış ve Islah Encümeni"nin kurulmasıyla Türkiye'de at yarışları tek bir yönetimin altına girmiştir. Encümenin Genel Sekreteri Atif Esenbel, İsmet Paşa başta olmak üzere konunun uzmanlarına danışarak, Atatürk adına yüksek ikramiyeli bir koşu düzenlenmesi fikrini ortaya koymuş ve bu karar doğrultusunda da "Gazi Koşusu" 1927 yılında yarış programına dâhil edilmiştir.

Şimdiki Tandoğan meydanı yakınlarındaki spor tesislerinde, 10 Haziran 1927 tarihinde gerçekleştirilen ilk yarış, yaş sınırlaması olmaksızın İngiliz atlarına açık olarak 2.000 metre mesafede düzenlenmiş ve 2.000 TL ikramiye ile koşulmuştur. Mustafa Kemal Atatürk bu yarış, İsmet İnönü ile

1970 yılından itibaren Gazi Koşusu'nun kazananlarına, heykeltıraş Doç. Dr. Şadi Çalık'ın eseri olan Atatürk'ün at üzerindeki som gümüş heykeli armağan ediliyor.



# Türk At Yarışçılığının Derbisi Gazi Koşusu'na Yakından Bakış

**1927**

İlk yarış yılı

**2.400  
Metre**

Koşulan mesafe

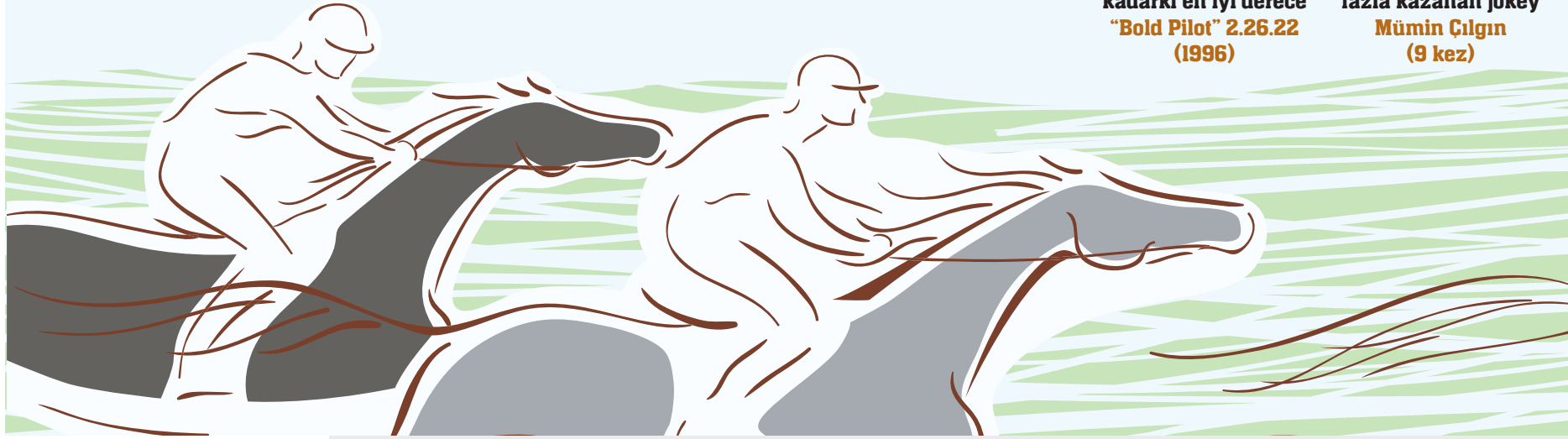
**50  
Milyon Lira**

Birincilik ikramiyesi

Üst üste kazanma  
rekoru  
**Ahmet Çelik**  
(7 kez)

Koşuda bugüne  
kadarki en iyi derece  
**"Bold Pilot" 2.26.22**  
(1996)

Gazi Koşusu'nu en  
fazla kazanan jockey  
**Mümin Çılgın**  
(9 kez)



Gazi Koşusu'nun ilk kazananı, Hacı Bekirzade Ali Muhittin Bey'in sahibi olduğu ve jockey İhsan Atçı'nın Jokeyliğini üstlendiği "Neriman" adlı safkan İngiliz kısırağı olmuştur.

birlikte bizzat alanda takip etti. Yarışın ilk kazananı, Hacı Bekirzade Ali Muhittin Bey'in sahibi olduğu ve İhsan Atçı'nın jokeyliğini üstlendiği "Neriman" adlı safkan İngiliz kısırağı olmuştur.

## ANKARA ŞEHİR HİPODROMU'NDAN VELİEFENDİ'YE

Gazi Koşusu'nun kurallarının ve yarış yerinin zaman içinde uluslararası standartlara uygun olarak gelişim gösterdiği görülüyor. 1928'de yaşa göre sıklet esasıyla açık koşu formatına dönüştürülen

yarışı, 1929'da Celal Bayar "Cap Gris Nez", 1930'da ise İsmet İnönü "Olgo" isimli safkanlarıyla kazanıyor. 1932 yılına gelindiğinde koşunun şartları, İngiltere'nin ünlü Derby Koşusu'na eş değer bir seviyeye getiriliyor. Yeni kurallar doğrultusunda, mesafe 2.400 metreye, ikramiye 5.000 TL'ye çıkarılırken yarış sadece Türkiye'de doğmuş üç yaşlı safkan İngiliz taylarına mahsus kılınıyor.

Gazi Koşusu'nun yeni dönemindeki ilk yarışını Akif Akson Bey'in "Lale" adlı tayı, jockey N. Horvath ile birinci bitiriyor. Organizasyon

1936 yılında Ankara 19 Mayıs Stadyumu yanına inşa edilen yeni Ankara Şehir Hipodromu'na taşınıyor ve burada koşuyu M. Alan Bey'in "Şilem" adlı tayı kazanıyor. 1938 yılında "Atatürk Koşusu" adıyla düzenlenen yarış ise A. Sait Türkhan Bey'in "Romance" adlı erkek tayı, yine jockey N. Horvath idaresinde ilk sırada tamamlıyor.

Uzun yıllar Ankara'da düzenlenen bu tarihî yarış, 1968 yılında ilk kez İstanbul Veliefendi Hipodromu'nda koşulmaya başlanıyor ve bu yarışı Burhan Karamahmet'in sahibi olduğu "Asuvan", jockey Sedat Okumuş ile kazanıyor. Yarış birincilerine önceleri yalnızca para ödülü veriliyordu. Ancak 1970 yılından itibaren Gazi Koşusu galiplerine heykeltıraş Doç. Dr. Şadi Çalık'ın eseri olan Atatürk'ün at üzerindeki som gümüş heykeli armağan edilmeye başlanıyor. Bu

anlamli ödülü ise ilk kez "Sadettin" adlı safkanın sahibi Sadun Atıg almaya hak kazanıyor.

## TEK ŞANS... HER AT SADECE BİR KEZ KATILABİLİYOR

Türk yarışçılığının en büyük klasiği olan Gazi Koşusu'nun teknik anlamdaki en belirgin özelliği katılım şartlarındaki keskinlikten geliyor. Yurt dışındaki pek çok yarışta atlar ilerleyen yaşlarında pistlere tekrar çıkma fırsatı bulurken, Gazi Koşusu'na yalnızca Türkiye'de doğmuş üç yaşlı safkan İngiliz tayları katılabilir. Ve bu taylar hayatları boyunca bu koşuda sadece bir kez yarışabiliyor.

Yarışın bir spor etkinliği olmasının yanında ulusal bir anma niteliği taşıması sebebiyle Gazi Koşusu'nda tay koşturabilmek bile başlı başına bir onur kabul ediliyor. Çünkü koşuyu kazanan safkan, yılın en başarılı atı ünvanına ulaşarak yarışçılık tarihine adını yazdırıyor. Bu yüzden de Gazi Koşusu'nda yer almak ve bitiş çizgisini önde geçmek, her at sahibinin hayali olduğu kadar ideallerinin de başında geliyor.

## TRİBÜNLERDE ZARAFET RÜZGÂRI

Cumhuriyetten bir hediye olarak 100 yıldır aynı istikrar

## Gazi Koşusu'nun Yakın Dönemdeki Kazananları

- 2026 Bay Nalçakan (Jokey: Halis Karataş)
- 2025 Cutha (Jokey: Ahmet Çelik)
- 2024 Dragon Flame (Jokey: Akın Sözen)
- 2023 Urfa Aslanı (Jokey: Mehmet Kaya)
- 2022 Secret Power (Jokey: Özcan Yıldırım)





### 100'üncü Yılın Kazananı Halis Karataş Jokeyliğindeki "Bay Nalçakan" Oldu

28 Haziran'da düzenlenen 100. Gazi Koşusu'nda Emrah Nalçakan'ın sahibi olduğu, jokeyliğini ise Halis Karataş'ın yaptığı "Bay Nalçakan" isimli İngiliz safkan birinci oldu. Veliefendi Hipodromu'nda gerçekleştirilen koşunun ardından düzenlenen ödül töreninde, Emrah Nalçakan'a ödülünü Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ahmet Gümen, Halis Karataş'a ise 1'inci Ordu Komutanı Orgeneral Bahtiyar Ersay takdim etti.

100'üncü yıla özel olarak Türk atçılığının derbisini kazanan safkanın sahibine, normal yarış ikramiyelerine ek olarak 50 milyon TL özel ödül verildi. Böylece koşuyu kazanan tayın sahibi toplamda 126 milyon 870 bin TL kazandı.



Yurt dışındaki pek çok yarışta atlar ilerleyen yaşlarında pistlere tekrar çıkma fırsatı bulurken, Gazi Koşusu'na yalnızca Türkiye'de doğmuş üç yaşlı safkan İngiliz tayları katılabiliyor. Ve bu taylar hayatları boyunca bu koşuda sadece bir kez yarışabiliyor.

ve özveriyle sürdürülen büyük mücadeleye ilgi hiç bitmediği gibi her geçen yıl daha da artıyor. İlk günden bugüne aynı heyecanın sürdürüldüğü yarış, sadece kıyasıya bir spor müsabakasına ev sahipliği yapmakla kalmıyor, aynı zamanda ülkenin en büyük sosyal ve moda etkinliklerinden birine dönüşüyor. Böylece Gazi Koşusu, yeni neslin de ilgisini kazanarak prestijini korumaya devam ediyor.

Gazi Koşusu günü Veliefendi Hipodromu, İngiltere'deki ikonik Royal Ascot yarışlarından aşına

olduğumuz, seçkinlerin tribünleri âdeta bir renk cümbüşüne çevirdiği asil bir atmosfere bürünüyor. Bu asırlık etkinliğin en belirgin görsel simgesini ise kadınların tercih ettiği, birbirinden özgün tasarımlara sahip şapkalar oluşturuyor.

Özenle seçilmiş elbiseler estetik şapkalarla tamamlanırken; erkekler de bu klasik çizgiye takım elbiseleriyle uyum sağlıyor. Spordaki bu estetik duruş, Gazi Koşusu'nun kültürel kimliğini yüzyıldır canlı tutmaya devam etmesiyle de önem taşıyor.

# Bizi Sosyal Medyada Takip Edebilirsiniz!



@turkihracat



Türkiye İhracatçılar Meclisi

**TİM**  
TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ



@turkiyeihracatcilarmeclesi



Türkiye İhracatçılar Meclisi



Türkiye İhracatçılar Meclisi



Güncel Duyurular



İhracat Haberleri



Etkinlikler ve Eğitimler



Başarı Hikayeleri

# Türkiye'nin Kültür Durakları

**İnsanlığın evrensel hafızasını çağdaş ve yenilikçi bir anlayışla günümüze taşıyan müzeler, toplumların hafızaları olarak medeniyetlerin ilham dolu yolculuklarına tanıklık etmemize imkân tanıyor.**

**B**ir toplumun kültürel kodlarının en net şekilde okunabildiği, medeniyetlerin doğuşuna, yükselişine ve dönüşümüne tanıklık edildiği tartışmasız en büyüleyici alanları müzeler oluşturuyor. Zamanın yıpratıcı etkisine direnerek ortak geçmişimizi güvence altına alan bu yapılar, yaşanmışlıkları geleceğe aktararak insanlığın evrensel hafızasına değer katıyor. Ve insan da bu sayede, yüzlerce yıl önce yaşamış birinin zanaatıyla veya düşünce dünyasıyla bugün arasında bir bağ kurma şansı yakalayabiliyor.

Önceleri daha çok tarihi değere sahip eserlerin sergilendiği müzeler, çağdaş müze anlayışıyla birlikte gelişim ve değişim göstererek, türünün güzel örneklerini vermeye başladı. Yüzyıllara meydan okuyan derin geçmişiyle âdeta devasa bir açık hava müzesi olan Anadolu coğrafyası da bu yenilikçi değişimin en başarılı yansımalarına ev sahipliği yapıyor. Anadolu topraklarının kadim ruhu, artık bünyesinde modern müzeciliğin başarılı örneklerini de barındırıyor.

## İMPARATORLUĞUN SON 70 YILI SARAY KOLEKSİYONLARI MÜZESİ

Cumhurbaşkanlığı Millî Saraylar idaresine bağlı olan Saray Koleksiyonları Müzesi, Dolmabahçe Sarayı'nın depolarında bulunan eserlerin sergilenmesi fikriyle ortaya çıktı ve Osmanlı'da saray mutfağı olarak kullanılan Matbah-ı Amire binasında müze olarak ziyarete açıldı. Ana teması 19. yüzyılda Osmanlı saraylarının gündelik yaşamında kullanılmış objeler olan

Saray Koleksiyonları Müzesi'nde yaklaşık 20 bin obje sergileniyor. Müzede sergilenen eserlerle 19. yüzyıl gündelik saray hayatına ait parçalarla buluşan ziyaretçiler, dönemin özgün örnekleriyle saray yaşamındaki gelişmelere tanıklık etme fırsatı yakalıyor.

Müzedeki koleksiyon, Dolmabahçe Sarayı'nın yanı sıra Aynalıkavak, Küçüküsu, İhlamur, Maslak Kasırları ile Beylerbeyi ve Yıldız Sarayı gibi önemli saraylarda kullanılmış ve Osmanlı İmparatorluğu'nun son 70 yılına tanıklık eden eserlerden oluşuyor. Şehzade ve prenslerin kıyafetleri, oyuncakları, el işleri; padişahların kullandığı yazı takımları, mühürler ve kitabet gereçlerinin sergilendiği müzede, Meclis-i Mebusan ve ilk TBMM'de kullanılmış yazı takımı örnekleri, padişahlara ait gümüş tıraş takımları, valide sultanlara ait bakım gereçleri, kristal, porselen ve gümüş yemek takımları, el yazması Kur'an-ı Kerimler, Hereke halıları, saray kütüphanesinden kitaplar, Halife Abdülmecid Efendi'ye ait yağlıboya tablolarından

Saray Koleksiyonları Müzesi'ndeki koleksiyon; Dolmabahçe, Beylerbeyi ve Yıldız Sarayları, Topkapı Sarayı ile Aynalıkavak, Küçüküsu, İhlamur ve Maslak Kasırları'nda kullanılmış ve Osmanlı İmparatorluğu'nun son 70 yılına tanıklık eden eserlerden oluşuyor.



Saray Koleksiyonları Müzesi



oluşan çok geniş bir koleksiyon yer alıyor.

### ÇOCUKLUĞA AÇILAN KAPI İSTANBUL OYUNCAK MÜZESİ

“Oyuncak müzeleri uygarlık tarihi müzeleridir” diyen şair ve yazar Sunay Akın tarafından 23 Nisan 2005 yılında Göztepe’deki beş katlı köşkte kurulan İstanbul Oyuncak Müzesi’nde; dünyanın çeşitli yerlerindeki açık artırmalardan, antikacıardan ve koleksiyonerlerden alınan oyuncaklar bir araya getirildi. Müzedeki her oda, içinde bulunan oyuncaklara göre farklı konseptlere ayrılarak, tıpkı bir tiyatro sahnesi gibi tasarlanmış. Sunay Akın’ın 20 yılda 40’ı aşkın ülkeden topladığı ve müzenin açılışında 1.000 civarında olan oyuncak sayısı şu an 6 bini geçmiş durumda.

Mona Lisa’nın 1954 yılında yapılmış ilk ve tek porselen oyuncakından Charlie Chaplin’e özel sadece bir adet yapılan “Şarlo” oyuncakına, Pinokyo’nun üretilen ilk oyuncakından Hitler’in yaptırdığı oyuncaklara ve bunun gibi 1700’lü yıllardan günümüze, oyuncak tarihinin en özel parçalarının bulunduğu müze, 21 yıldır dünyanın dört bir yanından gelen misafirlerini ağırlıyor. 2009 yılın-

da Uluslararası Müzeler Birliği’ne (ICOM) üye olan Oyuncak Müzesi 2010-2011 yıllarında Avrupa’nın En İyi Müzesi yarışmasında ödüle aday gösterildi ve 2012 yılında dünyada bir ilk olan Avrupa Oyuncak ve Çocuk Müzeler Birliği buluşmasını gerçekleştirerek İstanbul’a “Oyuncak Müzelerinin Başkenti” ünvanını kazandırdı.

### HAYALLE GERÇEK ARASINDA MASUMİYET MÜZESİ

Kitapları 63 dile çevrilen, Nobel Edebiyat ödüllü yazar Orhan Pamuk tarafından 2012 yılında kurulan Masumiyet Müzesi, hayalle gerçeğin birleştiği bir yer. Bir romanın müzesi olması sebebiyle Masumiyet Müzesi, dünyada türünün ilk ve tek örneği. Romanı yazarken müze kurma fikri aklında olan Pamuk, yazım sürecinde bulduğu objeleri romana dâhil ederek âdetâ hayal olanı gerçeğe dönüştürdü. Ziyaretçiler de müzeyi gezerken, yazarın romanı yazma sürecinde aldığı notlar ve eskiz çalışmalarından bunu görebiliyor.

Müzeyi gezebilmek için romanı okumuş olmak gerekmiyor, romanı okumayanların da oldukça etkilenerek ayrıldığı müzenin, en güzel yanlarından biri de 1975 ile 1985 yılları arasındaki İstanbul’u

anlatıyor hatta atmosferiyle ziyaretçilere yaşatıyor olması. Füsun ve Kemal’in umutsuz aşkından ortaya çıkan bu zamansız müzede, romanın 83 bölümden oluşması sebebiyle 83 vitrin bulunuyor ve her vitrinde o bölümde anlatılan olaylara ait nesnelere bulunuyor. Vitrinlerde bazen bir gazete kupürü bazen bir resim bazen de radyodan çalan bir şarkı sizi bambaşka bir duyguya götürebiliyor. Türk ve Alman sanatçıların birlikte 15 yıllık yoğun bir emek sonucu ortaya çıkan ve müzeciliğe yeni bir bakış açısı getiren Masumiyet Müzesi, 2014 yılında Avrupa’da Yılın Müzesi ödülünü kazanmıştır.

### KELİMELERİN SANATLA BULUŞTUĞU ADRES KELİME MÜZESİ

Yazar Şermin Yaşar öncülüğünde hayata geçirilen ve Türkiye’de kendi alanında bir ilk olan Kelime Müzesi, Türkçe kelimelerin, deyimlerin ve atasözlerinin anlam zenginliğini görsel bir şölenle ziyaretçilerine sunuyor. Ankara Kalesi’nde, eskiden zahire ve tiftik ambarı olarak kullanılan dört katlı tarihi bir taş binada konumlanan müze, sözcükleri sanatla, tasarımla ve duyguyla harmanlıyor.

Yaşayan müze konseptiyle tasarlanan mekânın sergi kurgusu dilimizin yapısına göre şekillendirilmiş; en alt katta kelime kökleri, giriş katında kelimeler, en üst katta ise cümlelerle ilgili enstalasyon ve sergi alanları bulunuyor. Giriş ile birinci katı birbirine bağlayan Türkçe, Uygur, Göktürk ve Arap harflerinden oluşan cam ve pirinç avize, müzenin dikkat çeken detayları arasında yer alıyor. “Hoş geldiniz”, “Sefalar getirdiniz” gibi geleneksel sözlerle misafirlerini karşılayıp uğurlayan müze, dilimizin köklü geçmişini koruyarak kelimelerin izini sürmek ve Türkçenin hafızasına tanıklık etmek isteyenler için en doğru adreslerin başında geliyor.

### TEKERLEĞİN TARİHSEL YOLCULUĞU TOFAŞ BURSA ANADOLU ARABALARI MÜZESİ

Haziran 2002’den bu yana ziyaretçilerini ağırlayan Türkiye’nin ilk araba müzesi Tofaş Bursa Anadolu Arabaları Müzesi, Anadolu’da tekerleğin ve ulaşımın binlerce yıllık gelişimini gözler önüne seriyor. 17 dönümlük eski bir ipek fabrikasının restore edilmesiyle kurulan müze, ziyaretçilerine tarih, sanat ve doğanın eşsiz



birleşimini sunuyor.

“Yeni ustaların, eski ustalara bir teşekkürü” olarak tanımlanan müze koleksiyonunda, Bursa’daki bir mezardan çıkarılan 2 bin 600 yıllık savaş arabasının yanı sıra Türkiye’nin farklı illerinden getirilip özenle restore edilmiş kağnılar, öküz arabaları, faytonlar ve panyo gibi tarihi araçlar sergileniyor. Geleneksel motorsuz araçlarla başlayan bu tarihi yolculuk, Tofaş’ın 1970’lerden günümüze ürettiği otomobillerle buluşarak Türk otomotiv sanayisinin hikâyesine bağlanıyor.

Kompleks içinde Mancınıkhane ve Kozaklık gibi tarihi dokuların



1870 yılına ait baskı makinelerinin sergilendiği Basın Müzesi; radiofoto ile telefoto cihazlarının tarihteki ilk örnekleri ile taşbaskı makineleri, düz baskı makinesi, rotatif tipo entertip, prova tezgahları, giyotin, eski daktilolar ve teleksler gibi iletişim ve basın tarihinin özel parçalarını görme imkânı sunuyor.

yanında, dönemsel etkinliklere ev sahipliği yapan 15. yüzyıldan kalma Umurbey Hamamı da yer alıyor. Ziyaretçiler sanat galerisine dönüştürülen bu alanda "Kantarın Topuzu" gibi kültürel sergileri keşfedebiliyor.

### İNKILABIN ÖNEMLİ SİMGESİ KASTAMONU ŞAPKA MÜZESİ

Mustafa Kemal Atatürk'ün, 1925 yılında Kastamonu'da Şapka ve Kıyafet Devrimi yapması ile başlayan süreç sonrasında Cumhuriyet'in kurulduğu günden günümüze kadar kullanılmış tüm şapkalar ve Atatürk'ün şapkaları için bir müze fikri ortaya çıkıyor. Bu fikir doğrultusunda, Türkiye'nin ilk Şapka Müzesi de Şapka Devrimi'nin yapıldığı şehir olan Kastamonu'da 2007 yılında kuruluyor. Tarihi taş bir binanın içinde, başlangıçta üç şapka ile açılmış olan müzede şu anda 800'ü aşkın şapka sergileniyor. Şapka sayısının her geçen gün

arttığı ve çok geniş bir şapka koleksiyonun sergilendiği Şapka Müzesi'nde, Türkiye'nin önemli siyasetçilerinden sanatçılara kadar pek çok önemli ismin şapkasını görmek mümkün. Her bölümü farklı dönemlere ait şapkalara ayrılmış olan müzede Hunlardan Cumhuriyet dönemine uzanan eşsiz bir şapka koleksiyonu bulunuyor. Kastamonu Şapka Müzesi, ziyaretçilerine tarihin farklı dönemlerine ve bu dönemlerdeki estetik ruha şahit olma fırsatı sunuyor.

### YAYINCILIĞIN DÜNYA VE BUGÜN BASIN MÜZESİ

Basın teknolojisinin geçmişten günümüze yaşadığı değişimi gözler önüne seren Basın Müzesi, 1988 tarihinde ziyarete açılmış ve müze olmasının yanı sıra İstanbul'un önemli kültür sanat merkezlerinden de biri. İletişim alanında, dünyanın

sayılı müzelerinden biri olan Basın Müzesi, sergilenen eserler dolayısıyla dünyadaki diğer örneklerinin içerisinde hatırı sayılır bir yere sahip. Çalışır durumdaki bir Alman Leipzig yapımı Spies marka ofset baskı makinesi ile 1870 yılına ait baskı makinelerinin sergilendiği müze; radiofoto ile telefoto cihazlarının tarihteki ilk örnekleri, taşbaskı makineleri, düz baskı makinesi, rotatif tipo entertip, prova tezgahları, giyotin, eski daktilolar ve teleksler gibi iletişim ve basın tarihinin özel parçalarını görme imkânı sunuyor.

Türkiye'nin ilk resmi ajansı olan Anadolu Ajansı'nın da kuruluşundan günümüze kadar kullanmış olduğu makinelerden birçoğu müzede sergileniyor. Müzede önemli bölümlerden biri de Türk basın tarihi için çok önemli bir adım atarak Osmanlı Devleti'ndeki ilk matbaayı kurmuş olan İbrahim Müteferrika'ya ayrılmış. Müteferrika'nın kurduğu matbaanın birebir maketi ve Türk basın tarihi için değeri büyük olan bu matbaada basılmış örnekler beraber sergileniyor. Basın Müzesi araştırma meraklısı ziyaretçilerine, içinde bulunan Kütüphane ve Dokümantasyon Merkezi ile de önemli bir hizmet sunuyor.



Key Museum

### SU ALTININ DERİNLİKLERİNDEN GÜNÜMÜZE BODRUM SUALTI ARKEOLOJİ MÜZESİ

Ülkemizde tek, dünyanın ise sayılı sualtı arkeoloji müzelerinden olan Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi, Bodrum Kalesi içinde yer alıyor. Su altında yapılan arkeolojik kazılar sonucunda ortaya çıkmış eserler ve deniz batıklarının sergilendiği müze, antik Yunan çömleği "amfora" bakımından dünyanın en zengin Doğu Akdeniz amfora koleksiyonuna sahip müzesidir.

Finike Gelidonya Burnu Batığı, Bodrum Yassıada Batığı, Şeytan Deresi Batığı ve Tektaş Batıklarından çıkarılan tüm eserleri görebileceğiniz Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi'nde, dünyanın en önemli batıkları arasında gösterilen, Haçlı seferleri öncesindeki barış döneminde battığı ortaya çıkan Serçe Limanı Cam Batığı'nı da görmek mümkün. Aynı şekilde 3300 yıl önce batan, içinde bulunan kalıntılardan ticaret gemisi olduğu anlaşılan Uluburun Batığı'nın maketi de müzede sergileniyor. Antik gemilerden modern gemilere geçişin en eski ve en özel örneklerine ev sahipliği yapan müze ziyaretçilere sualtının geçmişine doğru bir yolculuğa çıkarıyor.

### KLASİK OTOMOBİLİN YAKIN TARİHİ KEY MUSEUM

Türkiye'nin en büyük Klasik Otomobil Müzesi olan Key Museum, İzmir'de Murat ve Selim Özgörkey kardeşlerin koleksiyonerlik ruhu ile ortaya çıkmış. Bazıları Türkiye'de hiç bulunmamış 130 adet otomobil ve 19. yüzyılın sonlarından yakın geçmişimize kadar 50 motosiklet örneğinin sergilendiği müze klasik araba tutkunlarının gezmeye doyamayacakları bir mekân. 2001 yılından beri üzerinde titizlikle çalışılan müzede Türkiye'nin yanı sıra dünyanın çeşitli ülkelerinden getirilen otomobillerin yer alıyor.

1800'lü yılların başında piyasaya sürülmüş ve günümüze kadar ulaşmayı başarmış klasik araçların ziyaretçilerden büyük bir ilgi gördüğü müzede otomobillerin yanı sıra motosiklet, maskot ve maket otomobiller ile araba temalı eşarp koleksiyonun sergileniyor. Sergilenen otomobiller arasında belki de en çok ilgi göreni Batman serisine ait Batmobile ve Batcycle araçları. Key Museum, otomobil dünyasına yön veren ve otomobil tutkunlarının hayallerini süsleyen Mercedes-Benz, Cadillac, Ford, BMW ve Porsche gibi markalardan oluşan koleksiyonuyla geniş bir yelpazeye sahip.



Kastamonu Şapka Müzesi



Basın Müzesi

# Ambalaj Sanayisi Hedef Büyütüyor

**Üretim kapasitesi ve rekabetçi pozisyonuyla küresel arenada kendine sağlam bir yer edinen ve güncel pazar büyüklüğü 26 milyar doların üzerinde olan Türk ambalaj sektörü, 2030 yılı itibarıyla iç pazar büyüklüğünü 50 milyar dolara, ihracat hacmini ise 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.**

**D**ünya nüfusunun günden güne çoğalmasıyla gıdaya olan talep artarken ürünlerin fiziksel etkilerden korunmasında, dünyanın bir ucundan bir ucuna ulaşmasında ambalaj sektörü kilit bir rol oynuyor. Sadece gıda ambalajları değil, endüstriyel üretim de sağlayan sektör birçok sanayi kolunun ihtiyaçlarına destek oluyor. Ambalaj sektörü, küresel olarak yılda bir trilyon dolardan fazla değere sahip. Türk ambalaj sektörü de bu doğrultuda her geçen gün büyüyen ihracat hacmiyle, yeni teknolojileriyle hem dünyanın hem Türkiye'nin oluşan ambalaj gereksinimlerini hızlı üretim kapasitesiyle ve alt yapısıyla, nitelikli iş gücüyle karşılıyor.

Artan ambalaj ihtiyacı rakamlara da yansırken sektörün büyüme ivmesi, yukarı yönlü hareket ediyor. 2022 yılında 7,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren ambalaj sektörü, 2023 yılında 6,8 milyar dolar, 2024 yılında 6,95 milyar dolar, 2025 yılında ise 7,4 milyar dolarlık ihracata imza attı. Güncel pazar büyüklüğü 26 milyar doların üzerinde olan Türkiye ambalaj sektörü, 2030 yılı

itibarıyla iç pazar büyüklüğünü 50 milyar dolara, ihracat hacmini ise 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

## **TÜRKİYE KÜRESELDE EN FAZLA İHRACAT YAPAN 14'ÜNCÜ ÜLKE**

2025 yılı itibarıyla ihracatı 379 milyar dolar seviyesine ulaşan küresel ambalaj sektörünün, son 10 yıllık küresel ticarete bakıldığında; 2018, 2019 ve 2020 yıllarında ticaretin artış gösteremediği, 2021 yılında ise yüzde 20 oranında büyüdüğü görülüyor. Bu durumun temelinde ise pandemiyle birlikte plastik, kâğıt ve metal fiyatlarında ve talebinde yaşanan sert yükseliş yatıyor.

Ambalaj sektöründe küresel çapta 5 milyar doların üzerinde ihracat yapan 19 ülke bulunuyor. Bu 19 ülke, küresel ihracatın yüzde 78'ini tek başına üstleniyor. Diğer taraftan, küresel ihracatın yüzde 36'lık büyük bir kısmını ise yalnızca Çin, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gerçekleştiriyor. Dünya sıralamasında üçüncü sırada yer alan ABD'nin ihracatı 34 milyar





Günümüzde 5 milyar dolardan fazla ambalaj ithalatı yapan 21 ülke bulunuyor. Türkiye en fazla ithalat yapan 23'üncü ülke olurken dünya ithalatının yaklaşık yarısını yalnızca 10 ülke gerçekleştiriyor.

doları bulurken dördüncü sıradaki İtalya'nın ihracatı 16 milyar dolar seviyesinde kalıyor. Türkiye ise en fazla ihracat yapan 14'üncü ülke konumunda yer alıyor ve küresel ihracattan yüzde 1,9 oranında pay alıyor.

Ambalaj sanayisinin en büyük alıcıları, aynı zamanda dünyanın en büyük tedarikçileri olarak dikkat çekiyor. İhracatta ilk üç sırayı paylaşan ABD, Almanya ve Çin eş zamanlı olarak en fazla ithalat yapan ilk dört ülke arasında konumlanıyor. Günümüzde 5 milyar dolardan fazla ithalat yapan 21 ülke bulunuyor. Türkiye en fazla ithalat yapan 23'üncü ülke olurken dünya ithalatının yaklaşık yarısını yalnızca 10 ülke gerçekleştiriyor.

### SEKTÖRÜN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 30 MİLYARA YAKLAŞTI

Küresel ambalaj pazarı, 2025 yılı itibarıyla 1,1 trilyon doları aşarak ciddi büyüklükte bir hacme ulaştı. Ambalaj sanayisi pazar büyüklüğü bakımından Avrupa ve Avrasya bölgesinde 6'ncı, dünya genelinde ise 16'ncı sırada yer alarak üretimdeki gücünü kanıtlayan Türkiye; dünya ambalaj ihracatı içinde kilit bir oyuncu olarak öne çıkıyor. Türkiye, 2025 yılında küresel ambalaj ihracatından yüzde 1,9 oranında pay alarak dünyanın en fazla ambalaj ihracatı yapan 14'üncü ülkesi olarak kayıtlara geçti.

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfının (PAGEV) hazırladığı 2025 Türkiye Plastik Ambalaj Sektör İzleme Raporu'na göre Türkiye ambalaj sektörü, geçen yıl itibarıyla yaklaşık 26,3 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne ulaştı. Yıllık ortalama 10 milyon tonluk üretim kapasitesiyle güçlü bir altyapıya sahip olan ambalaj sektörünün üretim kırılımı incelendiğinde; plastik ambalajların pazarın lideri olduğu görülüyor. Bu üretim hacmini sırasıyla kâğıt, karton, oluklu mukavva, metal, cam ve ahşap ambalaj grupları takip ediyor. Türkiye genelinde faaliyet gösteren yaklaşık 3 bin ambalaj firmasının yüzde 64'ünün İstanbul ve çevresinde kümelenmesi ise lojistik ve tedarik zinciri yönetimi açısından sektöre önemli bir avantaj sağlıyor.

### SON İKİ YILDA YÜZDE 7 BÜYÜME KAYDEDİLDİ

Ambalaj sektörünün dış pazarlardaki performansının son yıllarda istikrarlı bir yükseliş grafiği çizdiği görülüyor. Sektör ihracatının, 2023-2025 yılları arasındaki dönemde yüzde 7 oranında büyüme kaydettiği ve 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 7,3 milyar dolara ulaştığı görülüyor. Bu rakamın yüzde 60'ını sektörün en büyük ihracat kalemi olan plastik ürünler oluştururken, kâğıt ve karton ürünleri yüzde 24'lük pay ile ikinci sırada yer alıyor.

Dünya genelinde 188 farklı ülkeye ihraç edilen Türk ambalaj ürünleri sektöründe pazar çeşitliliğinin de oldukça güçlü olduğu görülüyor. 2025 yılında en fazla ihracat gerçekleştirilen ülkelerin başında 705 milyon dolar ile İngiltere geliyor. İngiltere'yi, 579 milyon dolarla Almanya ve 469 milyon dolarla ABD izliyor. İtalya, Irak, Fransa, İspanya, Yunanistan ve Romanya da en çok ihracat

yapılan diğer stratejik ve hedef pazarlar arasında üst sıralarda konumlanıyor. Özellikle komşu ülkeler ve Avrupa Birliği ülkelelerinin, ülke ihracatındaki ağırlığı, Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki temel tedarikçi rolünü pekiştiriyor.

### İTHALAT HACMİ YÜZDE 6 ORANINDA DARALDI

Sektörün 2025 yılı ithalatının, yaklaşık 4,26 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiği ve 2023'ten bu yana da ithalat hacminde yüzde 6'lık bir daralma yaşadığı kaydediliyor. İthalatın yüzde 91 oranındaki bölümünü sektörel üretimin ana girdileri olan plastik (yüzde 54) ile kâğıt-karton (yüzde 37) ürünleri oluşturuyor. Türkiye'nin fazla ithalat yaptığı ülkeler ise Almanya, Çin, İtalya, Fransa ve Polonya olarak sıralanıyor.

2023-2025 döneminde sektörün dış ticaret fazlası yaklaşık yüzde 31 oranında artış göstererek 2025 yılında 3 milyar doların üzerine çıktı. İstikrarlı şekilde dış ticaret fazlası veriyor olması ambalaj sanayisinin, yalnızca yurt içi talebi karşılamakla kalmayarak küresel vizyonu doğrultusunda Türkiye ekonomisine artan oran-

**7,4**  
milyar dolar  
Ambalaj sektörünün 2025 yılı ihracatı

**26,3**  
milyar dolar  
Türk ambalaj sektörünün pazar büyüklüğü

### TÜRKİYE'NİN YILLARA GÖRE AMBALAJ ÜRÜNLERİ İHRACATI (MİLYAR DOLAR)

Ürün Türleri	2023	2024	2025
Plastik	4.005.833.425	4.147.103.282	4.320.675.365
Ahşap	34.453.107	28.972.137	29.314.635
Kâğıt ve Karton	1.566.841.417	1.626.830.497	1.741.961.553
Çuval ve Torba	306.950.364	332.430.048	356.664.631
Cam	303.675.941	215.065.718	229.938.087
Metal	630.085.265	596.423.615	618.403.166
<b>Genel Toplam</b>	<b>6.847.839.519</b>	<b>6.946.825.297</b>	<b>7.296.957.437</b>



Yıllık ortalama 10 milyon tonluk üretim kapasitesiyle güçlü bir altyapıya sahip olan ambalaj sektörünün pazar lideri plastik ambalajları olurken bu üretim hacmini; kâğıt, karton, oluklu mukavva, metal, cam ve ahşap ambalaj grupları takip ediyor.

da döviz girdisi ve katma değer sağladığını gösteriyor.

### AB'DEN DÖNÜŞÜM ADIMLARI

Döngüsel ekonomi kapsamında iklim değişikliğine mücadelede çalışmalarını artıran Avrupa Birliği (AB), 24 Ekim 2023 tarihinde ambalaj atığının azaltılması ve mevcut ambalajların geri dönüştürülebilirliği ve yeniden kullanılabilirliğinin artırılması amacıyla Ambalaj ve Ambalaj Atığı Mevzuatı'nı 22 Ocak 2025 tarihinde yürürlüğe aldı. Kurallar, 18 aylık geçiş sürecinin ardından Ağustos 2026'da tam olarak uygulanmaya başlayacak.

Yeni mevzuat, AB pazarına giren tüm ambalaj malzemeleri için katı sürdürülebilirlik kuralları getiriyor. Temel hedef olarak, 2030 yılına kadar pazardaki tüm ambalajların tamamen geri

dönüştürülebilir olması planlanıyor. Ayrıca, ambalaj üretiminde birincil hammadde kullanımı azaltılırken, plastik ambalajlarda asgari geri dönüştürülmüş içerik kullanım zorunluluğu kademeli olarak artırılıyor.

Mevzuatta öne çıkan en önemli başlıklar şu şekilde:

- Ambalajlarda kurşun, cıva ve kadmiyum gibi ağır metaller ile gıdaya temas eden yüzeylerde zararlı kimyasalların (PFAS) kullanımı kısıtlanıyor.
- Otel şampuanları, paket servis dışındaki tek kullanımlık tabak ve bardaklar ile 1,5 kilonun altındaki sebze-meyve paketleri gibi tek kullanımlık plastikler tamamen yasaklanıyor.
- 2025 yılı sonuna kadar tüm ambalaj türlerinin ağırlıkça en az yüzde 65'inin geri dönüştürülmesi hedefleniyor.
- 2028 yılından itibaren ambalajların üzerinde tüketicilerin doğru ayrıştırma yapmasını sağlayan ortak ve anlaşılır etiketler kullanılıyor.
- Ürünleri piyasaya süren firmalar, "Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu" kapsamında ambalajların toplanması ve atık yönetimi süreçlerinden de sorumlu tutuluyor.

## "KAPASİTENİN KATTIĞI DEĞERİ BÜYÜTEREK YOL ALMAK ZORUNDAYIZ"



M. Zeki Sarıbekir  
Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye ambalaj sanayisinin geldiği noktayı anlamak için tek bir rakama değil, o rakamların arkasındaki yapıya bakmak gerekir. 2025'i 7,3 milyar dolar ihracatla, üstelik değer bazında yüzde 5 büyüyerek kapattık; dış ticaret fazlamız ise 3 milyar doları aşarak tarihimizin en yüksek seviyesine ulaştı. Bunun anlamı şu: Türkiye'de istikrarlı biçimde dış ticaret fazlası veren sayılı sektörden biriyiz ve bu, bizi yalnızca üretim hacmiyle değil, küresel rekabet gücüyle de tarif edilen bir konuma taşıyor.

Bu yılın ilk çeyreğinde ihracatımız değer olarak yüzde 2 büyürken, sattığımız tonaj yüzde 6'nun üzerinde arttı. Yani daha çok üretilen daha çok sattığımız hâlde, ürettiğimiz her ton başına elimize geçen para geriledi. Bundan sonra kapasiteyi büyüterek değil kapasitenin kattığı değeri büyüterek yol almak zorundayız. Katma değer asıl kaynağı ise tasarım ve inovasyon; ASD olarak bu alanı hem yarışmalarla hem fuarlarla besliyoruz. 21 yıldır sürdürdüğümüz Ulusal Öğrenci Ambalaj Tasarımı Yarışması'nın WorldStar STUDENT 2026'da 15 ödül kazanması, genç tasarımcılarımızın dünyada ne kadar takdir gördüğünün somut kanıtı.

Küresel konjonktürün dalgalı seyrettiği bir dönemden geçiyoruz; enerji fiyatlarındaki oynaklık, bölgemizdeki ve dünyadaki jeopolitik gelişmeler, ticaret düzeninin değişen dinamikleri elbette hem maliyetlerimize hem yatırım kararlarımıza yansıyor. Ancak ben bu tabloyu disiplinle yönetilmesi gereken bir denklem olarak ele almayı tercih ediyorum. Çünkü sektörümüz geçmişte de benzer zorlu süreçlerden güçlenerek çıkmayı başardı; her koşulda üretmeye, ihraç etmeye ve ülke ekonomisine katkı vermeye devam eden yapıımız, bugün de en büyük güvencemiz.

Maliyet baskısı ile makas hem gelir hem gider tarafından aynı anda daralıyor ve sanayicinin marjını koruması her zamankinden daha hassas bir denge işine dönüşüyor. Bu noktada izlediğimiz yolun ilk adımı, maliyetin kontrol edebildiğimiz kısma odaklanmak: enerji verimliliği yatırımları, üretim hatlarında otomasyon ve yapay zekâ destekli süreç optimizasyonu. İkinci adım ise kendi atığımızı ekonomiye kazandırarak ithal ham madde kalemini küçültmek; bu hamle maliyeti ve karbon ayak izini aynı anda aşağı indirdiği için bizim açımızdan stratejik bir kaldıraç.

Yatırım konusunda da verimlilik ve yeşil dönüşüm yatırımları bizim için ertelenebilir kalemler değil, çünkü bu yatırımları geciktirdiğimiz an rekabette geriye düşüyoruz. Avrupa hâlâ ihracatımızın bel kemiği ve yakın coğrafyada konumlanmış olmamız, dünyada güçlenen "yakın tedarik" eğiliminde bizi bir TIR mäsafesindeki güvenilir tedarikçi olarak avantajlı kılıyor. Bu avantajı kalıcı hâle getirmenin yolu, katma değeri ve uyum belgeleri yüksek üretime geçmekten geçiyor. ASD olarak üyelerimizi bu geçişte yalnız bırakmıyoruz; sektör raporlarımızdan mevzuat takibine, Ambalaj Akademisi çatısı altında verdiğimiz eğitimlerden uluslararası temsile kadar uzanan bir çalışmayla sanayicimizi yeni döneme hazırlıyoruz.

Burada sık tekrarladığım bir cümleyi bir kez daha ifade etmek istiyorum. Çevreyi ambalaj kirletmez, yönetilemeyen atık kirletir. Türkiye 2017'de yüzde 13 olan geri kazanım oranını 2025 sonunda yüzde 37,5'e taşıdı; bu kayda değer bir ilerleme, ancak Avrupa'da aynı oranın yüzde 60'ın üzerinde olduğunu da görmek zorundayız. Aradaki farkı kapatmanın anahtarı, atığı kaynağında temiz toplamaktır.

Yatırım konusunda da verimlilik ve yeşil dönüşüm yatırımları bizim için ertelenebilir kalemler değil. Bu yatırımları geciktirdiğimiz an rekabette geriye düşüyoruz.





**Burak Baskın**  
AISTUDIO Kurucusu

# LumCall

## İletişimi Deneyime Dönüştüren Ekosistem

**Geleneksel çağrı merkezlerinin tıkanıp uçtan uca bir yapay zekâ iletişimiyle çözen LumCall; ses, mesajlaşma ve analitiği tek platformda birleştiriyor. 30'dan fazla dilde doğal konuşma desteği ve kurumsal güvenliği merkeze alan yapısıyla şirketlere hem maliyet hem de zaman avantajı sunuyor.**

**Bünyesinde, LumCall, Strage, Wircle ve Triact gibi ürünler bulunan; veriyi, yapay zekâ ile bilgiye ve "sınır tanımayan çözümlere" dönüştüren AISTUDIO'nun vizyonundan ve yola çıkış hikâyesinden bahsedebilir misiniz?**

AISTUDIO'nun temelleri, yapay zekâ ve veri bilimi alanında yürüt-tüğümüz topluluk ve eğitim çalış-malarına dayanıyor. Yapay Zekâ ve Veri Bilimi Derneği çevresinde başlayan bu yolculukta öğrencilerin, yeni mezunların ve teknoloji profesyonellerinin yapay zekâyâ daha kolay erişmesini hedefledik. Zamanla şirketlerin çok fazla veriyi sahip olduğunu; ancak bunu operasyonel verimliliğe, müşteri deneyimine ve büyümeye dönüştürmekte zorlandığını gördük. AISTUDIO bu birikimin doğal sonucu olarak, yapay zekâ ve veri analitiğini gerçek iş problemlerine uygulayan bir ürün ve teknoloji şirketi olarak doğdu. Bugün LumCall, Strage, Wircle ve Triact gibi ürünlerle farklı sektörlerde yapay zekâ, veri analitiği, müşteri iletişimi ve karar destek çözümleri geliştiriyoruz.

**"Yapay Zekâ ile Müşteri Deneyiminde Fark Yarattın" mottosuyla yola çıkan LumCall, geleneksel çağrı merkezlerinin tıkanıp uçtan uca bir yapay zekâ iletişimiyle çözen LumCall; ses, mesajlaşma ve analitiği tek platformda birleştiriyor. 30'dan fazla dilde doğal konuşma desteği ve kurumsal güvenliği merkeze alan yapısıyla şirketlere hem maliyet hem de zaman avantajı sunuyor.**

LumCall, çağrı merkezi ve müşteri

iletişiminde sık görülen yüksek maliyet, ölçeklenme zorluğu ve hizmet kalitesindeki tutarsızlık problemlerini çözmek için geliştirildi. Geleneksel yapılarda müşteri iletişimi büyük ölçüde insan gücüne dayanıyor. Bu da yoğun dönemlerde bekleme sürelerini artırıyor, maliyetleri yükseltiyor ve deneyimi temsilciden temsilciye değişen bir hâle getiriyor. LumCall'u yalnızca bir çağrı otomasyon ürünü değil, uçtan uca bir yapay zekâ iletişim platformu olarak konumlandırıyoruz. Platform; sesli aramaları, chat kanallarını, WhatsApp ve dijital mesajlaşmaları yönetebiliyor, gerektiğinde insan temsilciye aktarabiliyor ve tüm görüşmeleri analiz ederek kurumlara ölçülebilir içgörüler sunuyor.

**LumAgent, LumChat, LumAnalyze, LumSantral gibi çok geniş modüller barındıran platformunuz, farklı ölçekteki şirketlere ne gibi yeni çözüm imkânları sunuyor?**

LumCall'un en önemli avantajı, kurumların sektörüne, operasyonel ihtiyacına ve mevcut teknoloji altyapısına göre özelleştirilebilmesi. Büyük kurumlarda çağrı merkezi, müşteri deneyimi, teknik destek, randevu yönetimi, satış öncesi bilgilendirme ve kalite analiz süreçleri için bütünleşik bir yapı sunuyor. KOBİ'lerde ise müşteri karşılama, talep toplama, randevu oluşturma,

satış desteği ve temel yönlendirmeleri daha erişilebilir hâle getiriyor. Böylece şirketler müşterileriyle daha hızlı konuşan, gerektiğinde temsilciye devreden, her görüşmeden veri üreten ve süreçlerini ölçülebilir şekilde iyileştiren bir yapıya kavuşuyor.

**30'dan fazla dilde doğal konuşma desteği bulunan LumCall, global pazarlara açılmayı hedefleyen veya çok uluslu müşteri tabanına sahip şirketler için ne gibi maliyet ve zaman avantajları sunuyor?**

Global pazarlara açılan şirketler için müşteri iletişimi kritik bir operasyon. Yeni pazarda yalnızca ürün sunmak yeterli değil; müşteriye kendi dilinde, hızlı ve tutarlı destek vermek gerekiyor. Geleneksel yapıda bu, her ülke için ayrı ekip ve yüksek operasyon maliyeti anlamına geliyor. LumCall'un çok dilli doğal konuşma ve yazılı iletişim desteği, şirketlerin farklı pazarlarda daha hızlı müşteri hizmeti kapasitesi oluşturmasını sağlıyor.

**Yapay zekâ teknolojilerinin çok hızlı gelişmesi kurumlar tarafında kontrol kaybı kaynaklı endişeler oluşturuyor. LumCall bu konuda güven problemini nasıl aşıyor?**

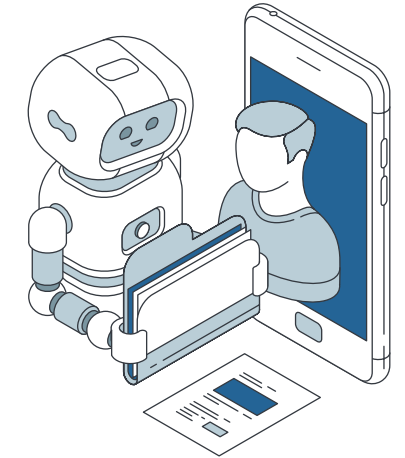
Kurumların yapay zekâyâ yaklaşırken en çok dikkat ettiği konular güvenlik, veri gizliliği ve kontrol edilebilirlik. LumCall'u geliştirirken kurumsal güven yaklaşımını merkeze aldık. Platform bulut, özel bulut, on-premise veya hibrit mimaride çalışabiliyor. Böylece kurumlar kişisel verilerini kendi altyapılarında tutabiliyor ve KVKK/GDPR gibi regülasyonlara uyumlu bir yapı kurabiliyor. Ayrıca üretken yapay zekâ kontrolsüz şekilde karar veren bir yapı olarak çalışmıyor; kritik noktalarda doğrulama mekanizmaları, kurumun onaylı bilgi kaynakları ve denetlenebilir süreçler devreye giriyor.

**LumCall, küresel pazardaki rekabet ortamında hangi özellikleriyle öne çıkıyor? Firmayı rakiplerinden farklı kılan unsurlar neler?**

Küresel pazarda bazı oyuncular yalnızca voice AI, bazıları chatbot, bazıları ise çağrı merkezi altyapısı veya analitik tarafına odaklanıyor. LumCall'un farkı, bu parçaları tek platformda birleştirilmesi. Sesli AI ajan, yazılı iletişim, dijital santral, insan temsilciye aktarım, gerçek zamanlı destek ve görüşme analitiği aynı çatı altında çalışıyor. On-premise ve hibrit kurulum seçenekleri ile Türkçe ve bölgesel dil ihtiyaçlarına hâkimiyetimiz de önemli avantajlarımız arasında.

**Gelecek yol haritanızda neler var? 2026'nın ikinci yarısı için belirlediğiniz hedeflerden bahsedebilir misiniz?**

2026'nın ikinci yarısı AISTUDIO ve LumCall için büyüme, ürün olgunlaştırma ve pazara açılım dönemi olacak. Önceliğimiz mevcut enterprise müşteri ilişkilerimizi derinleştirirken yeni kurumsal müşterilerle tanışmak, pilot ve demo süreçlerini artırmak ve farklı sektörlerde tekrarlanabilir başarı hikâyeleri oluşturmak. Satış, pazarlama, iş ortaklıkları ve yatırımcı ilişkilerine de odaklanacağız. Demo day'ler, teknoloji etkinlikleri ve girişimcilik programlarıyla görünürlüğümüzü artırmayı; stratejik partnerlikler ve yatırımcı görüşmeleriyle büyüme hızımızı desteklemeyi hedefliyoruz.



**"Yatırımcılarla Doğru Dili Konuşmak İyi Ürün Geliştirmek Kadar Önemli"**

TİM-TEB Girişim Evi gibi programları teknoloji girişimleri için çok değerli buluyorum. İyi bir ürün geliştirmek tek başına yeterli değil; doğru pazara ulaşmak, kurumsal müşterilerle temas kurmak, yatırımcılarla doğru dili konuşmak ve satış-pazarlama stratejisini güçlendirmek de en az ürün kadar önemli. Bu açıdan sağlanan mentorlük, kurumsal bağlantılar, görünürlük ve iş geliştirme destekleri bizim için çok kıymetli.

LumCall'un çok dilli doğal konuşma ve yazılı iletişim desteği, şirketlerin farklı pazarlarda daha hızlı müşteri hizmeti kapasitesi oluşturmasını sağlıyor.



Merve Büşra Ayık  
FishGramer Kurucu  
Ortağı

# FishGramer

## Hem Bütçeyi Hem Denizi Koruyan Teknoloji

**FishGramer, su ürünleri yetiştiriciliğinde manuel ölçümün getirdiği stresi ve zaman kaybını yapay zekâ destekli görüntüleme teknolojisiyle ortadan kaldırıyor. Özellikle çipura ve levrek gibi Türkiye pazarı için kritik türlere odaklanan yerli girişim, üreticiye sahada maliyet avantajı ve esneklik sunuyor.**

**Su ürünleri yetiştiriciliğinde veri-odaklı kararları herkes için erişilebilir kılan FishGramer'in kuruluş hikâyesini ve sektöre getirmek istediği temel dönüşümü sizden dinleyebilir miyiz?**

FishGramer'in çıkış noktası, su ürünleri yetiştiriciliğinde balık ağırlığı ve biyokütle takibinin hâlâ büyük ölçüde manuel yöntemlerle yapılmasıydı. Geleneksel örneklem yöntemleri balıklarda stres oluşturuyor, zaman kaybına neden oluyor ve çoğu zaman tüm kafesi temsil eden veriye ulaşmayı zorlaştırıyordu.

Biz bu ihtiyacı sahada gördükten sonra yapay zekâ ve görüntü işleme teknolojilerini su altına taşıyarak üreticinin daha hızlı, doğru ve sürdürülebilir kararlar almasını sağlayacak yerli bir sistem geliştirmeye odaklandık. FishGramer ile yemleme, büyüme takibi ve hasat planlamasını veriye dayalı hâle getirmeyi hedefliyoruz.

**Derin öğrenme ve yapay zekâ tabanlı Akıllı Su Altı Biyokütle İzleme Sisteminiz sahada tam olarak nasıl çalışıyor? Sürüleri analiz etmede nasıl bir sistem kullanıyor?**

FishGramer, su altına yerleştirilen özel kamera sistemiyle

balıkların doğal hareketlerini bozmadan görüntü alıyor. Bu görüntüler yapay zekâ tabanlı algoritmalarımız tarafından analiz ediliyor. Derin öğrenme modellerimiz balıkları tespit ediyor; uzunluk, genişlik ve vücut formu gibi morfolojik özelliklerden ortalama ağırlık ve biyokütle tahmini yapıyor.

Sistem balıklara temas etmeden çalıştığı için üretim operasyonunu kesintiye uğratmıyor. Üretici yalnızca ortalama ağırlığı değil, kafesteki balıkların ağırlık dağılımını da görebiliyor.

**Balık çiftliklerinin yem ve genel operasyon maliyetlerinde yüzde 15'e varan tasarruf sağlamasına imkân sunan**

Dünya nüfusu artarken güvenilir protein kaynaklarına duyulan ihtiyaç da büyüyor. Su ürünleri yetiştiriciliği bu noktada stratejik bir alan; ancak bu büyümenin çevreye duyarlı şekilde ilerlemesi gerekiyor.

**FishGramer'e Türkiye'de ilgi nasıl? FishGramer dünyadaki örneklerinden hangi noktalarda ayrışıyor?**

Türkiye'de FishGramer'e olan ilgi hızla artıyor. Özellikle çipura ve levrek üretiminde ülkemiz çok güçlü bir konumda olmasına rağmen sahada teknoloji kullanımı hâlâ gelişmeye açık. Bu nedenle üreticiler maliyetleri azaltan, ölçüm doğruluğunu artıran ve sahada uygulanabilir çözümlere daha fazla ilgi gösteriyor.

2026 yılı için ürün tanıtımı ve saha görüşmelerimiz oldukça yoğun ilerliyor. FishGramer'in en önemli ayrışma noktası yerli üretim olması ve Akdeniz türlerine uygun geliştirilmesidir. Birçok yabancı çözüm somon odaklıyken biz çipura ve levrek gibi Türkiye pazarı için kritik türlere odaklanıyoruz. Yerli olmamız hızlı teknik destek, maliyet avantajı ve üreticiyle birlikte esnek geliştirme imkânı sağlıyor.

**Yem israfını engellemek, sadece maliyetleri düşürmekle kalmıyor, aynı zamanda deniz kirliliğini de önüyor. FishGramer'in sürdürülebilir deniz yetiştiriciliğine katkısını nasıl özetlersiniz?**

Kesinlikle, yem israfı yalnızca ekonomik değil çevresel bir sorun. Balığın gerçek ağırlığı ve

biyokütlesi doğru takip edilemediğinde gereğinden fazla yemleme yapılabilir. Bu da hem işletme maliyetlerini artırıyor hem de tüketilmeyen yem deniz ekosistemine karışmasına neden oluyor. FishGramer, üreticiye doğru veri sağlayarak yemleme kararlarının iyileştirilmesine katkı sunuyor. Doğru zamanda doğru miktarda yemleme yapılması; daha verimli üretim, daha az atık ve daha sürdürülebilir deniz yetiştiriciliği anlamına geliyor.

**FishGramer'in çevresel sürdürülebilirlik hedefleri ve biyoteknolojik tarımın geleceği konusundaki vizyonu nedir?**

FishGramer'in sürdürülebilirlik vizyonunun merkezinde daha az kaynakla daha verimli üretim yapılması var. Dünya nüfusu artarken güvenilir protein kaynaklarına duyulan ihtiyaç da büyüyor. Su ürünleri yetiştiriciliği bu noktada stratejik bir alan; ancak bu büyümenin çevreye duyarlı şekilde ilerlemesi gerekiyor.

Bizim hedefimiz, üreticilerin çevresel etkisini azaltırken verimliliğini artıran karar destek sistemleri geliştirmek. Gelecekte yapay zekâ, görüntü işleme, sensör teknolojileri ve otomasyon sistemlerinin balık çiftliklerinde daha fazla kullanılacağını düşünüyoruz.



## HEDEF VE BAŞARILAR

Bugün geldiğimiz noktada FishGramer'in fikir aşamasını geride bırakarak sahada test edilen, üreticilerle buluşan ve geri bildirimlerle gelişen bir teknolojiye dönüştüğünü söyleyebiliriz. Türkiye çipura ve levrek üretiminde dünyada güçlü bir konumdayken, bu alanda yerli teknolojilerin gelişmesi bizim için büyük önem taşıyor.

2026'nın ikinci yarısında FishGramer'i Türkiye'de daha fazla çiftlikte yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Bunun yanında ikinci bir ürün olarak balıkların doyumluk durumuna göre yemi otomatik kesebilen bir sistem geliştirmeyi planlıyoruz. Böylece doğru yem miktarını belirlemekle kalmayıp yemleme sürecini daha akıllı hâle getirmek istiyoruz.

Mayıs 2026

# Tarım Bülteni



## SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Mayıs 2025	Mayıs 2026	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.055.855	911.386	-13,7
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	721.991	592.576	-17,9
Yaş Meyve ve Sebze	282.675	322.594	14,1
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	335.126	292.725	-12,7
Fındık ve Mamulleri	183.702	212.659	15,8
Meyve Sebze Mamulleri	219.783	191.052	-13,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	140.798	99.086	-29,6
Tütün	99.877	92.340	-7,5
Zeytin ve Zeytinyağı	46.382	30.681	-33,9
Süs Bitkileri ve Mamulleri	13.651	12.811	-6,2

## Dünyadan Tarım Haberleri

### ABD'den Milyarlarca Dolarlık Tarım Anlaşması Beklentisi

ABD Ticaret Temsilcisi Jamieson Greer, Trump-Xi zirvesinin ardından Çin'in ABD'den tarım ürünleri alımına yönelik "çift haneli milyar dolar" büyüklüğünde bir anlaşmaya imza atmasının beklendiğini açıkladı. Açıklamada, söz konusu alımların yalnızca soya fasulyesi ile sınırlı olmayacağı, daha geniş bir tarım ürünleri sepetini kapsayabileceği ifade edildi.

ABD tarafı, Çin'in daha önce taahhüt ettiği yıllık 25 milyon tonluk soya fasulyesi alımının sürdüğünü belirtirken, ilave alımların yılın ilerleyen dönemlerinde yoğunlaşabileceği değerlendiriliyor. Çin'in küresel soya ticaretindeki ağırlığı dikkate alındığında, anlaşmanın uluslararası tarım emtia piyasaları açısından yakından takip edilmesi bekleniyor.

### AB Üyesi Ülkelerden Karabatak Popülasyonuna Karşı Ortak Çağrı

Bazı Avrupa ülkeleri, artan karabatak popülasyonunun balık stokları ve balık çiftlikleri üzerinde baskı oluşturduğunu belirterek Avrupa Birliği düzeyinde daha güçlü kontrol önlemleri alınması

çağrısında bulundu. Dokuz üye ülkenin, karabatakların yıllık yaklaşık 360 bin ton balık tükettiğini ve bunun Avrupa su ürünleri yetiştiriciliği üretiminin yaklaşık üçte birine denk geldiği vurgulanıyor. Söz konusu ülkeler, avlanma, üreme alanlarının kontrolü ve yumurtalara müdahale gibi yöntemlerin değerlendirilmesini talep ederken, çevre örgütleri karabatakların balık stoklarındaki baskının tek nedeni olarak gösterilmesine karşı çıkıyor.

### ABD'de Artan Gübre Fiyatlarına İlişkin İnceleme Başlatıldı

ABD Federal Ticaret Komisyonu, ülkede son dönemde hızla yükselen gübre fiyatlarına ilişkin sektör genelinde inceleme başlattı. Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmelerin gübre ve yakıt fiyatlarında artışa yol açtığı, bunun da özellikle mısır ve diğer tarla ürünlerinin ekim döneminde çiftçiler üzerinde maliyet baskısını artırdığı belirtiliyor.

Söz konusu süreçte, Hürmüz Boğazı üzerinden gerçekleşen sevkiyatlarda yaşanan aksaklıkların küresel gübre ticaretini etkilediği; üre ve azot bazlı gübre fiyatlarında belirgin artışlar görüldüğü bildiriliyor. Girdi

maliyetlerindeki yükselişin devam etmesi hâlinde, üretici marjları ve tarımsal üretim planlaması üzerinde baskının sürebileceği değerlendiriliyor.

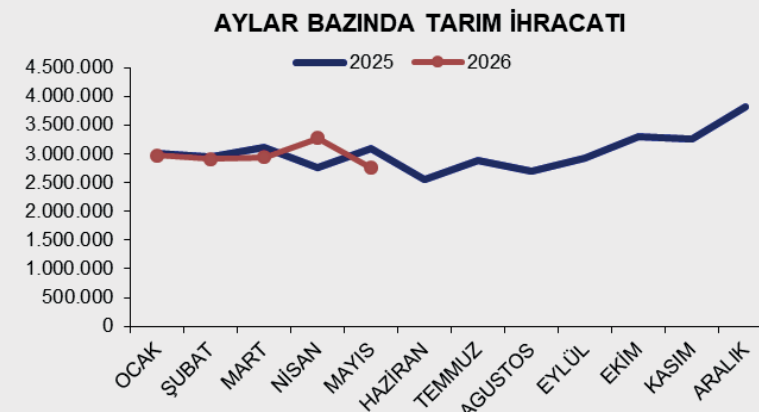
### AB, 15 Milyon Euro'luk Akaryakıt Desteğini Onayladı

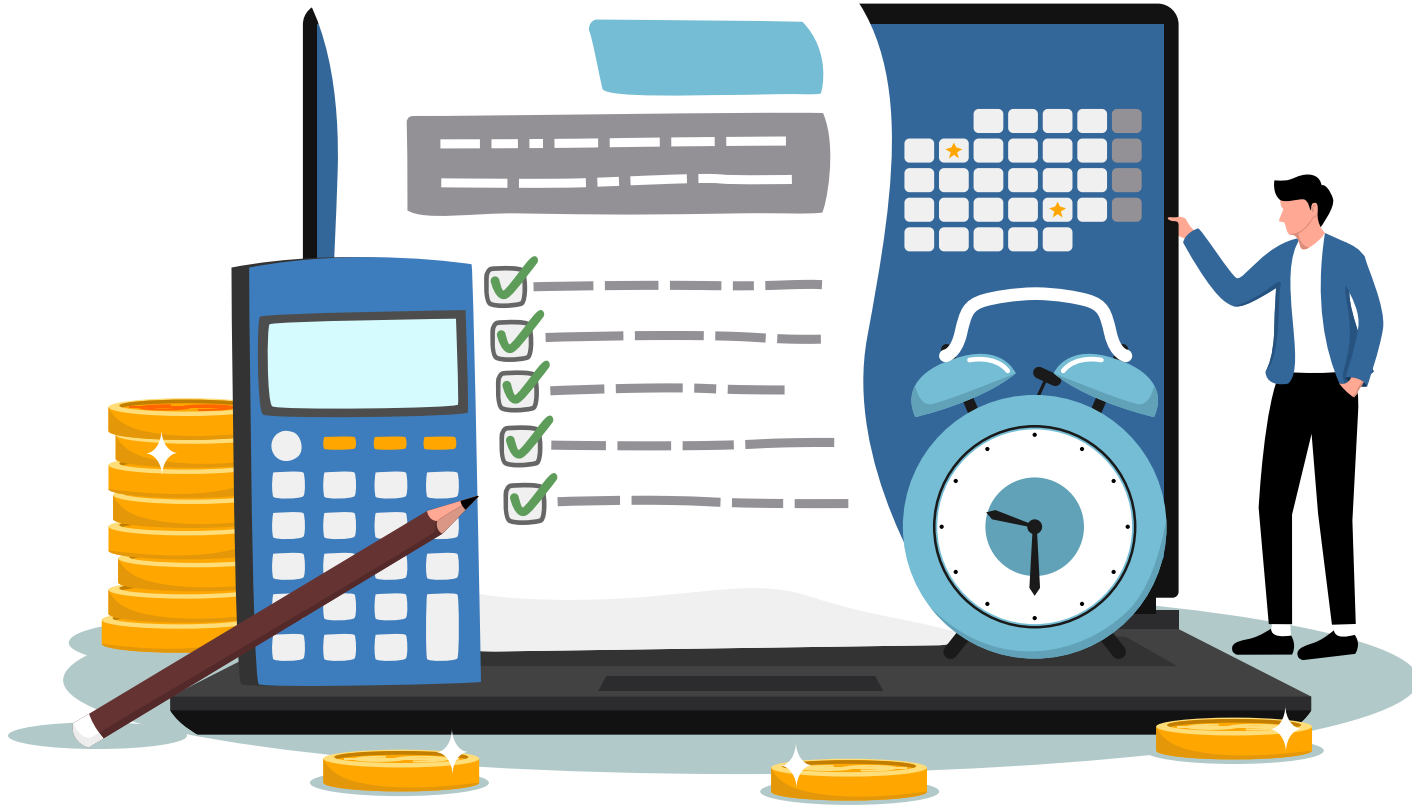
ABD Ticaret Temsilcisi Jamieson Greer, Trump-Xi zirvesinin ardından Çin'in ABD'den tarım ürünleri alımına yönelik "çift haneli milyar dolar" büyüklüğünde bir anlaşmaya imza atmasının beklendiğini açıkladı. Açıklamada, söz konusu alımların yalnızca soya fasulyesi ile sınırlı olmayacağı, daha geniş bir tarım ürünleri sepetini kapsayabileceği ifade edildi. ABD tarafı, Çin'in daha önce taahhüt ettiği yıllık 25 milyon tonluk soya fasulyesi alımının sürdüğünü belirtirken, ilave alımların yılın ilerleyen dönemlerinde yoğunlaşabileceği değerlendiriliyor. Çin'in küresel soya ticaretindeki ağırlığı dikkate alındığında, anlaşmanın uluslararası tarım emtia piyasaları açısından yakından takip edilmesi bekleniyor.

### Ukrayna'da Buğday Rekoltesi 23 Milyon Ton Seviyesinde Bekleniyor

Ukrayna Çiftçiler Birliği tarafından yapılan açıklamaya göre, ülkenin 2026 yılı buğday hasadının 22 ila 23 milyon ton arasında gerçekleşeceği tahmin ediliyor. Devam eden lojistik zorluklara ve üretim koşullarına rağmen bu seviyenin korunması, küresel tahıl arz güvenliği açısından hayati bir önem taşıyor.

Karadeniz havzasındaki bu üretim beklentisi, özellikle Orta Doğu ve Afrika gibi ithalata bağımlı bölgelerin gıda arzı ve dünya buğday fiyatlarının istikrarı için yakından takip ediliyor.





## Vergi Borçlarının Taksitlendirilmesinde Süre Uzatıldı

**Yeni düzenlemeye göre vergi dairesince takip edilen ve vadesi 5 Haziran 2026 tarihi ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek. Taksitlendirmelerde uygulanacak tecil faizi oranı yıllık yüzde 29 olarak belirlendi. Böylece söz konusu oran, yıllık yüzde 39 olan cari tecil faizi oranına göre 10 puan düşük tutuldu.**

Resmî Gazete’de, 16 Haziran 2026 tarihinde yer alan Tahsilat Genel Tebliği ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun kapsamında vergi dairelerine olan borçların tecil ve taksitlendirilmesine ilişkin usul ve esaslar yeniden düzenlendi.

Buna göre vergi dairesince takip edilen ve vadesi 5 Haziran 2026 tarihi ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek. Gelir, kurumlar, katma değer vergileri, harçlar, trafik idari para cezası, ecrimisil, adli para cezası ve öğrenim kredileri gibi alacaklar kapsamında yer alıyor. Ancak özel

tüketim vergisi ve geçici vergi ile bunlarla bağlantılı alacaklar, taksitlendirme dışında tutuldu.

Yapılacak taksitlendirmelerde uygulanacak tecil faizi oranı yıllık yüzde 29 olarak belirlendi. Böylece söz konusu oran, yıllık yüzde 39 olan cari tecil faizi oranına göre 10 puan düşük tutuldu.

Vergi dairesine borçlu olanlara 36 taksitte borçların ödenmesi imkânı veriliyor. Borçlunun zor durumda olması hâlinde taksit sayısı 48’e, çok zor durumda olması hâlinde 72’ye çıkarılabilecek. Ancak, katma değer ile banka ve sigorta muameleleri vergisi borçlarının 12 taksitte ödenmesi gerekiyor.

### ÇİN MENŞELİ BAZI KAYNAK MAKİNELERİNE SORUŞTURMA AÇILDI

21 Mayıs 2026 tarihli Resmî Gazete’de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin Halk Cumhuriyeti menşeli kaynak makineleri ithalatına yönelik nihai gözden geçirme soruşturması açıldı.

Buna göre, Çin menşeli 8515.39 gümrük tarife pozisyonu altında sınıflandırılan “yalnız aksesuarları hariç net 13 kilogram ve altındaki kaynak makineleri” eşya tanımlı ürünlerin ithalatında uygulanan mevcut dumpinge karşı önlemin yürürlükten kalkması hâlinde, dumpingin ve zararın devam etmesi veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu belirlendi. Bu kapsamda söz konusu ürünün ithalatına yönelik bir nihai gözden geçirme soruşturması (NGGS) yürütülmesine karar verildi.

Mevzuat uyarınca, yürürlükte bulunan dumpinge karşı kesin önlem, açılan bu yeni soruşturma sonuçlanıncaya kadar yürürlükte kalmaya devam edecektir.

### KAMU ALACAKLARININ TECİLİNDE TEMİNAT ARANMAYAN TUTAR 10 MİLYON TL’YE YÜKSELTİLDİ

13 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanununun 48’inci Maddesinin İkinci Fıkrasında Yer Alan Tutarın 10 Milyon Türk Lirası Olarak Uygulanması Hakkında Karar ile kamu alacaklarının tecil ve taksitlendirilmesine ilişkin teminat uygulamasında değişiklik yapıldı.

Tadil ve yenileme başvuruları, değişikliğin gerçekleştiği tarihten itibaren 10 gün içinde bilgi sistemi üzerinden yapılacak. Ticaret İl Müdürlüğü de başvuruyu 10 gün

içinde sonuçlandırarak. Karar kapsamında, 6183 sayılı kanununun 48’inci maddesinin ikinci fıkrasında yer alan tutarın 10 milyon TL olarak uygulanması kararlaştırıldı. Bu çerçevede, teminatsız taksitlendirilecek kamu alacağı tutarı 1 milyon TL’den 10 milyon TL’ye yükseltildi.

### YER ALTI MADEN İŞLETMELERİNE SAĞLANAN MALİYET DESTEĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

13 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Yer Altı Maden İşletmelerinde Meydana Gelen Maliyet Artışlarının Karşılanması Amacıyla Destek Verilmesine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile yer altı maden işletmelerine sağlanan destek sisteminde değişiklik yapıldı. Karar kapsamında, yer altı maden işletmelerinde meydana gelen maliyet artışlarının karşılanmasına yönelik destek uygulamasında kömür türüne göre farklı randıman esasları getirildi.

Yer altı linyit işletmeleri için mevcut randıman esaslarının uygulanmasına devam edilirken, yer altı taşkömürü işletmeleri için randıman değerine göre destek katsayıları yeniden belirlendi. Buna göre, randıman değerinin 250 kilogram/yevmiye altında olması hâlinde destek katsayısı 0,8; 250 kilogram/yevmiye ile 500 kilogram/yevmiye arasında olması hâlinde 0,9; 500 kilogram/yevmiye ve üzerinde olması hâlinde ise 1 olarak uygulanacak.

Ayrıca, yer altı kömür işletmeciliğine yeni başlayan ve hazırlık faaliyetlerinde bulunan işletmeler için destek katsayısı 0,8 olarak belirlendi. Düzenleme ile destek uygulamasının süresi 31 Aralık 2028 tarihine kadar uzatıldı. Karar, 1 Ocak 2026 tarihinden geçerli olmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

Yer altı kömür işletmeciliğine yeni başlayan ve hazırlık faaliyetlerinde bulunan işletmeler için destek katsayısı 0,8 olarak belirlendi. Düzenleme ile destek uygulamasının süresi 31 Aralık 2028 tarihine kadar uzatıldı.



**Kazakistan plakalı taşıtlara Türkiye üzerinden uluslararası karayolu taşımacılığı yapma yetkisi ve kolaylık tanındı. İki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmayı ve lojistik koridorları güçlendirmeyi hedefleyen anlaşma, transit taşımacılık süreçlerindeki bürokratik engelleri azaltmayı öngörüyor.**

### **KAZAKİSTAN PLAKALI TAŞITLARA ULUSLARARASI TAŞIMA YETKİSİ VERİLECEK**

13 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türkiye Cumhuriyeti Hükûmeti ile Kazakistan Cumhuriyeti Hükûmeti Arasında Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Anlaşmasının Onaylanması Hakkında Cumhurbaşkanı Kararı ile Kazakistan plakalı taşıtlara Türkiye üzerinden uluslararası karayolu taşımacılığı yapma yetkisi ve kolaylık tanındı.

İki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmayı ve lojistik koridorları güçlendirmeyi hedefleyen bu anlaşma, transit taşımacılık süreçlerindeki bürokratik engelleri azaltmayı ve karşılıklı taşımacılık kotalarını esnetmeyi öngörmektedir.

### **İHRACATTA KDV İADESİ İŞLEMLERİ KOLAYLAŞTIRILDI**

16 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile uygulamalarında çeşitli değişiklikler yapıldı.

Tebliğde yapılan düzenlemeye göre, teminat karşılığı ithal edilen malların teminatının hesaplanmasına esas ÖTV tutarı üzerinden ödenen KDV'nin de söz konusu malların ihracı nedeniyle iade hesabına dahil edilmesi durumunda, doğrudan yüklenimler nedeniyle iade talebinde bulunulan tutarın azami iade edilebilir vergi tutarını aşan KDV için vergi inceleme raporu aranmadan genel esaslara göre iade talebi sonuçlandırılacak. Böylece, ihracat kaynaklı KDV iadesinde kolaylık sağlandı.

Tebliğle, Cumhurbaşkanınca vergi muafiyeti tanınan vakıflarca kurulan yükseköğretim kurumlarına ilişkin istisna uygulamalarına açıklık getirildi. Buna göre, söz konusu vakıflar tarafından işletilen hastane, nekahethane, klinik, dispensar, prevantoryum, sanatoryum, kan bankası ve organ nakline mahsus bankalar ile zooloji bahçeleri, parklar, veteriner, bakteriyoloji, seroloji ve distofajin laboratuvarları gibi kuruluşlarca sunulan teslim ve hizmetler, genel hükümler çerçevesinde KDV'ye tabi tutulacak. Bu kuruluşların doğrudan Cumhurbaşkanınca vergi muafiyeti tanınan vakıflarca işletilmesi hâlinde, mevcut KDV istisnası uygulaması devam edecek. Söz konusu hüküm, 1 Ocak 2027'de yürürlüğe girecek.

Öte yandan, kamu yararı kararı bulunan hallerde kamulaştırılan taşınmazların, kamulaştırmayı yapan devlet ve kamu tüzel kişilerine devrinde KDV istisnasının uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar da belirlendi. Buna göre, KDV mükelleflerine ait taşınmazların ilgili kanun kapsamında kamulaştırılması hâlinde, taşınmaz teslimi KDV'den istisna tutulacak. Taşınmazın iktisabı sırasında yüklenilen ve indirim konusu yapılan KDV ise teslimin gerçekleştiği vergilendirme döneminde indirim hesaplarından çıkarılarak gelir veya kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider ya da maliyet unsuru olarak dikkate alınacak.

### **ÇİN VE KORE MENŞELİ BAZI ÇELİK ÜRÜNLERİNE DAMPİNG ÖNLEMİ GETİRİLDİ**

16 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin Halk Cumhuriyeti ve Kore Cumhuriyeti menşeli bazı çelik ürünlerinin ithalatına yönelik damping soruşturması tamamlandı.

Düzenleme kapsamında, Çin ve Kore menşeli soğuk haddelenmiş yassı çelik, galvaniz kaplanmış yassı

çelik ve boyalı yassı çelik ürünlerinin ithalatında dampinge karşı kesin önlem uygulanmasına karar verildi.

Kapsam dahilindeki ürünlerin Çin'den ithalatında üretici firmalar bazında CIF bedelin yüzde 22,37'si ile yüzde 27,80'i arasında değişen oranlarda, diğerleri için ise yüzde 32,40 oranında; Kore'den ithalatında ise üretici firmalar bazında CIF bedelin yüzde 10,48'i ile yüzde 14,24'ü arasında değişen oranlarda, diğerleri için ise yüzde 27 oranında dampinge karşı kesin önlem uygulanacak.

Motorlu kara taşıtları ve binek otomobil üretiminde kullanılmak üzere ithal edilen 1.620 mm'den geniş çelik ürünleri ile paslanmaz veya yüksek korozyon dirençli çelik saclar önlem kapsamı dışında tutuldu.

### **GÜMRÜK UZLAŞMA BAŞVURULARINDA PARASAL SINIR 7 MİLYON TL'YE YÜKSELTİLDİ**

18 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Gümrük Uzlaşma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile gümrük uzlaşma başvurularına ilişkin parasal sınırdaki değişiklik yapıldı. Buna göre, gümrük uzlaşma süreçlerindeki ilgili parasal yetki veya başvuru sınırı 3 milyon liradan 7 milyon liraya yükseltildi. Ayrıca, düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihten önce yapılan başvurular için başvurunun yapıldığı tarihte yürürlükte bulunan yönetmelik hükümlerinin uygulanmasına devam edileceği hüküm altına alındı.

### **SİNEMA VE DİZİ SEKTÖRÜNE YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI**

18 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Sinema Sektörünün Desteklenmesi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile

sinema ve dizi sektörüne yönelik destek mekanizmasında değişiklik yapıldı. Düzenleme kapsamında, sinema destekleri yapım öncesi, yapım ve yapım sonrası destekler olmak üzere üç ana başlık altında yeniden tanımlandı.

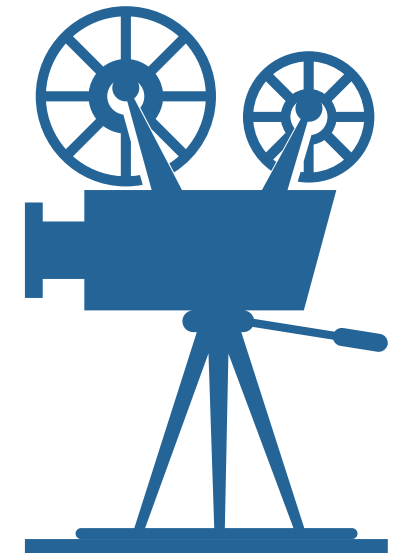
Yapım destekleri arasında animasyon film, belgesel film, kısa film, ilk uzun metrajlı kurgu film, uzun metrajlı sinema filmi, ortak yapım ve yabancı film yapım destekleri yer aldı. Bir kısmı veya tamamı Türkiye'de çekilecek yabancı uzun metrajlı kurgu film, belgesel film ve dizi filmler için ülke içinde harcanan ve bakanlıkça kabul edilen tutarın yüzde 30'unu aşmamak üzere destek verilebilecek.

Yapım sonrası destekler kapsamında ise çekim sonrası desteği, dağıtım ve tanıtım desteği, dizi film desteği ve yerli film gösterim desteği düzenlendi. Ayrıca, dizi film desteğine ilişkin şartlar güncellenirken, yükümlülüklerini yerine getirmediği için yasal takibe konu edilen veya aldığı destek tutarını iade eden projeler için yeniden destek başvurusu yapılamayacağı hüküm altına alındı.

### **ÇİN, MALEZYA VE VIETNAM MENŞELİ SOLAR CAM İTHALATINA DAMPİNG SORUŞTURMASI**

19 Haziran 2026 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin Halk Cumhuriyeti, Malezya ve Vietnam menşeli, 70.06 ve 70.07 gümrük tarife pozisyonları altında sınıflandırılan solar cam ürünlerinin ithalatına yönelik damping soruşturması açılması kararlaştırıldı.

Buna göre, yerli üreticiler tarafından yapılan başvuru üzerine Ticaret Bakanlığınca gerçekleştirilen inceleme sonucunda, söz konusu ülkeler menşeli ithalatın yerli üretim dalı üzerinde zarara neden olduğuna yönelik yeterli bulgular bulunduğu değerlendirilerek soruşturma başlatıldı.



**Sinema ve dizi sektörüne yönelik devlet desteklerinde yapılan yeni değişikliğe göre bir kısmı veya tamamı Türkiye'de çekilecek yabancı uzun metrajlı kurgu film, belgesel film ve diziler için ülke içinde harcanan ve bakanlıkça kabul edilen tutarın yüzde 30'unu aşmamak üzere destek verilebilecek.**

# Türk Otomotivinde OİB Venture Dönemi



**Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) liderliğinde oluşturulan "OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu" otomotivde yeni teknolojileri destekleyecek. 75 milyon TL ile kurulan fon beş yıl içinde 25 milyon dolar büyüklüğü hedefliyor.**



**U**ludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) liderliğinde, Türkiye mobilite sektöründeki inovatif girişimleri desteklemek, ekosistem paydaşlarını küresel bir vizyonda buluşturmak ve sektörel ivmeyi yatırımlarla güçlendirmek amacıyla hayata geçirilen "OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu", Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen görkemli bir lansmanla kamuoyuna tanıtıldı.

Ticaret Bakanlığının uygun görüşleri ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) onayıyla kurulum süreci tamamlanan OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu, güçlü AR-GE altyapısına sahip Türk otomotiv sektörü ile girişimcilik ekosistemini buluşturarak Türkiye'nin küresel mobilite ligindeki konumunu güçlendirmeyi hedefliyor. Tanıtım toplantısına, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat,

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, OİB Başkanı Kemal Yazıcı ve Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası (TKYB) Genel Müdürü İbrahim Öztop katıldı.

## "MOBİLİTE TEKNOLOJİLERİNDEKİ DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRACAĞIZ"

Etkinliğin açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu ile otomotiv sektöründeki üretim, tedarik ve hizmet süreçlerinde yaşanan dönüşüme finansal ve stratejik destek sağlayacaklarını söyledi. Fonun akıllı araç ve otonom sürüş sistemleri, elektrikli araç ekosistemi, donanım ve altyapı teknolojileri ile dijitalleşme ve yeşil dönüşüm alanlarına odaklanacağını belirten Bolat, Türkiye'nin ihracat potansiyeline ve mobilite sektörünün ihtiyaçlarına en

**Mustafa Gültepe, "OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu, sadece girişimlere yatırım yapmayacak. Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefimizin hızlanmasına katkı yapacak."**

yüksek katkırı sağlayacak girişimlerin destekleneceğini ifade etti. OİB Venture'nin yüzde üç girişim sermayesi yatırım yükümlülüğünü yerine getirmenin en güvenli, en rasyonel ve en verimli yolu olduğunu vurgulayan Bolat, "Bu fona aktarılacak kaynaklar, kaynağın çıktığı yere, yani doğrudan kendi sektörünüze geri dönecektir." dedi.

Devletin sağladığı destekler, fonlar, muafiyetler ve finansman mekanizmaları sayesinde girişimcilik ekosistemine bugüne kadar 130 milyar TL'lik kaynak kazandırıldığını kaydeden Bolat, "1.091 teknoloji girişimimiz yatırım olarak toplam 175 milyar TL'lik yatırım hacmine ulaşmıştır. Son beş yılda ülkemizin 5,6 milyar doların üzerinde girişim sermayesi yatırımı çekmesi, Türkiye'nin artık yalnızca bir üretim merkezi değil, aynı zamanda bölgesinin en dinamik teknoloji

ve inovasyon üslerinden biri hâline geldiğini göstermektedir. OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu ile otomotiv sektörümüzün elektrikli araçlar, batarya teknolojileri, yapay zekâ destekli sistemler, akıllı ulaşım çözümleri ve yeni nesil mobilite teknolojilerindeki dönüşümünü hızlandıracaktır." diye konuştu.

## "DÜNYADA MOBİLİTE DEVRİMİ YAŞANIYOR"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe de otomotiv sektörünün üretim, istihdam ve ihracattaki güçlü konumunu koruduğunu belirtti. 2025 yılında sektörün 41,5 milyar dolarlık ihracata ulaştığını hatırlatan Gültepe, teknolojik dönüşümün artık kaçınılmaz olduğunu söyledi. Gültepe, "Artık yalnızca araç üretmek yetmiyor. Çünkü dünyada bir mobilite devrimi yaşanıyor. Dolayısıyla bizim de mutlaka bu sürecin içinde



yer almamız gerekiyor. Yazılım üretip veriyi yönetmemiz gerekiyor." dedi.

Akıllı sistemler, çevreci teknolojiler ve otonom yazılımlar geliştirilmesinin sektörün geleceği açısından kritik olduğunu ifade eden Gültepe, yeni nesil ulaşım teknolojilerinin gelişebilmesi için girişimcilerin finansmana erişiminin büyük önem taşıdığını belirterek, OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu'nun bu süreçte önemli katkı sağlayacağına inandığını söyledi. Gültepe, "OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu, sadece girişimlere yatırım yapmayacak. Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefimizin hızlanmasına katkı yapacak." şeklinde konuştu.

## BEŞ YILDA 25 MİLYON DOLAR

Fonun temel amacının yalnızca finansal getiri sağlamak olmadığını altını çizen OİB Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı asıl hedefin Türk otomotiv sanayisinin teknoloji dönüşümünü hızlandırmak, küresel ölçekte büyüme potansiyeline sahip girişimlerin yanında yer almak, yeni teknolojileri desteklemek ve geleceği şekillendirecek şirketlerin ortaya çıkmasına katkı sağlamak olduğunu belirtti. Erken aşama teknoloji girişimlerinin en büyük ihtiyacı olan sermayeye erişimi bu fonla kolaylaştırabileceklerini söyleyen Yazıcı, fona ilişkin şu detayları paylaştı: "OİB tarafından kaynak taahhüdü olarak belirlenen 75 milyon TL'nin fon hesabına aktarılması ile fonumuz işler hale geldi. Amacımız bu fonu önümüzdeki yıllarda sektörümüzün tüm paydaşlarıyla birlikte büyütürken beş yıl içinde 25 milyon dolarlık bir büyüklüğe ulaştırmaktır." dedi.

## Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatını 22 Yılda Üçe Katladı

Türk yaş meyve sebze sektörü, son 22 yılda büyük bir dönüşüm yaşayarak üretim gücünü küresel pazarlara taşıdı. Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (EYMSİB) verilerine göre, 2002-2024 yılları arasında tarım-

sal üretimin omurgasını oluşturan 20 temel üründe toplam üretim yüzde 50 artarak 51,5 milyon tona ulaştı. Aynı dönemde ihracat miktar bazında yüzde 175 rekor büyüme ile 3,6 milyon tonu aştı. Üretilen ürünlerin toplam ihracat payı ise yüzde 3,8'den yüzde 7,1 seviyesine hızla yükseldi.

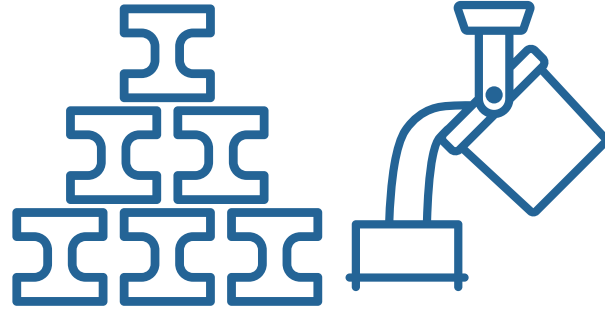
Sektör, 2025 yılında yaşanan iklim krizine ve üretimdeki yüzde 14'lük kayba rağmen ihracatta 3,7 milyar dolar gelire ulaştı. Sektör, 2026 yılı hedefini ise 4,5 milyar doları aşmak olarak belirledi. İhracatın lokomotifini olan mandalina, 1 milyon ton sınırına yaklaşarak 913 milyon dolar gelir sağlarken; elma ihracatı yüzde 2100 artış gösterdi. Geçmişte ihraç edilmeyen incir, çilek, kiwi ve muz gibi ürünler de artık en önemli küresel ihraç kalemleri hâline geldi.

Ortalama ihraç fiyatının kilogram başına 0,58 dolardan 1,28 dolara yükselmesi, Türk ürünlerinin küresel pazarda katma değer kazandığını kanıtıyor. EYMSİB Başkanı Cengiz Balık, modern sulama ve iklim dirençli üretim modellerine odaklanarak dünya liderliğini hedeflediklerini belirtti.

2025 yılında yaşanan iklim krizine ve üretimdeki yüzde 14'lük kayba rağmen ihracatta 3,7 milyar dolar gelire ulaşan sektör, 2026 yılı hedefini ise 4,5 milyar doları aşmak olarak belirledi.



## “Çelik Medeniyetin Temel Taşlarından Biri”



World Steel Dynamics (WSD) ve Association for Iron & Steel Technology (AIST) organizasyonunda düzenlenen Global Steel Dynamics Forum'a, Türk çelik sektörünü ve Çelik İhracatçıları Birliği'ni (ÇİB) temsilen panelist olarak katılan Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Dalbeler; Türkiye'nin uzun yıllardır zorlu ve değişken koşullarda faaliyet gösterdiğini ve Türk sanayisinin belirsizliklerle yaşamayı öğrendiğini ve bu sayede değişen koşullara hızla uyum sağlayabildiğini vurguladı.

Türk çelik sektörünün yıllardır farklı küresel krizlerle mücadele ederek büyüdüğünü belirten Dalbeler, sektörün Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrasında Karadeniz havzasından gelen yoğun çelik arzı başta olmak üzere birçok önemli sinamadan başarıyla çıktığını söyledi. Dalbeler, “Ne kadar çok mücadele ederseniz o kadar güçlenirsiniz. Türk çelik sektörü de yıllar içinde karşılaştığı her zorluktan yeni kabiliyetler kazanarak çıktı. Bugün de koşullar her zaman lehimize olmasa bile büyümeye devam ediyoruz. Bu da sektörümüzün dayanıklılığını ortaya koyuyor.” dedi.

Dalbeler, çelik sektörünün tarih boyunca ülkeler arasında iş birliğini ve ekonomik entegrasyonu desteklediğini ve Avrupa Birliği'nin temellerinin de çelik sektöründe kurulan iş birlikleriyle atıldığını belirtti. Sektörün, mevcut dönemde artan korumacılık eğilimlerine rağmen uluslararası iş birliğinin sürdürülmesinin büyük önem taşıdığını vurgulayan Dalbeler, “Farklılıklarımız olsa da üzerinde uzlaşabileceğimiz çok sayıda ortak alan bulunuyor. Çelik sektörü geçmişte olduğu gibi gelecekte de ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlenmesine katkı sağlamaya devam edecektir.” ifadelerini kullandı.

ÇİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Dalbeler: “Çelik sektörü geçmişte olduğu gibi gelecekte de ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlenmesine katkı sağlamaya devam edecek.”

## Doğu Karadeniz'den Beş Ayda 831,2 Milyon Dolarlık İhracat

Doğu Karadeniz Bölgesi; Trabzon, Rize, Gümüşhane ve Artvin illerinden 2026 yılının Ocak-Mayıs döneminde toplam 831 milyon 167 bin dolarlık ihracat gerçekleştirerek güçlü ve istikrarlı yükselişini sürdürdü. Bölge ihracatının ana lokomotifini tek başına 625,2 milyon dolarla Trabzon olurken; Rize 101,1 milyon dolar, Gümüşhane 65,2 milyon dolar ve Artvin ise 39,4 milyon dolarlık ekonomik katkı sağladı. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla Gümüşhane ihracatını yüzde 76, Rize yüzde 31, Artvin yüzde 26 ve Trabzon yüzde 12 oranında artırdı.

Sektörel dağılımda fındık, 437,6 milyon dolarlık payla açık ara liderliğini korudu. Fındığı, 135,4 milyon dolarla maden ve metaller, 88,2 milyon dolarla su ürünleri-hay-



İlk beş ayda 115 farklı dünya ülkesine ihracat gerçekleştiren Doğu Karadeniz'de en fazla ihracat sırasıyla İtalya, Almanya, Rusya, Gürcistan ve Fransa'ya yapıldı.

vancılık ve 67,7 milyon dolarla yaş meyve-sebze sektörü takip etti.

İlk beş ayda tam 115 farklı dünya ülkesine ulaşılan bölgede en fazla ihracat sırasıyla İtalya, Almanya, Rusya, Gürcistan ve Fransa'ya yapıldı. Almanya'ya ya-

pılan ihracat yüzde 96, Fransa'ya ise yüzde 43 artış gösterdi. Ayrıca Filipinler, Arjantin, Endonezya ve Sudan gibi toplam 13 yeni ülkeye daha ihracat gerçekleştirilerek güzel Karadeniz bölgesinin küresel pazar ağı başarıyla genişletildi.

## Türk Metal Sektörü Orta Asya'da Stratejik Pozisyonunu Güçlendiriyor

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nin (İDDMİB) hazırladığı analizlere göre, Türkiye'nin demir ve demir dışı metaller sektöründe Orta Asya'ya yönelik ihracat hamlesinde Özbekistan öne çıkmaya başladı. İDDMİB analizlerine göre, Türkiye'nin Özbekistan'a yönelik ihracatı 2025 yılında yüzde 22,6 artarak 82,3 milyon dolara ulaştı. Altyapı, konut ve sanayi yatırımlarıyla hızla büyüyen ülke; teknik hırdavat ile metal sanayisi için bölgenin en kritik ticaret ve dağıtım merkezi hâline geldi.

İki ülke arasındaki toplam ticaret hacmi 2025'te 3,09 milyar dolara ulaşırken, Türkiye 2,05

milyar dolarlık ihracatıyla 1,01 milyar dolar dış ticaret fazlası verdi. İki ülke ticaretindeki genel daralmaya rağmen sektör pozitif ayrıştı. Özellikle alüminyum örme halat ihracatı, iki yılda adeta fırlayarak 6,63 milyon dolara ulaştı ve Özbekistan bu üründe Türkiye'nin en büyük üçüncü pazarı oldu.

İDDMİB Başkanı Çetin Tecdelioğlu, Çin'in lojistik gücüne karşı fiyatla değil; kalite, hızlı servis ve esnek üretimle rekabet ettiklerini belirtti. Tecdelioğlu, gümrük avantajları ve Türk Devletleri Teşkilatı iş birliğiyle DDS ihracatını orta vadede 150 milyon doların üzerine çıkarmayı hedeflediklerini vurguladı.



Türkiye'nin Özbekistan'a yönelik demir ve demir dışı metaller ihracatı, 2025 yılında yüzde 22,6 artarak 82,3 milyon dolara ulaştı.



### İslam Medeniyetleri Müzesi Sergi

**Mekân:** Büyük Çamlıca Camii Külliyesi

**Saat:** 09:00-17:00

## Gelenekle Teknolojinin Buluşması

Büyük Çamlıca Camii Külliyesi'nde yer alan İslam Medeniyetleri Müzesi, İslam medeniyetinin 7.-19. yüzyıllar arasındaki yaklaşık 1200 yıllık birikimini tematik bir kurgu içinde sunuyor. Milli Saraylar Başkanlığına bağlı müzede; Topkapı ve Dolmabahçe Sarayı'nın depolarından ilk kez çıkan nadide eserler, tılsımlı gömlekler ve kutsal emanetler sergileniyor. Geleneksel müzecilik anlayışı, dijital kubbe ve "Ab-ı Hayat" gibi etkileyici görsel şölenlerle harmanlanıyor. Usta hattat Hasan Çelebi ve öğrencilerinin eserlerinden oluşan müze içindeki özel hat sergisi de büyük ilgi görüyor.



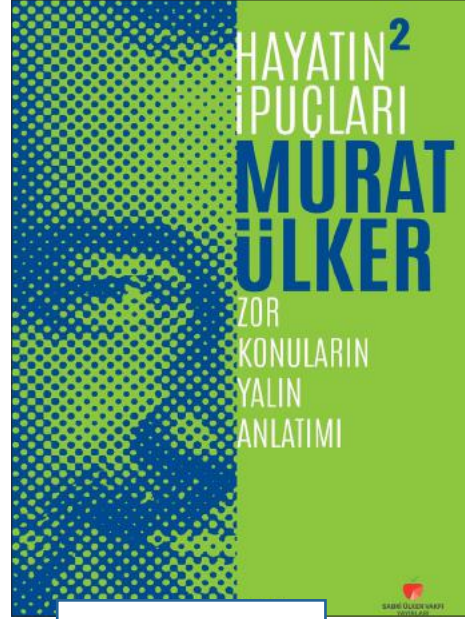
### CANNES! Sergi

**Mekân:** Ara Güler Müzesi - Bomontiada

**Saat:** 10:00-18:00

## Festivalin Görsel Hafızası

Ara Güler Müzesi, usta fotoğrafçının arşivinden ilk kez gün yüzüne çıkan karelerle hazırlanan "CANNES!" sergisini sanatseverlerle buluşturuyor. 1950'lerin sonu ve 1960'ların büyüleyici atmosferine odaklanan sergi, sinemanın altın çağını Ara Güler'in vizöründen yansıtıyor. Brigitte Bardot'dan Sophia Loren'e pek çok ikonik ismin yer aldığı seçki, festivalin pırlıtlı kırmızı halısından sahne arkasındaki gündelik yaşama uzanıyor. Dönemin ruhunu yansıtan sergi, 11 Ekim 2026 tarihine kadar Ara Güler Müzesi'nde ziyaret edilebilir.



### Hayatın İpuçları 2 Murat Ülker

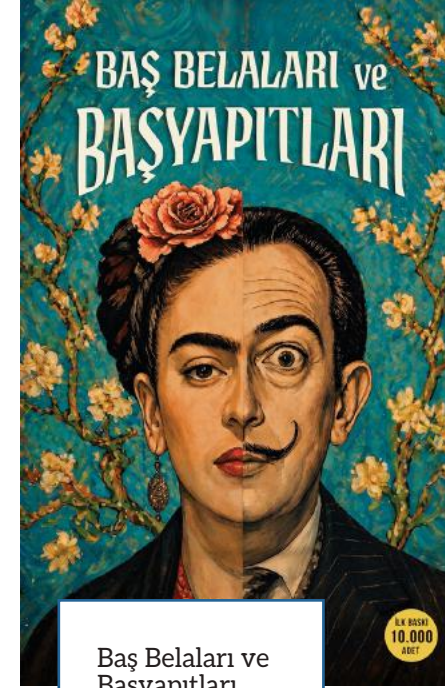
**Sayfa Sayısı:** 280

**İlk Baskı Yılı:** 2026

**Yayınevi:** Sabri Ülker Vakfı Yayınları

## Zor Konuların Yalın Anlatımı

İlk kitabıyla büyük ilgi gören Murat Ülker'in ikinci kitabında, okuduğu metinlerden, katıldığı konferanslardan ve kendi yaşam deneyimlerinden beslenen yazılarını paylaşmaya devam ediyor. Kitap; pandemi sonrası değişen dünya ekonomisinden, şirketlerin yeni düzene nasıl adapte olması gerektiğine; modern liderlik anlayışından geleneksel yönetim biçimlerinin dönüşümüne kadar pek çok güncel başlığı ele alıyor. İş dünyasında yalnızca maddi hedeflerin peşinden gitmenin yetersizliğine dikkat çeken Ülker, zihinsel gelişim ve manevi tatminin başarı yolculuğundaki önemini vurguluyor. Ona göre gerçek başarı, insanın kendini geliştirirken aynı zamanda anlam bulabilmesinde saklı.



### Baş Belaları ve Başyapıtları Yiğit Aydın

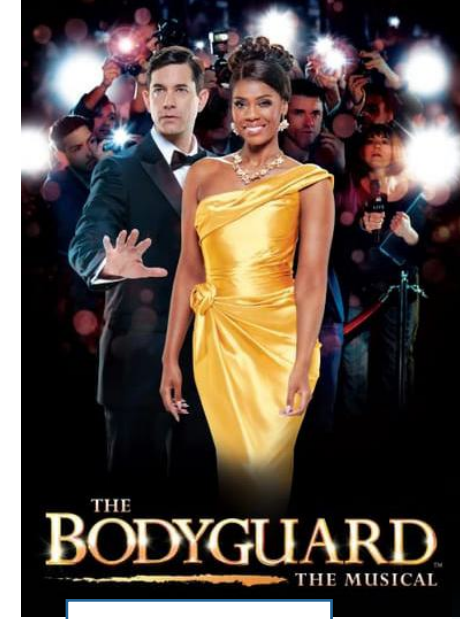
**Sayfa Sayısı:** 272

**İlk Baskı Yılı:** 2026

**Yayınevi:** Kronik Kitap

## Sanat Tarihinin En Büyük Dehaları

Yiğit Aydın'ın kaleme aldığı Baş Belaları ve Başyapıtları, sanat tarihinin kusursuz eserlerini yaratan dehaların aslında dönemlerinin en büyük "baş belaları" olabileceğini akıcı bir dille anlatıyor. Kitap, okuyucuyu müzelerin pırlıtlı salonlarından çıkarıp Da Vinci, Michelangelo, Van Gogh, Dalí ve Frida gibi ustaların kaotik atölyelerine götürüyor. İlahi yeteneklerin arındaki saplantıları, insani zaafı ve hezeyanları cesurca sergileyen bu eser, sanatçıların büyüleyici ama arzalı ruhlarını keşfetmek isteyenler için harika bir rehber.



### The Bodyguard Müzikal

**Mekân:** Zorlu PSM - Turkcell Sahnesi

## Efsane Hikâye Sahnede

Efsanevi Hollywood filminin işi rekorları kıran sahne uyarlaması The Bodyguard Müzikali, unutulmaz müzikleriyle İstanbul'da sahnelenecek. Whitney Houston'ın ölümsüz hitleriyle süslenen, nefes kesici bir romantizm ve gerilim sunan uluslararası prodüksiyon, izleyicilere görkemli bir şov vad ediyor. "I Will Always Love You" gibi dünyanın en büyük hitlerinin usta performanslarla harmanlandığı duygu ve aksiyon yüklü görsel şölen, 25 Kasım'da Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde sanatseverlerle buluşacak.



### Ricky Martin Live Konser

**Mekân:** Küçükçiftlikpark

## Latin Yıldız İstanbul'da

Latin pop müziğinin efsanevi ismi Ricky Martin, 15 yıl aradan sonra yeniden Türkiye'deki hayranlarıyla buluşmaya hazırlanıyor Latin esinli konser; unutulmaz hitlerin yanı sıra sanatçının bitmeyen sahne enerjisi ve nefes kesen dans koreografileriyle harika bir müzik şölenine dönüşecek. Hayranları tarafından merakla beklenen etkinliğin, yaz aylarının en iddialı uluslararası organizasyonlarından olması bekleniyor. Coşkulu müzik şölenininin yaşanacağı konser, 11 Temmuz'da KüçükÇiftlik Park'ta gerçekleşecek.

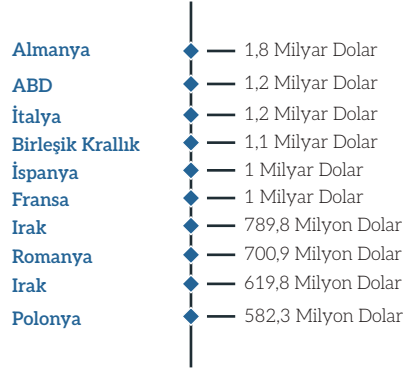
## İhracat Rakamları (ÖTS)

2026 Yılı Haziran Ayı İhracatı  
24,9 Milyar Dolar Oldu.

Haziran Ayı İhracatı Geçen  
Yıla Göre Yüzde 21,8 Arttı.

Son 12 Aylık İhracat  
277,9 Milyar Dolar Oldu.

Son 12 Aylık İhracat Geçen  
Yıla Göre Yüzde 4,1 Arttı.



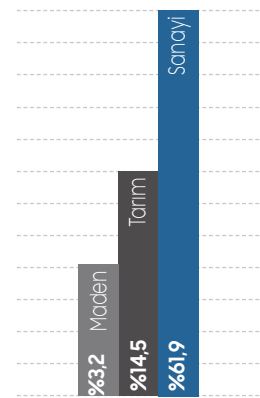
### En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2026 yılı Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,8 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı, 1.291 milyar dolarla ABD ve 1.237 milyar dolarla İtalya izledi.

### Alt Üretim Gruplarının 2026 Yılı Haziran Ayında İhracattan Aldığı Pay



### Ana Üretim Gruplarının 2026 Yılı Haziran Ayında İhracattan Aldığı Pay

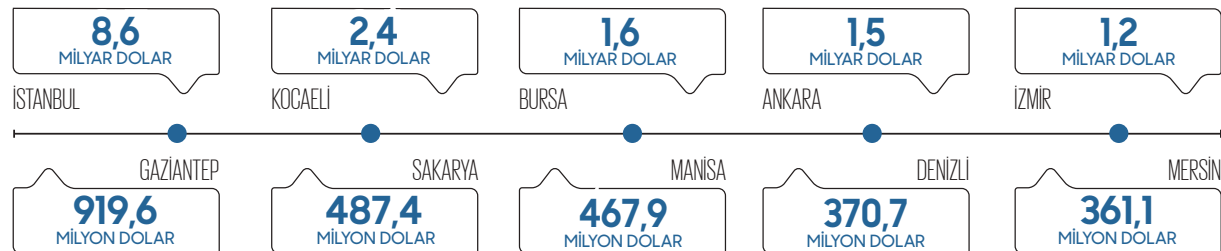


### 2026 Yılı Haziran Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı

YALOVA  
%1420,1



### İllere Göre 2026 Yılı Haziran Ayı İhracat Dağılımı



## Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1 - 30 HAZİRAN				1 OCAK - 30 HAZİRAN			
	2025	2026	Değişim ('26/'25)	Pay(26) (%)	2025	2026	Değişim ('26/'25)	Pay(26) (%)
I. TARIM	2.542.842	3.167.694	24,6	14,5	17.482.073	18.011.515	3,0	15,1
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>1.641.545</b>	<b>2.140.964</b>	<b>30,4</b>	<b>9,8</b>	<b>11.864.611</b>	<b>12.361.181</b>	<b>4,2</b>	<b>10,4</b>
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	862.664	1.015.246	17,7	4,7	6.069.676	5.847.278	-3,7	4,9
Yaş Meyve ve Sebze	202.612	398.455	96,7	1,8	1.690.889	2.354.160	39,2	2,0
Meyve Sebze Mamulleri	186.532	203.095	8,9	0,9	1.236.571	1.181.475	-4,5	1,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	104.642	114.862	9,8	0,5	847.180	752.156	-11,2	0,6
Fındık ve Mamulleri	139.627	242.938	74,0	1,1	1.170.266	1.437.458	22,8	1,2
Zeytin ve Zeytinyağı	38.067	30.889	-18,9	0,1	266.177	187.650	-29,5	0,2
Tütün	99.311	125.938	26,8	0,6	490.953	507.502	3,4	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	8.091	9.540	17,9	0,0	92.899	93.501	0,6	0,1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>313.835</b>	<b>332.315</b>	<b>5,9</b>	<b>1,5</b>	<b>1.801.450</b>	<b>1.904.287</b>	<b>5,7</b>	<b>1,6</b>
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	313.835	332.315	5,9	1,5	1.801.450	1.904.287	5,7	1,6
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>587.461</b>	<b>694.415</b>	<b>18,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3.816.012</b>	<b>3.746.046</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,1</b>
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	587.461	694.415	18,2	3,2	3.816.012	3.746.046	-1,8	3,1
II. SANAYİ	14.591.640	17.944.251	23,0	82,3	93.409.740	97.599.175	4,5	82,0
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>946.896</b>	<b>1.156.575</b>	<b>22,1</b>	<b>5,3</b>	<b>6.737.731</b>	<b>6.648.891</b>	<b>-1,3</b>	<b>5,6</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	691.163	841.996	21,8	3,9	4.732.142	4.708.717	-0,5	4,0
Deri ve Deri Mamulleri	90.354	109.545	21,2	0,5	716.109	682.225	-4,7	0,6
Halı	165.379	205.034	24,0	0,9	1.289.480	1.257.949	-2,4	1,1
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	<b>2.594.537</b>	<b>3.290.281</b>	<b>26,8</b>	<b>15,1</b>	<b>15.753.742</b>	<b>17.101.151</b>	<b>8,6</b>	<b>14,4</b>
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.594.537	3.290.281	26,8	15,1	15.753.742	17.101.151	8,6	14,4
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>11.050.207</b>	<b>13.497.395</b>	<b>22,1</b>	<b>61,9</b>	<b>70.918.268</b>	<b>73.849.134</b>	<b>4,1</b>	<b>62,0</b>
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.195.468	1.375.789	15,1	6,3	8.112.331	7.979.898	-1,6	6,7
Otomotiv Endüstrisi	3.405.080	3.837.090	12,7	17,6	19.976.328	20.840.491	4,3	17,5
Gemi, Yat ve Hizmetleri	84.044	279.413	232,5	1,3	908.434	1.561.298	71,9	1,3
Elektrik ve Elektronik	1.274.531	1.664.602	30,6	7,6	8.320.031	9.133.644	9,8	7,7
Makine ve Aksamları	797.325	918.143	15,2	4,2	5.170.156	5.356.312	3,6	4,5
Demir ve Demir Dışı Metaller	967.649	1.361.871	40,7	6,2	6.447.825	7.204.718	11,7	6,1
Çelik	1.430.238	1.750.276	22,4	8,0	8.245.547	8.384.208	1,7	7,0
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	365.426	420.128	15,0	1,9	2.178.495	2.230.515	2,4	1,9
Mücevher	379.389	448.070	18,1	2,1	4.341.807	2.899.776	-33,2	2,4
Savunma ve Havaçılık Sanayii	619.545	802.810	29,6	3,7	3.602.921	4.665.742	29,5	3,9
İklimlendirme Sanayii	531.512	639.203	20,3	2,9	3.614.393	3.592.532	-0,6	3,0
III. MADENCİLİK	490.380	692.559	41,2	3,2	2.863.126	3.433.824	19,9	2,9
<b>Madencilik Ürünleri</b>	<b>490.380</b>	<b>692.559</b>	<b>41,2</b>	<b>3,2</b>	<b>2.863.126</b>	<b>3.433.824</b>	<b>19,9</b>	<b>2,9</b>
TOPLAM (TİM*)	17.624.861	21.804.505	23,7	100,0	113.754.939	119.044.514	4,6	100,0
<b>İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı</b>	<b>2.843.206</b>	<b>3.135.770</b>	<b>10,3</b>	<b>12,6</b>	<b>17.601.173</b>	<b>17.014.225</b>	<b>-3,3</b>	<b>12,5</b>
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	<b>20.468.067</b>	<b>24.940.275</b>	<b>21,8</b>	<b>100,0</b>	<b>131.356.112</b>	<b>136.058.739</b>	<b>3,6</b>	<b>100,0</b>

<p><b>AKİB</b> 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</p>	<p><b>HİB</b> 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</p>
<p><b>BAB</b> 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: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer</p>	<p><b>İİB</b> 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</p>
<p><b>DENİB</b> Denizli İhracatçılar 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</p>	<p><b>İMMİB</b> 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 Vürdu Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz</p>
<p><b>DAİB</b> Doğu Anadolu İhracatçılar 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</p>	<p><b>İTKİB</b> 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</p>
<p><b>DKİB</b> Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği Pazarcağı 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</p>	<p><b>KİB</b> 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: Sertaç Şevket Toramanoğlu</p>
<p><b>EİB</b> 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</p>	<p><b>OAİB</b> 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</p>
<p><b>GAB</b> 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</p>	<p><b>UIB</b> 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 10 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</p>

Genel Sekreter Yiğit Tufan Eser  
Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş Genel Sekreter Yrd. Funda Özgüleç 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

Artık kasko  
her araç için ekonomik

# HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM  
SERVİS SEÇİMİ  
ARAÇ YAŞI SINIRSIZ  
KAZA  
HALİNDE  
ÇEKİCİ  
KURTARICI  
İKAME ARAÇ

DÜŞÜK PRİMLE  
GÖNÜL  
RAHATLIĞI  
SİZDE  
ARAÇ BEDELİNİN %85'E KADARI BİZDE

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

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.


Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK  
f @ X ı

# TAPU TAKAS İLE İŞLEMLERİNİZ GÜVENDE

e-Devlet üzerinden de erişim sağlayabileceğiniz güvenli bir ödeme sistemi olan Tapu Takas ile gayrimenkul alım satım işlemlerinizi güvenli ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilir.



**TAKAS**  
İSTANBUL

 Tapu Takas

Tapu Takas uygulamasını  
App Store ve Google Play Store  
üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.

